

家居建材行业经销商赢利模式创新

【主讲老师】

李治江老师

美国格理集团资深顾问，门店零售推广高级策划师、市场营销与销售管理讲师

【课程目标】

创新经销商的经营观念与思路
提升经销商市场开发和管理能力
提升经销商营销渠道创新的能力
全面提升企业与经销商关系和渠道竞争力

【课程特色】

有深度、有广度、有高度
深度剖析,创新思维，实效策略
案例丰富,有思路更有操作工具

【课程大纲】

第一章 当前营销环境现状与经销商的生存状态

- 1、建材行业当前营销环境现状分析
- 2、当前建材市场营销存在的问题
 - 竞争手段的同质化
 - 营销模式的同质化

案例分享：中小经销商的四种死法

第二章 建材行业经销商五种创新赢利模式

创新赢利模式 1：重新定义目标客户

- 1、细分目标客户
 - 最终消费者：B2C 模式下的渠道末端
 - 中间客户：B2C 模式下的产品供应商
 - 最终客户：B2B 模式下的渠道末端

2、客户价值管理

STP 市场研究、定位与目标

基于客户需求的经销商角色定位

客户终生价值管理

案例分享：潘老板发现了市场商机，新客户生意占比高达 60%

创新赢利模式 2：产品组合管理

- 产品组合策略设计
- 产品生命周期管理
- 产品货架管理
- 新、老产品管理
- 产品买断（定制）

案例分析：运动服装品牌的折扣店生存之路

创新赢利模式 3：培育差异化销售方式

1、创造客户体验：零售生意管理

① 店外小区推广：

-植入式广告：利用小区内的公共宣传平台进行品牌宣传

-手机短信的内容：免费信息、数字信息、负面信息

小区服务站：小区建站的四种形式，服务站的核心作用

小区样板房：联合其他建材品类厂家共同推广

小区扫楼：学会与五种人打交道；

创新性推广：免费赠品、调查问卷

案例分享：马鞍山服务站靠什么卖了60万？

执行工具：《小区推广的三张表格》

② 团购活动组织：

-团购活动的定义和三种主要形式

-门店如何组织、策划一场成功的团购活动

-如何与团购公司合作组织团购活动

-团购现场怎样才能拿到更多订单

案例分享：国美电器如何组织空调团购，一天卖出200万？

③ 店内绝对成交：

-复制销售尖兵：四种方法建立培训系统

-优化销售流程：八步分解门店销售动作

-激励销售团队：十种不花钱激励人的方法

-门店氛围营造：五种感官刺激把顾客留下

-促销活动创新：建材业五种实用促销技巧

案例分享：某品牌的人性化促销策略分析

执行工具：《门店产品销售预算表》

2、品牌价值传播：工程客户开发

-中小工程的分类与操作意义

-中小工程开发的基本步骤

-中小工程开发的七条真经

案例分享：高端床垫如何做酒店工程

3、完善市场布局：分销网络管理

-加强下游分销商管理

-为分销商提供周到的营销服务

-加强渠道关系管理

案例分析：某电工公司客户关系管理策略

4、整合行业资源，隐性渠道拓展

-家装公司的定义

-家装公司渠道的推广策略与操作要点

-针对设计师的两种推广形式

案例分享：与家装公司合作，宣老板两年销售增长200%

创新赢利模式 4：提供增值服务

售前服务：顾客知识教育、免费家装设计、设计师沙龙、网络推广

售中服务：一站式购物、行业联盟、上门拜访、产品试用

售后服务：精准的配送安装服务、电话回访、会员奖励计划、延长保修

案例分享：家电卖场的延保服务是怎么赚钱的？

创新赢利模式 5：精细化管理

财务指标：从关注利润率到关注投资回报率 ROI

库存管理：从关注库存数量到关注库存效益指标

人员管理：激发潜能，发挥他的大脑而不是双手

日常管理：强化公司化运营管理，降低运营成本

信息技术：使用先进的终端销售管理系统

案例分享：经销商如何打造自己的区域品牌影响力

第三章 建材行业经销商内部管理提升

- 1、什么样的经销商才是优秀的经销商
- 2、建材行业经销商要实现八大转变
- 3、经销商观念与思路十大创新
- 4、优秀经销商应具备的八种能力