

创赢策划
—CHUANG YING—

产业联盟
百家讲堂

产业联盟 百家讲堂

流量中心 落地为王 - 回归价值

主办单位：广州创赢管理咨询有限公司



关于广州创赢企业管理咨询有限公司

广州创赢管理咨询有限公司，家具建材行业数字化转型和业绩落地陪跑的领航者！



★ 我们集结了业内翘楚，包括前全友家居的百亿级操盘专家蒋春明老电商界的佼佼者，以及抖音月销售2000万新媒体的领军人物梁老师，共同开创家居建材门店业绩革命。

我们的核心服务——一对一同城陪跑，搭建新媒体的全成直播矩阵、定制策略直击引流和成交难题，确保门店年吸引超100个高意向客户，业绩飞跃不是梦！创赢 | 专业 | 落地交付

关于广州创赢企业管理咨询有限公司

广州创赢企业管理咨询有限公司，聚焦于帮助企业提升工厂业绩和终端门店业绩，包括单店或连锁店业绩增长模式（211系统）、工厂全国联动业绩增长模式（121系统）、线上业绩提升系统（4+1圈层营销）、厂购全案实施系统等。公司目前拥有专业咨询师、培训师、业绩落地师团队数十人，服务的客户涵盖了家具和建材行业，包括德国柏丽家居、德国玛堡壁纸、欧派橱柜、慕思集团、能率电器、奥普电器、梦天木门、劳卡衣柜、顶固全屋定制、皇派门窗、欧迪克门窗、箭牌卫浴、安华卫浴、鹰牌陶瓷，新明珠集团，帝王洁具，万家乐集团、老板电器、中国建材，品冠管业，惠泉集团，红星美凯龙，居然之家，欧亚达家居，彬圣木业，圣嘉佰利灯饰，顾家家居，四海家具，韩丽橱柜，圣莉亚洁具，掌上明珠家具，天弼陶瓷等，老板电器、翰森木业，中原文业，高登铝业，南洋迪克家具，亿合门窗，嘉俊陶瓷，布尔玛家居，箭牌卫浴，安华卫浴，南方家居，马可波罗瓷砖，欧凯莎卫浴，柏戈斯陶瓷，新中源集团、吉斯家具、斯可馨家具、好风景家居、普瑞凡定制卫浴等一些国内和国际知名品牌，累计咨询服务的客户达到上百家，累计培训的人员数量达到十万人次以上。

“把客户的生意当做自己的事业”是我们的合作理念！以信用立身，切实帮助企业破解营销难题，为客户提供最高标准能落地执行的营销解决方案，帮助客户实现营销上的无限可能。

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



刘萍老师

广州创赢管理咨询有限公司创始人
单店年销售过亿操盘手
联动业绩月过2亿操盘手，多家上市公司培训老师

2024
新年大吉

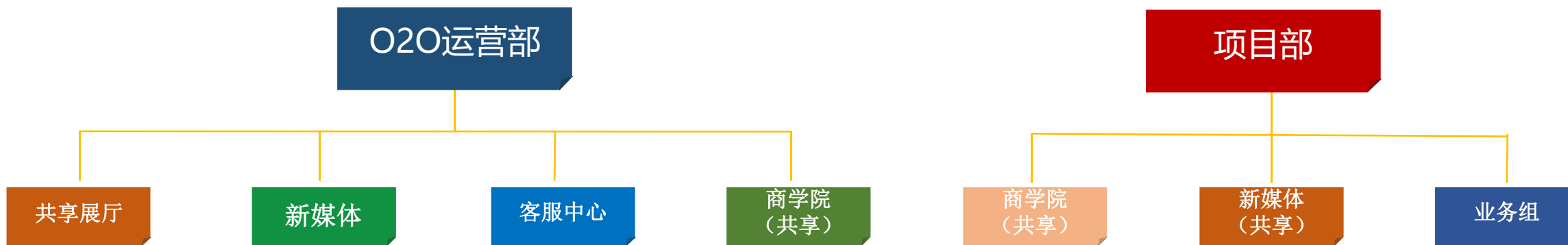
刘萍，广州创赢科技有限公司的创始人，是中国家具建材行业的先锋和领导者。拥有超过21年专注于家具建材行业的丰富经验和超过22年的教育培训事业经验，她已经成为中国家具协会认证的高级导师和深圳家具协会的特聘老师。作为全国千店联动运营的总操盘手，她带领的团队实现了令人瞩目的月联动业绩2.6亿人民币。

刘萍女士的职业生涯中充满了辉煌的成就：2013年，她为北京天坛的一家单店提供服务，实现了1.3亿人民币的惊人业绩；同年，她还出版了《门店管理手册》和《门店督导手册》，2019年出版《全国联动手册》。她是新媒体4+1模式的创始人，专注于利用新媒体技术和策略，帮助企业实现数字化转型。

在她的指导下，已有上千家店面业绩平均增长246%，部分更是达到715%的惊人增长。她服务的对象覆盖了经销商、店长、销售顾问30万余人，是多家上市公司的特聘老师。她的创新方法和策略为包括欧派、顾家、慕思、顶固在内的多家上市公司以及家居企业带来了显著的业绩增长和市场影响力。

创赢科技有限公司以刘萍女士的创新理念为核心，致力于为家具建材行业提供全方位的数字化、品牌战略、营销培训和业绩增长解决方案。我们的核心价值在于通过创新的营销策略和教育培训，助力企业和个人实现潜能的最大化，推动行业向前发展。

广州创赢



连续8年以实战为客户创造价值，服务的客户包括：

标杆客户



行业客户



我们与其他第三方的本质区别：

1 定位。只扎根家居建材行业，深度服务行业客户。

21年扎根，实战制胜。我们不仅能为客户带来业绩增长，还能带来思维体系和模式沉淀。

2 实战。只务实，不弄虚。只讲实战，以绩效说话，不玩概念。

德国柏丽家居单月回款破千万、江门劳卡建材连续3年合作，平均每场回款破800万、顶固全屋定制工厂联动签单8800多单、森邦建材单月回款破千万……业绩案例数不胜数

3 专业。我们崇拜专业，敬畏专业，也必须向客户呈现专业。

咨询师每年300天驻扎在市场一线，用业绩说话。

4 系统。不单是教会技巧，更重要是教会战略、系统和思维方法。

我们会用模块化和流程化的思维，帮助厂商构建可持续发展的系统，在实践中检验系统，用业绩证明系统的有效性。

5 持续。不做“一锤子”买卖，必须一直帮助到客户持续提升。

欧迪克3年，劳卡3年，德国柏丽家居4年，韩丽橱柜7年……这些合作还在持续。

产业联盟 百家讲堂

讲师联盟

- ◆数字化转型
- ◆品牌战略规划
- ◆营销培训
- ◆业绩增长策略



蒋春明 老师

CHUN MING
广州创赢首席企业战略架构师
从3000万到100亿的企业操盘手
民营企业大数据经营管理导师
体系与职业化培训专家
北京大学EMBA总裁班特聘教授
四川大学EMBA商学院名誉副院长

2024
新年大吉

企业战略架构师；民营企业大数据经营管理导师；体系与职业化培训专家。

现任川力集团高级顾问、库斯集团首席顾问，26年专注于民营企业经营与系统化管理落地，四川家具行业经营管理标杆式人物；高级人力资源管理师，注册高级培训师，书法家。

清华大学EMBA总裁班特聘教授；
四川大学EMBA商学院名誉副院长、客座教授；
传承书院“中国企业接班人培养黄埔军校”首席专家；

曾先后全友家居、千川木业、川力集团等大型家居企业、上市公司担任董事长助理、总裁、总经理、财务总监、人力总监等高阶职务；现任明道汇智咨询服务公司董事长。

擅长企业战略落地的顶层设计方案与全面预算管理；对企业战略管理、组织设计、营销策划、股权设计与激励，流程再造、品牌营销、体系建设，具有丰富的理论造诣和实践经验；

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



刘志刚 老师
LIU ZHIGANG

定制设计界的特劳特...一切以定位出发
整案设计全案服务
定位设计推行者 / 服务上百个品牌实现业绩倍增
比定制设计懂空间, 比空间设计懂定制
定制家居战略构架师 / 柜研社创始人

2024

蓝幕定制家具设计与研发中心创始人
把北京50店面通过设计赋能业绩3年破
企业转型推进者
产品优化整合者
定位设计打造者
中小品牌整救者
高定品牌帮扶者

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



盛斌子 老师
SHENG BI QI

专注消费品、耐用消费品, 工业品,
领导力与管理、销售运营、渠道运营管理、新零售专家。
中国百位品牌策划代表人物之
广东营销学会专家教授团顾问

2024

中国百位品牌策划代表人物之一
广东省2016年度优秀职业经理人之一
广东营销学会顾问委员
中华讲师网、中国讲师网百强讲师
广东科技大学客座教授
香港国际商学院客座教授

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



翁长誉 老师
WEN CHANG YU

拎包教父
广州三粒米教育机构创始人

2024

广州三粒米教育创始人
好美宅拎包(整装)公司创始人
多家家居头部公司经营顾问
被行业同仁誉赞为“拎包教父”
行业畅销书《拎包18定》《整装怎么整》《全案成交》等作者

- ◆数字化转型
- ◆品牌战略规划
- ◆营销培训
- ◆业绩增长策略



李治江 老师

美国格理集团专家顾问
中国大家居教育平台特聘讲师
TATA木门商学院名誉院长
华夏基石企业文化认证咨询师

美国格理集团专家顾问
中国大家居教育平台特聘讲师
华夏基石企业文化认证咨询师
HPF促动师认证讲师
上海圆石金融研究院产业研究员

- ◆数字化转型
- ◆品牌战略规划
- ◆营销培训
- ◆业绩增长策略



吴长江 老师

Yippee新零售学院院长
著名终端连锁实战专家
中国家居招商研究院创始人

新零售学院院长
著名终端连锁实战专家
中国家居招商第一人
创始人中国家居招商研究院

- ◆数字化转型
- ◆品牌战略规划
- ◆营销培训
- ◆业绩增长策略



史剑秋 老师

家居建材领域的营销圣手
17年深耕, 120品牌合作, 1300+培训场次
100万+学员辅导, 600场活动策划与执行
金牌讲师打造销售奇迹。

美国约克全案美学首席顾问
锦囊妙计合伙人
向东咨询创始人
中国建筑装饰协会副会长
北京大学华装总裁班授证导师
服务性营销思维践行传播者
中国家居建材全域营销模式开创者

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



陈玉勇 老师
2023业绩巨匠
帮扶60+家亿级大商
200家千万大商昂首前行
2023年个人业绩2.6亿

2024

原欧派唯一特级主动营销老师
原欧派欧派主动营销模式研究总编辑
原欧派华南区主动营销总监
原欧派集团“金牌卓越管理者获得者”
原欧派安徽分公司总经理
原敏华控股集团白马商业事业部副总经理

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



张福强 老师
大商事业部创始人
十二年活动营销策划经验
一体化整家赋能促销师

2024

大商事业部创始人
十二年活动营销策划经验一体化整家赋能促销师
经典活动案例
浙江嘉兴单品牌 1300万
云南昆明单品牌1100万
黑龙江哈尔滨单品牌869万等150场活动经验...

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



于浩 老师
15年家具行业终端实战经验
10年终端爆破促销活动操盘手
新招聘新营销模式创始人

2024

创赢产业联盟：认知来自数据分析
公司交给我人才我来招

- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



周照峰 老师

海尔商学院特邀金牌讲师
原海尔全国销量冠军
创造个人关系年营销“8143万”

海尔商学院特邀金牌讲师

原海尔全国销量冠军

创造个人关系年营销“8143万”

创600平米社区店年销售额1.1亿的海尔神话

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



陈平 老师

原美的厨房培训部总监
原欧派家居集团事业部总经理助理
金翼鸟不锈钢橱柜营销总监
《旧要这么干》作者

原美的厨房培训部总监

原欧派家居集团事业部总经理助理

金翼鸟不锈钢橱柜总经理

- ◆ 数字化转型
- ◆ 品牌战略规划
- ◆ 营销培训
- ◆ 业绩增长策略



潘建立 老师

家居建材协会会长
农村青年带头致富人
三人行营销策划创始人

家居建材协会会长

农村青年带头致富人
三人行营销策划创始人

01 门店标准化产品

02 系统促销类产品

03 系统招商类产品

04 系统咨询类产品

05 系统新媒体产品

目录

CONTENTS

门店标准化产品-211系统

211单店或多店业绩倍增系统



为什么选择“211”业绩高增系统

门店“211”业绩高增系统是项目团队的门店动态实战导入，为企业的终端门店打造1套能够持久运行的标准化结合多年的终端实践操作，总结出的一套适合于建材家具行业“行商”的门店业绩持续提升系统。211指的是通过21天5大系统52项模块的盈利模式导入和实战训练，形成标准化的操作动作和操作模板，让门店的业绩能够依照连锁运营的标准保持稳定的增长，最终帮助企业的终端门店在激烈的竞争中能够脱颖而出。通过多年潜心研究和实践论证，“211”业绩高增系统已经成为企业打造“标杆市场”，帮扶“可成长市场”的不二选择！选择实施“211”业绩高增系统，能降低企业的经销商管理难度，同时还能增强现有经销商的经营粘性，必然成为企业业绩持久增长的“助推剂”。

有难点不可怕，没有解决思路和方法才最可怕！

门店持久 赚钱难点

成交难点

👉客户理性不下单，如何让客户快速成交？

1

客单难点

👉客户买少花钱少，如何让客户买贵又买多？

3

持久难点

👉老板紧张员工散漫，如何让员工激情万丈快速行动？

5

4

执行难点

👉老板累死杂事多，如何让门店工作轻松愉悦？

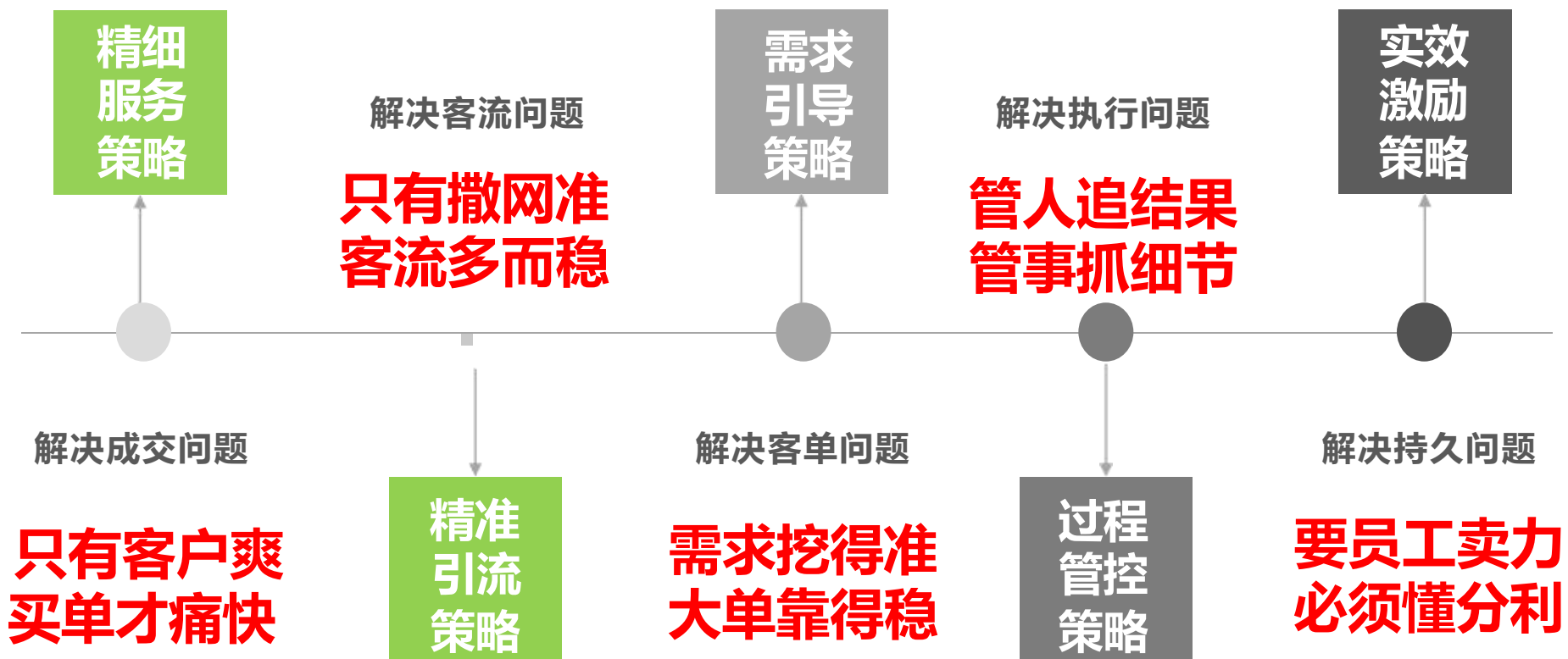
2

客流难点

👉客户都去哪儿了，如何低成本找到更多客户？

思路引领行动，快速行动需要211运营系统！

211门店业绩高增系统遵循简单高效解决问题的策略



211系统用服务解决成交难题!



导入
实案

**五好体验系统：“设计，材质，工艺，效果，使用”五大见证，
“坐卧躺摸靠”引导身体体验！增强了客户信任，提升了对导购的服务满意度，
门店的成交率由原来的不到10%提高到20%以上！
领先行业建立“木管家服务系统”，回头客高达30%以上！**

211系统用多维度手段解决客流难题!



最好的客流就是来自于已成交客户?
经过实践发现, 有效回访所带给门店的二次客流将会是门店未来客流的重点!
通过实践, 回访转介绍和回访中的实地扫楼为门店增加了客流!

**导入
实案**

211系统用辅助手段解决客单难题!



导入实案

客户在门店内选择多买的理由是什么?

通过认真研究客户的痛点，实实在在帮助客户解决问题!

并有针对性的对辅助成交系统进行设计，让客户不仅享受到大客户的尊贵感，还让客户感觉到受到了常人无法享受的优惠，客单不再成为障碍!

211系统用规范管理解决执行难题!



门店的规矩应该简单容易实施! 门店需要规范什么? 规范后的最终目的是为了提升门店的工作效率, 而不是相反! 通过最核心的五大规范系统建立, 帮助门店人员提升了工作效率, 个人业绩全面提升!

导入实案

211系统用实效激励解决持续难题！



导入实案

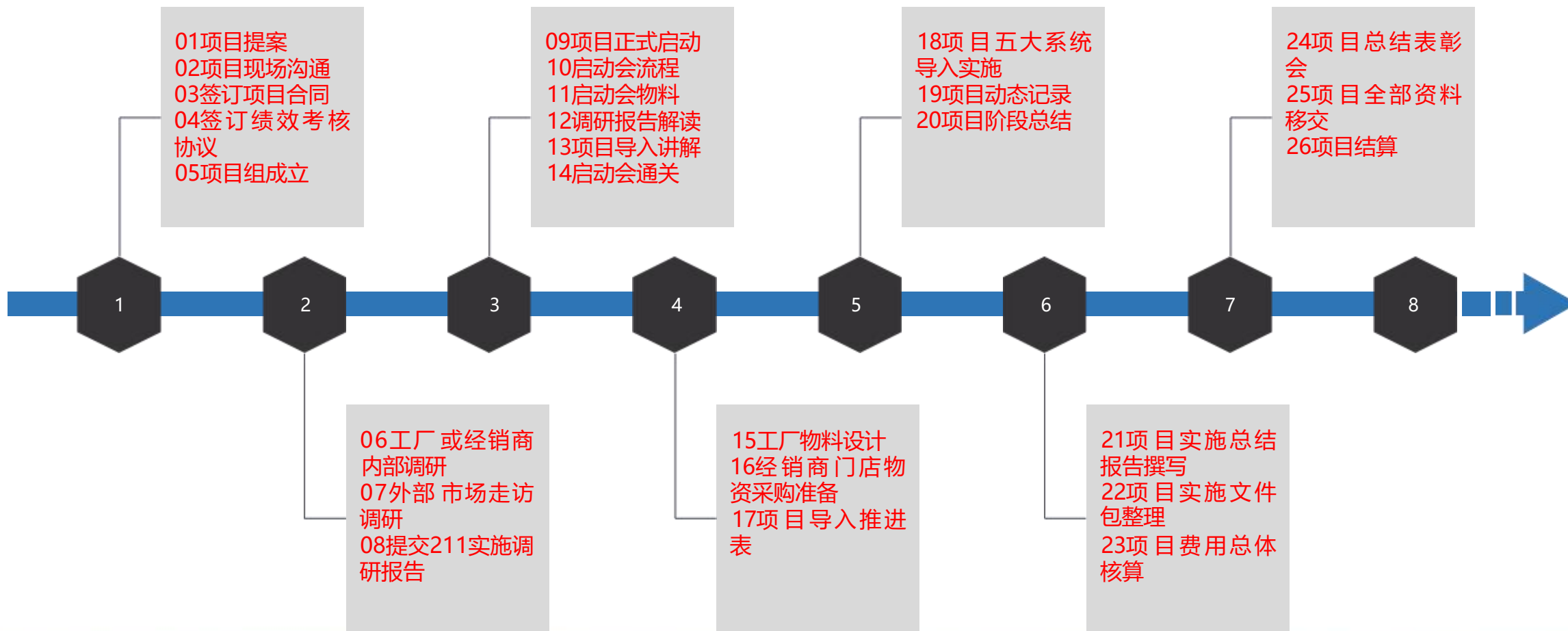
既想马儿跑得好，还想马儿不吃草？人的天性是趋利避害，违反自然界规律将难以发挥团队功效。通过实践，总结了一套行之有效的门店实效激励模式，让每个人为自己而战！业绩也成倍增长！

211业绩高增系统

项目收益

- 1、实现既定的**签单目标和回款目标**；
- 2、获得**一套标准化的可复制的业绩增长系统**（自主知识产权）；
- 3、运营部门（营销部门）获得**一套完整的终端操作实战执行手册**！（自主知识产权）
- 4、项目中可为公司培养一批**“211业绩高增系统终端门店落地师”**；（实战检验考核）
- 5、获得**“211系统私享会”**培训导入一次（1天）
（核心运营人员培训）

211业绩高增系统项目实施流程



选择211系统为门店的运营升级带来巨大的改变!



天津

2015年天津老板电器全系统复制导入

长沙

2015年华冠建材蒙娜丽莎瓷砖大店导入

合肥

2016年合肥宏宇陶瓷多店联动导入

郑州

2016年德国玛堡壁纸中心城市导入

深圳

2017年福临门世家门窗多城市导入

实践案例1、老板电器2015年“211”导入结果

- ◆ “211”系统在老板电器获得巨大效果，并获得天津经销商经销商和高层的一致认可！
- ◆ 1个星期即完成去年同期1个月完成的订单数；
人均产值同比上升50%，人员状态得到极大改善，门店体验感获得客户好评；



实践案例2、蒙娜丽莎瓷砖2015年“211”导入结果

“211”系统在长沙华冠导入，用1个礼拜完成50万，达到去年同期一个月的销量！

- ◆ 华冠总部江龙良总裁评价：“211”系统改变的不仅是门店业绩，更是人的精神的升华；
- ◆ 华冠品牌市场总监覃德仙女士指出：“211”胜在系统，赢在落地！



实践案例3、宏宇陶瓷2015年“211”导入结果

“211”系统在合肥宏宇陶瓷导入期间，业绩达到150%以上增长！

- ◆ 独特的主动营销模式，低成本高收益；
- ◆ 人员销售能力得到极大提升，新人在短时间内裂变为“销售高手”；



实践案例4、玛堡壁纸2016年“211”导入结果

“211”系统在郑州德国玛堡壁纸导入期间，业绩达到200%以上增长！

- ◆ 河南省代王总评价： 211系统对高端进口品牌的服务提升非常大；
- ◆ 全国玛堡系统通过“211”导入，部分省区经销商实现提前一个季度完成销售任务；



客户这样评价“211”业绩高增系统



天津老板电器总经理刘总：老板电器的企业文化就是崇尚“老虎钳”精神，是真刀真枪的“铁军文化”，经过211系统的磨练，铁军又插上了翅膀，变成“飞虎队”，相信在系统的帮助下，天津老板团队能走得更远！

福临门世家董事长梁总：我现在明白为什么有些单店年销售额能过千万！门店的很多运营的原理就蕴藏在211系统中，我们相信在今后的继续合作中，我们还能有更多的惊喜！在今后的招商中，我们要把211系统作为我们的核心帮扶体系，对经销商全面输出！



那些年一起携手打造的“211”业绩高增系统



四海家具卡芬达品牌全国大商2014年度合作211系统! 韩丽橱柜千万大商5年合作211系统!
南洋迪克家具西安直营系统合作211系统!

蒙娜丽莎大商华冠建材合作211系统!

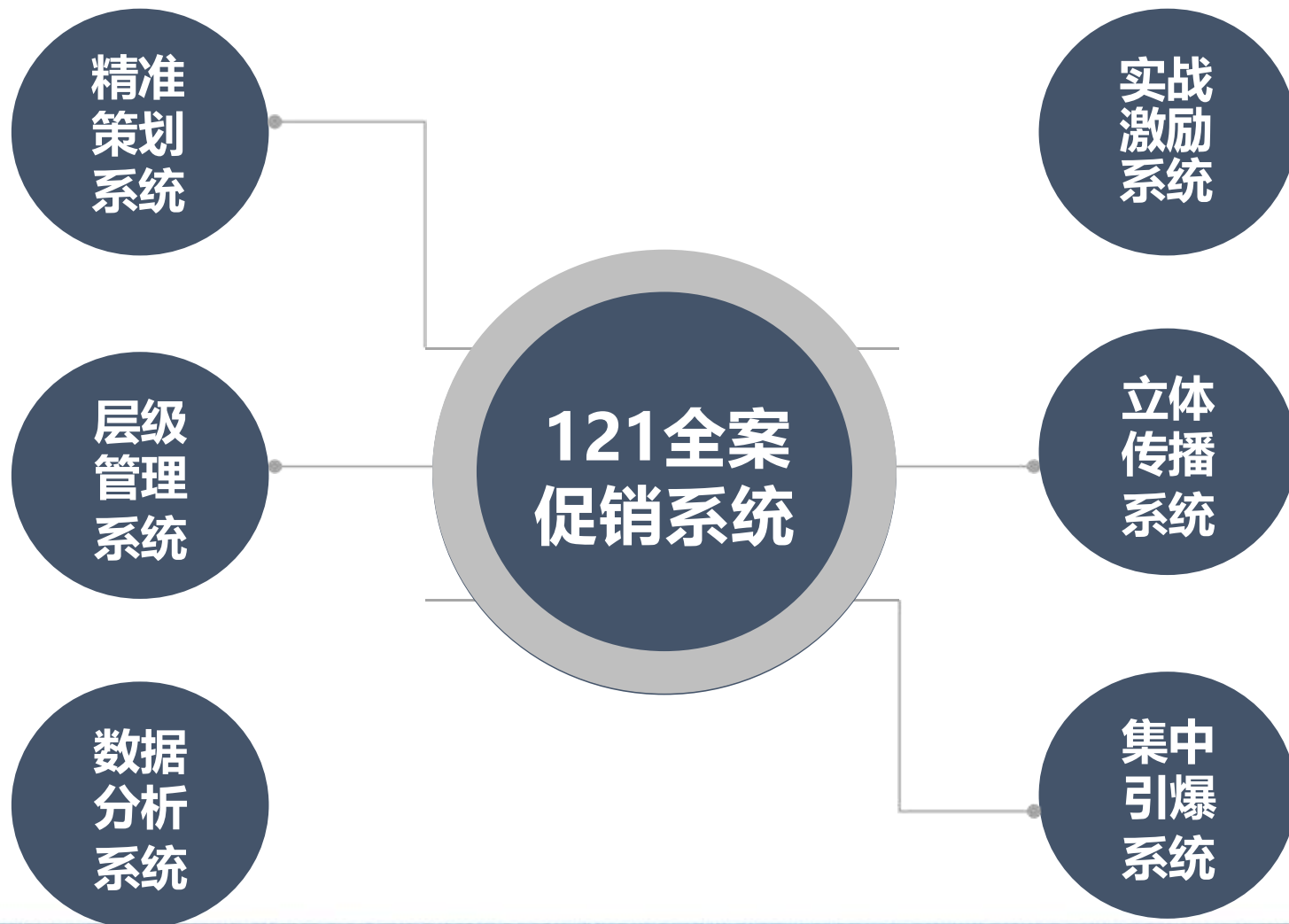


贰



系统促销类产品-121系统

211单店或多店业绩倍增系统



为什么选择“121”系统精准促销

厂商联动“121”系统精准促销是项目团队通过长期的促销实践总结出的一套适合“业绩快速提升”营销模式。“121”采取6大系统建设（策划系统，管理系统，数据系统，激励系统，传播系统，落地系统），12项标准化流程（市场调研、目标制定、组织架构、职责划分、活动方案、终端政策、激励方案、启动宣贯、立体传播、数据管理、模块总结、集中成交），2套并轨执行模式（融入终端门店管理和促销管理两大模式），21天帮助厂家建立一套完整的科学的“促销管控模式”。通过多年潜心研究和实践论证，“121”系统精准促销已经成为企业打造“终端促销模式”，实现“爆发式业绩增长”的不二选择！选择实施“121”系统精准促销模式，将会增强经销商与厂家的合作信心，同时也能为厂家打造一支有技术的促销运营团队！

有难点不可怕，没有解决思路和方法才最可怕！

没有好创意
难有好收益

策划难

管理不落地
业绩上不去

管理难

分析无数据
推进无依据

推进难



厂商联动
促销难点

激励难

激励不先行
人员没激情

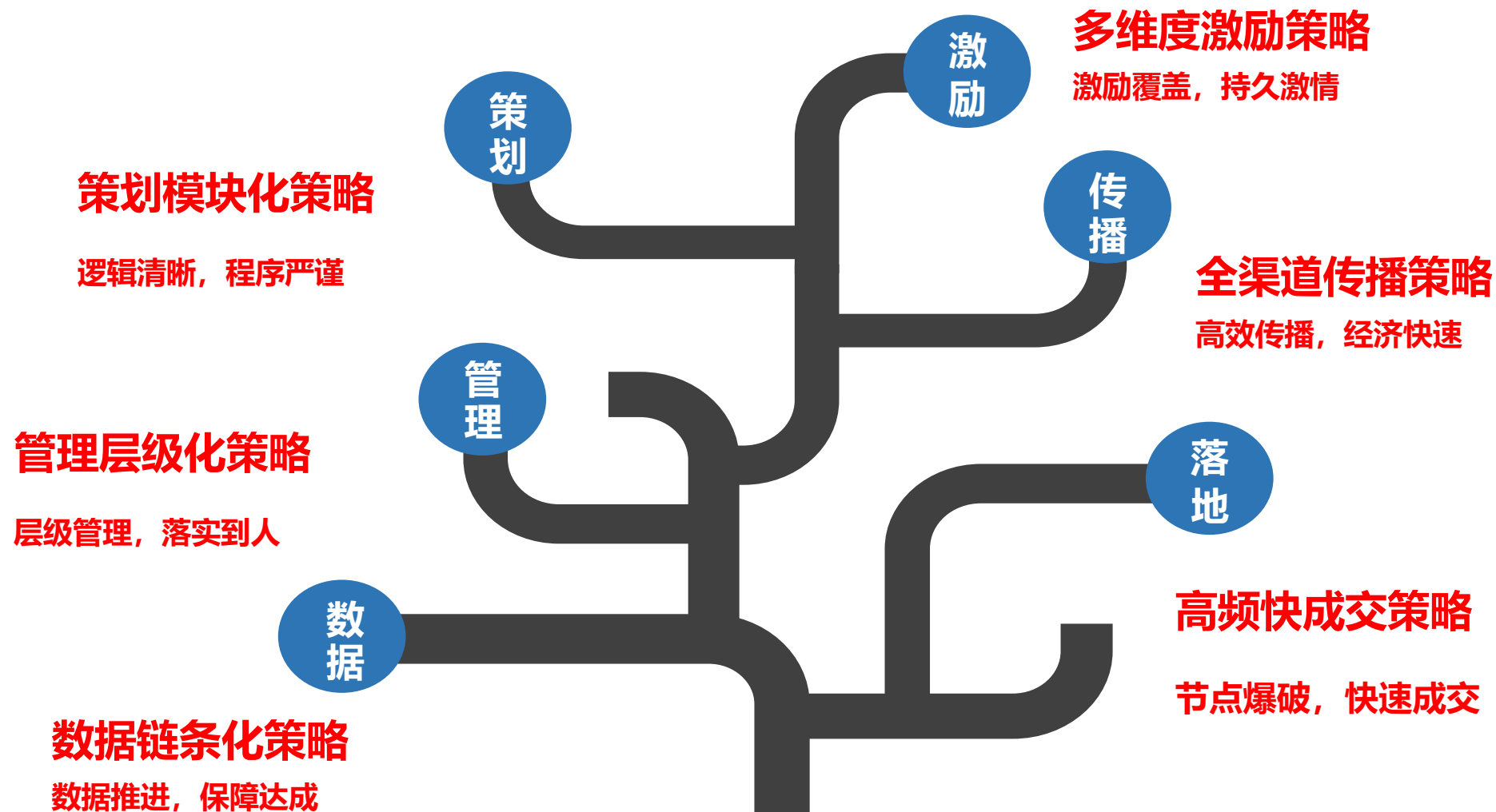
传播难

投入没有少
传播效果差

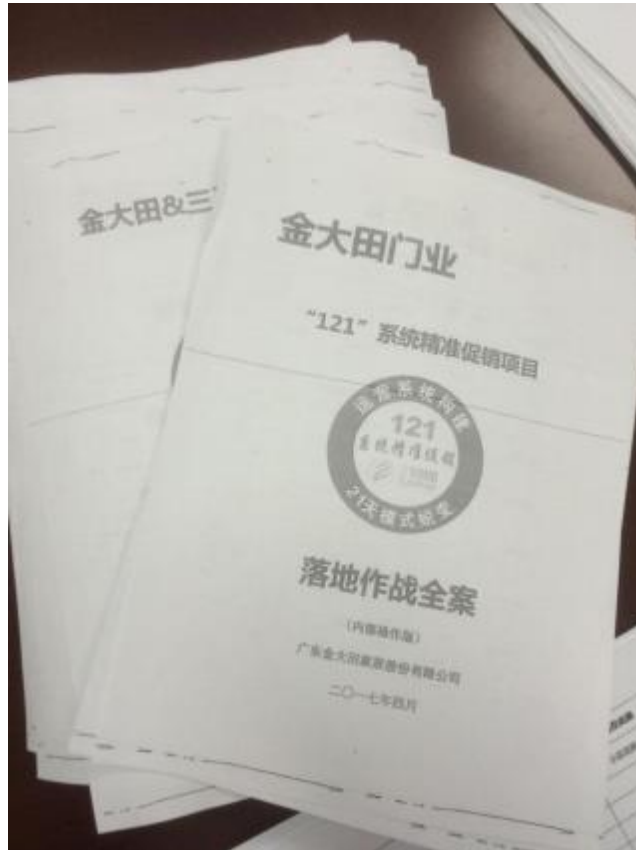
落地难

蓄客很努力
成交是难题

思路引领行动，快速行动需要211运营系统！



121系统精准促销策划模块化!



导入
实案

谋定而后动，策划是整个“促销战役的关键”

6大系统建设（策划系统，管理系统，数据系统，激励系统，传播系统，落地系统），
12项标准化流程（市场调研、目标制定、组织架构、职责划分、活动方案、
终端政策、激励方案、启动宣贯、立体传播、数据管理、模块总结、集中成交）

121系统精准促销管理层级化!



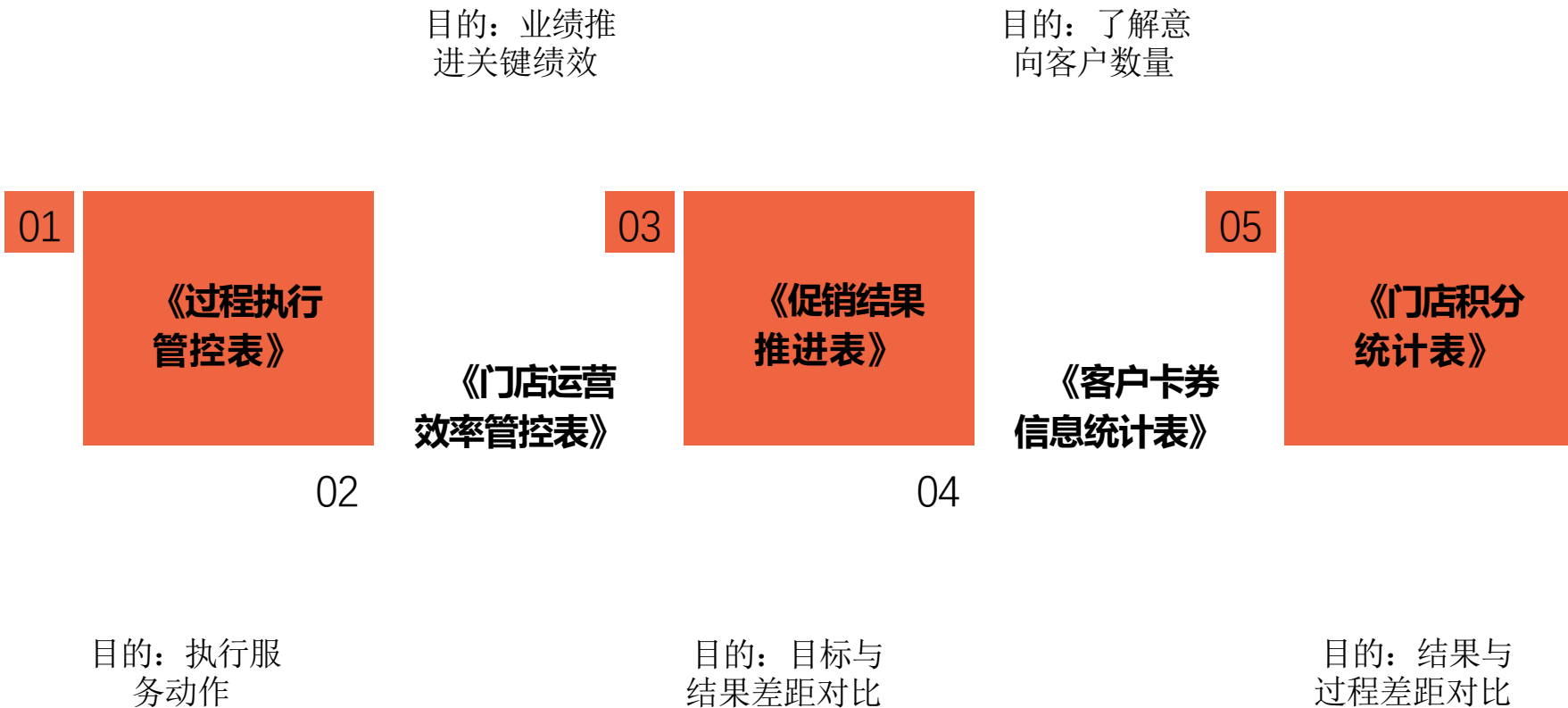
导入实案

严密的组织系统是保障执行力的关键

四大层级管理系统：从总部到终端，从经销商到终端客户

完善的情报搜集系统：360度无死角的监控整场战役的运行!

121系统精准促销数据链条化!



导入实案

五大数据链系统：数据分析中掌控进度，数据分析中解决问题
没有数据链的指挥系统就没有决策的依据！

121系统精准促销多维度激励!



四层激励系统：激励团队，激励经销商，激励店长，激励导购
马无草不肥，制定简单易实施的规则并即时奖励!

导入实案

121系统精准促销全渠道传播!



导入实案

线上线下传播, 渠道传播, 客户见证口碑传播
通过立体传播方式, 成本最小化, 传播最大化!

121系统精准促销高频快成交!



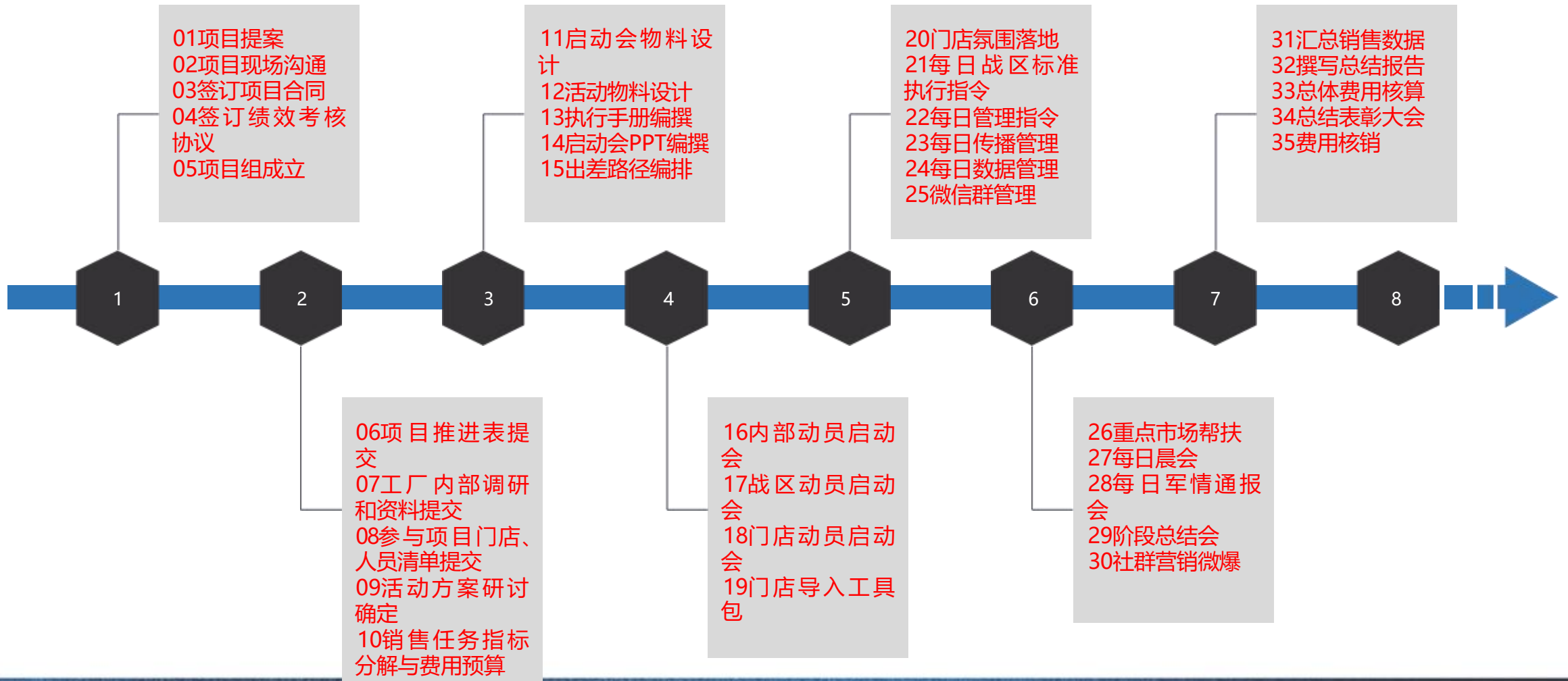
导入实案

高频集中成交系统: 快速实现每周集中成交!
从蓄客都成交的临门一脚, 集中优势兵力打高效歼灭战!

121联动促销系统 项目收益

- 1、实现既定的**签单目标和回款目标**；
- 2、获得**一套标准化的可复制的系统精准促销方法**（自主知识产权）；
- 3、运营部门（市场部门）获得**一套完整的系统促销实战执行手册**！（自主知识产权）
- 4、项目中可为公司培养一批**“121系统促销终端门店落地师”**；（实战检验考核）
- 5、获赠**“121系统总结分享”**培训导入一次（1天）
（核心经销商运营人员培训）

121联动促销系统落地实施流程



选择121系统为工厂短时间内爆发出巨大的销售能量!



天津

2015年天津老板电器全系统复制导入

济南

2016年德国玛堡壁纸济南总代理导入

西安

2015年南洋迪克全国联动导入

佛山

2017年金大田门窗全国联动导入

中山

2020年顶固全屋定制、欧迪克全国联动导入

经典案例1、老板电器“121项目”全案导入

“121”系统在天津老板电器集采活动中爆发巨大能量，2015年1月9日到2月3日共21天实现2100万销售任务！

- ◆ 天津老板电器刘致群总经理：淡季不淡，真正需要内功深厚才能做到；
- ◆ 老板电器营销副总裁陈伟：袁老师具有老板电器的“老虎钳精神”，敢打硬仗；



经典案例2、德国玛堡壁纸济南“121项目”导入

“121”系统在德国玛堡壁纸济南全省集采活动中影响巨大，2016年6月25日当日签单800多万，转单率达到70%以上！

- ◆ 济南玛堡省代马风永：袁老师打了迄今为止玛堡系统中最漂亮的一仗；
- ◆ 玛堡全国营销总监张子刚：没想到淡季销售额能做到这样，真没想到！



经典案例3、南洋迪克岁末促销“121项目”导入

“121”系统帮助南洋迪克在岁末促销活动历史性突破6000万！

- ◆ 南洋迪克总裁吴富相：为专业的团队喝彩，为实战的团队喝彩；
- ◆ 南洋迪克营销总监李懿轩：系统，专业，实战，给大家带来不一样的营销方法！



经典案例4、金大田门窗五一“121项目”导入

“121”系统帮助金大田门窗在五一华南区域集采活动销售突破千万！

- ◆ 金大田门窗总裁吴奋谋：年度合作是我们的优先考虑；
- ◆ 金大田门窗营销总监吴怀刚：我们应该一起携手继续走下去！



客户这样评价“211”业绩高增系统



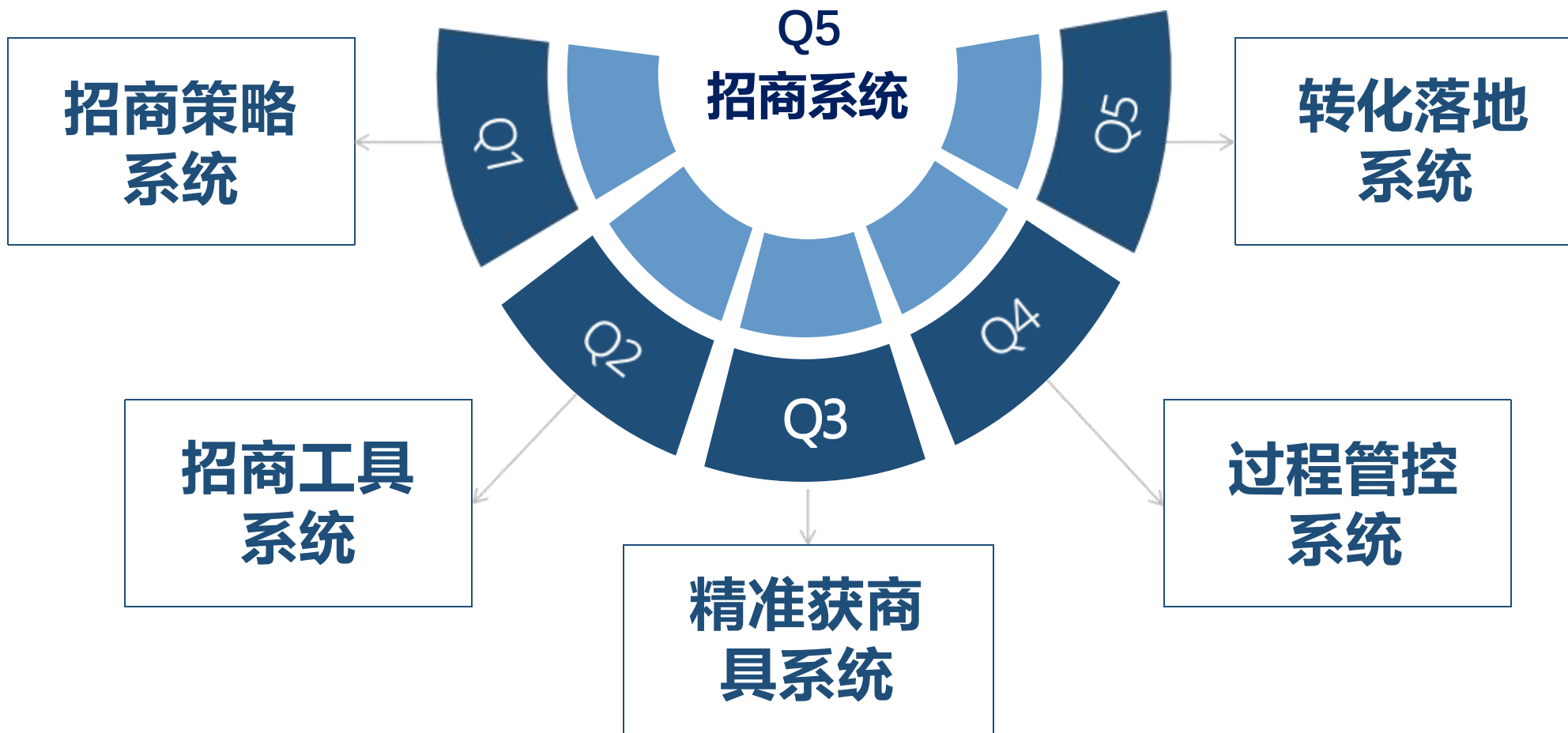
金大田门窗营销总监吴怀刚：通过121系统的实战，我们掌握了一套方法论，我相信在后面的行动中，按照121系统的持续打法，业绩能实现能成本增长，感谢华文团队的付出！

南洋迪克董事长吴富相：合作是双赢的事情，与创赢合作121系统，真正实现了双赢，我们的业绩实现了增长，团队也在实践中得到了锻炼，创赢团队是我们非常认可的负责任的团队！





系统招商类产品—Q5系统



为什么选择Q5系统招商

Q5招商系统是基于多年的实战项目总结出的一套方法和动作，5大系统25个实施步骤，助力工厂在单位时间内完成既定的招商目标；**策略定成败** – 在策略制定的过程中，策略系统会站在乙方的甲方思考，摒弃固有的甲方思维，帮助工厂出奇制胜；**工具定效率** – 传统招商更注重实体工具，而工具系统会采取实体和虚拟相结合的方式，提升客户的触达率和体验感；**获商多渠道** – 传统招商在媒体和地推上使力，忽略新媒体、影响力人物以及种子客户的推荐转介绍，获商系统将更全面更立体的拓宽获商通路；**管控更精细** – 地推、直播、社群线上线下同步管理，在过程中锁定客户和签约客户，让签约目标的达成有保障；**转化有保障** – 每周线下样板市场分享转化、直播转化、终极财富峰会转化立体拦截，把锁定意向客户高效转化为签约客户；通过Q5招商系统的导入，不仅短时间内为工厂带来渠道拓展的突破，从长远来看，工厂也沉淀了一套流程化的操作方法，一举两得。

有难点不可怕，没有解决思路和方法才是最可怕！

策划中甲方思维太严重，你期望的与客户想要的，差距太大，导致策划避实就轻，无法击中客户痛点！



难点一、策划短板



难点2、工具短板

招商过程中与客户沟通的工具偏重于图文，无法与客户产生共鸣，工具应该更人性化！

传统获商通路很窄，成本过高，在客商群体年轻化，客商获取项目更依赖于网络的当下，如何让好项目出圈？



难点3、获商短板



难点四、执行短板

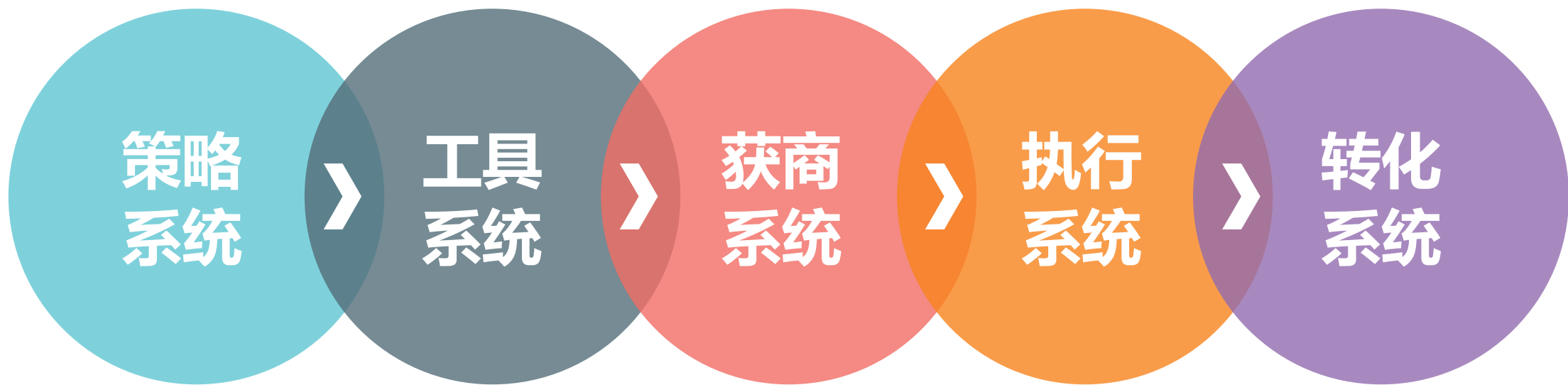
传统招商分配目标后，基本上处于自然行走状态，招商过程需要精细管控，才能出奇制胜！

传统招商落地，还是看店看场吃喝拉关系那一套，如何让经销商在落地活动中找到经营的方法和信心，才是签约的密码！



难点五、落地短板

思路引领行动，快速行动需要Q5招商系统！



策略系统

植入乙方思维
洞悉客商痛点
独特招商主张
确保一击必中



工具系统

全面工具打造
提升客户体验
软硬深浅搭配
解决客户疑问



获商系统

线上宣传先行
圈子借势营销
空中部队支援
全面跟进锁客



执行系统

客户分类管理
社群组建维护
地推邀约管理
意向加盟跟进



转化系统

样板市场转化
直播招商转化
总部考察转化
落点推进管控

策略：独特销售主张击中痛点！

· 中宇厨卫全球线上直播招商大会 ·

创店三包 宇宙你向前

包装包上样·省心你赚钱

招商优势
包装修、包上样、包经营
全套保障全程帮扶，经营无忧省心好赚钱

工厂揭秘
大品牌、好产品、高性价比
40年品质积淀，全产业链布局，实力品牌荣耀见证

直播福利
政策多、手笔大、力度高
直播大礼包，现金红包雨，互动大抽奖，总助特社

7月15日 15:00 全球直播
扫码预约观看直播

万家乐 全屋定制

2020.9.27 财富峰会 诚邀

30万30天

拎包入住 快开店 赚大钱

一分钱不多花
一秒钟不操心

扫码参会

全国火爆招商

招商电话：0371-65331055

AI家居

五万创业 定制家居

四展来袭

- 3月15日-19日 第4届中国名家具(东莞)博览会 展位号：5B03
- 3月17日-21日 深圳国际家居设计展暨36届深圳国际家具展 展位号：1B01B
- 3月24日-26日 中国建博会(上海) 展位号：6.1C218
- 3月26日-28日 广州定制家居展 展位号：4E06

财富热线：
400-112-0990 181-0022-5909

KEFAN 科凡

全屋新奢定制

20万起

加盟定制家居新标杆

带你乘风破浪向前行

10.17总部招商会 | 广东·顺德

财富热线
400-092-3332

导入实案

用最简洁的语言撩拨最躁动的心，切中客户成本最小化，
收益最大化的痛点，减少客户心理障碍，增强客户投资信心，化被动为主动，让客户主动想聊，愿意聊！

策略：立体招商工具打动人心！



导入实案

从市场需求角度、制造角度、设计角度、应用角度、服务角度、盈利角度、门店角度、终端营销营销、渠道拓展角度、后台支持角度，全方位赋能合作伙伴，用最苦的力做最巧的事让客户放心！

策略：多维度获商蓄商即时锁商

导入实案



利用各种渠道获取各种客户资源，汇聚成“鱼池”！
利用“投资人交流社群”“财富交流群”
等形式，对意向客商优势利导，让客商逐渐强化对品牌、对项目的信心！

策略：精细化过程管控及时签约



导入实案

招商过程中的目标管理、社群管理、执行动作管理；
确保每一天的工作效率和工作结果；
对过程签约实施播报，对标杆性客户的加盟进行重点宣传；

策略：高效高频转化为签约成果



导入
实案

每周样板市场分享会、线上直播分享、财富峰会立体锁商签约
过程中动态签约，保证签约指标达成；
财富峰会用技术性招商取代传统的游览吃喝式招商，提高签约率；

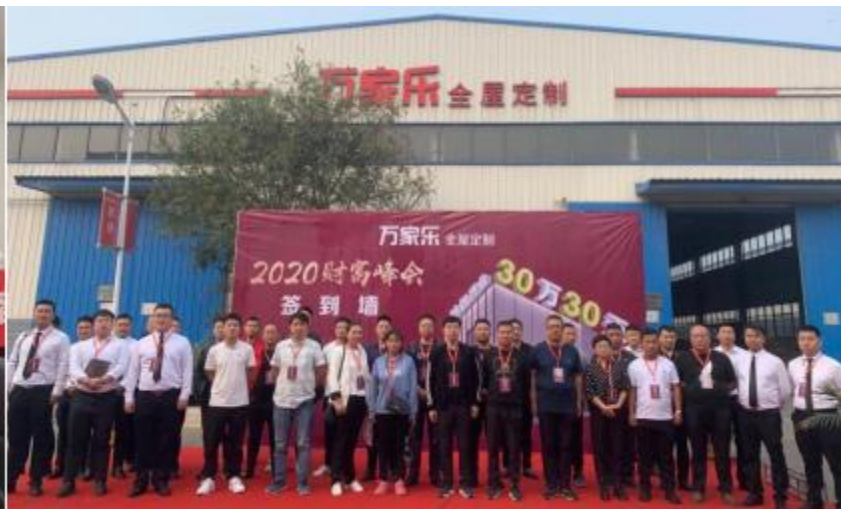
Q5系统招商 项目收益

- 1、实现既定的**招商签约目标和收款目标**；
- 2、获得**一套标准化的可长期使用的系统招商方法**（自主知识产权）；
- 3、招商部门获得**一套完整的Q5系统招商实战执行手册！**（自主知识产权）
- 4、项目中可为公司培养一批**“实战能力强悍的招商强手”**，成为公司持久变现的财富；（实战检验考核）
- 5、获赠**“Q5系统招商”培训导入一次（1天）**

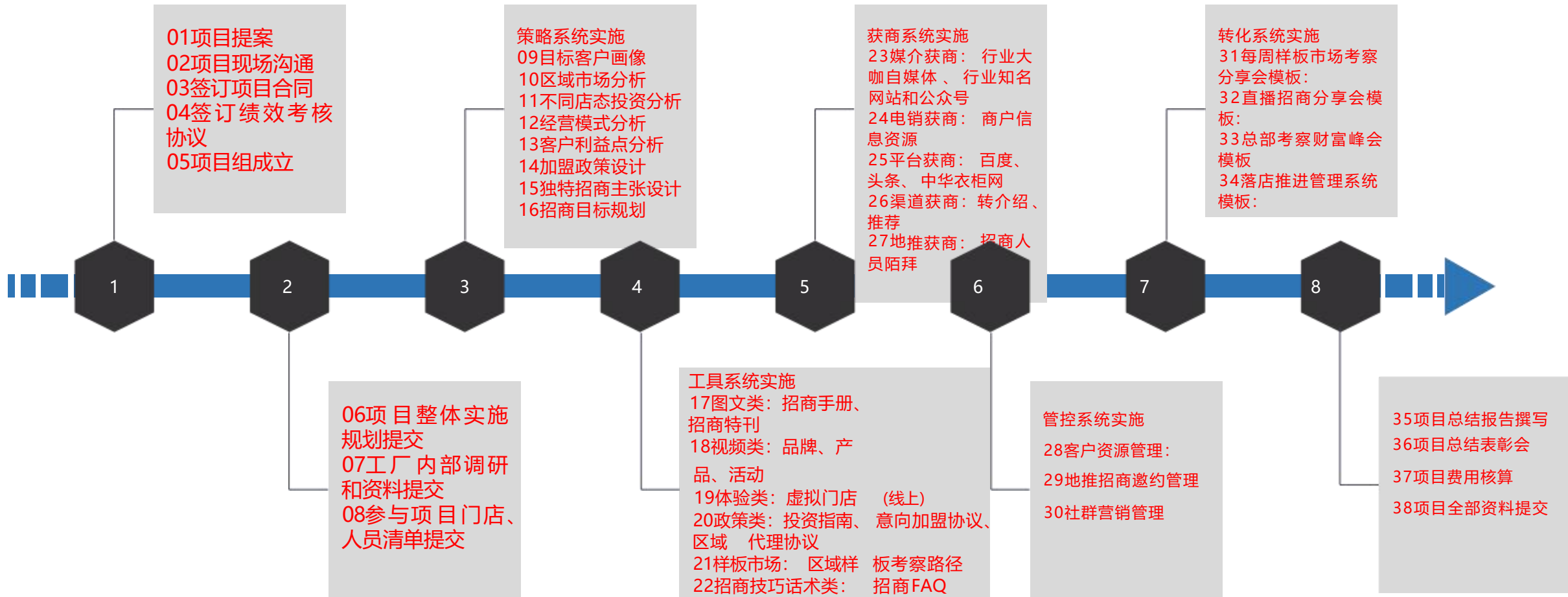
经典案例、万家乐全屋定制系统招商导入

Q5系统招商帮助万家乐全屋定制实现1个月15城签约目标， 实际转化落店12城， 提前完成公司全年的招商任务！

- ◆ 万家乐全屋定制吕总：我们实现了过去不能实现的目标，蛮干不如巧干；
- ◆ 万家乐全屋定制总经理贺总：在展会上投入百八十万的效果，也不如这一次系统招商；



Q5系统招商落地实施流程



肆



4F大商标准化运营管理系统

4F大商标准化运营管理系统

战略管理系统

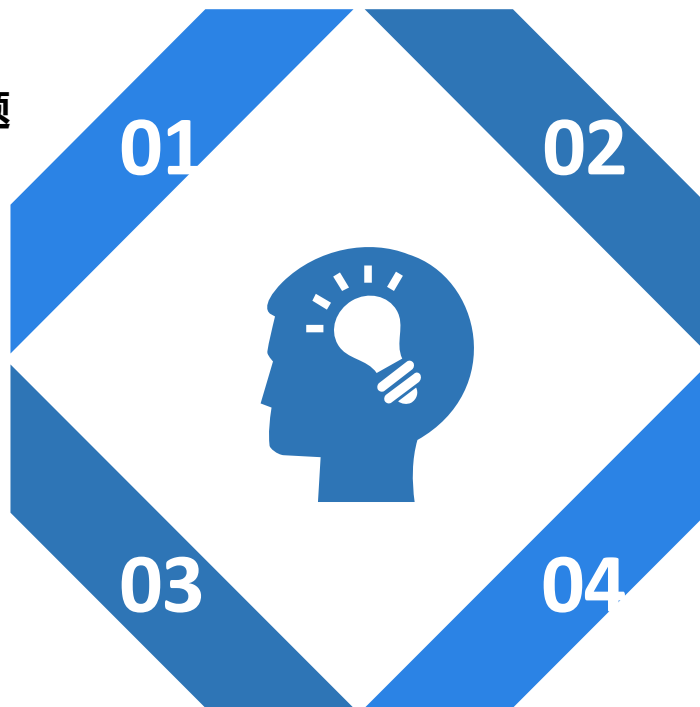
解决“公司发展方向”的问题

01

人资管理系统

解决“公司发展的人力保障”问题

02



营销管理系统

解决“业绩多维度增长的瓶颈”问题

03

实效落地系统

解决“机制落地与长效执行”的问题

04

“4F”
战略管理系统



战略
管理
系统

1

发展战略规划

制定公司的三年发展规划

2

组织战略规划

制定与发展规划相匹配的组织架构

3

营销战略规划

制定可实施的市场营销规划

4

分享战略规划

制定三年与核心团队的分享机制

“4F”
人资管理系统



1

薪酬机制系统

制定与公司发展相匹配的薪酬机制

2

动态考核系统

制动激发人员能动性的考核系统

3

人事工具系统

制定完善的人力资源工具系统

4

培训管理系统

制定分层级的系统培新方案

“4F”
营销管理系统



营销
管理
系统

1

门店管理系统

会议制度、积分制度、日清制度

2

渠道管理系统

立体渠道建设和模板营销

3

客户管理系统

客户服务制度、客户资源管理

4

促销管理系统

模块化系统促销和促销工具系统

“4F”

实效落地系统

实效
落地
系统

1

一次管理能力提升比武PK
各部门的运营效率综合评比

2

一次人员技能提升比武PK
客户满意度评比和业绩提升评比

3

一次公司凝聚力和忠诚度调查
对公司高层、中层以及基层的改善调研评分

4

一次大型促销战役检验升级后的团队
业绩达标和整个战役中团队表现出的协调性

为什么选择“4F”大商运营系统

4F大商运营系统基于成熟的“建材家居连锁运营管理模式”研发改进，是一套“建材家居流通企业”完善且实战的管理方法。“120”指一套全案管理系统，包含**12个子系统**（**战略规划4个子系统**：发展规划系统、组织规划系统、营销规划系统、分享规划系统；**人力资源4个子系统**：薪酬机制系统、动态考核系统、人资工具系统、培训管理系统；**营销管理4个子系统**：门店管理系统、渠道管理系统、客户管理系统、促销管理系统），和一套完全落地方法，120天持续强化落地：包括“专业管理岗位通关培训落地”“专业管理工具运行实战落地”“全员业绩增长验证落地”。通过4F系统，不仅能迅速让大商掌握全套“连锁运营管理体系”，同时通过实战帮扶，保障业绩能够通过系统建设产生较大幅度增长，从而帮助大商实现“区域垄断式经营”的目标！

有难点不可怕，没有解决思路和方法才最可怕！

目标不清晰

面对竞争，公司不清楚应该如何制定战略目标，发展绝不能靠运气，必须要构建蓝图！

营销无系统

营销型公司的命根子就在营销系统的搭建上，业绩的持续增长需要系统化的管理方式，绝对不能打乱仗！

大商发展的 核心制约

队伍跟不上

再好的蓝图也需要人去实施，现在的团队需要磨练，未来的团队需要扩编，必须要建设人才梯队才能完成宏图伟业！

执行没力量

系统执行力死在三点：无法可依，执法不严，违法不究，构建完善的公司制度，强化执行管控力度，才能真正拥有战斗力！

思路引领行动，快速行动需要4F大商运营系统！

解决持续发展的路径问题，
让人有奔头

公司战略目标清晰

营销管理系统升级

解决业绩增长瓶颈的问题，
给人员赋能

解决人才选聘育留的问题，
给能人舞台

人力资源系统优化

落地执行管理强化

解决运营落地滞后的问题，
让人快行动

4F系统解决大商战略问题!

项目	2015年	2016年	2017年	2018年
人均产值	38万	57万	65万	72万
经营面积	2700平方	3290平方	3290平方	3290平方
市占率	3.40%	5.10%	5.80%	6.30%
客流量	6533	7530	6736	6375
成交率	15%	17%	19%	20%
客单值	2.8万	3.2万	3.6万	4万
老客户占比	10%	15%	20%	25%
成交单量	980	1280	1280	1275

导入实案

好战略需要详细的目标作为支撑，没有目标的战略是纸上谈兵!

4F系统解决人才瓶颈！

2、小珍

当前职务：导购



- 1、岗位评估得分： 90分
- 2、岗位评估意见：可以纳入管理重点培养对象；
- 3、薪酬评估：当前能力超过所得薪酬，建议调整薪酬！
- 4、能力方面：销售知识非常丰富，服务能力有待强化！
- 5、管理能力：比较细致，条理逻辑性强，适合作为店长备用人选！

1、岗位评估100分满分，最低分为20分，最高分为100分，低于60分则不适合店长岗位，60分至80分间为初级店长，80分到90分之间为中级店长，90分到100分间为高级店长；（该评估可作为门店定岗的参考依据）；

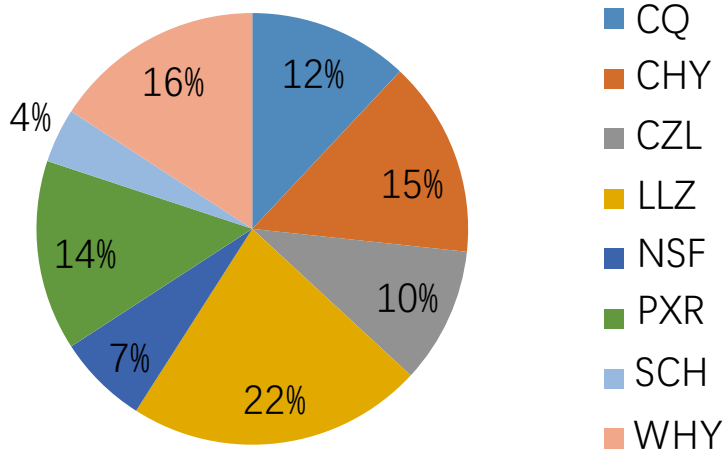
2、导购的岗位评估维度为：服务能力、团队配合、销售技能、制度执行四大维度共20项综合评估。

导入实案

梳理人才队伍，团队建设需要强大的人力资源系统作为保障！

4F系统解决营销管理问题!

人员销售结构分析



姓名	订单量	订单占比
CQ	53	11.99%
CHY	65	14.71%
CZL	45	10.18%
LLZ	98	22.17%
NSF	30	6.79%
PXR	63	14.25%
SCH	18	4.07%
WHY	70	15.84%
合计	442	

在门店接单数量上，门店今年共接单**442**单，**LLZ**接单**98**单，接单量最高，占订单总量**22.17%**；**申彩虹**接单**18**单，接单量最低，占订单总量**4.07%**。门店接单能力分化严重，接单能力差距较大，后期应以考虑对员工增加培训频率，以提升其专业技能。

营销管理的系统性在于：你非常清晰知道业绩增长的机会在哪!

导入实案

4F系统解决实效执行的问题!

- 1、**建立明确的交款标准**，**交款额达到100%**才可以进入安装环节，欠款需要提出书面申请，经陈总同意之后方可进行安装，并且交款额不可以低于**80%**；
- 2、5万以上单值，**设计师亲自上门量房**，以减少出错，提升客户满意度。在后勤较忙的时候，设计师也应该参与门店量尺工作，并设立考核机制；
- 3、设计师应该参与谈单过程，并**从薪酬上进行业绩捆绑**，通过激励机制和公司制度促使设计师参与销售过程；
- 4、**建立三个品牌统一的售后部**，并设立售后管理主管，对售后工作进行统一的管理，并且尽可能减少导购对售后的参与；
- 5、制定订货流程，并把半年一次的库存盘点，改为**每月盘点**。仓管及时与店面沟通，对存量过多的产品，及时进行促销清理；

给出清晰的解决方案，并立刻落地实施!

导入实案

4F大商运营系统 项目收益

- 1、获得一套标准化的可复制的大商运营管理系统（自主知识产权）；
- 2、执行部门（营销部门）获得一套完整的落地执行手册！（自主知识产权）
- 3、项目中可为公司培养一批“具备4F思维的营销管理干部”；（实战检验考核）
- 4、项目导入期“业绩增长全面辅导”（管理项目实施中同时保障公司的业绩增长）

已经实施过4F系统的大商案例

玛堡壁纸系统大商

川陕总代王江（直营店30家）近5500万销售额、济南总代马风永（直营店6家）近1500万销售额

南洋迪克直营系统

全西安30多家直营店， 2.6亿销售额

蒙娜丽莎瓷砖系统

金华大商陈淑梅， 5个直营店近4000万销售额
华冠建材周永华， 全国12大分公司近6亿销售额

欧神诺瓷砖系统

全国第一大商惠泉美居王国闯， 120家直营店， 近1000人营销团队

德国柏丽家居系统

重庆德国柏丽家居刘总， 3家直营店， 1.2亿销售额

芬莱格建材（韩丽家居）

全国第一大商， 年销售额突破8000万， 重庆直营店10多家， 超过百人团队

所有开展项目签订保密协议， 确保客户的绝对隐私！



**德国柏丽家居连续三年合作
从门店零售到渠道体系构建
助力德国柏丽零售实现突破
单月活动回款突破千万**

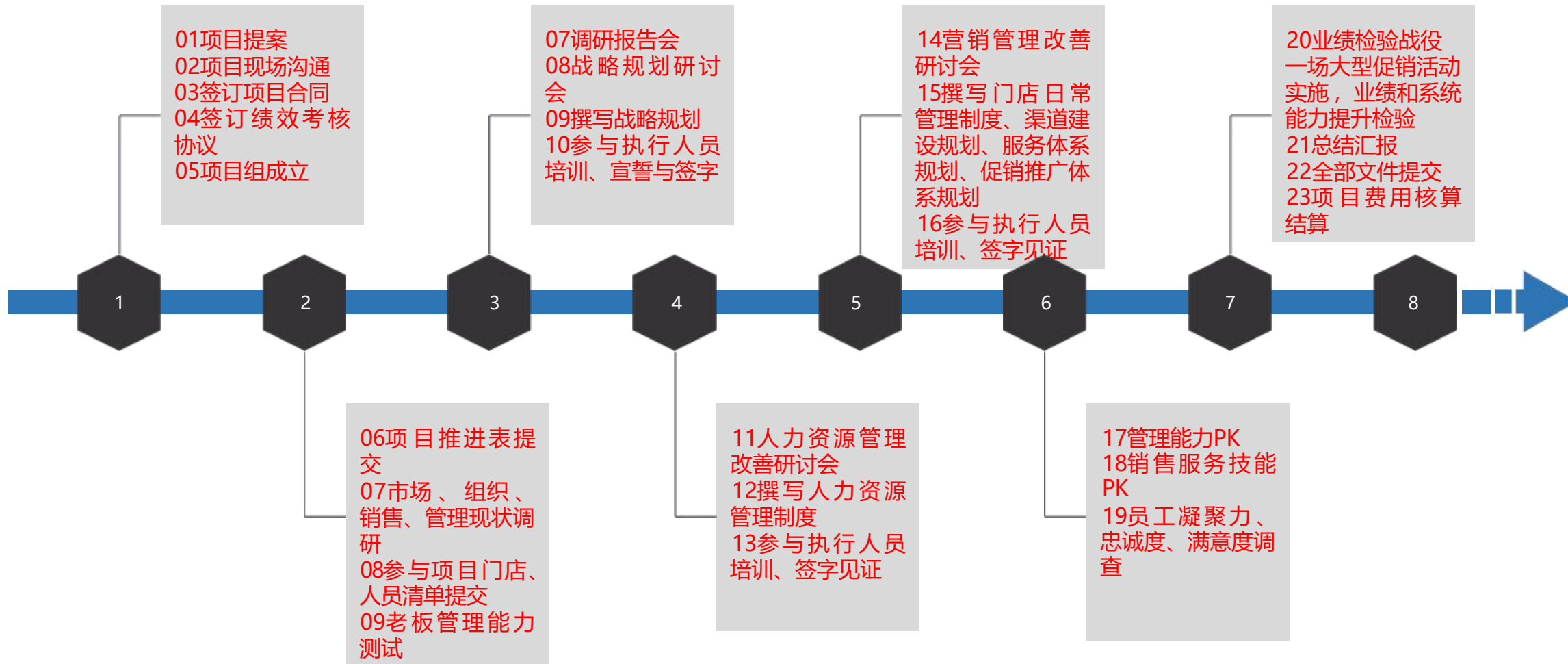


**江门劳卡建材连续三年合作
从门店零售到样板房模式打造
再到服务体系升级
单月活动回款突破千万**



**芬莱格建材连续七年合作
从夫妻店到公司化运营升级
从800万增长到8000万团队从20人
到近百人，实现了跨越式发展**

4F大商运营系统落地实施流程



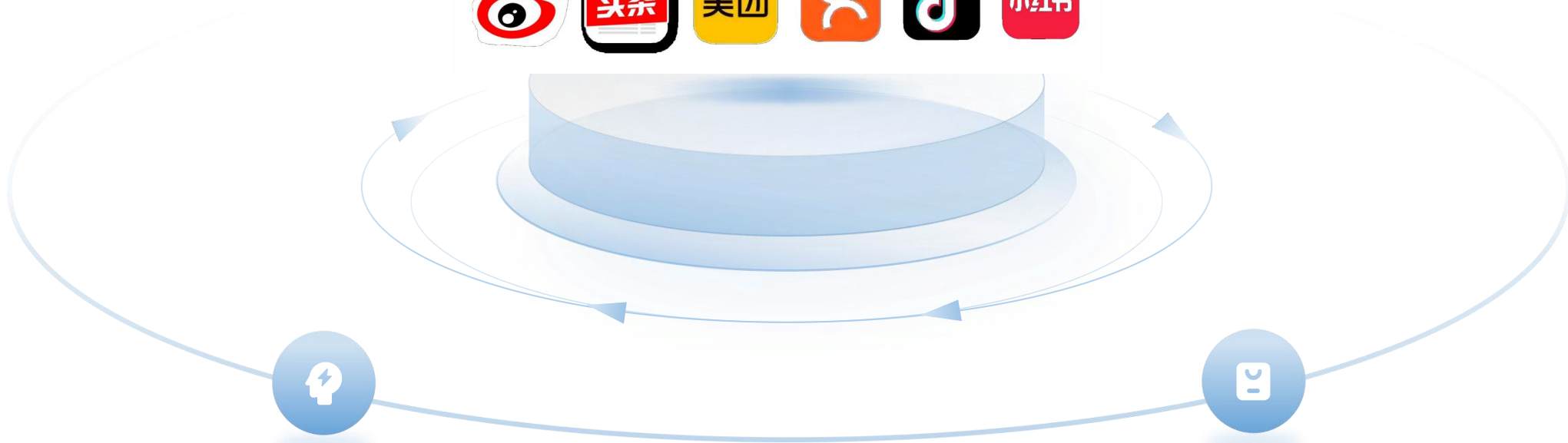
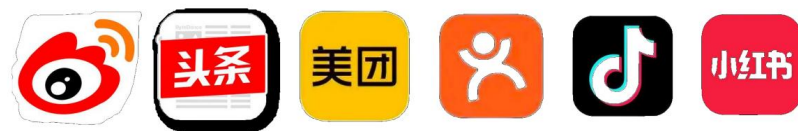
伍



系统新媒体产品

企业新媒体孵化

新媒体中心打造



企业新媒体代运营

企业新媒体中心陪跑孵化

短视频新媒体营销的重要性

流量是 一切生意的本质

不管是线上还是线下



有难点不可怕，没有解决思路和方法才最可怕！

线上定位不精准

很多企业线上新媒体板块只有形式，每天拍，每天上传，但是流量一直达不上

创作能力欠缺

内容拼凑，每天企业宣传品牌宣传，发出的内容没有人喜欢看，久而久之账号流于形式

新媒体
发展不起
来的核心点

队伍跟不上

再好的蓝图也需要人去实施，现在的团队需要磨练，未来的团队需要扩编，必须要建设人才梯队才能完成宏图伟业

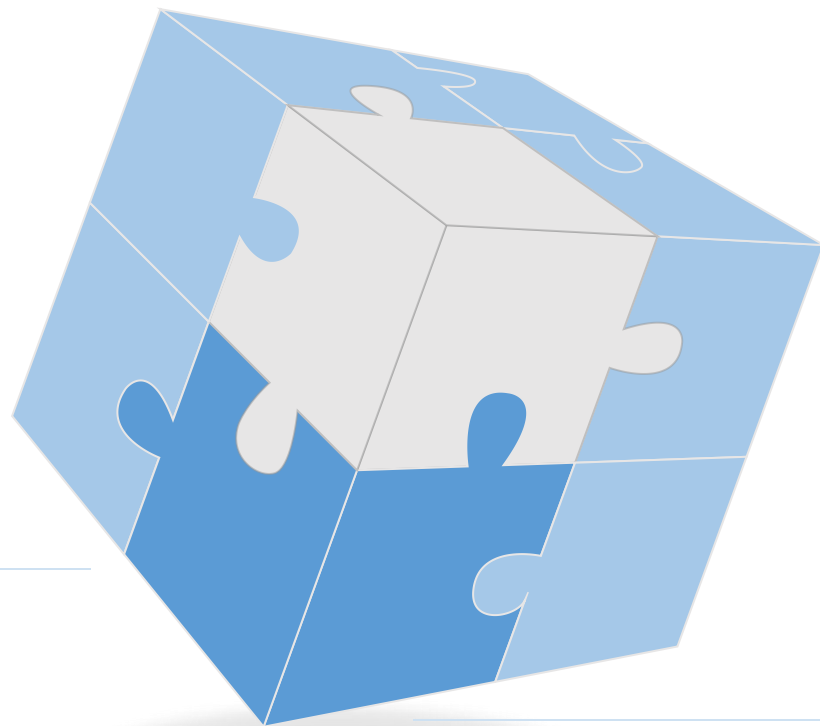
不会运营

团队每天写文案发内容，但不会系统有效性的进行系统运营

思路引领行动，快速行动需要专业运营系统！



专业代运营



新媒体中心陪跑孵化

思路引领行动，快速行动需要专业代运营团队！

项目	内容
新媒体全新代运营	开通企业抖音蓝V账号搭建账号/人设/产品/门店/体系
	打通内容/短视频/矩阵
	打通获客/转化全路径
	每月保证100w播放量
	每月保证30条营销性视频用于强转化
	一个月保证有70个客资
	线上咨询的营销性转化话术和联系电话、自动回复话术的账号搭建流程
	全程代运营操作，无需搭建新媒体团队，降低团队成本及试错成本

新媒体中心自运营孵化陪跑模式

4大模式10大赋能

协助企业快速打造企业新媒体中心账号及企业品牌推广矩阵

模块一：账号搭建SION、爆品团购 SION、达人推广

项目	内容
账号搭建SION	引爆业绩高速增长
	抖音蓝V开户认证 (必须有营业执照)
	行业报白
	搭建吸流的门店账号主页
爆品团购SION	抖音团购开通 (不含保证金)
	爆品团购套餐策划
	提升团购核销率
达人推广 SION	找到当地达人推广你的门店
	找准优质达人, 助你迅速成为当地网红店
	探店达人探店 (V3-V5),云探共30人

模块二：爆流短视频 ION、实用技巧 ISION、直播陪跑 SION

项目	内容
爆流短视频ION	120条视频剪辑发布（每月账号10条）
实用技巧 ISION	店铺SEO优化，优化店铺排名
	店铺本地推广投流（引导）
	抖音同城本地号起号陪跑 放大流量密码
直播陪跑SION	门店直播在线陪跑
	主播培训辅导

模块三：矩阵搭建、陪跑计划、会议培训 ISION

项目	内容
矩阵搭建	创建员工账号
	员工短视频拍摄培训
陪跑计划	一年到店或线上会议共12次
会议培训	季度一次多商家交流学习峰会

模块四：直播陪跑 SIONISION

项目	内容
直播陪跑 SION	门店直播在线陪跑
	主播培训辅导
	搭建专属行业类目的直播间
	提供话术指导和妆容搭配指导
	提供爆品话术脚本指导
	提供推品策略
	专业主播陪商家播 5场

新媒体项目孵化

项目收益

- 1、**打造企业线上新媒体账号，用小成本进行品牌推广和引流；**
- 2、**长达一年的陪跑，协助新媒体部门快速打造团队并稳步建设！（管理项目实施中同时保障公司的业绩增长）**
- 3、**结果保证：保证新媒体推广有动作，有结果！**

已经实施过的案例

19:08

富安娜 (朱紫路)

4.7 非常棒 94条评价

¥509/人 家具装饰

营业中 09:30-22:00 免费停车 免费充电宝

新会区朱紫路21号 距你9.5公里, 驾车37分钟

优惠团购

- 【春季焕新】富安娜寻意花海焕新纯...
¥299 ¥1580 1.9折热销中
- 【春季焕新】99代500元羽绒被代...
¥99 ¥600 2.0折热销中
- 【春季焕新】450代500元代金券
¥450 ¥500 9.0折热销中
- 【春季焕新】心悦泰国进口乳胶枕
到店使用 周一至周日可用 已售3万+

19:08

立邦

立邦涂料(中国)有限公司

175.3万获赞 28关注 34.6万粉丝

以“刷新美好生活空间”为使命,解锁家的更多可能。环保安心的产品,梦幻绚丽的色彩,改变家居的灵感,这里都有。立邦,刷新为你,为每一个不同的你。

联系电话 官方网站 IP:上海

本店团购 10件商品 线下一门店 2217家门店

直播互动

作品 267 商家

- 立邦魔术漆
- 立邦网红色
- 装修干货

置顶

- 生活需要艺术化 5.9万
- 闺蜜的闺蜜是小气鬼 1.5万
- 装修干货 2.0万

19:07

雅兰家纺·床垫

评价数量不足,暂无评分

¥10055/人 家具装饰

连锁 休息中 09:30-18:00 免费停车 有充电线

蓬江区义乌小商品城负一楼金马海家具 距你915米, 驾车3分钟

优惠团购

- 【CICI专属】雅兰兰藻新品29代23...
¥149 ¥2900 0.7折热销中
- 【CICI专属】雅兰299抵10000全...
¥999 ¥10000 1.0折热销中
- 【CICI专属】雅兰龙耀99抵6000代...
¥199 ¥6000 0.4折热销中

19:07

大宅就选中国玉 CHINESE JADE SLABS

OCEANO 欧神诺瓷砖官方号

佛山欧神诺陶瓷有限公司

43.8万获赞 55关注 7.0万粉丝

航天事业合作伙伴
2000w 高端家庭的选择
欧神诺瓷砖创于1998年
专注瓷砖研发定制及销售

官方网站 官方电话 IP:广东

本店团购 8件商品 线下一门店 321家门店

直播互动

作品 273 商家

- 展厅展会
- 短视频-产品种草
- 家装百科宝

19:08

芝华仕家居官方账号

敏海有限责任公司

875获赞 64关注 4454粉丝

小芝新号开播,携新品来袭
每日10点开播
乳胶枕、芝小丫等福利礼品持续上线。
如何选择适合自己的沙发,赶紧关注起来吧!

IP:广东

本店团购 22件商品 线下一门店 633家门店

直播互动

作品 24 商家

- 芝华仕 沙发好适合躺平 12万
- 芝华仕 达人江康儿分享好物 500
- 芝华仕 真皮多功能沙发 2万出头全店11件套!

产业联盟 百家讲堂

流量中心 落地为王 - 回归价值

主办单位：广州创赢管理咨询有限公司

