

课程目标：

揭秘连锁品牌可持续发展底层逻辑

助力连锁加盟品牌快速扩张

解决问题：

开了几家直营店，想开放连锁加盟，该做哪些准备？

为什么品牌发展多年，加盟店数量总是无法突破？

怎样有效管控加盟商？

怎样打造连锁品牌的标准化、供应链、产品力？

小企业也需要进行品牌建设吗？

企业创建初期，要找什么样的员工？怎样留住人？

.....

课程大纲：

第1讲：为什么有些创业者一开始就注定会失败

- 1) 缘起——连锁品牌常见发展轨迹
- 2) 思维方式——单店运营、连锁直营、连锁加盟的区别
- 3) 连锁初期应打造什么核心竞争力

第2讲：连锁品牌运作管理常见误区

- 1) 老板不放权
- 2) 单店做得好就可以放加盟
- 3) 招商部主导其他部门
- 4) 总部是加盟商的服务商
- 5) 随意满足加盟商要求
- 6) 企图用促销活动让所有门店火爆
- 7) 企划=活动策划
- 8) 招商=忽悠
- 9) 采购=供应链
- 10) 督导=客服

- 11) 广泛撒网，遍地开花
- 12) 忽视标准化，标榜定制服务

第 3 讲：四大系统打造之标准化建设

- 1) 标准化建设的意义
- 2) 四个维度全面建立标准体系
- 3) 不经论证的标准难以落地执行
- 4) 不能有效执行的标准是伪标准
- 5) 建立适配于企业实际的标准体系

第 4 讲：四大系统打造之供应链建设

- 1) 建立柔性动态供应体系
- 2) 供应链的论证
- 3) 充分发挥供应商的主观能动性

第 5 讲：四大系统打造之产品力建设

- 1) 何谓“产品力”
- 2) 常见研发思路
- 3) 可借鉴的流程
- 4) 产品上线不代表工作完成
- 5) 用产品经理的思维做研发
- 6) 围绕主打原料，供应链效能最大化

第 6 讲：四大系统打造之品牌化建设

- 1) 品牌建设的意义
- 2) 怎样规划企业品牌、产品品牌和个人品牌
- 3) 善用品牌故事加持
- 4) 千头万绪，先做什么
- 5) 不要对自己的审美过于自信

第 7 讲：增加总部掌控力，让加盟商围着你转

- 1) 加强管控的五大意义
- 2) 摆正位置，明确定位
- 3) 按住 6 个穴位，形成强效管控

第 8 讲：合理分工，事半功倍

- 1) 常见的连锁公司架构
- 2) 资源线分工的混乱
- 3) 谁来主导？谁来执行？

第 9 讲：落地执行，临门一脚的重要性

- 1) 三分策划，七分执行
- 2) 不断学习，却依然做不好，为什么？
- 3) 没有固定的执行套路
- 4) 优秀执行者自带标签属性
- 5) 决策者，明白自己究竟要什么

第 10 讲：5 招打造精英团队，最小成本创造最大收益

- 1) 管理创新——品牌商团队管理的特点
- 2) 瞄准人才——如何快速找到合适人才
- 3) 激励员工——如何激励员工的自有生产力
- 4) 员工管理——怎样面对新生代员工

5) 团队组建——保证最开始的正确性