
《样板市场建设增量系统》

无市场，没销量！没基础，无增长！

市场建设，引爆销量；和高手过招才能成为高手！

【课程大纲】

模块一：企业健康发展必须持续解决的两大市场问题。

★ 市场的三大核心因素：有人不等于有市场，有购买力不等于有市场，有购买意愿不等于有市场。

★ 数量不够短期不会增量，质量不好，企业发展没有后劲。

★ 市场战略决定企业的地盘。

★ 评估市场的三大工具

★ 三大工具的应用与动作分解实操

模块二：如何有效增加市场数量

1.狗熊掰棒子是市场开发的大忌。

★ 如何解决内部员工市场开发的意愿度？（被动开发到主动开发）

a.如何临时调整薪酬系统？

b.如何确保客户的开发质量？

c.如何调整市场开发的价值体现系统？

★ 如何运用菜鸟定律？

2. 菜鸟也可以成功开发市场，菜鸟如何成功开发市场？

a. 菜鸟开发市场的动作分解。

b. 重要的资源、重要的时间给重要的人。

c. 拜访率决定成交率。

d. 营销的灵魂和道决定市场的成活率。

模块三：样板就是根据地，没有根据地就没有产品形象，就没有品牌，就没有动销。如何打造样板市场？

★ 样板市场的界定标准。没标准怎么建样板？

★ 样板市场的四大作用。

★ 样板市场建设的理念。

★ 样板市场建设必须的两个改变：

★ 样板市场的分类。（不是所有的样板市场都能成为根据地，都能解决产品终端动销问题）

★ 样板市场打造的标准。（没有可供考核的标准如何打造样板市场？）

★ 样板市场打造的9大流程。

★ 样板市场打造的动作分解。

a、如何解决通路客户大批量发货问题？没有批量发货，如何解决首轮铺货率的问题

b、如何解决快速铺货问题？天下武功，唯快不破。

c、如何解决终端生动化问题？解决看的见的问题，关键两大动作

-
- d、如何让推广低费用、高产出？
 - e、陈列的四个核心元素，陈列是静态的，推广是动态的。
 - f、推广的四大核心动作和注意事项。
 - g、如何解决过程管控问题？

★ 样板市场的维护。

- a.样板市场维护的四个步骤。
- b.样板市场维护的 8 个注意事项。

★ 样板市场集中会战。

- a.会战的三大动作。
- b.会战的 6 个注意事项。

模块四：根据地市场打造新模式解析。

任何一种模式只能推动企业某一阶段的发展，市场在变，消费习惯在变，模式如何改变？

一、模式解读

- 1.如何让员工像老板一样敬业？
- 2.如何改变机制，用机制改变员工行为？
- 3.新模式，新机制打造团队核心竞争力。
 - a.承包，我的生意变成我们的生意。
 - b.三承包。
- 4.承包后操作的基本要求：不是想怎么做就怎么做，土地是你的，但种什么、怎么种，要按要求去做。

二、新模式的四大核心元素

三、新模式的分工

四、新模式的利益分配方式

五、新模式的“三化”原则

1.工作内容量化

2.工作内容标准化

3.工作内容可追踪化

六、新模式作业标准在各个阶段的推进重点

——王冠群老师《样板市场建设增量系统》