**营销能力提升系列**

### 《门店业绩倍增的万能公式》

**》**

**课程费用：**5980元/人 （含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金）

**参训对象：**零售行业、零售门店店长&管理者、零售门店一线员工

**课程地点：**上海

**课程时间：**2天

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 第一期 | 第二期 | 第三期 |
| 4月11-12日 | 8月6-7日 | 12月11-12日 |

**课程背景：**

首先，如果你也是一位零售人，在这门课里，我有一箩筐的实战经验等你来学。

零售人都知道业绩为王，无论卖场内诸如无声导购、动线调整、散货理货、销售服务、班勤管理等等环节；还是卖场外，选人用人、团队建设、晋升激励、数据分析，一系列的关卡。都有很多很多的课程来讲，讲来讲去都是术层面的知识和技能。归根结底，术层面的所有动作都是为了业绩增长而来，零售行业有一个业绩增长万能公式。那么我的这堂课就围绕业绩增长，帮助大家一起拆解业绩增长的万能公式来找到零售门店业绩增长的突破口，让你从零售业绩增长的本质学会业绩提升。

每家店铺的业绩都不是单兵作战的结果，即使店长个人再优秀，某个管理层能力再强，也不能一个人达成业绩。

**适用学员：**

* 如果你身处零售企业总部，需要时刻观察行业，打磨手艺，但没有太多机会深入一线；
* 如果你在店铺担任店长、管理工作，需要升级自己的店铺经营办法，但身在局里反而没有头绪；
* 如果你是店铺里的一线员工，正在想办法精进技能，储备店铺经营管理知识，追求更大的职业进步——

这门课，让我的经验给你助力。

不算单店经营的情况，仅仅是连锁零售企业，就在全国有200多万从业者，25万以上的店铺。但是，零售业的大，不在于经济效益或者从业规模，而在于它的身影覆盖了每一处城乡、每一条街道。

可以说，店铺就在你身边，但你对它的了解可能还不多。这门课里，我会用内部视角帮你打开一个行业的大门。

我把经过了实践、总结和时间验证的经验，放在这门课里，一一从业绩提升的万能公式攻破店铺里的业绩难题。

**课程收益：**

1. 以简单实用为目标设计的学习课程，帮助学员了解并深刻领会在业绩公式的底层逻辑下，门店业绩增长的解决实际问题的思路和方法；
2. 全面深入的了解业绩公式的要素分析等实用技术和运用，解决门店运营工作中的实际问题和操作。
3. 实战介绍业绩公式引出的零售店铺最实用的打法和套路，提升零售业绩的能力和技巧，使你业绩倍增；

**课程大纲：**

**模块一：恒久不变的底层逻辑，零售行业业绩增长公式**

1. 零售行业的万能业绩公式导入
2. 业绩密码，业绩公式中的影响业绩的重要因素拆解与分类

**模块二：发现终端门店业绩突破点的利器，业绩公式的数据分析模型**

1. 数据说明一切，业绩公式的实践模拟计算
2. 业绩公式的漏斗逻辑

**模块三：精益管理一家门店：用业绩公式思维改善门店运营流程 （业绩公式的视角审视门店运营的流程）**

1. **流量密码：**商圈扫描你做了吗？；多渠道营销带动引流
2. **转化率的神奇魔法：**转化率的密码；高峰期的成交率
3. **客单价的关键点：**提升销售额客单价的秘诀
4. **复购率就是一买再买：**拉新会员是锁客利器，会员充值是复购的保障
5. **实战案例：**顾客只薅促销的羊毛怎么办？

**模块四：主动出击：业绩倍增的利器，营销活动中的业绩公式组合拳（实践案例应用）**

1. **实战案例：“**三点一线”操作的经典案例
2. **实战案例：**新开店3天打爆业绩的活动设计
3. **实战案例：**打爆节假日活动

**模块五：温度是灵魂，如何打造一家有温度的门店**

1. 导购怎样服务才不烦人
2. 温度取决于细节
3. **实战案例：**社区小店3公里的距离和50平米的温度

**模块六：万能公式不止一个，如何通过扫描，找到终端门店业绩提升的个性化解决方案**

1. 必须学会的六大业绩拆解公式
2. 找到业绩突破点，对门店业绩进行立体扫描

**讲师介绍： 邹冰老师**

* 湖畔大学1-3期校董助理、特约联络人
* 复星管理学院特约讲师
* 前复星管理学院、前豫园黄金珠宝学院、前森马大学
* 负责人

**知名高校实战社会导师**

* 上海复旦大学硕士生面试企业端特约评委、辅导老师
* 上海同济大学产学研实践基地企业端导师
* 加拿大多伦多大学访问学者

**海外企业专家顾问**

* 加拿大ATOM智能科技公司联合创始人
* 加拿大加粮集团战略发展顾问
* 多家中国企业驻加拿大产业咨询顾问、投资顾问、首席代表

**【背景介绍】**

1. **职场经验：**

* 20多年的工作经历中，15年聚焦连锁零售行业，5年投资集团经验。近10年的世界500 强企业管理经验 ，团队筹建及运营经验；辅助3家民营企业上市经验；
* **丰富的企业大学筹建及运营工作经验。**擅长打造组织人才发展与培养体系、经验萃取与知识管理体系；
* **善于战略制定并落地。**结合公司不同的发展阶段制定相对应的决策和管理机制，具备从战略决策和落地执行紧密结合的能力；
* **拥有丰富的跨行业管理经验。**具备很强的学习能力和适应能力；从事行业包括：战略咨询、管理咨询、连锁零售（商超、服装、黄金珠宝）、金融投资（涉及诸多行业的投资集团）；拥有丰富的金融行业，投、融、管、退的实际操作项目经验；
* **拥有多元化、跨文化管理经验。**具备很高的情商、逆商和沟通能力。曾经在海外企业、国内外资、民营、国企改制等不同类型企业工作，磨练了东西方文化差异和全球化、本土化文化差异环境下的工作能力；

**2、擅长领域：**

* 连锁零售行业业绩提升资深专家
* 企业大学顶层设计和体系化运营
* 经验萃取和知识管理体系搭建
* 互联网思维爆品课程设计与开发

**3、个人标签：接地气的连锁零售实战派专家**

聚焦连锁零售行业工作15年经验，2家世界500强企业高管，陪跑3家民营企业上市。

**打造“万店连锁裂变的组织模型：运培合一体系”，建立万家门店连锁发展的“运营+培训的运培合一”体系，保证围绕“业绩增长为目标、运营为逻辑、组织为保障”的人才培养和输出系统，**融合连锁零售行业的加盟商系统、店长系统、督导系统的运培合一体系化人才培养，为企业快速扩张提供源源不断的动力。

**报名表格：**

课程名称：《门店业绩倍增的万能公式》

上课时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 课程费用：5980元/人 上课地点：上海

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail： |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：**   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他 * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求 * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求 * 其他要求：   **听课须知：**   * 案例式教学，小班授课，限招35人； * 以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期。 | | | |