

# 渠道店面的营销管理

课程背景：

在新的市场环境下，渠道老板转变角色观念，提升关键技能

- ✓ 转变角色观念：从“自己做”到“一起做”；从“我要怎么做”到“我们怎么做？”
- ✓ 提升关键技能：从系统的工作安排到精细明确的协同；从理性的指标管理到感性的团队经营；从卖点提炼的知微到促销组织的见著，提升渠道老板整体的营销管理能力

一、 渠道老板的角色定位：

1. 渠道老板的角色转换
2. 店面的销售特点和组织特征
3. 渠道老板管理和协调店面销售的的能力提升要求
  - 1) 有效管理和推进目标任务的能力

- 2) 持续提升和发展店面业绩的能力
- 3) 有效组织和促进营销活动开展的能力
- 4) 培训和指导店面提升业务水平的能力
- 5) 协调和利用资源调动店面的能力
- 6) 长期维系和加强周边关系的能力

## 二、 渠道老板的店面销售管理和协调能力提升

### 1. 如何有效地管理和推进营销目标的实现？

- 1) 周瑜和安七炫的案例
- 2) 目标任务的有效管理与推进的关键因素
- 3) 营销目标与日常的管理有效结合起来的方法和步骤
- 4) 把握重点和方向，高效推进营销目标的实现

### 2. 如何持续提升和发展店面的业绩能力？

- 1) 案例：业绩的抓手？
- 2) 提升店面业绩能力的 2 个关键要素
- 3) 通过有效的销售数据分析和评估营销问题的方法
- 4) 店面营销能力评估的维度和工具运用

5) 针对短板能力的有效分析与深度挖掘

6) 针对性工作计划的形成与跟进

### 3. 如何有效组织和促进营销活动的开展

1) 案例：市场复苏的促销

2) 营销活动关键要素管理：人（店面营销人员）、地（店面销售环境）、时（时机与时间）、事（激励与政策）、物（物料）的有效管理

### 4. 如何培训和指导店面人员业务能力的提高

1) 案例：他们在适应什么？

2) 业务能力的核心内容：客户化解读及呈现的水平

3) 产品的客户化解读步骤及内容

4) 产品宣传推广的重点与呈现方法

5) 业务能力提升的有效培训：方法和要点

### 5. 如何协调和利用资源调动店面销售？

1) 案例：资源的作用？

2) 资源管理：可利用资源的

- 3) 资源协调的方法，资源交换的技巧和资源分配的原则
- 4) 合理利用资源调动营销活动的实践

## 6. 如何长期维系和加强周边关系？

- 1) 周边关系经营的案例
- 2) 周边关系维系的价值
- 3) 案例：关系的实质？
- 4) 关系维系的关键：利益认同
- 5) 利益认同的几种常用方法
- 6) 日常利益沟通实施的关键要点
- 7) 关系建立与关系经营