

新时代零售行业发展及门店经营思考

主讲：王刚

【课程收益】

1. 了解新时代零售行业发展趋势；
2. 学习门店永续经营管理的八大模块，用系统思维看待和运营门店；
3. 了解门店改善管理的三个维度，引发学员思考自身门店的问题及解决方案

【课程对象】经销商、店长、操盘手等

【课程时间】0.5-1天（6小时/天）

【课程大纲】

上篇：行业的“危”与“机”

一、行业的“危”

1. 疫情后行业的趋势与挑战（发展方向、消费变化）
2. 互联网对实体门店的冲击（电商影响&直播带货影响&KOL的作用）
3. 渠道差异化的博弈（KA渠道/专卖店/社区店/合作店）
4. 友商的新招数（分析几个生活小家电友商）
5. 客户的新画像（消费者、潜在客户、现有客户、忠实客户）

二、行业的“机”

1. 健康人居理念带给家电家居行业的新机遇
2. 弯道超车：消费升级 Vs. 消费降级

下篇：终端门店业绩提升密码

一、提量靠系统

1. 经营思路的变革（从结果管理到过程管理）
2. 销售铁军团队的打造（招募、考核、薪酬、培训）
3. 经营魔方-门店精细化管理模型（整体介绍，选2-3项重点讲解）
 - 好战略（门店战略、门店定位）
 - 好文化（如何打造“以顾客为中心”的文化）
 - 好管理（目标管理、商品管理、流程管理、人员管理）
 - 好引流（自然进店、精准集客）
 - 好陈列（陈列原则及方法）
 - 好体验（规范体验、专业体验、增值体验、个性化体验）
 - 好服务（售前服务、售后服务、延展服务、转介绍服务）
 - 好成交（成交的时机与方式）

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. 分享案例：FT集团终端门店业绩倍增项目