

赢在终端——打造狼性经销商

主讲人：金戈

- 厂家需要的是狼性的经销商团队
- 经销商只有在本地区做大品牌，做大渠道，才能做大销量
- 经销商只有成为狼，才能从多如牛毛的品牌丛林中杀出来，独树一帜

何谓狼性经销商？是指那种具有坚定不移的成功信念，“只要思想不滑坡，办法总比困难多”的经销商团队，他们不甘平庸，不向困难妥协，励志奋发，为完成厂家下达的销售任务绝对奋斗而又不断树立品牌形象。

- ★ 是什么限制了经销商业绩的迅速增长？
- ★ 为什么有的经销商发展缓慢，甚至原地兜圈？
- ★ 为什么我们努力经营的店铺业绩平平？
- ★ 如何超越我们的对手，如何在市场竞争中立于不败之地？

【课程宗旨】

- 实现厂商共同发展，把品牌做强做大
- 实现经销商快速成长与发展

【课程收获】

- 帮助经销商建立突破业绩瓶颈的思路与信心
- 增强产品品牌在本地区的竞争力
- 指导如何通过专卖店把业绩做大
- 如何主动出击拿大单

【课程参加人员】

厂家组织的经销商、加盟商、销售总监、渠道专员、店长等

【课时与课程形式】两天（12个小时），70%面授+30%互动讨论

【课程特色】

- 幻灯授课、影片激发、激情演讲，强大的冲击力震撼学员的心灵，帮助他们进行自我提升。
- 立足结果，强势改变，从分析现实、思路改变、行为改变到业绩改变。
- 金戈答问，出口成章。鼓励学员提出思想的困惑和营销中遇到的难题，有效的双向互动解决学员更实际的问题。

【课程核心内容】

- 是什么制约了经销商的发展
- 1、自己不优秀不要紧，却不能任用优秀的人
 - 2、自己优秀，却不能让下属优秀，下属是生意的直接操作者
 - 3、光盼着厂家做广告，而不考虑自己做好区域品牌
 - 4、忙着做销售，而没有忙着做市场、做渠道、做品牌

- 5、事必躬亲，琐事缠身，自己在为下属挣饭吃——下属好像只是出工不出力，更谈不上出智慧
- 6、对厂家不忠诚，对品牌不热心，获得不了厂家的支持
- 7、一贯使用“守株待兔”的销售模式，而没有想到要主动出击

第一部分：经销商狼性修炼与狼性思维

狼性修炼：

1. 进攻性修炼：向品牌含金量、市场占有率、收益率进攻
2. 进取心修炼：自我成长、团队成长、效益成长
3. 逆流而上修炼：狼寒天出猎，无所畏惧
4. 团队精神修炼：狼成群结队，共同捕猎

狼性思维：

- 1、品牌思维：“世界上最贵的石头”
- 2、渠道思维：让顾客想买就能买到
- 3、狼吃牛思维：主动出击大客户
- 4、店铺思维：诛顾客之心，赢顾客之心
- 5、唐僧西游思维：坚定的方向与用好适合的人

第二部分：打造厂商战略联盟 实现经销商快速发展

- 1、让厂商感觉到你的实力（资金、渠道、客户群）
- 2、让厂商感觉到你的潜力（忠诚、上进心、有效的行动）
- 3、配合厂家做厂家的忠实支持者、执行者
- 4、积极获得厂家的支持
- 5、与厂家进行感情与信息沟通
- 6、用你的业绩来证明你对厂家的贡献
- 7、积极与厂家文化相溶
- 8、维护品牌形象
- 9、借力使力：背靠大树好乘凉

第三部分：区域品牌，让你的品牌闪闪发光

● 经销商的品牌运作能力凸显经销商的实力

赢在细节：如何在细节上凸显品牌的含金量

传播：经销商如何小投入，大传播

服务：如何用服务增强消费者体验

品牌价值：必须坚守价格底线

导购员的水平：杰出导购员是“披着羊皮的狼”

终端形象：让统一、卓越的终端形象提升你的品牌

第四部分：拓展渠道：如何开发与管理下级分销商

- **渠道思维**：不是找到一个大买主，而是塑造一条好渠道，这个好渠道能运走货，换回钱
- **自我调研**：下级分销商如何才能接受你并成为你的分销商
重点：如何快速招商？
找准人：一种是强者，一种是未来的强者
- **强势出击**：让下级分销商感觉到为什么能赚钱，如何才能赚大钱
- **帮助分销商做强做大**：如何辅导和管理下级分销商
- **与下级分销商组成战略联盟**

第五部分：经销商如何管理终端店铺

- **专卖店要赢得顾客心**：顾客的信心是店铺的真正财富。信心产生忠诚，信心产生购买。
- **用卓越服务赢得顾客、赢得购买。卓越服务的4+1要求**：
- **实战讨论**：
 - 1、如何提高顾客进店率
 - 2、如何提高顾客成交率
 - 3、如何延长顾客待店的时间
 - 4、如何有效提高每笔成交额
 - 5、如何让未购买的顾客回头再来
 - 6、如何做好连带销售，深挖利润
 - 7、如何制造店铺热销的气氛

第六部分：如何建立良好的顾客关系

- **让今天的顾客变成你明天的“摇钱树”**
 - 1、重复购买
 - 2、口碑传播
 - 3、带来新顾客
 - 4、收获好建议
 - 5、他们带来的利润增强我们的信心
- **如何让顾客成为我们的摇钱树**：
 1. 超越顾客期望，让顾客由忠诚到疯狂
 2. 重点：让顾客回头再来
 3. 如何才能感动顾客
 4. 引导顾客为我们转介绍
 5. 顾客联谊会
 6. 顾客档案管理
 7. 如何运用重点大客户扩大销售战果

第七部分；利润增长点：建立大客户狼性直销团队

- 店铺+主动出击：这是一个供过于求的时代，你不进攻，你的对手就会抢走你的生意
- 狼性行销的四大特征
进攻式：主动出击而不守株待兔（进攻是做好的防御）；向大客户进攻；无休止地进攻
狼性进攻的“准”、“勇”、“猛”、“狠”
在销售中掌握主动
自强式：时刻练兵；不打无把握之仗
- 用什么样的业务代表：重视机会、百折不挠、勤奋、善于总结与思考
- 如何打造业务代表的狼性
- 如何管理业务代表

第八部分：如何打造狼性导购

1. 理念洗脑：“披着羊皮的狼”
 2. 让导购员为你的品牌闪光
 3. 气质的重要性：导购员气质如何锤炼
 4. 导购员话术训练要点
 5. 如何激发导购员的信心
 6. 如何让导购员进入顾客朋友兼顾问的角色
 7. 如何让导购员成为顾客悦纳的导购员
 8. 训练导购员的赞美能力与异议处理能力
 9. 如何让导购员“有效出击”而不是被动应付，更不是盲目出击
-