

《快消品行业渠道变革与经销商转型》

高云鹏 老师

课程背景

伴随消费时代的变迁，传统商业模式迎来了前所未有的新挑战，面对时代变革，如何让快消品行业经销商能够主动转变认识，积极适应变化，谋求发展之路，如何能从更好的与厂商合理，开启效率更加优化的经营模式。经销商如何能向着品牌运营商方向去主动变革，如何能从经营意识到团队管理，进行系统的迭代与提升，是本课程重点解决的问题。

课程受众

经销商老板、操盘手、核心管理人员，厂商业务相关人员

课程大纲（1天）

一、行业变革与趋势

- 1、快消品行业速览
- 3、行业市场格局的四个新变化
- 4、消费者变化
- 5、快消品行业的新趋势与新机会

二、发展的困局——行业经销商/渠道商的变革之路

- 1、行业变化带来的经销商发展阵痛

渠道拓展之痛

业务发展之痛

团队管理之痛

- 2、经销商经营现状问题诊断

产品结构诊断

盈利模式分享

渠道分销问题

管理水平问题

发展瓶颈思考

- 3、传统经销商的发展之路

厂商的强强联合

品牌运营商的蜕变

商贸公司的转型

三、经销商销售增长思维

- 1、销售永远不变的 25 字箴言

开拓新客户

拓展全系列

全面生动化

运营客户卡

建立好客情

- 2、生意思维的三个逻辑

- 3、销售管理四个价值维度

4、销售增长与市场建设底层逻辑

销售漏斗

销售变量与衡量

生意增长路径

四、联合生意计划——厂商联合共谋未来发展

1、认识经销商联合生意计划JBP

什么是 JBP

JBP 的特点

JBP 的核心目的:Sell

JBP 的机会点:时间、产品相关、促销活动、项目

2、联合生意计划的出发点

生存的需求

经营发展的需求

销量指标

库存指标

毛利指标

费用指标

竞争的需求

合作的需求

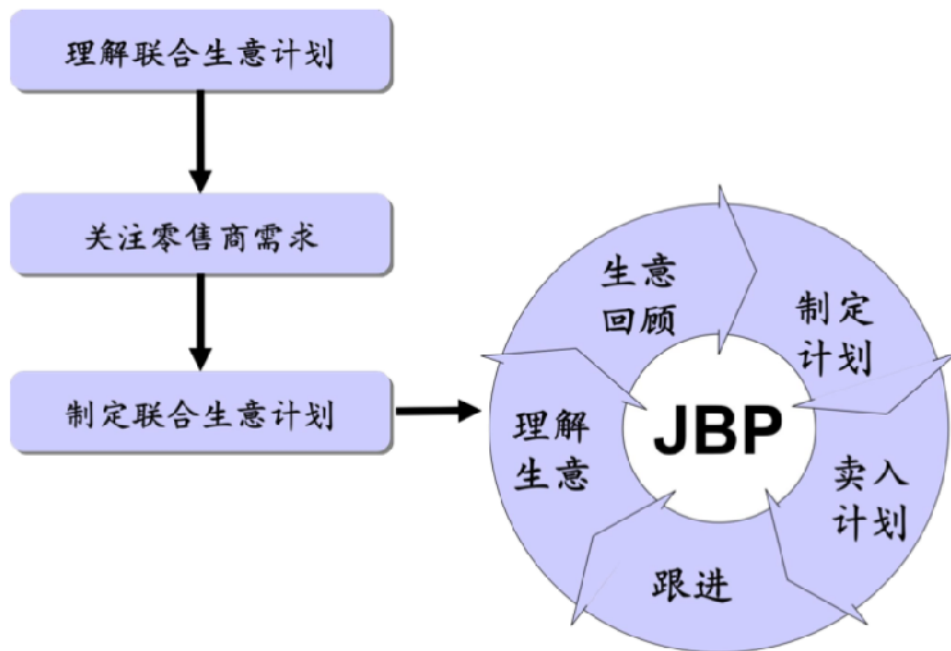
3、如何与厂商协同制定联合生意计划

制定计划

销售卖入

跟进追踪

考核机制如何开启



五、经销商团队战斗力提升

1、销售管理是什么

计划/组织/指挥/协调/控制

2、销售管理者必备的五大能力

目标管理能力

高效执行能力

领导管理能力

沟通协调能力

时间管理能力

3、销售人才选拔

优秀销售的胜任力分析

销售管理梯队建设

4、销售人才培育

入职培训关键要素

如何为销售团队进行赋能

高效的销售培训如何开展

5、销售团队管理

数据分析，如何做好业务报表管理

开好例会，如何提升沟通效率

客户拜访，如何深入挖掘销售机会

目标分解，如何做好目标与过程管理

6、销售团队激励

如何做好绩效面谈

如何用好激励这把双刃剑

传统 KPI 不再管用？90 后销售人才如何激励才有效？

六、终端生意提升

1、渠道终端生意提升策略



终端生意提升五步法

2、终端生意提升战术

终端生意提升关键 4 指标

终端生意提升核心 8 要素

**单店销售提升
4指标8要素**

单店销量	客流量	进店率	成交率	客单价
导购	✓	✓	✓	✓
促销	✓	✓	✓	✓
助销	✓	✓	✓	
库存			✓	
价格		✓	✓	✓
陈列		✓	✓	
位置	✓	✓		
分销		✓		✓

实战演练：如何制定高效的生意提升组合战术