

# 建材行业经销商管理

主讲：李治江

**课程特点：**本课程针对建材行业的销售人员量身打造，全面系统地解决了销售人员对经销商管理的难题。从管理念、管业务、管团队、管资金、管问题五个方面，深入剖析了目前建材行业的销售渠道特点和经销商的各种表现。讲师结合多年的市场一线实战经验，用真实详细的案例、生动幽默的语言，帮助销售人员快速掌握经销商管理的技能和方法。

## 第一单元：管理念

### 第一讲：全面掌握经销商的生意结构

-建材行业的现状和经销商面临的挑战

-经销商的两条出路：猎人还是农夫

**案例分享：**经销商的四种死法

### 第二讲：帮助经销商向公司化运营转变

-为什么要推进公司化运营

-公司化运营的九个考核指标

**案例分享：**“任人唯亲”导致门店人走茶凉，门可罗雀

### 第三讲：三大法宝确保经销商“不溜号”

-洗脑：在经销商的大脑中打上“企业文化”的烙印

-劳筋骨：全面掌控经销商的业务模式和销售团队

-攻心：加强拜访，与经销商建立深厚感情

**小组讨论：**让经销商跟着公司一起干，不三心二意的其他手段

## 第二单元：管业务

### 一、经销商生意的四大渠道管理

#### 1、零售渠道：

-详见第二业务模块《门店生意管理》

#### 2、工程渠道：

-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

#### 3、隐性渠道：

##### ● 家装公司

-家装公司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：**衢州经销商的会员卡营销

- 专业人群（装修工）

-针对专业人群（水电、油漆）工的销售奖励政策

*小组讨论：如何成功地举办一场（水电、油漆）工联谊会*

#### 4、分销渠道：

-分销商网络的拓展思路

-分销网点的有效管理

-分销商销售政策的制定（奖励计划）

*案例分享：如何成功地组织一次新品定货会？*

## 二、经销商零售门店生意管理

### 1、店外推广

- 小区活动

**第一步：小区广告树立品牌形象**

-投放植入式小区广告：联合物业抢占小区宣传资源

-搭建手机短信平台：免费信息、数字信息、负面信息

*案例分享：低成本成功运作山东滕州家乐居小区广告*

**第二步：终端展示发挥窗口作用**

小区服务站：小区建站的四种形式，服务站的核心作用

*案例分享：马鞍山服务站6个月卖出60万灯具产品*

**第三步：人员扫楼锁定目标客户**

沟通技巧：学会与小区里的五种人打交道；

信息收集：如何扫楼才能不被业主拒之门外？

*案例分享：创新性小区推广：免费赠品、调查问卷*

- 团购活动

-团购活动的定义和主要形式

-如何策划、组织一场成功的团购活动

-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？*

### 2、店内管理

-基于利润/销量分析的产品组合

-以顾客体验为目的的产品陈列

-油漆行业的门店促销方法

*案例分享：宜家家居促销，让顾客主动找上门*

### 第三单元：管团队

*案例分享：兰溪董老板的团队管理困惑*

-如何找到优秀的导购人员

-经销商团队的有效管理技巧

-导购员的销售演练培训方法

-针对导购员的8种有效激励方法

*实战演练：情景演练让导购快速提升销售技能*

## 第四单元：管资金

### 一、经销商的赢利模式

- 什么是经销商的赢利模式
- 利润和投资回报率（ROI）分析
- 从“向销售要利润”到“向管理要利润”

**案例分享：**宝洁经销商靠什么赚钱

### 二、经销商的库存管理

- 库存定义与重要性阐述
- 库存管理的目的：容易摘的果子
- 库存管理四大指标：数量、效率、效益、客户服务

### 三、遇到经销商哭穷怎么办？

- 经销商哭穷的7种主要可能及辨别途径
- 逐个破解，手准胜过年狠
- 渠道政策，让经销商欲罢不能

**小组讨论：**什么样的渠道促销政策更加能够调动经销商积极性？

## 第五单元：管问题

### 一、激活不上进的经销商

- 深入分析经销商不动的根本原因
- 打造样板市场，树立标杆客户
- 制定“一对一”政策，利益驱动
- 鲶鱼效应，快速搅动市场
- 一颗红心，两手准备，建立蓄水池

**案例分享：**客户的销量是逼出来的！

### 二、整治不听话的经销商

- 针对经常窜货的经销商怎么办？
- 针对经常低价的经销商怎么办？
- 针对不配合市场推广的经销商怎么办？

**案例分享：**有效的管理是简单的，刘邦约法三章