
《闭环锁客-精准营销》经营课

你需要的，不只是一个概念、一种理论。更是一套模式，一种手法，一系列操作，以及与之相匹配的可落地实施推进模型。

五把锁共铸闭环，发力门店锁客；六模型精准营销，实现业绩提升。

问题困惑

- 流量下滑：客流量减少，营业额下滑，流量困境到底如何应对？
- 死粉常态：会员招募天天做，为何一边招募一边流失，无法助力业绩提升？
- 营销困局：促销打折送礼品，主推宣传塑爆品，传统营销模式为何效果越来越差？
- 利润瓶颈：每天都在说人货场，为何精益求精最终利润却无法提升？
- 库存难题：库存少了不购买丢机会，库存多了卖不完压资金，如何是好？

您将收获

- 剖析流量鱼塘核心，让客流不再成为门店销售制约。
- 掌握服务双核技术，保证流量鱼塘持续裂变不枯竭。
- 应用闭环锁客操作，五把锁实现顾客持续多次回头。
- 掌握标签筛选技术，应用大数据精准支撑销售达成。
- 应用精准约客操作，实现品牌传播与业绩提升双赢。
- 设计落地推动模型，调动各部门协作实现效率递增。

课程形式

- 案例剖析理论讲解+现场实操通关演练+落地执行工具模型
- 一关一收获，一步一实操

针对对象

- 品牌公司高层、零售商
- 营销总监，销售经理
- 单店老板、门店店长

课程时长

-
- 两天一夜

课程大纲

第一关 流量鱼塘-改变你的“流量管道”认知

- 五代盈利模型
- 盈利模型本质与变化规律
- 新盈利模型与营销策略核心
- 流量鱼塘基础三要素

第二关 服务留客-吸引与裂变

- 服务双核：成交+愉悦
- 门店传统服务流程的没落与重生之道
- 门店增值服务的深化挖掘与价值塑造
- 实操演练：购物送礼服务的第三视角深化挖掘
- 落地工具：价值塑造 TMS 模型

第三关 互动粘客-牵引与渗透

- 顾客互动三维模型
- 情感互动的牵引策略
- 权益互动的渗透策略
- 实操演练：顾客权益设计与操作
- 落地工具：门店三维互动实施工具表

第四关 闭环锁客-复制与推行

- 门店闭环锁客流程
- 门店闭环锁客打造 100%顾客回头
- 门店客流稳控之道
- 实操演练：门店闭环模拟演练
- 落地工具：门店销售工作地图工具表

第五关 标签定客-数据与筛选

- 大数据时代信息梳理与高效应用工具
- 门店标签应用-精准营销的基础
- 门店 CRM 系统标签功能应用与判别
- 门店微信标签的两大类型与建立三原则
- 实操演练：门店标签模板设计与现场运用
- 落地工具：门店标签建立流程与工具表

第六关 精准约客-成交与变现

- 门店精准约客解决促销难题
- 门店精准筛选的三级操作
- 门店精准邀约的两种类型
- 门店精准邀约的标准流程
- 实操演练：专场邀约设计与实施
- 落地工具：门店RMF 顾客筛选工具表、专场邀约实施流程图