

《数据化销售管理》

(2天培训+1天指导)

导言

很多珠宝店铺经营者认为，做生意凭经验就可以，分析数字太麻烦，那是专业财务人员要做的事情。的确，非财务人员在看财务报表时，常会为报表上复杂的数字关系所苦恼。事实上，不管你是不是财务科班出身，一些基本的财务知识还是要具备的。不论珠宝店铺大小，经营者要对数字有充分的敏感。这就要求经营者必须对珠宝店铺的运行状况及财务指标进行分析，以作为珠宝店铺管理改善的依据。在进行经营分析时，要以简单的数字比率关系分析本部及单店的经营状况，并了解本珠宝店铺在经营上的优点和缺点，进而拟定完善的改进对策。在进行比较分析时，为求各项数字能提供管理上有效的参考，可以进行期间比较、相互比较、标准比较。

课程简介

课程大纲

第一章 1、数据化销售管理的好处

- 2、珠宝店铺内部报表
- 3、如何进行终端数据的分类与采集

第二章 经营中的数字分析

- 1、珠宝店铺经营中的关键数字
- 2、珠宝店铺盈亏报表
- 3、提升珠宝店铺利润的方法
- 4、珠宝店铺其他经营数据计算公式
- 5、珠宝店铺年度目标的计算

6、珠宝店铺销售目标的分解

第参章 珠宝货品管理中的数字及报表

1、珠宝货品构成中历史数据的参考

2、珠宝货品运营中的数字概念

3、珠宝货品结构优化的数字

4、在售货品信息管控

第四章 珠宝店铺销售数据可以告诉我们什么

销售分析就是衡量并评价实际销售情况与计划销售目标之间的差距。销售分析分为销售差异分析和微观销售分析。销售差异分析是用来衡量各个因素对造成销售出现差异的影响程度。微观销售分析是通过对产品、销售地区以及其他方面考察来分析未完成销售目标的原因。无论进行哪种分析，都离不开一些数字，珠宝店铺中的数字分析离不开以下几种：销售额、平效、人效、同比、环比、客流量等。

1、珠宝店铺销售管理

2、珠宝店铺运营中的主要指标分析

3、终端珠宝店铺销售报表

第五章 珠宝店铺数据实例分析

销售述职大会