

新时代零售行业发展概览及门店经营思考

主讲：王刚

【课程收益】

1. 了解新时代零售及电子行业发展趋势
2. 了解影响门店永续成功经营的因素，引发学员思考自身门店的问题；
3. 学习门店经营管理的八大模块，用系统思维看待和运营门店。

【课程对象】经销商、店长、储备店长等

【课程时间】1天（6小时/天）

【课程大纲】

上篇：知己知彼，百战不殆

一、行业的“危”与“机”

1. 行业的“危”
 - 1) 互联网对实体门店的冲击
 - 2) 渠道差异化的博弈
 - 3) 友商的新招数
 - 4) 品牌商的新战略
2. 行业的“机”
 - 1) 新零售线下卖场趋势分享
 - 2) 3C行业发展报告解读
 - 3) 弯道超车：消费升级 Vs. 消费降级

二、新时代的客户众生相

1. 什么是消费者？
 - 什么是需求？如何辨别需求？
 - 什么是消费能力？如何辨别消费能力？
 - 顾客心中永恒不变的六大问句
2. 客户分析
 - 现有顾客、潜在顾客、未来顾客
 - 商务客户画像及买点
 - 潮流客户画像及买点

下篇：终端门店业绩提升密码

一、提量靠系统

1. 经营模式的变革
2. 终端绩效提升体系的建立（招募、考核、薪酬、培训）

二、改善在门店

1. 改善聚焦“三提升”

- 1) 转化率提升
 - 2) 客单价提升
 - 3) 满意度提升
2. 盘点影响门店经营管理的要素
 - 好战略（重点讲）
 - 好文化（重点讲）
 - 好管理（重点讲）
 - 好引流
 - 好陈列
 - 好体验
 - 好服务（重点讲）
 - 好成交
 3. 抓住新零售的七十二番变化
 - 直播间：一个优秀的导购员一定是一个合格的网红
 - 做微商：朋友圈营销放大招