



佑童 研习社

佑童 · 企管
销售力课程

手把手教你做动销

u.tone

一切为使你更强大！

+ 自我介绍：



企业销售力系统构建教练

李刚国 老师

企业销售力系统构建教练

佑童企管联合创始人

14年乳品及婴童产品销售管理经验

6年以上品牌运营及零售管理经验

著有婴童行业首部实战专注《破局婴童》

被业内誉为“婴童行业最具实操经验”的营销专家！

十年专注：企业销售力的打造



前言

做一个“迷茫时期”的明白人！



现状：婴童门店的发展遇到了三岔路口

佑童·企管



什么让我们变得迷茫？

遇到的问题：

- 1、营业额持续下滑？
- 2、会员被竞争门店、电商分流？
- 3、流通产品不盈利，新品却越来越难推？
- 4、成本持续攀升，门店盈利能力持续下滑？

.....

现状：婴童门店面临的七大挑战

外部挑战

同业竞争

跨界竞争

政策风险

内部挑战

增长乏力

成本攀升

粗犷管理

人力瓶颈

课题：发现问题是解决问题的核心

门店业绩差的原因

导购推介力不足

产品竞争力差

门店影响力弱

产品滞销的原因

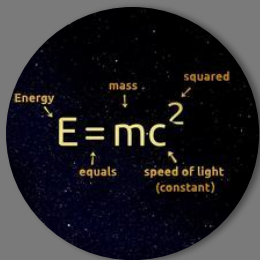
缺货影响【供应】

激励问题【绩效】

竞争影响【促销】

呈现力不够【陈列】

措施：课程纲要



一个公式



三个步骤



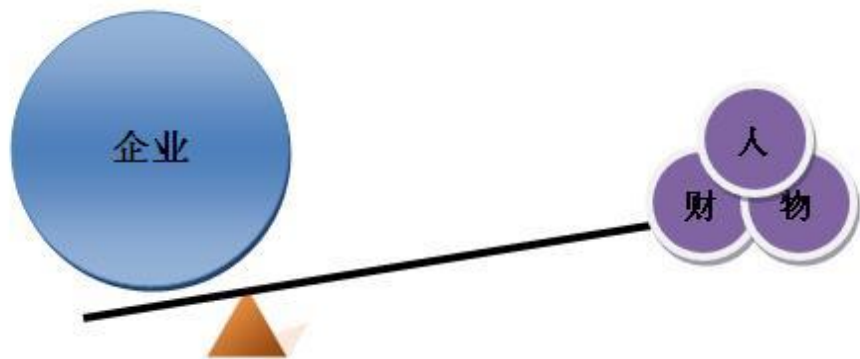
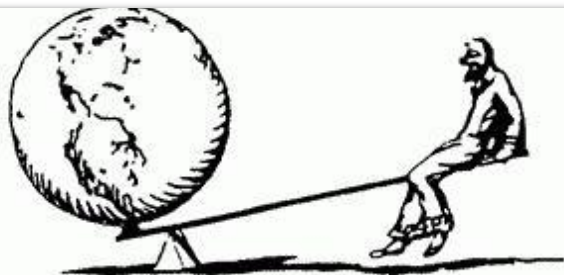
六大武器

彻底解决门店终端动销问题！

一、门店销售力提升公式


$$\text{门店销售力} = \text{商品力} \times \text{呈现力} \times \text{推介力}$$

1 理解商品力



何为商品力？商品、服务的质量等！

商品力是什么呢？

阿基米德言：
“给我一个立足点
和一根足够长的杠
杆，我就可以撬动
地球”。

在商业世界，商
品和商品力无疑就
是这个支点和杠杆。
同样，在企业里面，
那个支点就是我们

1.1 零售企业的商品力提升？



经营内容

销售商品的种类、数量、档次等



经营手段

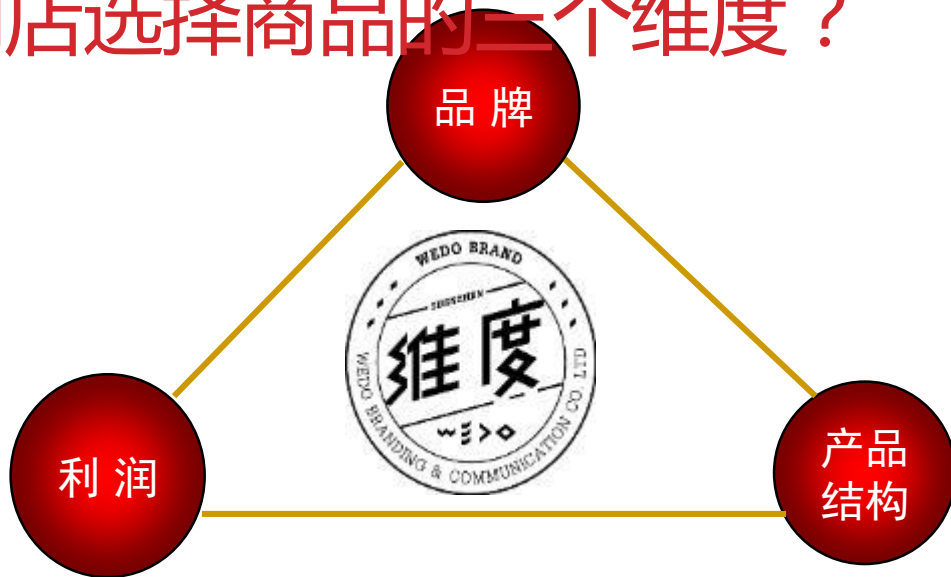
控制成本、获得客源的主要手段

零售企业的商品力提升着手点：经营内容和经营手段

1.2 零售企业的商品力管理？



1.3 婴童门店选择商品的三个维度？



门店商品选择与管理的三个维度

2 认识呈现力



呈现力-1



呈现力-2

呈现力：是一种能够将事物**固有特征**以及我们**想要传递**的信息，**通过**一定的手段、工具与技巧**传递**给我们的**目标受众**，以**获取**目标受众关注与认知的能力！

2.1 呈现力的三大核心

目的



引起关注
获取信任

内容



商品特质
价值信息

工具



呈现技巧
呈现手段

2. 认识呈现力-1

赚取
眼球



触动
情感



图片
真相



2. 认识呈现力-2

赚取
眼球



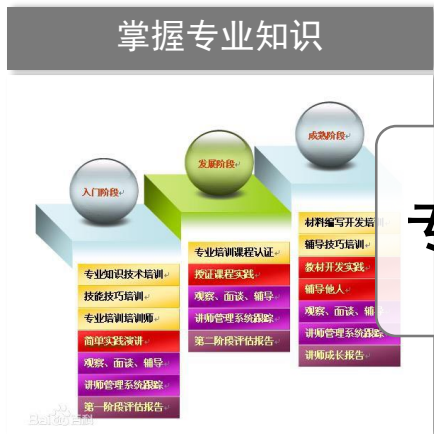
触动
情感



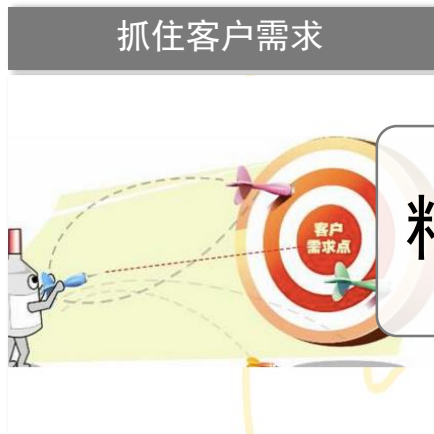
图片
真相



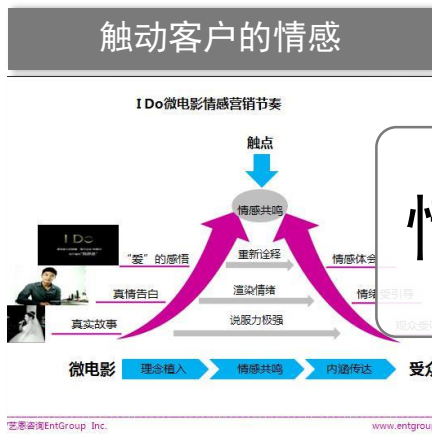
3 零售推介能力三要素



专业



精准



情感

二、商品推广的三大动作步骤

熟能生巧 · 活动不断 · 把握人性

商品推广的三个动作步骤



动作步骤：动作步骤解决的是方向路线问题，方向对了，路线对了，策略与方法对了，事情也就成了。

- 孰能生巧
- 一张图了解品牌
- 二维码扫描一切
- 消费者说服如此简单

动作1：孰能生巧

- 活动不断，顾客才喜欢
- 消费者福利
- 奶爸、奶妈福利
- 喂养无忧

动作2：活动不断

- 懂人性，才有发展
- 新客开PK
- 门店销售PK
- 品牌传播PK

动作3：有利才起早

动作一：熟能生巧

“一张图读懂O2O”

二维码扫描一切

消费者说服如此简单

步骤1
店员培训

步骤2
加强记忆

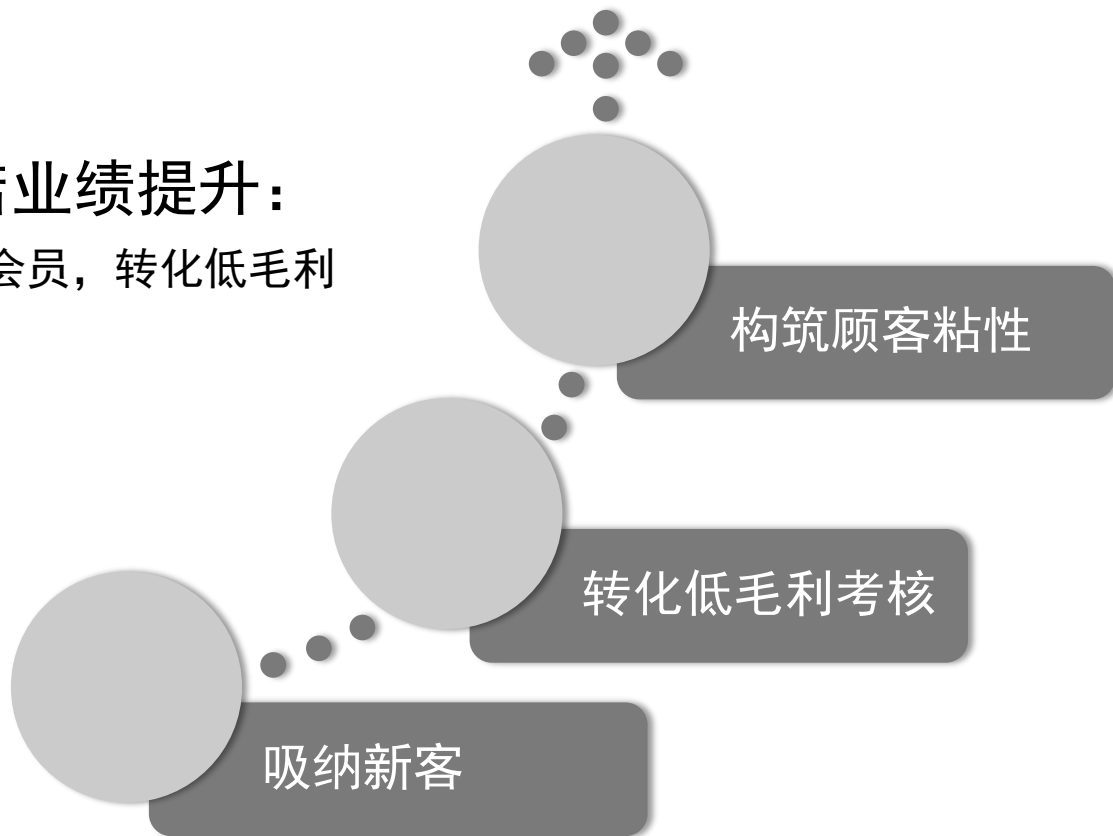
步骤3
运用实践



动作2：活动不断 顾客才喜欢

如何通过活动策划实现门店业绩提升：

通过不间断的活动推进，吸纳新的会员，转化低毛利客户，构筑核心顾客的销售粘性！



动作3：懂人性才会有发展



提成奖励



物质奖励



奖惩公告

销售任务及店长达标奖励(基础目标260万, 冲刺目标300万)

店	新天	青旅	王仙	白谭	妇幼	泰安	青上	浦口
指标	72	48	30	30	30	30	10	10
指标	88	60	40	40	40	40	16	16
达标	200元	200元	200元	200元	200元	200元	200元	200元

门店指标达成率PK (100%达成目标方可参与PK)

达成率第一名: 奖励500元
达成率第二名: 奖励300元

PK激励

三、门店动销与竞争的六大法宝

免费 · 造势 · 活动 · 参与 · 特价 · 价值



掌握六大法宝策划门店活动方案

吸纳新客

- ## 孕婴店福利来袭
- 国家级营养师亲临授课，育儿咨询1对1！

转化低毛利客户

- 雅培奶粉体验季
- 体验高品质的原装进口奶粉，让宝宝直健康成长！

构筑顾客粘性

- 寻找顾客见证
- 寻找100位急需补钙的宝宝！

通过不间断的活动推进，
吸纳新的会员，转化低毛利客户，构筑核心顾客的销售粘性！

案例-1：如何做好一场有人气的妈妈沙龙



案例-2：提前售卖会员卡



副券

顾客姓名：_____

联系电话：_____

家庭地址：_____

副券

店 名：_____

联系电话：_____

经 手 人：_____

金 额：_____

阿拉小优
alaxiaoyou

母婴生活馆

- 预存**99元**送价值**294元**大礼包一份；
- 价值68元米粉2桶
- 价值100元洗澡卡一张
- 价值38元驱蚊走珠一瓶（10秒钟见效，30秒种止痒）
- 价值20元（80抽）湿巾纸一包

电话：15385646789 13170148408

一店：冯井街道菜市场对面

二店：蓼城路港澳国际购物广场一楼

三店：周集银河路步行街对面

四店：俞林街道李传忠家店对面

五店：二环路二院对面（花台小区）

案例-3：策划一场超人气、有销量的终端活动

阿拉小优 天才宝贝母婴生活馆

活动时间：2016年3月31日

贺阿拉小优全国连锁店

一重礼 现场育婴专家免费健康体检

二重礼 奶粉买赠

三重礼 奶瓶换购
购买可爱多奶瓶可用旧奶瓶抵10元

免费

造势

活动

策划

免单100

51欢乐购

圣元优睿 买3件送1件 另送现金券500元

美羚致亲 买1件加六百送1件 另送现金券100元

贝因美智越 买2件加八百送2件 另送现金券200元

致护 买3件送1件 另送现金券500元

阿拉小优 您身边的育婴顾问

四重礼 超值特价

参与

特价

价值

落地

《参与感》 阅读思考 陈鹤琴

五重礼 满额抽奖

1、购物满1288元可抽奖一次，百分百中奖，多买多抽可

2、奖品如下：

一等奖	1名	价值 2288元 贝因美智越奶粉一件+香港好客1包+致护营养品1盒+超大高景观推车一辆
二等奖	2名	价值 1588元 圣元优睿四听+豪华大推车一辆+致护营养品1盒
三等奖	5名	价值 888元 圣元优睿四听+豪华大推车一辆+尿片1包+致护营养品1盒
幸运奖	多名	价值 288元 致护营养品1盒+儿童溜冰车一辆+尿片1包

价值为王 THE VALUE IS A KING



中国婴童网
www.baobei360.com

· U佑童 研习社



u.tone

佑童企管