

新常态下经销商创新经营

课程背景：

1. 新零售下的传统经销商的生意越来越难做，越来越累，对未来没有信心；
 2. 经销商小富即安，缺乏激情，坐商行为严重，最后严重依赖厂家等靠要；
 3. 经销商忠诚度低多品牌经营，不重视厂家的新产品，导致销量持续下降；
 4. 经销商夫妻店模式转公司运营，不会现代管理，导致管理费用不断上升；
 5. 经销商不愿意开发分销或终端网络，区域市场竞争力下降，销量上不去；
- 今天已经不是靠机会赚钱的时代，电商四面围攻，品牌越来越多样化，实体店要想不束手就擒，唯有打造一大批有格局、有理念、有目标、有能力的经销商队伍。

课程收益：

- 聚焦学员在店铺会遇到的问题点，针对问题难点和痛点给思路，给方法，给工具，不用笑话故事，学员照样聚精会神。
- 用实战演练的方式，老师讲该怎么做，学员练习后当场演练，老师点评并现场辅导，不只是教，更要让学员教懂学会。
- 店长们掌握一整套提升店铺业绩的辅导方法，回到店铺就可以现场辅导店员，简单复制，没有花哨，效果明显。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：代理商、经销商老板、市场管理人员

课程方式：案例分析+实战演练+工具演练+现场模拟

课程大纲

第一讲：经销商格局突围——创新思维

导入：生意新常态：亏钱与赚钱

分析：为什么今天生意不好做？

案例：楷模木门杨总逆势崛起

一、新常态下零售思维创新

1. 生意再好也有人赔钱，生意再难也有人赚钱
2. 最难的时候，也是最好的时候
3. 我们抱怨的都是我们应该去做的

讨论：为什么人家那么棒？

二、自我设限——我们才是根源

1. 你认为顾客是什么，她就是什么
2. 你觉得货品卖得怎么样，它就会卖得怎么样
3. 所有的平庸都是自我设限的结果

三、这样的经销商做不好

1. 模式原因——依赖活动、坐商思维、盲目多元化
2. 执行原因——没有团队、思维僵化
3. 心态原因——小富即安、抱怨浮躁

四、未来零售五大竞争趋势

1. 团队建设
2. 体验服务
3. 售后工程

4. 渠道整合
5. 形象建设

五、千万经销商的四大特质

1. 学习
2. 投资
3. 利他
4. 坚持

六、千万经销商的成功秘笈

1. 公司化
2. 品牌型
3. 标准化
4. 服务型

第二讲：经销商竞争突围——品牌思维

导入：经销的是商品还是品牌？

案例：安踏经销商

一、形成品牌意识

1. 品牌如同马拉松
2. 品牌如同种树
3. 品牌如同孩子

二、经销商四大品牌误区

1. 品牌与自己无关
2. 自己只是中间商
3. 只做一锤子买卖
4. 被动的坐商意识
5. 推广是公司的事
6. 做直营太辛苦了

三、厂商共赢——共好才会共赢

1. 主动——别等靠要
2. 合作——理解厂家
3. 交流——随时沟通
4. 反省——承担责任

四、核心经销商如何打造区域强势品牌

1. 形象强势
2. 推广强势
3. 团队强势

第三讲：经销商管理突围——创新方法

导入：新常态下，我们的利润从哪里来

一、店铺利润流失漏点管理

二、新常态下经销商四大逆向经营

1. 人才怪圈——越没生意，越不请人
2. 成本怪圈——越没生意，越不舍得
3. 心态怪圈——越没生意，越有脾气
4. 促销怪圈——越没生意，越爱打折
5. 学习怪圈——越没生意，越不学习

第四讲：经销商——门店引流系统

导入：淡场怎么做，旺场怎么样

案例：餐厅淡场与旺场带来的启示

一、淡场门店的管理策略

1. 淡场门店两件事

- 1) 营业准备——整洁不只是干净
 - 2) 邀约引流——邀约的目的与类型
- #### 2. 淡场门店五大准备

二、门店引流两大思维及盈利模型

1. 门店引流两大思维

- 1) 货品思维——不是所有货品都拿来卖得
- 2) 获利思维——设计让顾客占便宜的方案

2. 门店客流盈利模型

- 1) 前端让利——亏钱引流赚人数
- 2) 中端盈利——成交锁客赚钱数
- 3) 后端暴力——回流暴利赚次数

三、门店引流的六大方法

1. 氛围——好氛围自己都会引人
2. 口碑——金杯银杯不如顾客口碑
3. 免费——前端亏钱引流赚次数
4. 联盟——资源整合，强强合作
5. 电邀——揭秘邀之即来的秘籍
6. 拦截——让门前顾客鱼贯而入

四、免费引流五种模式

1. 主品免费，附品收费
2. 主品收费，附品免费
3. 本次收费，下次免费
4. 本次免费，下次收费
5. 一次办卡，长期免费

案例分析：凯盛家纺多返免费引流

五、异业联盟——强强联合模式

1. 联盟对象：志同才能道合
2. 利益设计：好模式才能走得远
3. 配合锁客：没有锁客都是耍流氓
4. 联盟执行：细节决定成败

案例分析：兄弟联姻 BOSS 的启示

六、电话邀约四大关键

落地工具：电话邀约工具模板

案例破解：顾客说没时间，怎么处理？

演练辅导：专家辅导学员现场电话邀约

七、拦截引流五大操作标准

1. 拦截定位
2. 目标筛查
3. 缘由塑造
4. 假设进店

5. 礼貌道别

案例：爱依服拦截引流大获成功

落地工具：拦截引流工具模板

演练辅导：专家辅导学员现场拦截引流

第五讲：经销商——店铺 KPI 辅导

一、顾客截留策略

1. 推荐截留：时机点、优雅的信心

2. 服务截留：留住顾客的绝佳利器

3. 拦截截留：拦截位置、拦截时机

落地工具：顾客截留三大工具模板

演练辅导：专家辅导学员现场截留

二、店铺旺场管理

1. 旺场两大痛点

2. 如何提升旺场销售能力

3. 旺场顾客接待技巧

落地工具：迎宾语言模板、快单稳客模板

落地演练：专家辅导学员如何做快单

三、辅导大单策略

1. 大单的三大障碍

2. 影响大单的六大要素

3. 大单销售的五大策略

演练：结合行业寻找大单方法

工具辅导：指导大单落地工具

学员演练：如何做大连单全程辅导

四、辅导开单数策略

1. 基于购买的销售思维创新

2. 顾客杀价心理分析

3. 价格异议处理四大技巧

4. 假设性催眠在销售中运用

5. 临门一脚的逼单挽留技术

6. 提高回头率的四大策略

落地工具：价格异议模版

现场演练：三步送客训练及逼单策略运用

总结互动：梳理课程落地点，现场回答学员问题