

店铺诊断及业绩提升技巧

➤ 课时：3-24 小时

➤ 课程对象：

◇ 零售业中的营运管理者、加盟商、区域经理、督导、店长等等

➤ 课程目标：

◇ 让您学会一套百用百灵的店铺诊断方法。

◇ 让您掌握如何对店铺进行资料收集、访谈、分析数据的能力。

◇ 让您学会找出店铺现有问题关键点，关键点找对了，问题也就解决了。

◇ 让您学会使用对店铺业绩模型的分析。

◇ 店铺业绩产生影响的各项因素及这些因素的相互关联。

◇ 店铺实地诊断及业绩模型分析后，您能找出大量提升店铺业绩的可操作性方法。

◇ 至少学习到进行促销的 25 种技法

➤ 培训方法：

◇ 案例讨论、行动学习、游戏、模拟与实操；

➤ 课程大纲：

模块一：店铺业绩构成要素（1小时）

- ◇ 店铺业绩的重要性
- ◇ 店铺经营模式构成模型
- ◇ 店铺业绩诊断基础
- ◇ 案例分享

模块二：自我诊断技术（3-12小时）

- ◇ 店铺业绩诊断问题树
- ◇ 店铺非数据诊断分析
- ◇ 店铺报表及数据分析
- ◇ 店铺关键问题发现
- ◇ 练习

模块三：店面业绩持续提升管理工具（1-3小时）

- ◇ 店铺业绩关键影响因素
- ◇ 客户分析法
- ◇ 商品管理分析法
- ◇ 陈列及形象改善
- ◇ 人员管理

◇ 店铺业绩改善执行计划

◇ 案例分享与练习

模块四：店面有限促销推动业绩（非重点模块）（1-3小时）

◇ 促销活动业务流程

◇ 促销活动的组织与执行要点

◇ 实效促销方式案例

◇ 案例分享与练习

备注：

- 1、 本课程可以采取培训式咨询（沙盘）进行并采取全程实施的模式，总计2—5天左右，可根据实际情况实施修正。
- 2、 2-5天培训式咨询（沙盘）课程流程：调研——问题诊断——出具诊断报告并提出解决方案——撰写店铺业绩解决方案与实施计划——辅导实施（不计入授课时间内，预计5-7天带教安排）。
- 3、 本课程的培训式咨询（沙盘）的核心是提供一套终端解决方案的分析工具并提供业绩提升计划，可以帮助零售类企业建立一

套终端业绩管理模式，并培养大量的终端管理人才，实现终端业绩的飞跃。