

《经销商联合生意计划（JBP）》

（主讲：王同）

本课程已服务过洽洽食品、富光杯业、VIVO、青蛙王子、兔宝宝、南方黑芝麻糊...

▫ 课程背景

经销商管理最终目的是为了引导客户的资源为厂家所用，共同做好市场。目前培训市场上“经销商管理”的相关课程长期不曾更新，基础扫盲式的培训已经缺乏新意。

《经销商联合生意计划》课程的隆重推出，是基于经销商管理的核心目的，创新目前成熟的供零合作的JBP商业模式，迎合培训课题的进阶要求。是王同老师在给数百家企业《策略性经销商开发与管理》基础培训后的又一扛鼎之作！

经销商联合生意计划（Joint Business Plan）是指厂家与经销商在生意策略上达成一致的前提下，双方建立紧密而稳定的合作关系，共同制定一段时间内的各项销售活动行动计划并共同实施，从而提高投入产出比的一种经销商管理模式。核心目的是为了深度影响经销商，引导客户的资源为厂家所用。

▫ **培训对象**：营销管理人员、业务骨干等，适用于通过经销商销售（渠道销售）模式的企业方业务人员（不是经销商：-）

▫ **培训方式**：课堂讲授、案例分析、小组研讨等启发式、互动教学

▫ **培训时间**：12小时，即贰天

▫ **课程提纲**：

第一节 经销商管理基本功

一、厂商合作的本质认知

1、经销商不可回避、不可替代

2、厂家业代的角色定位

3、如何理解厂商“共赢”？

4、合作的本质在于“交换”！

二、经销商管理基本功

1、经销商合作的六个层级及管理重点：潜在、目标、意向、合作、新变老、小变大

2、克服经销商的“不关心”，煽动经销商的合作意愿（基础方法、SPIN进阶）

3、深度影响经销商的四种方法（高效拜访、专题会议、生意回顾、创建客户项目）

4、高效的经销商激励（CP）

互动：经销商管理疑难问题破解

第二节 认识经销商联合生意计划（JBP）

一、认识经销商JBP

- 1、JBP 是什么？
- 2、JBP 为什么？（核心目的是为了深度影响经销商）
- 3、什么时候做JBP？（JBP 的机会点）
- 4、这是一个比较综合的课题，对业代能力要求也是综合的
 - ✓ 对生意的理解
 - ✓ 以事实（如数据）为基础
 - ✓ 结构性的思维能力

二、联合生意计划制订过程

- 1、下一阶段你想做什么？
- 2、为什么要做这个？（生意回顾，聚焦关键问题）
- 3、这项目会如何开展？（任务分解 WBS、过程管理、评估等）
- 4、需要经销商方做哪些配合？（是做给经销商看的！）

三、JBP 执行过程的典型误区

- 1、数据沙漠
- 2、观点孤岛
- 3、销量回顾
- 4、自说自话

第三节 经销商区域生意回顾与分析

一、生意 GAP 分析

- 1、生意现状 VS 计划目标
- 2、自身品牌 VS 竞争品牌

二、经销商的业务回顾（定量分析）

- 1、建立以 ROI 为核心的 KPI 指标体系
- 2、相关指标评估（信息收集）
 - ✓ 销量、利润、覆盖
 - ✓ 营运费用信息
 - ✓ 财务物料与其他收入
 - ✓ 综合指标
- 3、设定评估的比较基准
- 4、设定经销商的评估计分卡 Scorecard
- 5、经销商往来账务管理回顾分析

三、经营过程的回顾分析（定性分析）

- 1、经销商网络开发与维护回顾分析
- 2、经销商网络配送效率回顾分析
- 3、经销商网络终端管理回顾分析
- 4、经销商合作过程中资源投入变化回顾分析
- 5、经销商在市场秩序维护上的表现回顾分析
- 6、经销商对公司市场策略的贯彻执行情况回顾分析
- 7、经销商对公司促销政策的执行效果回顾分析
- 8、经销商业务人员管理状况回顾分析
- 9、经销商应对竞争的有效性分析
- 10 最后，关注本年度市场环境的变化

第四节 经销商区域生意计划

- 一、关注经销商的需求：生存、经营/发展、合作、竞争

二、探寻市场增量的机会

1. 垂直增长&水平增长

2. 研讨：你的生意机会点在哪？

三、制定区域生意提升**策略规划**（做正确的事）

四、目标进行多角度**分解**

五、寻找目标实现的**途径**

六、细化实现途径，**制定执行方案**

七、制定**营销保障体系**（组织、团队、管理体系…）

八、编制**费用规划**

九、编制**行动计划**

第五节 经销商生意计划卖进与执行

一、卖入前注意事项

1、关键是客户理解的是什么

2、确保这是一次有高层在场的卖入

3、JBP 的目的是达成策略上的一致，不能陷入细节讨论

二、引起零售商的关注（激发需求）

研讨：买手可能的“痛点”

三、概念性销售技能

1、什么是概念销售？

2、常用的经销商沟通的概念

四、通过影响高层解决问题

1、为什么要找高层？

2、高层销售的注意事项

五、商业方案 PPT 制作及演示技巧

1、说什么？商业方案 PPT 制作

2、怎么说？商业方案 PPT 演示

六、计划成功执行：跟进、跟进、再跟进

最后，学员疑难问题破解；学员优秀案例分享与点评；

经销商管理相关课程，请参阅王同老师课纲

《策略性经销商开发与管理》（偏经销商开发）

《从压货到动销：驱动渠道销售的生意策略》

(以下空白)