

---

用结果说话，以实效为准，为目标负责，因为专业所以卓越

---

## 《经销商单店销量倍增基因密码》

主讲：吴兴波

### 课程类别

营销思路、营销策略、营销技巧

### 培训对象

企业经销商、企业代理商、营销管理人员

### 培训形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

### 培训时间

1天/半天，不少于6/3标准课时

### 培训目标和效果

- ✚ 掌握影响单店销量倍增的3大因素
- ✚ 掌握单店市场调研与自我诊断的方法
- ✚ 掌握单店销量倍增的营销定位
- ✚ 掌握提升单店销量倍增的7大原则
- ✚ 掌握经销商单店运营的八大方面
- ✚ 掌握快速提升单店客流量的策略
- ✚ 掌握快速提升成交率的方法
- ✚ 掌握快速成交的策略与技巧
- ✚ 掌握销售成交的13大方法
- ✚ 掌握价格谈判技巧

### 课程纲要

#### 第一部分：经销商单店销量倍增基因密码

##### 一、影响单店销量倍增因素

1. 店面的位置
2. 店面的装潢
3. 店面的销售质量

##### 二、单店销量倍增的调研与定位

---

## 1. 店铺的市场调研与自我诊断

◇ 客流量、进店率、销售力

## 2. SWOT 分析

◇ 团队力 SWOT 分析

◇ 品牌力 SWOT 分析

◇ 营销力 SWOT 分析

## 3. 定位

◇ 产品定位

◇ 价格定位

◇ 店面装修定位

◇ 导购销售人员定位

## 三、提升单店销量倍增的 7 大原则

1. 力求创新

2. 追求成长

3. 确保合理的利润

4. 以顾客为出发点

5. 倾听顾客的意见

6. 掌握良机

7. 发挥特色

## 四、经销商单店运营八大方面

1. 人员管理

2. 卫生管理

3. 商品管理

4. 销售导购

5. 顾客服务

6. 收银工作

7. 日常安全

8. 促销管理

## 第二部分：如何快速提升单店客流量

### 一、案例分析

1. “没人”——人在哪里？

2. 如何吸引顾客视线，提高进店率？

3. 为什么货卖不出去？

4. 如何让淡季可以不淡？

### 二、单店销量提升的核心

1. 决定单店销量的六项指标

◇ 生意额 = 客流量 × 进店率 × 接触率 × 客单价 × 成交率 × 回头率

◇ 每项指标提升 10%，算算生意额能翻几倍？

2. 提升单店销量的三大要素

◇ 单店销量 = 客流量 × 成交率 × 客单价

3. 提升客流量

4. 提升成交率

### 三、客流来自哪里

1. 外部：吸引

- 
- ◇ 小区推广
  - ◇ 装饰公司和设计师合作
  - ◇ 团购会
  - ◇ 品牌联盟
  - ◇ 品牌推广
- 2、内部：创造氛围，留住
- ◇ 店面氛围是什么
  - ◇ 营造人/货/场氛围
  - ◇ 店门口做品牌宣传广告
  - ◇ 店门口的样品进行调整，营造家居氛围
  - ◇ 调整店内产品结构布局与饰品搭配
  - ◇ 利用灯光效果烘托产品特点，营造温馨的氛围
  - ◇ 精心布置店面结构，营造舒适、放松、有品位的氛围
  - ◇ 调整工作人员形象与心态，营造轻松、欢快的氛围
  - ◇ 加强店面卫生与形象管理，给人舒适的氛围

### 第三部分：如何快速提升成交率

#### 一、以客为主的销售技巧

- ◇ 销售概念
- ◇ 销售三要素
- ◇ 客户买卖关系
- ◇ 销售之核心感觉
- ◇ 品牌的销售价值与作用
- ◇ 运用品牌的力量
- ◇ 关键时刻关键动作
- ◇ 客户至上的销售秘诀

#### 二、销售人员的个人塑造

1. 销售人员形象的打造
- ◇ 你就是品牌。
  - ◇ 服饰仪容
  - ◇ 坐有坐相、站有站姿
  - ◇ 同客户一样的“职业化”
2. 专家型销售人员的打造
- ◇ 你就是专家
  - ◇ 全方位介绍产品
  - ◇ 介绍的重点及内容
  - ◇ 产品卖点提炼
  - ◇ FAB 产品陈述法则

#### 三、快速成交的策略

1. 创造亲切热情的销售
- ◇ 用微笑建立桥梁
  - ◇ 有自信的肢体动作
  - ◇ 运用赞美的力量
  - ◇ 消费者购买心理分析
2. 快速成交的技巧

- 
- ◇ 销售道具的有效利用
  - ◇ 提出成交请求的最佳时机
  - ◇ 十三个缔结成交的方法
  - ◇ 成交的前、中、后策略
  - ◇ 价格谈判技巧
  - ◇ 增加谈判胜算的五大筹码