

门店业绩倍增之四把金钥匙

讲师：石华彬

第一把金钥匙：营造有吸引力的门店

- 1、 门店日常管理
- 2、 货品管理
- 3、 陈列管理
- 4、 顾客体验管理

第二把金钥匙：门店绝对成交“十步曲”

一、 准备

- 1、 形象与礼仪
- 2、 如何学习产品知识
- 3、 如何利用第三方评价

二、 迎候客户

- 1、 迎候客户应该做什么
- 2、 迎候顾客不应该做什么
- 3、 空间距离

三、 接近客户

- 1、 把握接近客户的时机
- 2、 接近客户的方法和语言技巧

四、 探寻需求

- 1、 聆听与发问
- 2、 开放式提问和闭锁式提问
- 3、 状况提问与感觉提问
- 4、 问问题背后的问题
- 5、 铺垫引导式提问
- 6、 提问循环

五、 说服

- 1、 产品说服尺度把握
- 2、 产品呈现的技巧
- 3、 说服中的异议处理
- 4、 如何处理价格异议

六、 成交

- 1、 成交的心态

2、8种成交技术

七、 关联销售

1、关联销售的时机

2、关联销售逻辑和技巧

八、 收款恭送客户

1、收款的礼仪和注意事项

2、恭送客户的礼仪和注意事项

九、 登记客户档案

1、如何让客户登记

2、客户登记的要素

十、 售后服务

第三把金钥匙：会员管理秘籍

一、会员拓展之“六脉神剑”

1、会员开卡

2、熏蒸项目

3、新品体验

4、转介绍

5、老年团队赞助

6、公益活动（福利院探望老人、义工活动）

二、会员服务之“15 把小飞刀”

1、产品优惠待遇

2、生日聚会活动

3、会员服务日活动

4、节日联欢会活动

5、聚会旅游活动

6、文体活动

7、会员交流平台搭建（微信公众号、微信群、QQ 群等）

8、健康知识讲座

9、新品上市发布会

10、产品售后服务与跟踪

11、上门服务

12、积分馈赠

13、特别关怀活动

14、组建兴趣爱好俱乐部

15、 联营合作优惠

第四把金钥匙：加盟商管理之自我修炼

1. 知识与技能：

金牌加盟商管理角色认知

金牌加盟商的核心能力清单

2. 过程与方法：

管理的职能

从销售员——管理者——经营者的三级跳

3. 态度与价值观

管理者 VS 经营者

金牌加盟商之六脉神剑

4. 打造黄金门店的四个关键

店面形象与营销，销售定存亡

服务导向，企业存在的价值就是服务顾客

制度第一，过程保证结果

复制人才，建立高效团队

