

【课程受益】

提升终端业绩，推动品牌利润提高，增强品牌知名度及竞争力，是品牌经营的最终目的。本课程通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响业绩的潜在因素，并区分主次，提供店铺应对的调整策略与实施方法，有针对性地将关键点一一击破，确保单店业绩能够持续提升。

【授课时长】

1 天 (6 小时)

【授课形式】

理论分享+品牌案例分析+视频教案+实操演练+故事引导

【授课对象】

品牌加盟商、品牌零售管理者

【课程大纲】

提升一:单店业绩影响因素分析

- 业绩五方程式及重要 KPI
- 影响业绩关键因素
 - 外部因素&内部因素
 - 可控因素&不可控因素
- 关键因素信息收集方法与渠道

提升二:单店经营信息分析工具

- 基于数据分析销售措施
 - 定量分析方法-IDII 分析法
 - 定量分析 KPI 管理
 - 品牌案例定量分析
- 基于事件分析销售措施

- 定性分析方法-鱼骨图分析法
- 定性分析优先级别维度
- 品牌案例定性分析
- 有效经营信息辨识分析
- 单店经营信息辨识原则

提升三:单店应对调整策略实施

- 经营目标有效制定 SMART 原则
- 经营目标分解维度及方法
- 品牌单店管理必备八原则
 - 服务礼仪品牌化
 - 陈列形象个性化
 - 销售技巧顾问化
 - 售后 VIP 深耕化
 - 货品促销科学化
 - 人员分工匹配化
 - 目标管理共识化
 - 终端建设生动化
- 不可控因素应对调整策略
 - 气候影响应对调整策略
 - 商圈影响应对调整策略
 - 竞品影响应对调整策略
 - 消费者响应对调整策略
- 外部因素对内部因素影响调整策略

提升四:业绩提升加速度

- PLAN 实施 5W2H 原则

- 推动团队共识-Briefing 技术
- 跟进指导 Coaching 技术
- 观察与检测成效三方式
- 纠正偏差 Follow 技术