



创造高收益的经营法则

培训时间：2019-03-07

经营管理的几个常识问题

- 是否能够做到顾客价值大于价格？
- 是否让多劳多得、上不封顶？
- 是否愿意牺牲短期利益培育长期利益？



经营必须考虑的几个问题

●明确经营的目的意义

为了体现顾客价值，让顾客物超所值，为了让全体员工过上幸福美好的生活，为了谋取“私利”过上富裕安逸的生活

●明确企业的战略和规划

战略：明确方向，做什么，不做什么

规划：每一年的三年规划是什么



经营必须考虑的几个问题

● 如何实现销售最大化

业绩靠什么产品一一对应？

什么产品能够销售最大化？

● 产品凭什么能够实现销售最大化

我们的顾客需要什么样的价值才能满足？

产品的核心价值是否与顾客期望的核心价值相匹配



经营必须考虑的几个问题

- 用什么样的业务和服务流程向顾客传递价值，实现销售业绩

产品价值如何一步一步有效传递给顾客，让顾客购买的？

- 如何调动员工的积极性，让员工拼命努力传递顾客价值

员工凭什么愿意拼命努力服务顾客，拼劲做业绩？



经营永远围绕顾客价值开展工作

1.在顾客价值上 我们面临的问题

时间越长越忽略顾客价值

职位越高的决策者离顾客价值越来越远

员工越多越对顾客不负责

团队越大顾客价值就越复杂，越没有质量

产品销售越久越没有顾客价值



经营永远围绕顾客价值开展工作

2.顾客价值的构成

解决顾客什么需求：产品功能价值

解决顾客什么偏好：有什么差异化价值

解决顾客什么感受：有什么服务体检价值



经营永远围绕顾客价值开展工作

1.如何提升顾客价值

关注顾客的核心需求

关注顾客在乎什么

提升成功的经验

修正失败的教训

重新定义产品



经营永远围绕顾客价值开展工作

2.提升顾客价值 要注意的问题

价值一定大于价格

成本决定了品质

支付能力决定了满意度



经营永远围绕员工收入、成长、幸福开展工作

员工最关心的是收入



- 员工保障性收入高于同行10%以上
- 员工能够多劳多得、上不封顶
- 员工的收入最好参与利润分成

员工最渴望的是成长



- 是否能够胜任工作
- 技能同比是否有优越感
- 是否能够有机会涨薪式晋升

员工最在乎的是当下感受



- 工作是否快乐
- 工作是否能够得到及时的肯定



经营永远围绕销售最大化、费用合理最小化

打造具备销售最大化的产品



单品利润率

单品销量

高激励、有效培训、严格管理才能销售最大化

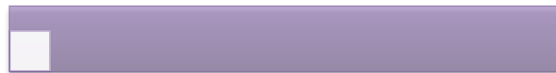


收入是提升销售业绩的最好方式

有效培训才能提升销售最大化

严格管理才能保证销售最大化

对成本进行数据化管理才能合理最小化



费用要建立在品质的基础上

费用分类细分、排查不该花的费用

费用分类分析、压缩成本



四川宏瑞

招聘销售的基本条件

- 1、极度渴望收入
- 2、诚实守信，老实本分
- 3、吃苦耐劳，拼命努力
- 4、接受严格的管理
- 5、愿意帮助别人



经营思维必须首先为企业可持续发展保驾护航

行业共同成长



- 消费趋势走向
- 行业趋势走向
- 替代行业的发展

顾客共同成长



- 顾客需求的变化
- 顾客潜在的需求
- 顾客不满意的地方

与员工共同成长



- 收入的增长
- 能力的提升
- 思维方式的成长



经营思维必须高于管理思维，必须与管理思维一一对应

经营必须为管理提供精准的方向



- 盈利模式是什么
- 靠什么产品和服务赚钱
- 目标、业绩、利润是多少

经营必须为管理提供足够的空间



- 明确增长点在哪里
- 明确靠什么增长
- 明确如何增长

经营说什么，管理必须去做什么



- 经营是思考策略，管理是执行策略
- 提出经营策略时，必须考虑管理执行的可行性
- 一旦开始实施经营策略，必须观察管理执行有没有偏差



经营思维必须关注有效规模和“水库蓄水”

关注独立单元的盈利能力



- 将团队拆分成小单元进行管理
- 盈利能力取决于每个小单元的盈亏状况
- 努力提升最小单元的盈利能力

扩张必须建立在有效规模的基础上



- 不赚钱的扩张只会是拖累和痛苦
- 不赚钱的扩张会越来越难经营
- 有效规模是扩张最安全的保障

无论如何都必须拥有足够的留存保障现在及将来的发展



- 没有留存容易慌张，做出急功近利的错误决定
- 没有留存万一迟发工资，员工一下就没有积极性
- 没有留存无法应对低迷的市场环境和投入改善



四川宏瑞