

本课纲以指引学员“认清趋势、变革经营思维、模式、重新布局门店盈利系统”为核心授课点

《新趋势 新思路 新模式 新出路》

——持续盈利发展策略

时间：1天 年_月_日

一、课程目的

- 1、**现状与趋势**：引导学员清晰现状与发展趋势，清晰竞争变革必须与时代变革同步改变才有新出路
- ▲ 2、**思维与格局**：引导学员改变传统的坐等客户、高毛利销售模式，必须营销策划结合跨界多模式盈利
- ▲ 3、**门店新布局**：引导学员在趋势中重新布局实体店盈利系统；如何获客、留客、粘客、锁客、回客
- ▲ 4、**新模式整资源**：引导学员在趋势中优化商业模式、经营模式、管理体系，从而让门店持续盈利发展
- ▲ 5、**新思维新出路**：思维改变行为方式、技术迭代更新，门店引流、成交、大单策略必须创新

二、课程导读

- ▲ 1、**趋势**：行业的发展历程与发展趋势将会呈现哪些特点呢？如何在趋势中把握机会发展呢
- ▲ 2、**经营思维**：竞争变革与时代变革——“产品为王到渠道为王到终端为王再到用户为王”
- ▲ 3、**渠道思维**：渠道下沉、渠道多元化、渠道从宽度到深度的调整，这些该如何改变呢
- ▲ 4、**盈利模式**：以用户为导向，如何整合资源、深度服务客户，如何建立门店盈利系统呢
- ▲ 5、**变革**：如何在发展趋势中做模式变革、经营变革、管理变革、服务变革、资源变革呢
- ▲ 6、**突围**：面对线上线下、国家政策调控、成本增加、竞争供大于求，经销商如何布局突围呢？
- ▲ 7、**布局**：业绩持续增长必有全局思维、利他思维、如何从产品、团队、渠道、活动策略、用户布局呢？
- ▲ 8、**工具**：新零售的时代，经销商必须结合新零售的工具去服务客户，开发市场，满足用户需求



助力目标实现



柳叶雄老师

三、课程时间与对象

授课时间
培训对象



1天 ___年 月 日

代理商、零售商、分公司总经理、总监

四、授课方式



· 讲授
· 互动体验

· 小组练习
· 小组讨论

· 角色扮演
· 案例分析

· 启发互动式教学
· 作业辅导式落地

五、课程大纲

● 第一讲：行业的发展与趋势变革

▲ 一、行业发展现状

1、网购发展迅猛

● 思维导向：实体店单渠道 VS 多渠道

2、大众客群向精准客群的转变趋向

● 思维导向 1：大众客群 VS 精准客群

● 思维导向 2：顾客记忆点 VS 门店人性点（顾客不是因为你的一个赠品而复购或转介绍）

3、个性化的崛起

● 思维导向：传统服务 VS 精准服务

4、组合店销售占比较大

● 思维导向：单渠道 VS 整合渠道

5、行业品牌集中度较低

● 思维导向：区域品牌 VS 大众品牌

6、连锁品牌呈现微利化

● 思维导向：商业模式 VS 利益链

▲ 二、行业遭遇的共性问题

1、业绩下滑、利润下滑、资金回笼慢、经营问题、管理问题、团队问题

2、核心问题：业绩与发展

▲ 三、透视趋势大数据看问题

1、农业、工业、信息、互联网、移动互联网、智慧大数据时代的竞争变革

2、时代发展的大趋势

思考：大部分经销商处在移动互联网的时代做着农业和工业时代的模式，仍靠产品赚差价



▲ 四、门店的发展区域与走向

- 1、销售期（门店特点）
- 2、体验期
- 3、社群期
- 4、跨界期
- 5、资源整合期

▲ 五、行业未来变革方向

- 1、产品自主创新、加快设计师队伍的培养
- 2、完善渠道建设，多元化渠道呈必然结果
- 3、品牌商、代理商、零售商、共建品牌附加值，增值服务消费商
- 4、专业人才输出
- 5、门店7化变革
 - 5.1 销售智能化
 - 5.2 大数据管理普及化
 - 5.3 VIP管理精准化
 - 5.4 促销互动娱乐化
 - 5.5 店铺个性化
 - 5.6 服务与管理人性化
 - 5.7 线上线下一体化



● 第二讲：经销商的经营思维变革

▲ 一、经营思维变革

- 1、竞争到顾客导向
- 2、价格到价值导向
- 3、交易到关系导向
- 4、产品到服务导向
- 5、本行到跨行导向
- 6、买卖到模式导向

▲ 二、观念变革

- 2.1 “产品经营”到“人心经营”的变革
- 2.2 “投入”与“产出”的观念变革
- 2.3 “高利润”到“低利润和市场占有率”的观念变革
- 2.4 “被动服务”到“主动服务”的变革

▲ 三、经营策略变革

▲ 四、新零售下的谋局与格局的转变

- 4.1 谋局
- 4.2 布局
- 4.3 控局
- 4.4 破局



● 第三讲：经销商业绩暴增谋略

▲ 一、实体新零售的六大思维与六大技术暴增业绩（原创）

▲ 二、业绩暴增谋略实操案例

- 1、整合思维的概念
- 2、整合思维需跨越行业
 - 案例：“三体”——我消灭你，与你无关
 - 案例：免费的疯抢收费的
- 3、实操技术暴增业绩
 - 案例1：某中高端品牌10天内快速收回投资成本70万**
 - 案例2：某实体门店业绩暴增3倍的整合技术秘笈**

悟：您的引流型和成交型赠品是什么

悟：您的商业模式如何升级

4、粉丝运营暴增业绩

案例 4：某品牌运用赠品入口技术业绩持续增长 80%

5、充值递进技术暴增业绩

案例 5：长沙家店商行运用洗衣液模式结合充值递进技术 3 天收款 48 万元

6、7+1 谋略暴增业绩 (柳叶雄老师最新创作)

技术导向：7 流 + 1 流

