
《门店业绩 致胜法宝》

一、需求解读：

2017年新常态市场环境下，随着竞争的日益激烈，终端店面营销人员素质日益成为构建终端专卖店盈利能力的一个核心要素。为了进一步提升终端店面营销人员的主动营销、店面管理、销售技巧水平并提升公司品牌影响力，需要对终端人员进行一轮系统性的培训，从而为各品牌在2017年终端市场占据更大市场份额奠定坚实的基础。

销售人员能力素质模型

1. 终端营销人员能力素质模型

(1) 店面管理

- 来店顾客越来越少，成交率越来越低。怎么办？
- 店面人均产单/平均单值多少？
- 销售占比结构如何分析？销售政策如何制定和调整？

(2) 品牌推广

- 市场促销泛滥，不促销等死，不会促销找死……
- 为什么大力投入了，销量有了，利润没了？
- 客户邀约如云，到场寥寥无几，到底错在哪里？

(3) 销售技巧

- 如何提升客单值，提高大客户转介绍率？
- 面对工程、家装、小区等渠道客户，如何成单？
- 竞争越来越激烈，消费者要求越来越高，如何提升自己？

二、培训目标：

1. 系统构建。高效整合人、事、物、财等资源，激发店面活力，迅速掌握提升终端门店销
-

售业绩的系统

思考的思维模式。

2. 实战落地。通过体验教学、情景模拟等方式，将所学进行演练，真正做到让培训效果落地，进而产生效益，并将之转化成实际的终端销售竞争力。

3. 案例工具。通过经典案例分享、实战通关环节，让您熟练运用卓道数年咨询项目过程中总结出来的一套系统工具及配套表格，回去就可以落地，落地就可以生效！

三、培训对象：经销商老板、门店店长/导购

四、培训时长：1~2天(6~12小时)

五、授课方式：互动讲解、模拟演练、答疑交流等

六、课程核心内容设置：

模块一：市场现状分析

1. 行业正在发生什么
2. 市场现状
3. 如何破解

模块二：门店业绩如何提升

1. 门店业绩的核心点
2. 门店现状及困惑
3. 门店管理者应该做什么
4. 传统坐店销售与当今主动营销的鲜明对比
5. 主动营销中所有渠道类型

当今家居建材行业最常见的主动营销模式解析

案例分享：

家居建材主动营销的回顾

标杆企业经典主动营销案例解析

经典成功案例背后思路解析

模块三：致胜法宝之门店标准化管理

1. 人----门店团队标准化管理

1) 团队形象——团队标准形象管理

2) 团队默契——团队配合培养

3) 团队游戏——团队开心工作

4) 团队舞蹈——团队状态管理

5) 团队展示——团队荣誉感培养

2. 事----门店会议管理

1) 晨会管理

2) 午会管理

3) 夕会管理

4) 周例会管理

3. 物----门店体验管理

1) 视觉管理——打造优质的购物场景

2) 听觉管理——不同时间段的听觉感受

3) 嗅觉管理——给客户高端购物体验

4) 味觉管理——欲留客先留胃

5) 触觉管理——价值塑造让客户参与进来

4. 势----门店氛围管理

- 1) 店面形象
- 2) 物料布置
- 3) 产品展示
- 4) 人员状态

5. 客----门店服务管理

- 1) 标准售前服务
- 2) 标准售中服务
- 3) 标准售后服务
- 4) 多种增值服务

模块四：致胜法宝之门店目标管理

1. 清晰的目标规划——目标管理工具
2. 被动到主动的目标激励——任务包目标分解模式
3. 落地的目标执行——日行动承诺

模块五：致胜法宝之门店促销管理

1. 精准方案——系统的活动方案策划
 - 1) 优惠方案——让顾客进店！下单！
 - 2) 激励方案——让团队兴奋！发疯！
 - 3) 现场方案——让场面盛大！好看！
 2. 精准邀约——低成本有效的蓄客渠道
 - 1) “打太太”电话营销模式让每个导购都变成电销高手
-

-
- 2) 做好终端拦截让业绩轻松翻翻
 - 3) 多渠道微信吸粉让你不再缺客户
3. 精准爆破——线上线下结合引爆成交
- 1) 5+1+1 线下会销模式——实现客户快速转化
 - 2) 四大常规主题活动——让活动策划不再头疼
 - 3) 微信社群线上引爆——低成本高效率爆破模式
-