

精准营销之区域市场开发与运营

【培训对象】大区总监、区域经理、业务员

【培训方式】讲解+参考工具+作业+点评互动+PK+输出结果+誓师大会+军令状；

【课程目标】

盛老师根据自己多年一线市场的实战体会，结集而成，抛弃多数渠道类课程的套路，为行业订做一门实战、实在、实用的精品课程。此门课程，您可以通过系统的讲解与互动，与盛老师一起分享其独家观点，最难能可贵的是，盛斌子老师提供其原创的的参考工具：

第一讲 市场开发篇

一、精准营销之市场开发

1、市场如何细分

- 1) 如何用大数据寻找经销商？
- 2) 原创分析：如何将竞争对手的客户第一时间锁定？如何在市场开发会现场第一时间搞定全场客户，让他们成为我们的粉丝？如何将竞争对手的招商信息一网打尽？
- 3) 经销商的选择标准是什么 – 原创排名分析法
- 4) 如何通过“望闻问切”快速锁定客户？
- 5) 原创经典：什么是网络地图？如何将区域市场进行分级管理？
- 6) 案例分析：XX 经销商是否合适？

2、差别化利益

- 1) 什么是经销商内心强烈的渴望：挣大钱、挣长久的钱、挣放心的钱
- 2) 什么是产品维度？价值维度？

实战案例：某业务员快速锁定经销商需求的 123 法则

3、销售拜访的准备与计划实施

- 1) 销售计划制定的科学方法
- 2) 销售拜访前应做的准备
- 3) 客户拜访流程及注意事项
- 4) 成功的开场白与打开话题的技巧
- 5) 如何赢得客户的好感
- 6) 了解或挖掘客户需求的具体方法
- 7) 销售员必备的销售工具

4、接触点

- 1) 准经销商选择
 - 望
 - 闻
 - 问
 - 切

原创工具：

打分法与排名法的 PK

理性分析法与感性分析法

2) 出奇制胜市场开发 16 招（原创经典）

- 行业展会
- 行业协会
- 企业会议

- 传统媒体招商
- 网络招商
- 联合招商
- 实地寻找
- 资源互换
- 倒作渠道
- 集中作业
- 跨界招商
- 第三方平台
- 微博、微信、QQ群、网络社区、微电影
- 电话招商
- 样板市场
- 立体招商

3) 市场开发的准备

5、引爆点

1) SPIN 顾问式的销售方法

- SPIN 顾问式销售技巧介绍
- 如何使用 SPIN 销售技巧
- SPIN 顾问式销售技巧的注意事项
- 实操演练：企业现有产品的 SPIN 销售训练

2) 销售商务谈判技巧

- 处理谈判中异议的方法

- 销售谈判概念与谈判的时机
- 销售谈判成功的基础
- 销售谈判战术的运用
- 销售谈判步骤
- 销售谈判成功的关键因素
- 销售人员在销售谈判过程中的应变技巧

3) 从量变到质变-----促成交易的法宝

- 判断成交迹象，抓住成交时机
- 如何捕捉客户的真实动机
- 引导顾客购买决策过程中的关键步骤
- 快速成交的实用技巧
- 如何运用心理暗示法促成交易
- 逻辑推理方法在促成交易中的运用
- 排除销售障碍的有效法则

二、数字化时代的精准市场开发（原创独家经典）

1、市场开发准备

- 1) 网络地图
- 2) 准经销商资料库收集 12 招
- 3) 市场开发准备

2、市场开发落地

- 1) 如何玩转精准营销：微信加粉、短信群发、网络免费推广、话题事件营销一夜成名、社交软件互动、微博、SNS 平台推广、电话沟通话术

2) 集中作业与联合舰队模式

- 电话营销
- 微信群发
- 微信加粉
- 团队 PK
- 晨会、例会
- 过程管理
- 现场沟通话术

3) 产品推介会的 12 大绝招

3、市场开发驻守

1) 样板市场如何打造？

- 市场诊断
- 团队管理模式
- 产品管理模式
- 分销管理模式
- 经营管理模式
- 市场推广模式
- 店面管理模式

2) 如何二次低成本市场开发？

第二讲 有效管理经销商的六大系统

一、经销商有效管理六大系统：

- ① 选择 ② 培育 ③ 激励 ④ 协调 ⑤ 评估 ⑥ 调整

二、经销商的培训与辅导

- 1、“教经销商销售”的时代到来了！
- 2、如何成为经销商生意发展的贴心伙伴？
- 3、用培训取代喝酒：培训传播品牌、培训提升技能、培训创造忠诚

三、激励经销商的积极性

- 1、明白经销商跟定你的三条件：
 - ① 有钱赚
 - ② 有东西学
 - ③ 有未来发展保障
- 2、经销商积极性激励的六个策略
- 3、“老油条”、“鳄鱼型”经销商的三大“死穴”及有效管控的五大法宝

●案例分析：王老板跟某涂料厂家同甘共苦合作六年，有房有车发了财，可如今常常狮子大开口，难配合？

四、用协调法处理棘手的老问题

- 1、有效防止回款风险
- 2、经销商乱价与窜货的严惩处理
- 3、有效处理客户退货与质量事故的公关技巧
- 4、劝酒五法摆平难题：用喝酒来解决“甲地盘乙关系”的窜货问题
- 5、建立定期的经销商沟通机制，有效解决渠道冲突问题

●案例分析：联想“四个一工程”，有效解决渠道冲突难题，持续提升渠道动力。

五、做好经销商的动态评估

- 1、不评估就没有渠道持续增长
- 2、照搬大企业的 KPI 指标害惨人
- 3、实施经销商年/季考核与评估管理
- 4、经常要去查看店面陈列与库存状况

5、用 PDCA 法与 5W1H 工具改善渠道中的常见问题

六、如何优化你的区域市场？

- 1、区域市场经销商优化八大策略。
- 2、按部就班，不要把“砍”字挂在嘴边。
- 3、经销商调整与分手的六项注意与三个“秘笈”。
- 4、年轻人要记住古训：“做人留一线，日后好相见”。

●案例分析：杭州××大经销商不满品牌厂家办事处人员调整，令品牌厂家损失一千万。

第三讲：帮助经销商提升终端销量

一、经销商门店赢利模式有竞争力吗？

- 1、赢利模式=销售方式+组织构成+持续创新
- 2、如何帮助代理商/加盟商找到适合自己的门店赢利模式？
- 3、终端门店最有效的七种赢利模式

二、快速提升零售终端销量五大纬度

- 1、宣传推广—让品牌“仙女”在终端“下凡”。
- 2、氛围营造—让氛围成为一种“有毒气体”。
- 3、销售服务—“只有钻石才能切割钻石”。
- 4、隐性渠道—“一枝开五花，结果自然成”。
- 5、促销活动—促销是拉动终端的“风火轮”。

三、如何提升零售终端忠诚度

- 1、得终端者得天下

构建“1+N”式终端布局

2、提升零售终端忠诚度的十大方法

① 增加客户跳槽成本六方法

② 选择“铁杆”店员的五个标准

③ 培养“铁杆”店员的四个有效技巧

小组研讨与发表：提升忠诚度的十大方法

3、零售终端客情关系建立与巩固的标准动作

4、做好客情关系与客户信用风险动态管理

●案例分析：××著名化妆品连锁品牌帮助加盟商成为经营高手的“商商联盟计划”。

——完——