

## 《加油站便利店经营模式探索》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，不懂如何进行经营模式的创新、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，必须从加油站的经营模式创新”开始！

在此背景下，这门经营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”。

“彻底搞定加油站经营模式创新，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、加油站负责人等高管人员

**【课程时间】** 6 小时

## **【课程大纲】**

### **一、重新理解加油站的存在价值**

#### **1、加油站的价值测试**

- 四个问题
- 你合格了吗？

#### **2、加油站经营的三大核心要素**

- 人的要素：内部客户与外部客户
- 事的要素：做正确而困难的事
- 物的要素：资源配置

### **二、重新定义加油站的经营目标**

#### **1、企业目标的现实困境**

- 如何解决个人目标与企业目标的错位
- 如何重构短期目标与长期目标的失衡

#### **2、加油站经营目标**

- 明确实目标：业绩持续增长
- 重构虚目标：使命和愿景

### **三、重新理解加油站便利店**

#### **1、卖场 VS 买场**

- 加油站做什么
- 便利店做什么
- 茑屋书店的启示

#### **2、加油站+便利店=?**

- 抱团取暖 VS 强强联合

#### **3、便利店的正确定位**

- 负能加油站 VS 赋能加油站

#### 四、便利店的真实问题

##### 1、便利店的尴尬：边缘？辅助？补充？

- 卖产品 VS 卖服务
- 单次博弈 VS 重复博弈

##### 2、假问题 VS 真问题

- 谁在解决假问题
- 什么是真问题

#### 五、加油站便利店的经营模式探索

##### 1、加油站便利店的产业定位

- 便利店的产业链定位
- 谁是便利店的客户

##### 2、客户需求是什么？

- 痛点 VS 爽点
- 加油是痛点吗？
- 还能做什么？

##### 3、谁是加油站便利店目标客户？

- 客户的三种类型
- 目标客户的精准画像

##### 4、为什么来加油站便利店？

- 价值聚焦公式
- 让客户无法抗拒的商业模式

##### 5、如何让更多客户愿意来加油站便利店？

- 产品是 1，营销是 0
- 聚焦有效市场
- 从 1 到 n 的价值引爆

#### 六、加油站便利店经营模式创新的落地

##### 1、经营目标难以落地的本质原因分析

- 高层自嗨：盲目乐观、总觉得自己无所不能

- 中层糊涂：一头雾水、搞不清为什么要“瞎折腾”
- 基层茫然：事不关己、弄不懂跟自己有什么关系

## **2、破局之道：从形式到内容的全员共创**

- 团队共创：决策层+高层+中层+基层
- 禀赋效应：自己的孩子永远是最好的
- 上下同欲：从“要我做”到“我要做”到“我们一起做”、

## **3、成长型思维：没有终点的经营模式创新之路**

- 自我颠覆：不断跨越第二曲线
- 十年之心：保持足够强悍的战略定力
- 终极目标：自由