

# 连锁企业盈利系统营销策划总裁班

## 课程背景：

参加这次营销策划项目班演练的目的，是为您和团队在繁忙的日常管理中准备的一个休息驿站，您可以带领您的团队同史天机老师一同思考连锁经营管理问题。其实在史天机所服务的成功连锁的企业管理方法都是隔行如隔山，但隔行不隔理，史天机老师认为只有不成功的企业方法才不一样。成功可以复制，可以学习，要把连锁企业管理的成功经验带回去，参加这次演练，您的企业就一定会更有竞争力，针对创业型企业一定会更知道方式方法和流程。史老师的演练是为您的管理团队设计的连锁盈利系统互动平台，邀请的是董事长、总经理、副总、财务总监及创业者，创建的不仅仅是企业家个人成功的基因，而是你们经营管理团队共同带领下的连锁企业成功！

为了提升企业的利润，您也许参加过很多培训，可关键在于这些培训最多使您个人得到提升，您参加过能使您的经营管理团队共同提升的实战演练吗？史天机老师两天全程和您的经营管理团队一同解剖、演练以及磋商连锁盈利系统的竞争致胜法宝。

## 课程目标：

- 1、连锁高层团队运营定位——“连横拓展、锁纵盈利”发展模式，打造连锁核心竞争优势
- 2、设计运营标准化系统——精细的标准化系统、完善的特许加盟体系、保证连锁复制全面克隆
- 3、督导训练系统——如何建立督导训练系统，搭建人才培养平台，满足扩张需要
- 4、运营执行系统——建立有效的执行系统，实现运营军事化复制输出，提升盈利能力与运营效率
- 5、市场策划系统——形成可以实施的方案，带回企业。指导经营管理团队，成就您的连锁帝国

## 课程特色：

- 1.属于微咨询，工具方法多于理念理论。
- 2.强调实操和课后运用，纯干货。
- 3.案例丰富，借鉴性强。
- 4.授课方式多样，理论分析，案例研讨，现场模拟，即兴解答，课后辅导，保证学习效果的落地。

课程时长：2天

## 课程对象：

- 1.民营企业董事长，总裁，总经理，股东。
- 2.副总裁，总监，分公司经理等高级管理人员。
- 3.品牌经理，策划经理，媒介经理，公关经理，广告经理等专业技术类中层人员。

## 课程大纲：

### 第一章 未来中国连锁企业靠什么竞争盈利？

#### 一、解决问题：

- 1、如何让连锁企业“连”得好，“锁”得紧？
- 2、连锁企业定位：连横、锁纵的战略组合

- 3、决定连锁企业盈利力的5大手段
- 4、检测连锁企业盈利力的3大工具

#### 二、课程收获：

分析连锁企业盈利的本质；确定连锁企业未来的定位

三、史天机老师真实案例：高丽王朝餐饮集团案例分析

## **第二章 连锁盈利**

### 一、解决问题：

- 1、连锁盈利系统的六个关键要素
- 2、监控连锁盈利的四类财务报表
- 3、连锁企业财务指标设计与分析
- 4、化解连锁企业财务风险和盈利危机——财务报表运用

### 二、课程收获：

针对您的企业诊断财务风险和盈利存在的问题

三、史天机老师真实案例：国健集团喜之家牛肉面财务风险和盈利比较

## **第三章 咨询演练 1(第一天)**

### 一、活动内容：

- 1、企业诊断(企业老总来参加演练时现场由史天机老师指导对自己的企业现场诊断，出诊断报告)
- 2、根据诊断报告制订您企业的年度规划(由史天机老师指导现场讨论，现场分析，完成企业的“年度规划”草案)
- 3、现场参训连锁企业财务报表分析
- 4、盈利系统构建

### 二、解决问题：

- 1、连锁组织系统
- 2、连锁盈利运作系统(标准化系统、督导系统、培训系统、市场策划系统、运营执行系统)
- 3、连锁资金管理系统
- 4、内部审计与风险管控系统

### 三、课程收获：

学会为您的企业设计盈利组织架构及管控模式建立盈利与运营执行管控平台

四、史天机老师真实案例：北京普尔洁为什么可以异军突起？

## **第四章 盈利核心板块**

### 一、解决问题：

- 1、连锁盈利模式复制
- 2、单店盈利能力提升
- 3、连锁效益成本扩张
- 4、连锁品牌资本运营

### 二、课程收获：

明确您的企业财务管控模式目标，复制连锁盈利，提高单店效益

三、史天机老师真实案例：揭秘并深度剖析普尔洁洗衣连锁制胜法宝

## **第五章 盈利过程管控**

### 一、解决问题：

- 1、连锁运营收入管控
- 2、连锁采购成本管控
- 3、连锁物流配送管控
- 4、连锁经营费用管控

### 二、课程收获：

为您的企业优化营销渠道，保证营收，控制费用与达成盈利

三、案例分析：传统商业百货吉林欧亚集团为什么能做到当地老大？

## **第六章 咨询演练 2(第二天)**

### 一、活动内容：

- 1、解剖您的营运管理模式，搭建高效管理团队
- 2、解剖您的市场、客户和渠道管理模式，分析您的内部盈利控制系统，设计具有成长和竞争优势的盈利管控方案
- 3、演练“连横拓展、锁纵盈利”——全景实战连锁竞争游戏“鹿死谁手？”

## **第七章 盈利预算平台**

### 一、解决问题：

- 1、盈利之母——预算管控系统
- 2、预算编制容易执行难
- 3、预算执行常见不良行为剖析
- 4、预算差异分析报告

### 二、课程收获：

设计全面预算方案，演练“经营业绩考评会”，理解如何达成盈利目标

三、案例分析：破解华润预算管理的“盈利密码”

## **第八章 盈利绩效考评**

### 一、解决问题：

- 1、连锁经营绩效的盈利点
- 2、绩效考评系统与薪酬管控
- 3、总部对门店管控绩效的考评
- 4、盈利管控考评——“经营业绩考评会”

### 二、课程收获：

解答如何使连锁企业绩效考核与激励能公正、公平、公开、合理，如何提升总部对门店盈利管控水平

三、案例分析：“老兰州牛肉面馆”为什么改成了“馒头店”？

## **第九章 咨询演练 3(第三天)**

### 一、活动内容：

- 1、如何制订合理、适用、有效的绩效考核激励与薪酬方案
- 2、模拟开“经营业绩考评会”，将 3 天的演练聚焦、落地，让企业管理团队体验到如何管控利润和绩效，现场和专家对话，解决 3 天中疑难问题。

