

---

# 《快消品渠道铺货实战技法》

## 课程简介

讲师：崔自三

### 前言：

在运作市场当中，您或您的企业是否碰到过这样的困扰：

- ✓ 1、新产品上市，有时是否会遭遇“滑铁卢”，让一个本来有着很好市场前景的产品，却由于上市铺货缺乏谋划或者策略失误，而让产品销售不温不火，甚至一蹶不振。
- ✓ 2、铺货容易吗？也许你会说那是销售人员的必备功夫，可你能很好、很到位地铺货吗？能否让产品畅销、长销、高价销而让产品销售基业常青？
- ✓ 3、铺货需要做哪些准备？为什么好的产品却没有好的铺货表现？同样的铺货产品，为什么有的销售人员铺的风生水起，而有的销售人员却望市兴叹，而业绩不佳？
- ✓ 4、为什么有的铺货一开始如火如荼，但第二轮、第三轮以及以后的铺货却差强人意，铺货量日渐缩小，甚者最终从市场上直接退出呢？

### 课程简介

铺货是快速消费品实现销售不可缺少的一环。一个产品要想实现从价格到价值的转换，铺货工作就必然离不了，因此，关注渠道铺货，其实就是在关注一个产品、一个市场、一个经销商的未来。有什么样的铺货存在，有什么样的铺货人员存在，往往就有什么样的经销商、什么样的市场存在。渠道铺货的重要性由此可见一斑。

本课程重在讲解快消品渠道铺货的调研计划、策略制定、实施步骤、铺货检核等，通过渠道铺货八大实战技法的精彩描述，向学员们展示在渠道铺货中，精美绝伦的铺货技巧、手段、方法等，结合实际操作案例，一步步引导学员进入实战境地。从而通过与众不同、系统有效的铺货技能，让产品顺利导入市场，并借势造势，掀起产品销售热潮，让产品快速与各级渠道商、消费者见面，并进入他们心智，赢得不同寻常的市场业绩，获得更大的市场份额以及更有利的竞争地位。

### 培训目标

- 认识真正意义上的铺货，了解铺货对于快消品销售的重要性。
- 熟悉铺货的一般流程，以及成功铺货所需要做的各项准备。
- 掌握铺货策略制定的方法、步骤及技巧，学会制定实效、实用的系统铺货方案。
- 提升渠道铺货水平，掌握铺货的八大技法及其运用环境，了解和把握铺货全局。

### 培训对象

- 经销商及其销售人员
- 制造商销售经理、业务主管、一线业务员等

### 培训形式

- 
- 讲授、现场练习、角色演练、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

### 培训时间

- 6 标准课时

### 培训大纲

## 第一讲：渠道铺货概述

### 一.认识铺货

- (1) 铺货的概念
- (2) 铺货的意义
- (3) 铺货需具备的条件
- (4) 铺货的四大误区
- (5) 有效的铺货

### 二.铺货前的准备

- (1) 相关培训
- (2) 物料准备
- (3) 铺货路线图
- (4) 铺货中的八大注意

### 三.铺货策略制定

- (1). 产品选择策略
- (2) 产品定价策略
- (3) 铺货渠道选择策略
- (4). 铺货促销设定策略

### 四、铺货作业流程

- (1) .铺货作业工作标准
- (2) .铺货八步骤
- (3) .铺货的周期安排

## 第二讲：渠道铺货实战技法

### 一.铺货中的八大常用策略

- (1).铺货政策吸引法
- (2).避实就虚铺货法
- (3).反弹琵琶铺货法
- (4).示范效应铺货法
- (5).渠道领袖引领法

- 
- (6).捆绑销售铺货法
  - (7).终端拉动铺货法
  - (8).营造假象铺货法

## 第三讲：渠道铺货后续作业

### 一. 铺货后管理

- (1).做好产品陈列
- (2). 细化服务与管理
- (3). 周期性进行回访
- (4). 积极开展终端推广