


门店生意提升策略

业务需求与痛点

- 在生鲜渠道和传统零售商业管理中，我们经常会遇到这样的问题：
- 不知道如何去挖掘出各门店的潜在生意机会
- 不知道如何应对竞争对手的大力度促销
- 不知道如何提升单店的客流量和客单价，提升单店产出
- 不知道如何以消费者为导向进行终端生意提升布局

本次课程正是着眼于学员在工作遇到的实际问题，通过专业方法论及工具帮助学员解决这些问题，实现终端生意的迅速提升

课程内容	课程特色	课程收益																																													
<ul style="list-style-type: none">■ 本课程围绕门店生意提升这一核心目标，结合在门店生意提升中实际遇到的问题，对每个步骤进行了实战化的讲解，并将店内经营“核心4指标”和终端生意提升“关键8”要素进行了实战化的拆解，为学员的门店日常工作提供了具有指导意义的参考，提升门店生意业绩	<ul style="list-style-type: none">■ 从数据分析找生意机会■ 从大量的咨询项目中提炼的店面营销管理的精髓，理论知识与实战案例紧密结合  <table border="1"><thead><tr><th>单店销量</th><th>客流量</th><th>进店率</th><th>成交率</th><th>客单价</th></tr></thead><tbody><tr><td>导购</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td></tr><tr><td>促销</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td></tr><tr><td>助销</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>库存</td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>价格</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td></tr><tr><td>陈列</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>位置</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr><tr><td>分销</td><td></td><td>✓</td><td></td><td>✓</td></tr></tbody></table>	单店销量	客流量	进店率	成交率	客单价	导购	✓	✓	✓	✓	促销	✓	✓	✓	✓	助销	✓	✓	✓		库存			✓		价格		✓	✓	✓	陈列		✓	✓		位置	✓	✓			分销		✓		✓	<ul style="list-style-type: none">■ 掌握门店生意提升的4指标+8要素■ 高效完成精品门店样板打造，有效提升单店产出
单店销量	客流量	进店率	成交率	客单价																																											
导购	✓	✓	✓	✓																																											
促销	✓	✓	✓	✓																																											
助销	✓	✓	✓																																												
库存			✓																																												
价格		✓	✓	✓																																											
陈列		✓	✓																																												
位置	✓	✓																																													
分销		✓		✓																																											

训练能力	训练岗位	训练方式
<ul style="list-style-type: none">■ 终端生意提升能力	<ul style="list-style-type: none">■ 门店管理相关人员■ 门店店长■ 门店储备人才	<p>1天</p> <ul style="list-style-type: none">■ 讲师讲授■ 案例分析■ 现场研讨■ 实战演练■ 经验分享

课程大纲

课程章节	培训内容
<p>门店生意管理的核心准则和作用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 终端生意提升的核心目标 <ul style="list-style-type: none"> ● ROI ■ 终端生意提升的核心准则 <ul style="list-style-type: none"> ● 购物者 ● 竞争对手
<p>终端生意提升四步法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第一步：找机会 <ul style="list-style-type: none"> ● 找出潜力品类 ● 找出主推单品 ● 分析 4 指标 8 要素 ■ 第二步：定战术 <ul style="list-style-type: none"> ● 客流量 ● 拦截率 ● 成交率 ● 客单价 <p>实战演练：你的生意增长战术都有哪些？制定你的战术组合</p> ■ 第三步：抓执行 <ul style="list-style-type: none"> ● 负责人 ● 标准 ● 里程碑 <p>实战演练：终端生意增长一盘棋计划</p> ■ 第四步：盯产出 <ul style="list-style-type: none"> ● 看报表 ● 走市场 ● 开好会
<p>八要素——分销</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 分销的定义和重要性 <ul style="list-style-type: none"> ● 分销的定义及重要性 ■ 如何制定分销组合 <ul style="list-style-type: none"> ● 从购物者需求出发 ● 制定分销组合工具 ● 从产品角色出发： <ul style="list-style-type: none"> 销量贡献型、利润贡献型、分销贡献型、形象贡献型 ● 从门店类型出发： <ul style="list-style-type: none"> 重点门店、优势门店、潜力门店、一般门店 ■ 如何选择 SKU

课程章节	培训内容
八要素——位置	<ul style="list-style-type: none"> ■ 位置的定义和类型 <ul style="list-style-type: none"> ● 位置的定义及类型 ■ 开发店内有利位置 <ul style="list-style-type: none"> ● 寻找有利位置 ● 创造有利位置 ● 动线诊断与规划设计 <p>选择标准、工具</p>
八要素——陈列	<ul style="list-style-type: none"> ■ 陈列产品 <ul style="list-style-type: none"> ● 练习：哪个产品是主角？ ■ 陈列方法 <ul style="list-style-type: none"> ● 常规陈列柜台 ● 异型陈列柜台 ● 节庆、新品主题陈列 ● 体验台陈列 ● 产品组合的陈列 ■ 陈列位置 <ul style="list-style-type: none"> ● 购物者方向 ● 走廊宽度 ■ 陈列空间 <ul style="list-style-type: none"> ● 销售表现决定陈列空间 <p>案例：一线城市生鲜超市陈列优秀案例分析</p> <p>实战演练：陈列找茬</p>
八要素——价格	<ul style="list-style-type: none"> ■ 重新认识客单价 ■ 如何提升客单价 <ul style="list-style-type: none"> ● 7种有效提升客单价的方法 ■ 让价格标识更专业 <ul style="list-style-type: none"> ● 为什么要让价格标识更专业 ● 怎样让价格标识更专业 ■ 让价格看起来更便宜 <ul style="list-style-type: none"> ● 利用认知错觉 ● 利用价格心理 ● 利用消费心理 <p>实战演练：如何让门店商品价格看起来更“便宜”？</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 如何减少脱销断档 <ul style="list-style-type: none"> ● 客户服务指标 ● 客户服务指标的应用

课程章节	培训内容
八要素——库存	<ul style="list-style-type: none"> ● 安全库存指标 ■ 如何减少库存资金占用 <ul style="list-style-type: none"> ● 库存周转率 ● 库存周转天数 <p>实战演练：库存计算</p>
八要素——助销	<ul style="list-style-type: none"> ■ 助销品的类型和用途 <ul style="list-style-type: none"> ● 案例：助销品展示 ● 品牌宣传 ● 产品教育 ● 辅助销售 ■ 助销使用原则 <ul style="list-style-type: none"> ● 统一性 ● 规模性 ● 针对性 ● 灵活性 ● 生动性 ■ 助销 ROI 分析 <p>案例：阿里盒马 VS 京东 7FRESH 终端助销成败剖析</p>
八要素——促销	<ul style="list-style-type: none"> ■ 促销的目的 <ul style="list-style-type: none"> ● 促销的方式 ■ 促销活动的品牌规范 <ul style="list-style-type: none"> ● 品牌露出元素规范 ● 产品沟通信息规范 ■ 促销前准备 ■ 促销中监控
八要素——导购/店员	<ul style="list-style-type: none"> ■ 导购/店员管理常见问题 <ul style="list-style-type: none"> ● 态度 ● 知识 ● 技能 ■ 导购/店员该怎么做
学以致用总结分享	<ul style="list-style-type: none"> ■ 讲师带领学员进行 1 天的课程复盘总结 ■ 学员现场整理总结分享