

# 《如何做一个赚钱的经销商》培训提纲

## 【培训目的】

- 1、强化经销商对品牌的正确认知、认识、清晰品牌的定位、渠道的定位、目标客户的定位，从而解决经销商抱怨价格高、卖不动、库存大的根源（不相匹配，永远无法突破）
- 2、引导经销商清晰要做多大的市场，赚多少钱，必须匹配什么样的团队和组织；要赚多少钱，必须清晰最低销售保本点是多少？从而清晰订多少货？
- 3、引导经销商做好区域品牌的规划、市场规划、人力规划，在做好渠道开发的同时，强化关注渠道维护以及终端的盈利能力。
- 4、提升经销商对渠道定位和渠道升级的理念，清晰区域品牌建立的方法
- 5、通过培训让经销商清晰了解，一个会赚钱的经销商应该从品牌理念、品牌经营思路、品牌定位、战略规划、团队组建与管理、市场布局与规划、渠道拓展、渠道服务、形象升级等方面细化，方可做一名持续赚钱的经销商。

## 【培训对象】

经销商

## 【培训时数】

1天

## 【课程特色】

- ✦ 该课程以该课程以启发式、引导式为主线，通过案例分析、问题研讨，实战与理论结合，逐步引导学员清晰如何才能成为一名赚钱的经销商。引导学员清晰现阶段重点要正确的看清压力，同时清晰了解品牌的定位、渠道的定位、目标客户的定位以及整体规划、战略布局、团队建设、渠道拓展以及渠道维护的重要性以及操作方法，方可成为一名赚钱的经销商。
- ✦ 柳叶雄老师的讲解，条理清晰，实战经验丰富，课程通俗易懂，能快速引起学员的共鸣。能引导学员自我思考，从而达到课程目标。
- ✦ 该课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，合作共赢。

## 【培训收益】

**得到：**—— 学员清晰品牌的定位、渠道的定位、目标客户的定位以及市场的规划

**得到：**—— 学员思维受到启发，清晰如何构建团队，如何找到合适自己的人才和留住核心人才

**得到：**—— 学员清晰市场如何布局，人力如何规划，渠道如何维护以及店铺盈利的核心要素

**得到：**—— 学员清晰掌握渠道维护的重要性以及掌握“如何做一名赚钱的经销商”的方法

## 【授课方式】



· 讲授  
· 游戏

· 练习  
· 小组讨论

· 角色扮演  
· 案例分析

· 启发式、互动  
· 式教学

## 【课程大纲】

### 第一部分：前言

- 1、学习的三个要求
- 2、世界上有哪两件事情最难？
- 4、做营销难的是什么？
- 5、开启思维模式

#### 6、学员思考 **(给学员警示同时给予启发思路)**

- 1) 面对激烈的竞争市场，您有全局规划吗？您投入了多少？您的业绩在提升吗？
- 2) 现在您遇到了哪些问题？您有思考过如何解决吗？您清晰谁是市场的主推手吗？
- 3) 您现在为团队为人才而烦恼吗？为什么找不到优秀的人才？为什么留不住核心的人才？
- 4) 您在区域内，做了哪些？您计划本年度期望让**品牌**为您赚多少钱？**您如何构建区域品牌？**

### 第二部分：区域品牌的定位 **(引导学员清晰建立区域强势品牌的重要性)**

#### 一、关键词

- 1、区域品牌
- 2、定位
- 3、区域品牌的了解

#### 二、什么叫品牌

- 1、名牌 = 品牌吗      品牌 = 有品位的牌子？
- 2、品牌是操控消费者思维的伟大工具

#### 三、区域强势品牌强调区域性

- 1、终端商是市场的润滑剂
- 2、“强头龙”和“地头蛇”之间的争霸战

#### 四、定位

- 1、SWOT 分析    态势分析法
- 2、定位
- 3、找到区域品牌的核心竞争力
- 4、如何定位目标顾客，如何让目标顾客知道和了解品牌

### 第三部分：赚钱经销商的战略规划与布局

#### 1、经销商正确的战略

- 1) 战略分析
- 2) 战略要解决三个问题

#### 3、经销商的战略规划与布局

- 1) 经销商的目标规划
- 2) 市场布局与规划（下围棋）
- 3) 人才布局与规划（下象棋）

#### 4、如何做好你的区域市场规划？

- 1) 学会 SWOT 分析

2) 领会公司的渠道战略

3) 如何制定一份有竞争力的《营销方案与作战地图》？

#### 5、正确的定位

工具表：经销商公司化战略方向定位的分析表

### 第四部分：赚钱经销商的渠道服务

#### 一、做好渠道服务（渠道开发了，必须要做好渠道服务，终端盈利才是硬道理）

1、客户的分类

2、从“客户等服务”到“服务等客户”的快速转变

3、经销商差异化服务的“奇招”制胜

4、服务的类型

5、如何提升品牌的附加值——服务

6、增值服务

### 第五部分：赚钱的经销商必须掌握的店铺盈利法宝

#### 一、寻找店铺的“黑洞”

#### 二、科学订货，合理组货

案例研讨：计划赚多少钱？通过店铺的成本、平均折扣、进货折扣计算出要赚多少钱，应该销售多少货？订多少货？

#### 三、掌握盈利终端的要素

1) 顾客凭什么进你的店

2) 顾客凭什么买你的产品

案例研讨 1：如何由产品营销到服务营销再到感动营销

案例研讨 2：如何让顾客感觉赚到便宜

3) 掌握终端盈利的 12 要素