

《卷烟数字化新零售》

讲授专家：李勇

培训对象：市场中心管理人员、渠道及终端中心管理人员（总监、经理、主管）

课程时间：1天（6小时）

课程背景：

当今零售新技术不断涌现：大数据，云计算，物联网，人工智能等，企业如何利用这些技术手段和思维变革，抓住这个热点和蓝海，未来人工智能等社会技术能给我们生活带来哪些变化更新。是本课程希望给大家解决的。

那么如何技术手段以及互联网思维和工具解决如上问题，成为了当下渠道部及市场部管理人员关注的重点。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- 了解新零售给我们带来的变化；
- 掌握用互联网思维和工具提升渠道和终端管理的方法；
- 掌握并了解新零售下的门店技术升级的措施和应用展望

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	新零售的本质	新零售的本质 1、全渠道、数字化、智能化、体验化给新零售赋能 2、新零售的特征是消费者主权 SoLoMoMe 消费群	本单元让学员明确新的时代下零售行业的新发展
单元二	新零售下的产品服务、技术服务和社群服务带来的改变	秒生活和盒马生鲜是怎样满足市场需求来应对新零售的？ 新零售品牌集合店成立的原因和背后的变化逻辑 一家传统办公楼餐饮店怎么变成白领第四空间完成新零售 零售企业如何利用 OAO 及企业社群做新零售 物联网星巴克咖啡杯让您得到更加周到个性化的服务	本单元让学员了解新零售下产品、技术和社群带来的改变
单元三	新零售数字化门店的具体应用	1、人脸识别对零售的意义和具体实施 2、刷脸支付的应用和意义 3、自助收银的应用和意义 4、电子价签的应用和意义 5、进店感知及传感器等应用和意义 6、购物热区的应用及意义 7、顾客行为精准解析	本单元让学员明确该实施新零售的技术应用

		8、数字模型计算及图形脉络展现 9、大数据下的会员感知及管理 10、仓储及物流的技术升级	
单元四	新零售数字化可以给门店带来的切实变化	1、如何看待新零售下的平台思维给我们的工作带来的变化？如何看待新零售下的用户思维给我们的工作带来的变化？ 2、数字化新零售可以帮助我们更好的选址 3、新零售的各种互联思维该如何融合到我们的渠道和终端管理工作当中去？提升工作效率降低工作成本。 4、数字化可以提高存销比，切实提升客户关系管理 5、数字化可以更好的做好价格预测 6、案例：新能源，新技术，新零售，新金融给传统行业带来的实战机会	本单元让学员了解新零售数字化给店面带来的好处
单元五	数字化会员管理	1. 打造等级体系，提高内部积极性 2. 有效筛选潜在客户 3. 有效激活沉默会员 4. 如何长期保持会员粘性及活跃度 5. 什么样的服务才是有价值的 6. 如何实在会员数字化管理	本单元让学员有效了解会员的数字化管理