

经销商破局之业绩提升

—让渠道抢着加入的营销模式

【课程背景】

渠道是我们赖以生存的通路，渠道的多少与渠道质量直接决定着你的业绩。那么渠道为什么要卖你的产品呢？任何人加入一个生意首先关注的就是是否能赚到钱，是否能轻松地赚到更多的钱。这个世界上没有永恒的朋友，但有永恒的利益。能够持续轻松赚到钱是开发和维护渠道的首要因素。其次才是个人情感与其他后勤支持。如何能够形成一套行之有效的营销模式帮助渠道轻松卖掉产品赚到钱才是重中之重。

- 如何取得渠道的信任能够卖我们的产品？
- 如何快速嵌入大量渠道？
- 如何形成一套营销模式帮助渠道轻松卖掉产品？
- 如何帮助渠道打造完整营销闭环系统？
- 如何形成一套自动赚钱机器，让渠道只要照着做就可以赚到钱？

就是我们渠道开发与维护最重要的课题，也是本课程的内容所在。课程从渠道拓展、打造无法抗拒的成交主张、帮助渠道获客、帮助渠道进行老客户的转介绍和裂变都有详细的方法、策略以及可实操的工具。突破空洞的理论、无法落地的窘境。注重自我对照、反思和制定可实施改进措施，形成自有独特的营销模式。实操性极强，现场就可以通过工具和方法生成自己的渠道开发维护系统，让你的渠道打都打不走。

【课程收益】

- 掌握一套公司品牌立体包装术，让渠道信任度飙升
- 3个产品价值塑造的方法让渠道立刻想要拥有
- 一套权威塑造术让渠道、客户信任并且崇拜你
- 风险逆转策略让客户瞬间打消所有顾虑
- 2个策略让客户不再拖延、立即成交
- 打造让客户无法抗拒的成交主张
- 3大渠道嵌入策略，快速开拓大量的渠道，让渠道开拓不再难
- 10大获客模式助力渠道获得源源不断客流
- 3种人性驱动力让客户自发转介绍
- 一套神奇营销模式让渠道傻瓜式复制就能赚到钱
- 让渠道求着卖你的产品、打都打不走

【课程对象】老板、CEO、营销部门负责人、各部门高级经理、总监、店长、营销骨干。（本课

程涉及到营销策略及营销流程的优化，须有决策权的领导者参与)

【课程时间】 2 天 (6 小时/天)

【课程特色】

采用学员分组模式。实战型职业培训讲师，于风趣幽默，用通俗的语言传递实用方法，可让不同文化层次的学员轻松理解。方法、策略实操性强，善于在导入方法的基础上挖掘参与者智慧，最终将方法与企业实际结合，得出可直接落地生根的操作策略或方案。

【课程大纲】

第一章 如何让渠道抢着加入你的事业？

- 1、渠道不加入的 5 大原因
- 2、品牌及经销商公司价值塑造：立体包装术让公司品牌价值感飙升
- 3、产品价值塑造：3 个方法给产品施加“咒语”让渠道很想拥有
- 4、产品独特卖点：让你的产品与众不同的 6 种途径
- 5、产品展示：3 种策略直击人心
- 6、权威见证：7 种措施，让客户像熟人一样相信你，甚至崇拜你
- 7、渠道客户见证:3 种手段，燃起强烈欲望
- 8、营销模式展示：让渠道只需傻瓜式复制就能赚到钱
- 9、风险逆转：瞬间打消所有顾虑
- 10、稀缺：2 个技巧，让人立即行动

第二章 渠道嵌入策略---如何快速拓展大量渠道让更多人帮我们卖

- 1、增加销量的两个方法
- 2、7-2-1 法则让渠道商蜂拥而至找你进货
- 3、3 个步骤招满渠道
- 4、5 种方法从人群中找到准渠道
- 5、6 大诱因吸引人们踊跃投资加入你的生意
- 6、3 大策略让渠道心甘情愿卖你产品
- 7、渠道嵌入的误区

第三章 如何帮助渠道获得源源不断的客户？

- 1、鱼塘、鱼饵理论
- 2、引流三步法
 - 1) 定客群
 - 2) 找鱼塘
 - 3) 放鱼饵
- 3、鱼饵打造的 4 大要点
- 8、引流产品包装
- 5、获客模式 (10 大获客模式让你客流爆满、踏破门槛)
 - 1) 抽奖券卡模式
 - 2) 代金券模式

- 3) 消费卡模式
- 4) 礼品卡模式
- 5) 消费礼品卡模式
- 6) 打包获客模式
- 7) 切割获客模式
- 8) 增设获客模式
- 9) 联盟获客模式
- 10) 3大虚拟获客模式

第四章 如何帮助渠道发动顾客转介绍裂变

成本最低效果最好的获客方法当属老顾客转介绍。互联网企业都非常重视 MGM 营销 (Member Get Member), 让老顾客去带来更多新顾客。

- 1、3个核心点：发动你的老顾客自发帮你宣传
- 2、激发人们自动转发的3大驱动力
 - A、名驱动模式
 - B、利驱动模式
 - C、情驱动模式
- 3、病毒裂变的7种玩法

案例：大润发免费送可乐背后的玄机