

《数智化店效引擎：终端门店效能倍增实战》

主讲：陈小洪

【课程简介】

本课程聚焦零售行业变革下的渠道效能提升与产品运营挑战，系统拆解门店效益核心指标流量转化逻辑及厂商协同机制。课程涵盖零售渠道融合趋势分析、数据化店效诊断工具应用、场景化空间优化策略、精准营销模型设计以及爆款产品操盘方法论，深度融合调味品行业特性，结合真实案例与可落地方案，助力企业破解流量分散、转化低效等痛点，实现终端效益增长与供应链协同优化。

【课程亮点】

1. **行业深度适配**：基于调味品行业客单价、复购率等核心数据，定制 SKU 优化策略与爆品推广路径；
2. **实战工具配套**：提供店效诊断表、社群运营 SOP、导购话术模板等工具，即学即用；
3. **场景化案例解析**：拆解“厨房场景化陈列提升客单价 28%”“社区试吃活动拉升复购率 50%”等标杆案例；
4. **厂商协同闭环**：设计库存共管、联合营销排期等利益共享模型，打通渠道协作壁垒；
5. **科学方法论体系**：从数据诊断到策略迭代，贯穿“短板定位 - 空间优化 - 团队赋能 - 爆品孵化”全链路。

【课程收益】

1. 掌握坪效、人效等核心指标拆解方法，精准定位门店运营短板；
2. 熟练运用动线设计、热区陈列等空间优化策略，提升终端场景转化力；
3. 构建会员分层运营与事件营销体系，实现私域流量高效转化；
4. 习得爆款产品“需求挖掘 - 卖点重构 - 转化闭环”全周期操盘逻辑；
5. 输出可执行的店效提升计划，同步强化厂商资源协同能力。

【授课风格】

1. **问题导向**：以终端真实痛点切入，通过数据看板与诊断工具引导深度思考；
2. **工具驱动**：随课配套标准化模板（如《社群厨房运营 SOP》《终端拦截话术》），强化实操转化；
3. **案例沉浸**：采用“策略解析 - 案例还原 - 工具演练”三段式教学，还原业务场景，推动知识内化与行为迁移。

【学员对象】 零售商及管理人员

【课程时长】 0.5 天，6 小时/天

【课程大纲】

模块一：零售变革下的厂商协同与店效挑战

一、零售变革对门店运营的影响

1. 消费者行为变化
 - ✓ 流量分散
 - ✓ 转化低效

2. 渠道融合趋势

- ✓ 调味品行业数据

二、门店效益的底层逻辑

1. 店效关键指标拆解

- ✓ 坪效
- ✓ 人效
- ✓ 客单价
- ✓ 复购率

【落地工具】调味品店效诊断表

模块二：如何快速提升店效

一、数据诊断：店效公式拆解与短板定位

1. 店效公式拆解： $\text{流量} \times \text{转化率} \times \text{客单价} \times \text{复购率}$
2. 短板定位

二、店效提升的四大策略

1. 空间优化
 - ✓ 动线设计：消费者动线设吸引法
 - ✓ 热区陈列：场景化陈列、商品结构调整
 - ✓ 数字化工具

【案例分析】某调味品品牌通过“厨房场景化陈列”，客单价提升 28%

2. 服务升级
 - ✓ 个性化导购
 - ✓ 场景化体验设计

【案例分析】某调味品品牌在社区店设“周末私房菜”试吃，复购率提升 50%

【落地工具】调味品导购话术模板

3. 精准营销
 - ✓ 会员分层运营
 - 会员标签管理
 - 社群维护
 - ✓ 促销活动策划
 - 合季节性活动
 - 事件性营销

【落地工具】《调味品社群运营 SOP》

4. 团队赋能
 - ✓ 销售技能标准化培训
 - 服务流程
 - 产品知识及话术
 - ✓ 激励机制优化
 - 赛马机制
 - 项目 PK 赛

【落地工具】《社群厨房运营模板》"7 日运营 SOP"

【落地工具】终端拦截术：促销员话术标准化

三、如何做好产品规划

1. 产品规划策略
 - ✓ 终端数据采集：客单价、复购率、SKU 动销率分析

- ✓ 基于区域消费数据的 SKU 优化产品组合策略
- 金字塔模型
- SKU 优化“三砍三增”原则
- 2. 如何打造爆款产品
- ✓ 基于用户需求的爆品打造
- 需求挖掘
- 快速验证
- 规模化推广
- ✓ 爆款三板斧
- 卖点重构
- 内容种草
- 转化闭环

模块三：总结与行动计划

1. 核心知识点回顾；
2. 互动答疑

【落地工具】《店效提升行动计划表》