

# 《店铺掘金：立足门店要业绩》

(主讲：王同)

**本课程已服务过**红星美凯龙、苏宁、堂皇、才子、绝味、金彭、圣元、欧琳、欧莱雅…

…

- 本课程的是针对店铺老板/店长层面，目的…
  - ◇ 牢固竖立门店业绩是终端团队的神圣使命的观念！
  - ◇ 知道哪些是门店做业绩的关键，坚定销售团队门店的业绩思维和方法！
- **培训对象**：以门店经营模式的品牌企业业务团队、经销商老板、店长等
- **培训方式**：课堂讲授、案例分析、研讨等互动、启发式教学
- **培训课时**：12 小时，即贰天
- **课程大纲**：

## 第一节：业绩是唯一信仰

### 一、一切为了业绩！

思考：终端团队缺乏业绩意识，会有哪些表现？

### 二、业绩型的老板/店长会做什么？

1. 常规的“看店型”店长素描
2. 业绩型老板/店长素描

### 三、门店业绩从哪里来？

1. 客流量：客流量是立地经营的基础，品牌定位与商圈选择、闹店儉叠及条件；
2. 进店人数：位置、装修、橱窗/陈列、销售氛围、促销活动、增值服务；

3. 深度接待率：店内布局与动线设计、迎宾技巧、试穿/体验服务成效；
4. 成交率：需求把握精准、方案设计贴心、异议应对有效、临门一脚技巧；
5. 客单价（连带率、物单价）：商品结构、出样、导购连带销售技巧、例会强化、考核跟进；
6. 重复购买：会员/价值客户维护、转介绍激励

三、门店业绩诊断：数据分析，找短板

#### 四、门店业绩提升策略

1. 门店可设动资源：人、货、场、营
2. 工具：门店业绩提升 4\*6 策略表

研讨：如何提升客单价？

## 第二节、业绩提升关键

### 一、教导购顶尖的销售技能

1. 导购销售的三重境界
2. 小测试：场景分析：接待顾客
  - (1) 笑迎顾客：构建亲和力、建立顾客信任
  - (2) 了解需求：导购不是导游，探寻需求、引导客户需求
  - (3) 产品介绍：帮顾客找到她想要的，产品价值塑造的方法，给顾客卓越体验
  - (4) 建议成交：谈判技能、异议应对话术

(5) 谢别顾客：巩固订单，增值服务，或期待回头

## 二、让顾客爱上我的店

1. 思考：让导购知道“粘住”顾客的力量

清扫：门店中怠慢顾客的不良表现！

2. 提升门店的服务水平

3. 教导导购粘住更有价值的顾客（VIP 精准营销）

4. 提升终端综合表现（产品组合、陈列、库存、价格、物料、人员、促销、货场...）

5. 高效促销强化与消费者的互动

案例：如何让店庆日成为真正的“吸金日”？

## 三、打造有战斗力的高绩效团队

1. 研讨：高绩效团队的基本特征（有核心、有共同的目标、学习型、正能量...）

2. 让团队更有凝聚力

(1) 团队要有核心

(2) 要有共同的经历

3. 营造良好的管理氛围

4. 如何组织员工打一场漂亮的攻坚战？

5. 让员工更有积极性（物质激励+非物质激励）

最后，学员疑难问题破解，及优秀案例分享

(以下空白)