

《店铺业绩高效达成指南》

主讲：韩亮老师

【课程背景】

高效达成目标，是每个企业对门店的期待，也是每一个店长为之努力的终极目标。但往往在执行过程中存在各种问题。

目标下达时不理解、不接受、抱怨多

跟进完成时有心无力，没思路，缺方法，缺工具

团队成员处于三无状态：无激情、无目标、无所谓

店长无法调动团队状态，甚至处于无配合或者不配合的状态

执行落地难，不执行、拖沓执行、变相执行、折扣执行存在于普遍门店

顾客处于游离状态，粘性不足，复购较低，大多数会员属于“普通会员”

以上等等，均给店面业绩达成造成阻碍。如何调整经营思路、如何激活团队活性、如何使用专业工具，最终实现店铺业绩高效达成，韩亮老师带您激情思维碰撞，现场沙盘落地。

【课程收益】

- 1、学习店面业绩达成的系统性思维，打造系统能力
- 2、掌握目标制定的 1 个工具
- 3、掌握目标实施落地三段法
- 4、了解门店业绩提升五部曲
- 5、了解员工不配合的两个核心愿意
- 6、学习店长威信打造四部曲
- 7、掌握店面落地执行体系的落地工具
- 8、掌握分析会员数据的基本能力
- 9、学习高价值会员识别的 RFM 模型

【课程特色】

百家连锁企业辅导老师实战分享，多门店案例、多落地方法。

【课程对象】

企业负责人、运营经理、区域经理、区域督导、门店店长

【课程时间】

1-2 天，6 小时/天（课程标准版 2 天）

【课程大纲】

引子：店长如何实现店铺业绩高效达成

一、科学的目标系统做“导航”

1、目标管理的现状与误区

1、现状

- 不理睬
- 不接受
- 不努力

2、误区

- 目标制定不一致
- 目标分解不落地
- 目标辅导不充分

案例：小王的日常工作

工具：目标 smart 工具

互动：模拟代入

2、如何让店员正确理解并接受目标

- 案例：某店长目标分解的自我反思
- 如何使目标与个人产生关联
- 分解数字不如拆解方法

3、如何使用目标管理系统实现业绩达成

- 目标落地执行体系三段法
- 如何完美开局分目标
- 如何中局博弈盯进度
- 如何高效收官摘成果

二、专业能力做“驱动”

1、自信来源于专业

- 店长如何保障自信心与自驱力
- 自驱力来源于：使命/梦想/目标，兴趣，
- 自信心来源于专业

2、打造专业门店

- 视觉系统打造助力门店专业
- 极致细节管理助力门店专业
- 产品管理助力门店专业

3、目标管理体系与业绩达成落地工具相结合

- 感觉管理到数据管理的思维转变
- 门店增长如何找方向、定思路、想办法
- 结论：门店业绩提升五部曲：停住脚、走进来、去感受、促成交、增粘性
- “五感”设计辅助销售业绩达成

案例：店铺/生活，数据分析案例、好利来等

工具：增长策略选定评估表

互动：生活与工作中的数据应用

三、铁军团队做落地

1、店长如何俘获团队人心

- 下属为何不配合店长工作？
- 如何建立相互信任
- 如何提升店长领导力

2、店长如何树立团队威信

- 有威则可畏，有信则乐从
- 威信形成的基础：能力、知识、品德、作风
- 店长威信打造四部曲

3、店面落地体系与工具

- 店长管理日志
- 适度授权激活“老兵”
- 销售氛围设计

四、顾客管理促成长

1、客户为什么还会再来？

- 超预期的体验
- 偏袒的会员服务
- 想得到、怕失去价值的吸引

2、高价值会员的管家式服务

- 高价值会员识别的 RFM 模型
- 顾客分类管理策略
- 用促销增强与会员互动
- 激活 R：睡眠型会员的追踪

五、互动交流