

李锦记《新环境和新形势下的渠道建设和终端管理》

定制化企业内训课纲

主讲：许敬友

第一部分：新环境和新形势的简要认识

- 1.1 经济下行，成本增加，竞争加剧。
 - 1.2 消费升级，产业滞后。
 - 1.3 互联网经济碾压实体经济。
 - 1.4 快速成功一夜暴富 VS 工匠精神专注态度。
 - 1.5 互联网思维的再认识。
 - 1.6 互联网+国家战略的再思考。
- 案例研讨：达利的崛起与康师傅的没落。

第二部分：互联网+时代的营销创新与厂商关系

- 2.1 销售本质的四层次变化。
 - 2.2 互联网+时代的四大营销公式。
 - 2.21 客户买便宜≠客户占便宜。
 - 2.22 给客户所需≠给商家所有。
 - 2.23 公关公益公德>利益驱使。
 - 2.24 持续依赖>瞬间冲动。
- 案例研讨：某品牌蛋糕的暑假促销案赏析。
- 2.3 互联网+时代厂商关系探讨。
 - 2.31 厂商关系历史阶段分析。
 - 2.32 厂商关系现阶段探讨。
 - ①战略合作伙伴关系。
 - ②全局掌握与局部发展。
 - ③市场信息先锋与战略策略统帅。
 - 4 厂商主导，经销商协调配合关系。
 - 2.4 调味品行业发展的十大趋势。
 - 2.5 调味品厂家主要渠道简析。
 - 2.51 批发市场
 - 2.52 KA.
 - 2.53 团购。
 - 2.54 餐饮。
 - 2.55 便利店
 - 2.56 电商平台
 - 2.57 直供。
 - 2.58 企事业单位福利。

2.59 礼品组合。

2.59+ 店中店。

2.59++ 自建专卖店形象店。

以上各种渠道做详细分析，给李锦记经销商一些哪些现在可以用，将来可以用的方法与思路。

2.6 现在李锦记经销商在终端管理方面的重点及难点。互动探讨交流。选取三个问题做深入分析。

2.7 李锦记经销商在终端关系方面的实用方法与思路的指导。

第三部分：互动探讨交流，选取典型学员的典型问题，许大业做现场分析，提供解决方案的思路与方法。