

站在互联网风口：经销商超级赢利模式

互联网风口：意味着猪都能飞起来

赢利模式：让猪飞得更久更安全

互联网的冲击已经震撼到每一位传统行业从业者，从某种意义上讲几乎不存在传统行业，因为在今天似乎所有的企业都必须跟互联网亲密接触，触电是这个时代必须。在信息化越来越普及的今天商业社会一直对互联网有毒中。借用两句话开启今天的话题：

这是一个最坏的时代：所有的行业被互联网搅得不得安宁，因为颠覆

总会带来阵痛。

这是一个最好的时代：互联网让生意越来越简单，因为沟通是生意的

开始。

所以我们必须改变：

在互联网形式下更加紧密的拥抱超级赢利模式。

课程目标：

- 了解互联网下门店生存现状；
- 总结成功案例；
- 寻找新的生存方式；
- 构建全方位店铺生态圈；
- 建设可触电的店铺管理模式

▫ 实现一本万利的超级赢利模式

第一章 店铺赢利模式分析

1.1 汽车后市场发展现状

1.2 店铺赢利三阶段

1.12 店铺经营四阶段

1.13 市场规模

1.14 未来趋势

1.2 行业现状机遇与挑战

1.31 企业成长案例

1.32 非轮胎产品销售案例

1.33 百万利润门店案例

第二章 店铺盈利模式

2.1 案例解析

2.12 雨刮电瓶销售案例

2.13 机油销售案例

2.14 四轮定位优秀案例

2.2 超级赢利模式

2.21 客户分析

2.22 超级利模式

2.23 超级赢利模式计算

第三章 提高店铺利润方法

打造汽车后市场的生态圈

3.1 跨界整合

3.2 圈子营销

3.2 提高进店率-微营销

1

3.2 提高成交率-体验式销售

2

3.2 提高回头率

3

3.3 棋盘产品

3.31 星巴克的故事

3.32 产促销捆绑

3.4 价格策略

3.41 店铺价格出现了哪些问题？

3.42 店铺价格四原则

3.43 价格制定类别

3.44 五种常见的定价策略

第四章 店铺标准化

4.1 服务标准-销售 16 步

4.2 操作标准

4.3 管理标准

4.31 员工管理

4.311 工资管理

4.312 日常管理

- 4.313 员工关怀
- 4.32 库存管理
 - 4.321 仓库库存管理
- 3.322 仓库安全
- 4.33 客户信息档案管理
 - 4.331 收集资料
 - 4.332 跟踪回访
 - 4.333 投诉处理
- 4.34 销售台账登记
- 4.35 利润管理
 - 4.351 资金日报表
 - 4.352 利润月报表
- 4.4 4S 标准
 - 4.41 店铺外观
 - 4.42 接待区
 - 4.43 休息区
 - 4.44 卫生间
 - 4.45 工作区
- 3.46 仓库区
- 4.5 陈列标准
- 4.6 氛围
 - 4.61 POP

4.62 手册

4.63 展示墙

4.64 灯光

4.65 音乐

4.66 堆头

4.7 评价标准