

本课纲以“提升门店进店人数的思维与具体实操技术”为核心授课点，从而提升业绩

# 《引爆客流 飙升业绩》

时间：1-2 天版可定制

## 一、课程目的

- ▲ 1、**业绩公式**：通过培训，让学员快速掌握提升门店业绩的核心要素与业绩公式
- ▲ 2、**流量思维**：通过培训打开学员思维，掌握提高流量的原理、思维方式
- ▲ 3、**流量入口**：通过培训让学员精准定位目标客群，掌握多渠道目标客群的流量入口
- ▲ 4、**流量方案设计**：指导学员依据精准客群、流量思维、流量入口设计引流方案，实操学以致用。
- ▲ 5、**流量资源**：指导学员充分挖掘自身资源，整合外部资源，设计不同的引流方案，从而提高门店业绩

## 二、课程导读

- ▲ 1、客流分化、进店数减少，行业压力越来越大，模式更新快，实体店零售商如何找到自己的出路呢…
- ▲ 2、没有客流、没有进店数、一切都是 0……
- ▲ 3、实体店顾客进店的有六大渠道，线上线下引流有二十多种方式，我们用了多少种方式来引流呢……
- ▲ 4、店铺没有顾客，导购坐等顾客进店，工资照发、成本增加、利润下滑、生意难做，该如何突围呢…
- ▲ 5、如何找到精准的目标顾客群体，他们常出入的场所在哪里？我们该如何去邀约呢……
- ▲ 6、如何通过策划，让更多的消费者来体验，通过体验促进成交，从而增加业绩……
- ▲ 7、零售商是否还是坐等顾客呢？如何走出去？如何整合资源？多渠道引流顾客进店呢……
- ▲ 8、开店盈利的核心是“让更多的人进店、让进店的人买的更多”怎么做？……走进我们，携手共进！



助力目标实现



柳叶雄老师

### 三、课程时间与对象

授课时间

年 月 日 (1-2天版可定制)

培训对象



零售商、督导、店长

### 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1讲：业绩飙升的三大金钥匙

- 1、销售额 = 进店数 × 成交率 × 客单价
- 2、提高进店数的五大要项
- 3、提高成交率的三大核心
- 4、提高客单价的两大指标

#### 第2讲：流量思维

- 1、鱼塘思维
- 2、诱饵思维
- 3、买客思维
- 4、整合思维

#### 第3讲：流量入口

- 1、线上引流
  - 1.1 微信引流
  - 1.2 社交平台引流
  - 1.3 电商平台引流
  - 1.4 直播引流
- 2、线下引流
  - 2.1 品牌知名度引流
  - 2.2 店铺形象引流
  - 2.3 店口分为引流
  - 2.4 实体广告引流

## 2.5 活动策划引流（20个入口引流）

### **第4讲：引爆客流实用小技术**

#### 1、门店形象类提升进店人数

案例：橱窗作品引流策略

#### 2、品牌力量类提升进店人数

案例1：顾客试穿拍照 + 明星秀策略

案例2：个性化门店引流策略（门口告示牌）

#### 3、店口氛围提升进店人数

案例：道具引流

案例2：红包墙的应用技术引流

#### 4、活动策划提升进店人数

案例1：联盟模型引流

案例2：大奖模型引流

案例3：买单模型引流

案例4：跨界整合模型引流

#### 5、互联网技术提升进店人数

案例：小程序与微信引流方法

### **第5讲：流量方案设计**

- 1、精准目标客群
- 2、分析流量分布图
- 3、设计流量入口
- 4、设计引流方案（运用资源整合与微营销引流）
- 5、设计宣传路
- 6、设计成交方案

备注：小组研讨、推演      物资：提前各各组准备 A3 纸 5 张，圆珠笔  
各小组拍照发群内分享探讨，老师甄选优秀方案