

《渠道为王-线下网络如何能从 0 到 1 并持续盈利》

【学习目标和收益】

学员通过学习可以掌握如何能突破线下销售的重围，实现线下网络盈利并持续扩大规模。
学习渠道网络开发方法和如何建立可盈利的商业模型：

- 1.如何分析想进入的线下渠道网络
- 2.测算可盈利的商业模型
- 3.根据要进入的渠道，如何给产品定价
- 4.学习建立门店分级管理核心体系
- 5.如何提升现有单店销量
- 6.新渠道如何“破冰”
- 7.如何确保平效在店面品类中保持第一
- 8.如何如何让渠道成为最好的品牌曝光地

【培训时间】

6 个小时 讲解+学员案例练习+总结

【课程大纲】

一、渠道分析

- 1.分析你的产品想进入的渠道类型
- 2.分析渠道利润需求
- 3.测算可盈利的商业模式

二、产品定价 用户购买行为分析

- 1.产品的定价构成是否匹配渠道需求
- 2.用户的购买习惯和使用场景决定渠道的选择

三、开拓“新”渠道

- 1.突破传统渠道意识
- 2.选择“新”渠道机会，如何进行新渠道“破冰“
- 3.跨界渠道合作联合促销

四、提升现有渠道

- 1.终端门店管理
- 2.建立门店分级管理核心体系
- 3.提升单店平效

五、渠道结合品牌曝光

- 1.渠道产品呈现的地方就是最好的品牌曝光地点
(看到广告-进店体验-下单购买)
- 2.渠道配合品牌曝光互相促进品牌提升和销量提升

