

# “货品管理”之科学订货培训纲要

管理培训专家 柳叶雄

【培训对象】 代理商、加盟商 督导 店长

【培训时数】 1天

## 【课程特色】

- ✦ 该课程汇集老师多年的实战经验，结合服务数百家企业的实际情况，通过数据分析、案例研讨总结出一套简单，通俗易懂的货品管理之科学订货的方法，从科学订货的思维模式、订货的四大误区、避免充当失败的八大买手、订货的技能、订货数据的分析、订货任务的分解等，系统的讲解如何科学有效的订货，从而让学员掌握订货的基本技能和订货技术。
- ✦ 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：**——学员清晰科学订货的重要性，合理的货品结构对店铺业绩有着关键性的影响

**得到：**——学员掌握科学订货的方法，学会用数据分析来拟定订货计划，从而实施有效的科学订货

**得到：**——学员掌握目标预测方法，货品结构分析法，从而掌握货品管理技术，为店铺赢利打基础

## 【授课方式】

【课程



大

· 讲授

· 练习

· 角色扮演

· 启发式、互动

· 游戏

· 小组讨论

· 案例分析

式教学

第一

部分：科学订货的正确思维方式

### 一、思考

思考一：请问什么货品是最能出业绩的货品？

案例研讨：货品都不好卖

### 二、80/20 法则

如果用 80%的精力订货，订到合理货品，后期销售只需要用 20%的精力进行销售

如果用 20%的精力订货，因为准备不足，后期需要花 80%的时间进行货品销售

### 三、学会货品管理说科学订货实际上就是学会算账

#### 四、为什么要学科学订货

#### 五、谁是最佳订货人

## 第二部分：订货的四大误区

- 一、三拍老板
- 二、订货 ≠ 选样

## 第三部分：避免充当八类失败的买手

- 1、盲目订货型
  - 2、自我喜好型
  - 3、追求爆款型
  - 4、跟风型
  - 5、推卸责任型
  - 6、指手画脚型
  - 7、代言人型
  - 8、每款平均型

## 第四部分：订货必备的技能

### 一、精准的订货 5R 技巧

- 1、合适的数量 (Right Quantity)
- 2、合适的质量 (Right Quality) 结构和款式
- 3、合适的时间 (Right Time)
- 4、合适的价格 (Right Price)
- 5、合适的店铺 (Right Place)

### 二、选款技巧保持准确

### 三、冲量商品下单要果断

### 四、历史数据的参考

案例 1：去年同期的商品进销存报表

案例 2：依据历史数据确定今年的商品构成

案例 3：各类订货数和预算销售额的计算

### 五、年度订货目标的预算

- 1、年度订货目标制定的依据
- 2、影响年度订货目标的关键要素

小结：一个优秀的买手必须具备两项能力

## 第五部分：订货总量以及盈亏平衡计算

### 一、订货总量的确定

### 二、销售计划的设定

案例：某零售商的销售计划设定

### 三、商品计划的设定 —— 考虑新旧品的比例

案例：某零售商 4 个店铺的商品计划

### 四、订货计划的计算

- 1、概念
- 2、新品订货计算的公式
- 3、新品订货额公式

案例：某零售商4个店铺的订货金额计算

## 五、订货总量的确定

- 1、订货必须考虑的三要素
- 2、制定总量目标分析时应关注的影响要素
- 3、店铺货品分类以及数量比例

## 六、常用订货目标计算方法

- 1、平效法
- 2、自然增长法

## 七、新店铺订货目标如何预算

- 1、依据店铺的盈亏平衡表计算新店订货额
- 2、盈亏平衡计算
- 3、如何衡量目标的赢利与否

案例1：这家店铺的月盈亏平衡点是多少

## 第六部分：订货任务分解

- 1、商品结构分解
- 2、商品宽度分解
- 3、商品深度分解
- 4、商品波段上货
- 5、商品系列组
- 6、订货注意事项
  - 1) 先观后选——浏览全盘货品
  - 2) 对照商品计划进行调整订货数据表