

《门店促销策略与方案》

时间：2天1夜 201年月一日

柳叶雄“24569”促销策略

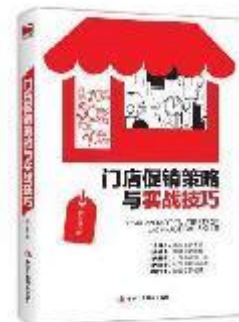
促销策略4大核心：让更多的人进店、让进店的人买得更多

促销策略4大模块：“规划、设计、组织、创新”

创意促销5大要素：实惠、消费者参与、新颖、刺激、传播

促销技术6大数据：“销售额、平均折扣、件单价、连带率、门槛值、过...”

创意促销9字口诀：“玩数字、玩文字、玩游戏”



培训收益

转化应用，倍增门店业绩

- 2、帮助学员掌握门店促销问题的根源，突围门店同质化促销思维，强化创意促销思维与灵感
- 3、帮助学员掌握“促销高手过招，见招拆招”技术以及各大主题促销方案
- 4、帮助学员掌握门店促销“四大秘诀”以及创意促销技术
- 5、指导学员掌握促销的“规划、设计、组织、创新”技术，从而实现目标门店目标达成
- 6、通过现场实操沙盘模拟演练，工具表单的应用，小组PK促销方案，让学员现学现用

授课方式

专业技术 40%

实操训练 40%

点评改进 20%



《门店促销策略与方案》 培训课纲

【门店业绩提升专家 柳叶雄】

【培训对象】

品牌总监、经理、主管、零售商、店长、

【培训时数】

2天1夜 (201年月一日 9:00—12:00 14:00—17:00 19:00—21:30)

【课程大纲】

第一讲：商品与促销的六大数据

一、促销活动关键指标与春夏季商品的关联

- 1、促销满额门槛值的设置技术
- 2、促销连带率的设置技术
- 3、促销客单价的设置技术

二、促销的七大问题揭秘

三、商家联盟促销问题大揭秘

四、产品的特性与新零售的促销思维模式

- 1、产品特性解析
- 2、新零售“进店诱饵思维模式”
- 3、新零售“成交诱饵思维模式”
- 4、新零售“借力整合资源模式”

五、案例解析促销的六大数据

促销技术6大数据：“销售额、平均折扣、件单价、连带率、门槛值、进店数、”

实操作业：

- 1、评估门店促销方案以及促销中连带率、平均折扣的设计是否合理，如何改进
- 2、拟定区域联动与商家联盟的方案

落地工具：

- 1、《商家联盟促销活动表》
- 2、《促销活动六大数据预测规划表》

★第二讲：促销策略的四大模块

一、春夏季节日的盘点

二、促销策略 4 大模块：“规划、设计、组织、创新”

三、促销的 2 大核心

四、促销攻略与方案训练（以实操案例讲解十大工具）

- 1、促销规划篇——7 大规划与 3 大工具
- 2、促销设计篇——5 大内容与 3 大工具
- 3、促销组织篇——7 大内容与 3 大工具
- 4、促销创新篇——3 大内容与 1 大工具

四、主题沙盘演练（不同目的的目标的主题促销方案设计）

实操作业：

- 1、针对某节日，设计一份门店促销方案

落地工具：

促销必备《十大工具表单》

★第三讲：节日实操方案分享与解析

一、各小组分享主题促销方案

二、评委按照《活动内容设计评估表》进行评定与提出改善建议

三、老师点评与改进

四、提炼创新方案核心点

实操作业：

运用《活动内容设计评估表》针对近期的促销方案进行评估，并加以提炼与改进

落地工具：

《活动内容设计评估表》

★第四讲：促销技术“独孤九式”的应用

第一式：创意式促销

创意促销 5 大要素：实惠、消费者参与、新颖、刺激、传播

创意促销 9 字口诀：“玩数字、玩文字、玩游戏”

第二式：买赠式促销

第三式：娱乐式促销

第四式：充值买单式促销

第五式：以箭换雕

第六式：连带有奖式促销

第七式：狙击拦截式促销 第八式：折扣艺术促销

第九式：混搭式促销

实操作业：

- 1、拟定门店的创意促销活动方案（需满足五大要素）
- 2、结合课程讲解，将店铺以往用的折扣用“折扣的艺术”进行转化实施
- 3、结合门店产品结构设计“区域混搭式”促销方案

落地工具：

- 1、《四大原则赠品一览表》
- 2、《区域混搭计算公式法》

【柳叶雄老师介绍】

【柳叶雄老师】

柳叶雄老师专注于“经销商和店铺业绩提升培训”

历任过鞋服行业品牌的部门经理、总监、总经理职务；

国内首创培训实操倍增业绩推广者

（好不好，看看实际销售多少）

中国第一位研究并成功推广“店铺实操系统”导师，

1天的课程中，用3小时带领学员到店铺实操销售，

使销售业绩倍增3-10倍，指导学员学会“实操模式”。

【老师挂职职务】

多家培训公司高级讲师

长沙普迪亚公司董事

泉州零工互联网科技公司董事

泉州红双喜公司“万岁诚品”鞋业商学院院长

中国人力资源开发研究会特聘专家

泉州市企业管理顾问团专家老师

仰恩大学经济学院研究会顾问

【出版书籍】

《绩效管理实战手记》

《门店促销策略与实战技巧》

【部分案例】

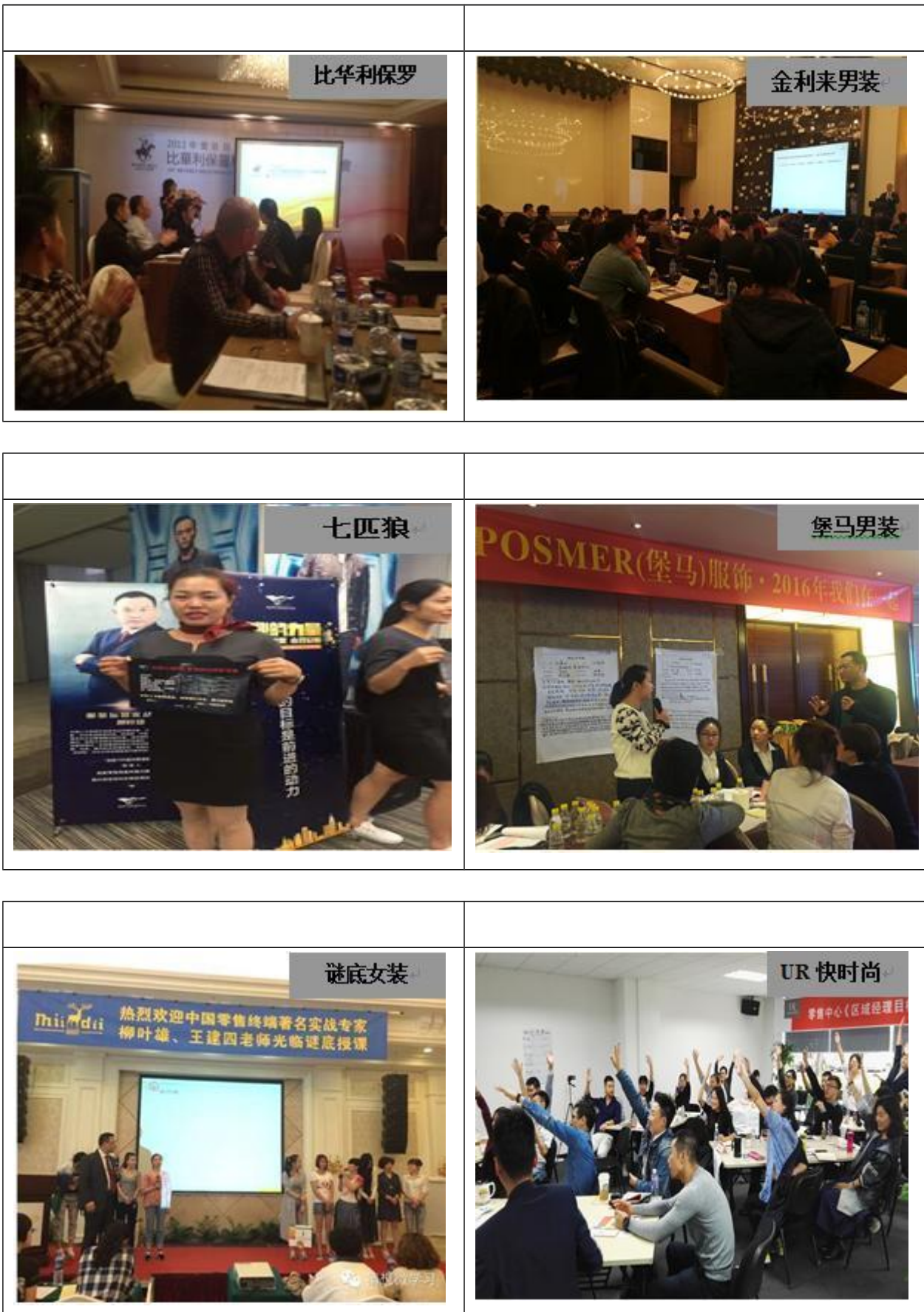
比华利保罗、堡马服饰、圣宝龙男装、七匹狼、才子男装业；谜底女装、UR、设计师品牌花儿开了、朵以女装；艾莱依、桃花季内衣；太平鸟童装（minipeace）、铅笔俱乐部、走永高人、小骆驼（明伟）、哈比特、雪娃娃；小石头、婴派、1001夜童装；361°、乔丹；花花公子、红蜻蜓、富贵鸟戈美其女鞋；塞飞洛、澳洲袋鼠皮具、BOSSLONG皮具；佳丽斯家纺、红豆家纺装；雀氏、皇派门窗、皮阿诺橱柜、板川集成灶、艺龙家居；金冠食品、喜多多食品、蜡笔小新、晋江沃尔玛、三福百货、邯郸阳光百货、长春欧亚商都……



培训导师:柳叶雄



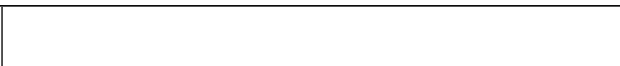
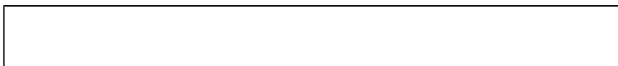
【柳叶雄老师培训现场剪影】



【柳叶雄老师培训现场剪影】









纤妍内衣



佳丽斯家纺

【柳叶雄老师培训现场剪影】



艾莱依羽绒服



塞飞洛皮具



皇派门窗



皮阿诺橱柜



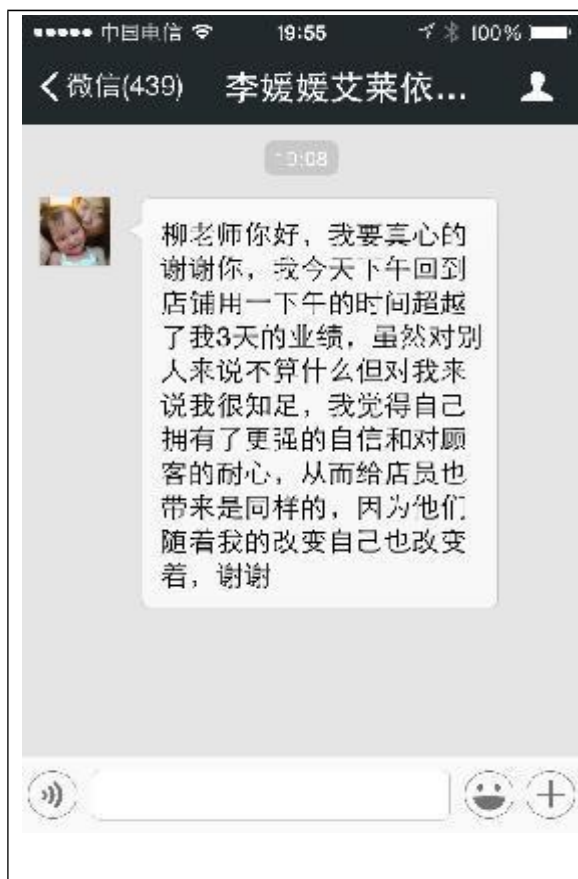
【柳叶雄老师培训现场剪影】





【学员反馈与学以致用成果分享】

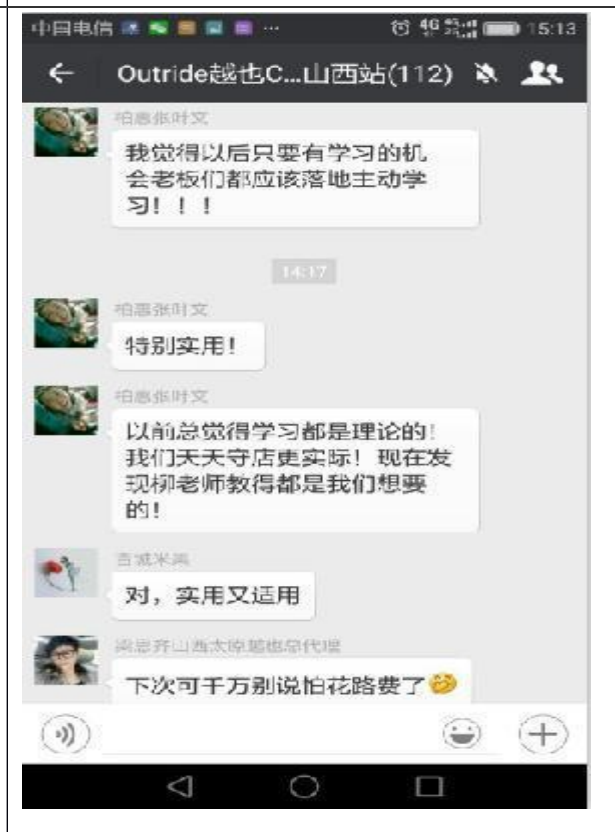
<p>学员零售商——课程感受</p> <p>您好，柳老师，我是周震琴。</p> <p>听了您的课让我受益非浅，很有用。这趟来的太值了，谢谢！</p> <p>柳老师你好！我是熊宗荣。</p> <p>今天听了您的分享收获挺大的，很多思路很特别，有别于其他老师的实操性。有机会多多请教您！</p>	<p>学员零售商——课程感受</p> <p>您好，柳老师。我是来自苏州吴江的零售商陆华。感谢您今天传授了如此精彩而太实用的促销技巧。很有启发。回去就用。原本还在埋怨怎么订货会的地址那么不方便。现在心情豁然开朗，太值了。谢谢您柳老师。辛苦了！晚安！</p>
<p>学员店长——课程感受</p>	<p>学员店长——课程感受</p>



学员零售商——课程感受



学员代理商——课程感受



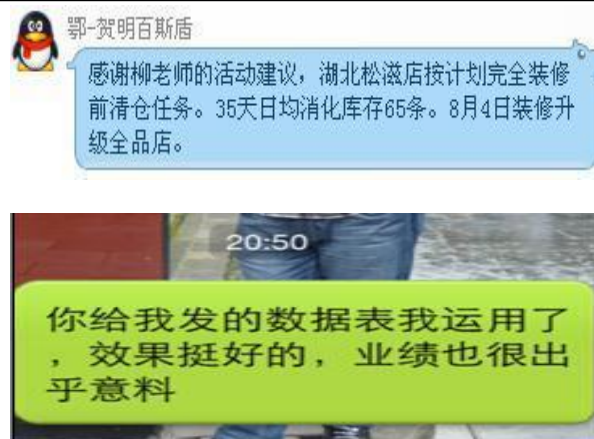
学员零售商——课程感受



学员店长——课程感受



学员零售商——学以致用 消化库存



学以致用 第2天单店销售额 12.7万多



学员落地实操：武汉孕婴坊 VIP 实操落地，80 平方的店铺，两日 VIP 销售达到 32.8 万



学员零售商——落地实操 现学现用于门店：

学员零售商——女装库存快速清空



学员零售商——现学现用拼单促销技术处理库存



学员零售商——促销技术之赠品应用

