

《加油站新零售商业模式探索》课程大纲

【课程背景】

对于任何一个加油站经营者而言，有一个问题始终无法回避，那就是：业绩增长。

关于业绩增长，加油站经营者们需要回答三个问题：

第一，如何实现业绩增长？

第二，如何实现业绩持续增长？

第三，如何实现业绩健康持续增长？

为了解答这三个问题，我们的加油站站长、经理们不可谓不努力，学习各种方法，卖润滑油、燃油精，开便利店、洗车店，搞多种经营，销售土特产，然而，这种虚心学习和努力付出，大多数时候换来的是这样的结果：

企业层面：增长越来越慢、成本越来越高、利润越来越少。

个人层面：身体越来越差、情绪越来越坏、情感越来越淡。

很显然，这绝不是大家想要的结果。

为什么会这样呢？

因为我们似乎都有意或无意地忘记和忽略了一个古老而正确的法则，那就是：选择大于努力，首先是选择“做正确的事”，其次才是努力“把事做正确”！

毫不夸张地说，不懂如何进行新零售商业模式的创新、只会一味的模仿别人是任何企业深陷增长困局的首要原因，加油站也不例外！

因此，破局的关键，必须从加油站的新零售商业模式创新”开始！

在此背景下，这门新零售商业模式创新课程应运而生，其独特价值可概括为八个字：

一听就懂——围绕“经营模式模式创新”难题，对经典理论进行了简化和重构，用“说人话”的方式让艰深理论变得“深入浅出、通俗易懂”。

一学就会——以“业绩持续增长”为目标，以“解决学员真实问题”为中心进行现场实战授课，力求“一针见血、一剑封喉”。

“彻底搞定加油站新零售商业模式创新，只听这一课就足够了”！

【课程收益】

- 了解宏观经济整体走势以及对成品油零售行业发展的影响
- 理解市场竞争环境变化给成品油零售企业带来的机遇和挑战
- 塑造一个有共识、能打硬仗的企业核心管理团队
- 掌握一套科学的、系统的新零售商业模式创新方法论
- 制定一个明确的、可行的新零售商业模式创新路线图

【课程特色】 一听就懂、一学就会、学完就能用。

【课程对象】 董事长、CEO、总经理、常务副总经理、加油站站长、经理等中高层人员

【课程时间】 6 小时

【课程大纲】

一、重新定义场景

1、现实的困境

- 加油站三大困惑
- 未来何去何从

2、消费场景革命

- 什么是加油站？
- 什么是新零售？

3、深度理解经营

- 卖货 VS 圈人
- 做生意 VS 做事业

二、明确经营目标

1、目标的分层

- 个人目标
- 团队目标
- 组织目标

2、加油站的两大目标

- 业绩增长：必须要赚钱
- 幸福快乐：不仅仅是钱

三、正视真问题

1、制造问题 VS 解决问题

- 解决问题有用吗？
- 你到底在忙什么？

2、工具 VS 目的

- 如何判断真问题：向上跳、向下挖
- 新零售是工具而不是目的

四、基于真问题的新零售商业模式探索

1、加油站的产业链价值

- 加油站的产业链定位
- 我们解决什么问题

2、新零售的使命

- 新零售来自市场需求
- 客户需求的分类
- 新零售要创造客户

3、明确真客户

- 服务所有人 VS 服务少数人
- 客户的三种类型
- 明确真客户

4、客户为什么来

- 好产品
- 好服务
- 好感受

五、聚焦组织能力：人是一切的核心

1、思维层面：想不想

- 上下同欲：从“要我做”到“我要做”到“我们一起做”
- 目标一致：同一个世界、同一个梦想

2、能力层面：能不能

- 基础能力：“知识、经验、技能”的复制与传播
- 核心能力：打造来自价值观的自我驱动模式

3、机制层面：让不让

- 信任：大胆授权

- 透明：规则清晰
- 公平：责权利一致