

突破终端—打造高效单店盈利系统

一个店，就是一个阵地，一个堡垒，丢失单店，就等于丢失了一个又一个阵地，其结果只能是失败！

一个店，就是一个公司，麻雀虽小五脏俱全，谁敢小看单店，小看单店的运营管理，其结果只能是失败！

市场搏杀刺刀见红、终端争夺惨烈异常

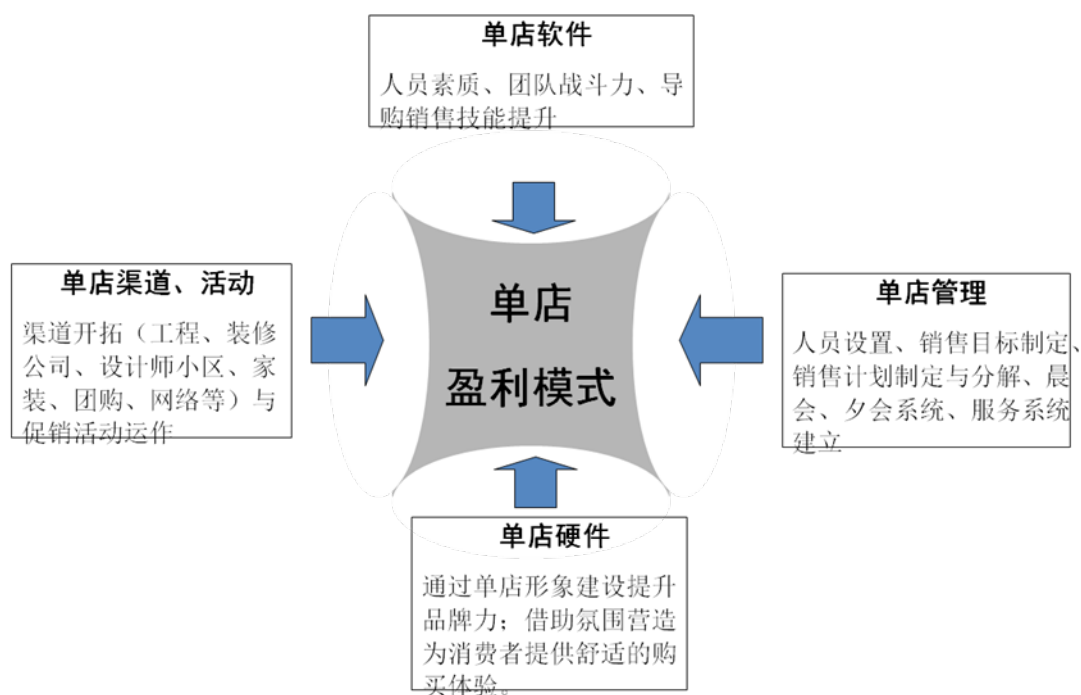
你，是不是感觉店面挣钱越来越困难？

你，是不是感觉团队乏力，突破困难？

你，是不是感觉活动难做，不促不销、促而不销？

你，是不是感觉捉襟见肘、身心具疲？

你，需要振作精神，掌握单店盈利的法宝，笑傲终端！两天一夜，封闭式训练，让你的单店脱胎换骨，让你的销售生机盎然。由中国家居建材行业培训咨询第一品牌的和君智业为您带来“突破终端—打造高效单店盈利系统”



【课程设置】

第一讲：失败终端七宗罪：

- 1、 形象平庸、自毁长城
- 2、 人才缺乏、有心无力
- 3、 技巧苍白、销量不佳
- 4、 渠道乏力、进退两难
- 5、 活动无效、沦为鸡肋
- 6、 管理混乱、问题频出
- 7、 服务无序、客户不忠

第二讲：打造高效盈利终端的四大模块、六大系统

一、四大模块：

- 1.硬件—店面形象
- 2.软件—人员素质、团队战斗力
- 3.渠道活动—强力开源、突破终端
- 4.管理—有序运营、长效发展的保障

二、六大系统

- 1.多维店面形象系统

2.精英导购育成系统

3.无敌团队激励系统

4.多重渠道开拓系统

5.引爆活动运作系统

6.精细店面管理服务系统

第三讲：单店硬件提升

一：店面形象的四大基本作用

★ 吸引注意

★ 烘托品牌

★ 营造氛围

★ 突出产品

二：多维店面形象系统

1. 视觉效果的五字真言

2. 听觉效果的三重境界

3. 嗅觉效果的四种配置

4. 触觉效果的巧妙设置

5. 味觉效果的微妙心理

6. 有效体验的运用

第四讲：单店软件提升

1. 精英导购育成系统

1. 选人一对的人事半功倍、错的人越看越累

如何判人

如何看人

如何提问

2. 育人—宝剑锋从磨砺出、梅花香自苦寒来

建立培训计划档案

确定培训内容

培训形式的确定

如何充当教练的角色

如何让老员工愿意带领新员工？

3. 树人—建立培训长效机制

培训效果的检验

学习分享会的流程

打造属于自己的教材

二、无敌团队激励系统

1.精英团队五要素

2.激励团队，让平凡的人不平凡

3.到底什么是激励

4.物质激励的有限性

5.终端团队激励十五技

第五讲：多重渠道开拓系统

2. 确定你的渠道发展战略

1.本地市场的渠道力度三维分析（深度、广度、利润度）

2.本地市场竞品渠道战略分析

3.自身渠道优势分析

4.渠道发展战略综合分析

5.确定渠道开拓计划

1. 装修公司渠道

1.装修公司开拓四步骤

2.装修公司信息收集与分类

3.装修公司的四种合作模式

4.装修公司关系维护八种方式

5.装修公司关系升华

2. 设计师渠道

1.设计师的分类

2.设计师关系建立五种方式

3.设计师关系维护八种方法

4.设计师关系升华五种方法

3. 小区渠道开拓

1.小区的分类与聚焦

2.小区开拓四种方式

3.小区活动设计和计划

4.人员分工和激励

5.小区操作五种策略

6.小区内应（水电工、保洁、保安……）

4. 工程渠道

1.工程渠道的重心

2.工程渠道角色分析

3. 不同工程项目的采购策略

4. 工程渠道关系维护

5. 团购

1.团购的重心

2.团购两大核心要素

3.团购的具体手段

第六讲：引爆活动操作系统

1.促销活动的三大原则

2.纸上谈兵--活动策划

2.绝对促销五个一

一个核心理念

一个打动人心的口号

一个视觉形象系统

一个完善的活动计划

一个有效的执行体系

第七讲：精细化店面管理服务系统

一、店面管理

1.店面管理的三段论

2.开店前—精心准备（晨会系统与激励系统）

3.营业中—有效把控（督导系统和巡查系统）

4.闭店后—承上启下（夕会系统和培训系统）

5.销售计划制定与执行

二、店面服务

1.售前—让顾客心动

2.售中—让顾客行动

3.售后—让顾客感动

4.客户再开发计划