

找到他 盯住他 追赶他

**百货总公司
锦州兴隆大家庭
孙可伟**

岗位：进口商品部 部经理

年龄：30 **婚育：**已婚已育

毕业院校：河北师范大学 **学历：**本科

6月20日考试成绩：249

入企时间：2014.9

对应总部职务：(原) 无 (现) 科长

家族级别：(原) 无 (现) 水晶三星

获得英雄情况：15-16年度 特等功

入企前工作经历：

万宁连锁商业（北京）有限公司 店务经理 3年3个月

河北智达天下营销顾问有限公司 项目经理 10个月

河北三宝文化艺术公司 文案策划 6个月

个体 8个月

入企后工作经历：部经理 1年零10个月（进口店）

爱好：乒乓球



百货总公司
锦州兴隆大家庭
孙可伟

一、数据列表

	销售	毛利	毛利率
本期	841	162	19%
同期	553	123	22%
同比	52%	32%	-14%
计划	800	160	20%
计划完成比	105%	101%	

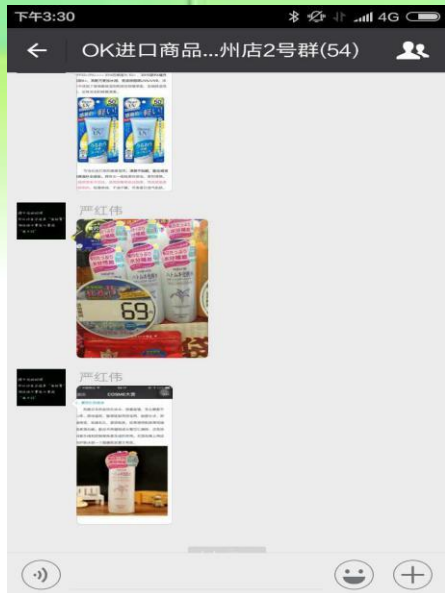
二、定位

锦州OK进口商品直销中心是锦州兴隆时尚、高端定位的重要体现，是维系企业中高端客层的有力武器。以引进国外知名、优质的商品为主，服务锦州当地的中高端客层，满足他们对于进口商品及品质生活的需求，锦州市副市长也是店铺的常客之一。

三、业务基本功

1. 建立单独部门会员群

吸纳会员800人，通过每天发送天气信息、新品推广，活动前发送活动信息等，建立与会员的联系。不定期邀请会员参与新品试用、牛肉试吃等活动，维系优质会员。



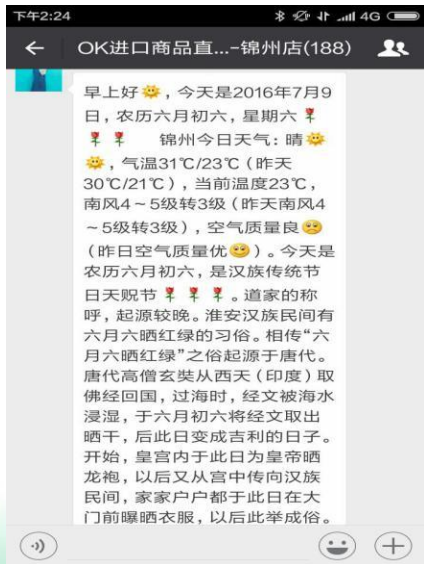
产品介绍



活动推广



会员圣华澳牛品鉴会



天气信息



新品推荐

2.大幅引进新品

部门sku数由3000个增加到8000个。如下单品都是本年度新引进商品且销售排在部门前50的单品。

序号	商品名称	规格型号	售价	销售数量	销售金额
1	卡乐比水果什锦麦片（网络）	800g	98	1567	153,566
2	JAYJUN水光补水面膜（网络）	250ml	108	1189	128,412
3	美迪惠尔水润保湿面膜（顾客推荐）	25ml*10p	103	1060	109,180
4	北海道马油（厂家推荐）	220g	44	1631	71,764
5	贝德玛洁肤液（外出考察）	500ml	206	298	61,388
6	德运调制乳粉（大奥莱）	1kg	96	614	58,944
7	LG金丝燕窝润膏二合一（代购）	250ml	65	816	53,040
8	熊野无硅天然马油洗发水（大奥莱）	600ml	62	702	43,524
9	参天制药FX清凉眼药水（员工推荐）	12ml	89	442	39,338
10	SNP燕窝面膜（顾客推荐）	10P	103	374	38,522

通过以下4种方式引进新品：

1.帆软系统（寻找集团内的优质资源）

例如德运奶粉是通过学习考察大奥莱引进的。

2.他人推荐（厂家、员工、顾客）

例：北海道马油是通过厂家推荐引进的；SNP燕窝面膜是通过顾客推荐引进的；参天眼药水是通过员工推荐引进的。

3.上网（关注潮流）

例：通过查询天猫国际热卖单品引进水光面膜、卡乐比麦片等；

4.外出考察

例如贝德玛洁肤液是通过考察北京卖场引进的。

四、营销

全年举办50多场营销活动，包括按照国家进行周推广、化妆品美丽课堂、进口牛肉品鉴会、店庆引进机器人、洋年货大街等，提前制定3个月的营销计划，提前1个月落实下月活动推广的具体细节，确保实现天天红火、周周推广、月月营销。



洋年货大街



贝德玛美丽课堂

案例分享：店庆

店庆销售84万，计划80万，计划完成比105%。销售前10单品：

商品名称	售价	销售数量	销售金额
JAYJUN水光补水面膜	198	622	60956
九朵云韩国马油	168	380	28880
卡乐比水果什锦麦片	69	384	26496
北海道马油	69	553	24885
LGReEn金丝燕窝润膏二合一	98	353	19415
美迪惠尔水润保湿面膜	98	160	15680
inomata沐浴用品架	99	154	14476
熊野无硅天然马油洗发水	59	223	13157
AHC玻尿酸面膜	118	107	12626
碧然德Maxtra专用滤芯	229	54	12366

1.选品思路

- 1.关注天猫国际销售TOP100单品，与厂家联手，引进水光面膜、卡乐比麦片等明星单品；
- 2.代购火爆单品，比如马油、润膏、AHC面膜等，与厂家研究引进店铺并且要求与代购同价；
- 3.考察大厦，引进类似10元家居店厂家铁岭金利达做展，店庆销售3万；
- 4.好商品，大优惠，选取开业至今销售TOP20单品，比如碧然德。

2.引进机器人

双11期间即与各大厂家研究店庆如何造话题，吸引客流。经与厂家反复沟通确认，终于在店庆引进新松机器人。用机器人推广新品饼干，向顾客介绍活动，由机器人端着给顾客试吃，店内购物满50元即可与机器人合影，造话题，聚人气，吸引非常多的客流，同时给店铺提升了形象，带来了很好的口碑。

3.给每一个活动商品编辑销售话术

例：“水光面膜”：美白补水，不用打针轻松拥有水光婴儿般肌肤；
“美迪惠尔水润保湿面膜”：针剂水库面膜，强效补水，韩国SM娱乐公司旗下艺人指定面膜。给每一个店庆活动商品编辑简洁精炼的话术，让员工熟练掌握，一来可以让顾客了解产品特点，二来可以实现快速成交。

五、新年度目标

新年度目标销售1500万，同比增长78%，毛利300万，同比增长86%，毛利率20%。工作思路如下：

1. 进一步增加会员数量，深挖会员资源；
2. 提升母婴销售：由去年36万提高到250万；
3. 引进水果厂家，预计销售200万；
4. 做强做大酒水品类，尤其是提高红酒与洋酒销售，由去年6万增加至60万；
5. 做好春节大会战，增加150万销售，
6. 建立部门微商，学习代购经验，扩展销售渠道。
7. 常规品销售增加200万。

我的分享

- 坚定的信念
- 明确的目标
- 清晰的思路
- 具体的做法
- 强力的执行
- 广阔的资源

谢谢！



2016 兴隆干训
创造托起兴隆梦

英雄
大讲堂

