

本课纲以“现状与趋势、新零售的机会、业绩暴增的谋略、布局、实操技术”为核心授课点

《新零售业绩暴增谋略》

时间：1天 2020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，实体新零售竞争形态必须同步变革
- ▲ 2、**技术与工具**：引导学员必须运用智慧零售、数据零售的技术和工具来提升实体门店的业绩和利润
- ▲ 3、**新零售谋局**：引导学员掌握新零售下的实体店如何谋局、布局、如何获客、留客、粘客、锁客、回客
- ▲ 4、**业绩暴增思维**：入口思维、工具思维、递进思维、技术思维、整合思维、利他思维暴增业绩
- ▲ 5、**六大技术暴增业绩**：13大入口技术、新零售工具技术、粉丝裂变技术、7+1技术等暴增业绩

二、课程导读

- ▲ 1、**趋势**：如何在趋势中进行变革，如何进行重塑与蜕变？如何正确的把握变革的方向和突破的思维呢？
- ▲ 2、**变革**：经销商、零售商如何变革，如何从单店资源去整合外部资源，如何寻找“武器”来倍增业绩呢？
- ▲ 3、**布局**：业绩倍增必须有全局思维、利他思维、如何从产品、团队、渠道、活动策略、用户布局呢？
- ▲ 4、**工具**：新零售的大环境下，门店业绩提升必须依靠工具、技术，那么您的工具和技术有多少呢？
- ▲ 5、**新渠道**：新零售实体经济如何优化渠道、如何寻找新的客流、如何获客、留客、粘客、锁客、回客呢
- ▲ 6、**整合**：新零售实体门店业绩的突破，必须拥有资源的整合，在未来，你整合了哪些资源来助力销售呢
- ▲ 7、**突破**：业绩与利润的突破，必须从突破流量入口，那么，您入口的多少将决定您业绩的高低
- ▲ 8、**实操**：做到才是应道理，您的门店是否在变革中行动，多渠道多方位提升业绩了吗？





三、课程时间与对象

授课时间

1天 2019年 月 日

培训对象



加盟商、店长、区域经理、督导

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：实体店的发展与趋势变革

▲ 一、当下各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

▲ 二、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

▲ 三、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

▲ 四、经营思维与观念的变革

1、经营思维变革

- 1.1 竞争到顾客导向
- 1.2 价格到价值导向
- 1.3 交易到关系导向
- 1.4 产品到服务导向
- 1.5 本行到跨行导向
- 1.6 买卖到模式导向

2、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

▲ 3、经营策略变革

▲ 4、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

● 第二讲：实体新零售业绩暴增谋略

▲ 一、实体新零售的六大思维与六大技术暴增业绩（原创）

▲ 二、跨界整合思维与流量技术暴增业绩

- 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：你的竞争对手到底是谁？你能整合哪些资源？

▲三、入口思维与入口技术暴增业绩

- 1、入口思维的概念
- 2、赠品入口案例分享
 - 案例 1：某品牌运用赠品入口结合微信群粉丝营销，业绩提升 80%**
 - 案例 2：某童装品牌运用赠品入口技术业绩暴增 120%**
- 3、免费入口案例分享
- 4、高频低价入口案例分享（原创）
- 5、赠品的四大标准与四大原则（原创）

▲四、工具思维暴增业绩

- 思维导向 1：武器与士气
- 技术导向 1：粉丝运营技术暴增业绩
- 技术导向 2：玩转抖音打造爆款
- 技术导向 3：实体店红包墙暴增业绩（原创）

▲五、技术思维暴增业绩

技术导向：门店促销技术的 24569 策略（原创）

案例 1：活动 6 大指标的技术应用

▲ **案例 2：为何一个指标设置不同，活动效果相差 42% 的业绩**

技术指标：门槛值、连带率、平均折扣等六大指标

▲ **六、递进与裂变思维暴增业绩**

1、实体新零售递进思维的模式

2、递进思维的实操演练

原则：从低到高

3、递进与裂变技术的应用（原创）

案例：某高端服装店 300 平方如何做到年销售额 2100 万

技术导向：主副卡模型的技术应用

▲ **七、利他思维暴增业绩**

1、案例研讨：当下为何很多商家联盟效果不好

思维导向 1：利他与模式

思维导向 2：解决痛点与满足需求点

2、**一个月如何提升店铺流量 30%**

技术导向：异业联盟广告互投技术应用

3、**如何运用情感营销门店业绩增幅 60%**

技术导向：贴心服务与赠品模型的技术应用

4、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**

八、小结

实体新零售新模式新思维持续增加业绩

(模式 + 工具 + 跨界 + 资源 + 超级赠品 + 教育训练 + 标准输出)

