



# 小厨卫 玩转大社区

购物中心总公司  
沈阳兴隆大天地  
王楠楠



原岗位：家电商场 厨具卫浴部 部经理

现岗位：家电商场 厨卫小电部 部经理

年龄：32 婚育：已婚未育

学历：本科

6月20日考试成绩：233

毕业院校：辽宁工程技术大学

入企时间：2014.4

对应总部职务：（原）副科长 （现）科长

家族级别：（原）水晶一星 （现）水晶二星

获得英雄情况：15-16年度 功劳线

入企前工作经历：

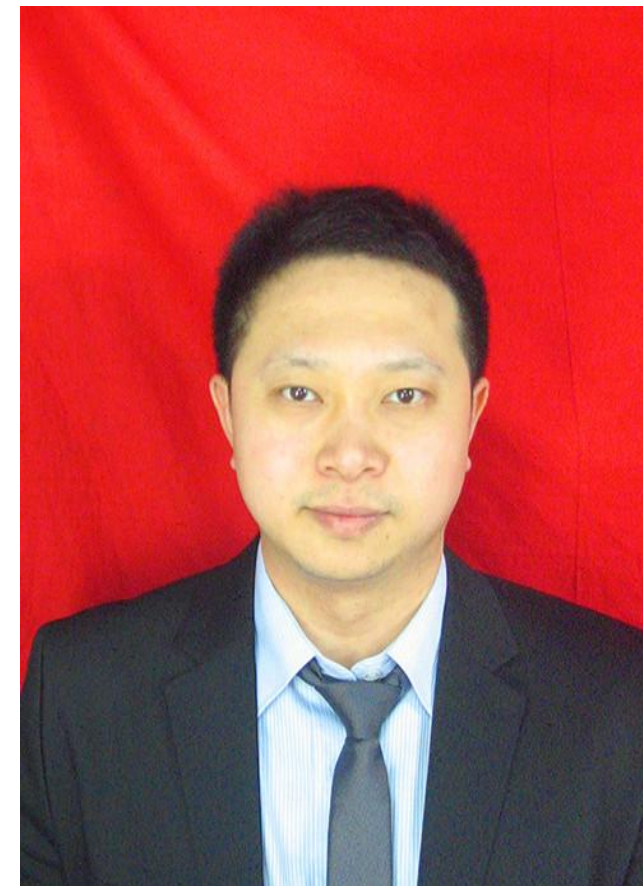
中冶京唐建设股份有限公司 调度3年

南京国图信息产业有限公司 售后1年

吉田合美数码通讯商行 个体3年

入企后工作经历：部经理2年3个月（手机部3个月，厨卫小电部2年）

爱好：足球，游泳



购物中心总公司  
沈阳兴隆大天地

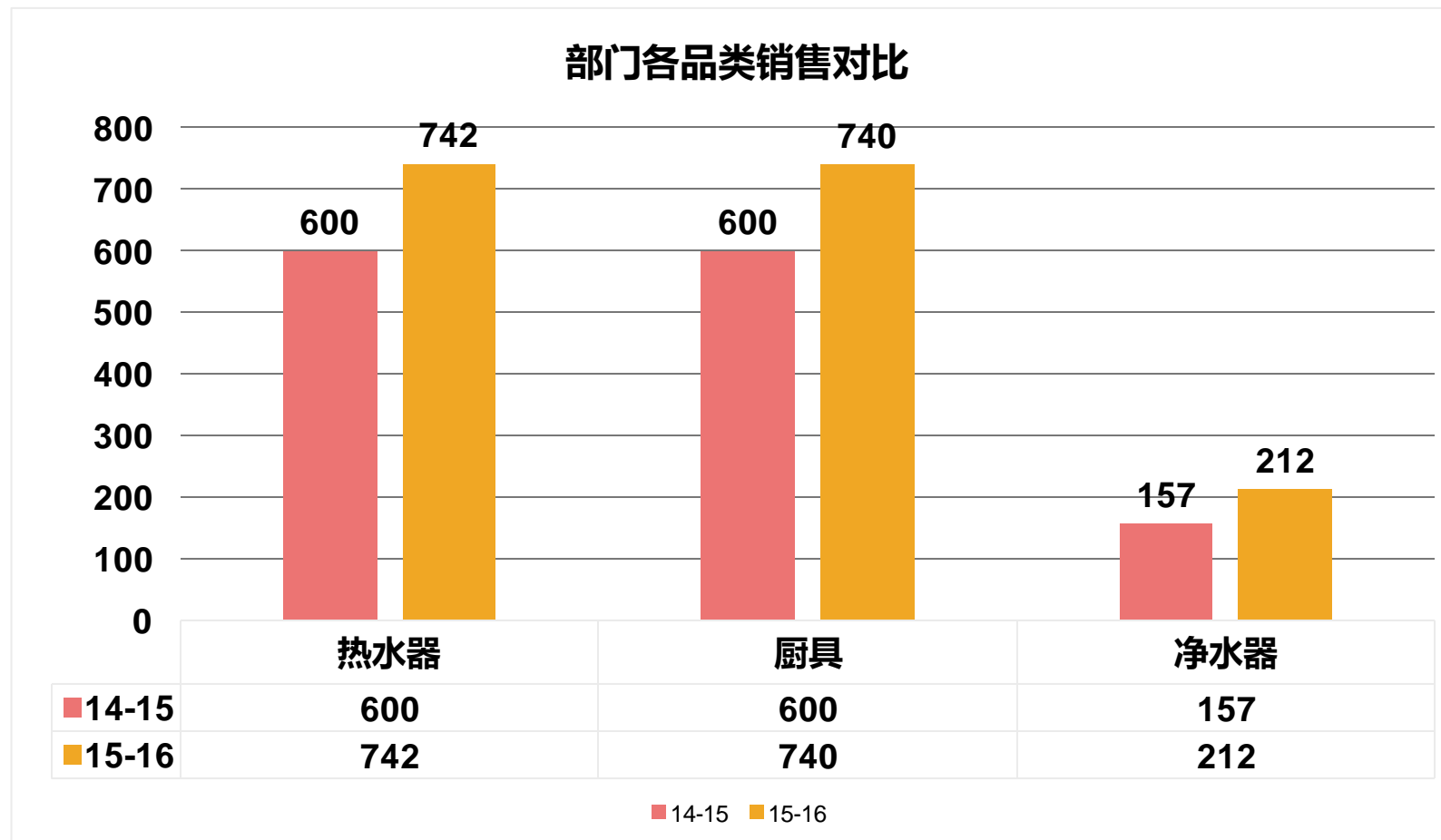
王楠楠

# 任务完成情况

## 部门整体情况：

厨具卫浴部		本期	同期	同比
销售		1615	1288	25%
毛利		317	262	21%
毛利率		19.60%	20.40%	-0.80%
租金		0	0	0%
毛利+租金		317	262	21%
<b>特等功计划</b>				
销售	毛利	毛利率	租金	毛利+租金
1600	350	21.90%	0	350
<b>功劳线计划</b>				
销售	毛利	毛利率	租金	毛利+租金
1440	315	22%		315
<b>计划完成比</b>				
销售			毛利+租金	
101%			90.40%	

# 15-16部门品类销售情况



热水器品类销售增长**24%**    厨具品类销售增长**23%**    净水品类销售增长**35%**

# 15-16部门品牌销售情况

重点品牌:

厨具品类:

史密斯: 同期销售250万 本期销售**350万** 增长**38%**

方太: 同期销售150万 本期销售**280万** 增长**84%**

净水品类:

安吉尔: 同期销售28万 本期销售**62万** 增长**62%**

道尔顿: 同期销售17万 本期销售**40万** 增长**137%**

名称	本期	同期	同比
A. O. 史密斯	352	253	39%
方太	280	152	84%
海尔	181	157	15%
美的烟灶	75	53	41%
美的热水器	105	85	24%
老板	152	86	76%
华帝	92	46	101%
阿诗丹顿	78.5	67	17%
志高	67	63	8%
巧太太	29	27	10%
万家乐	19	10	79%
太尔	28	23	22%
道尔顿	40	17	137%
安吉尔	62	28	121%
立升	36	27	33%
沁园	28	58	-51%
松下	17	13	31%
箭牌	32	19	67%

## 厨卫品类特点

- 1、装修家电选择第一项
- 2、选厨卫第一步是选型和量尺
- 3、不是一次就能成功
- 4、选择厨卫其它基本都会在你这买

## 挖掘客户

- 1、卖场深聊（嘴勤）
- 2、寻找目标（眼勤）
- 3、走进社区（腿勤）

## 跟踪服务

- 1、建立联系
- 2、解决疑难
- 3、打下伏笔
- 4、联单销售

# 小区业主群

中国联通 4G 下午9:39 48% 中国联通 4G 下午9:40 48% 中国联通 4G 下午9:40 48% 中国联通 4G 下午9:40 48%

<返回 聊天信息(53) <微信 兴隆大地电器团购群(53) <微信 兴隆大地电器团购群(53) <微信 兴隆大地电器团购群(53)

2016年5月25日 上午9:45

吴宏: 西门子冰箱现在有活动吗

史密斯 田宏杰: 【5.25日】兴隆大地6周年大庆 最后1天! 史无前例的大狂欢 大天地的生日 消费者的节日 1年仅1次的疯狂力度 5.25日兴隆大地 6周年店庆最...

2016年5月31日 下午3:57

语涵: 西门子多门冰箱有1.8米的吗?

语涵: [Image of Siemens refrigerator models]

2016年6月25日 下午5:54

语涵: 博世洗衣机8公斤, Wan201680w, 海尔洗衣机 XQG70 BDX12756U1, 分别多少钱

2016年6月25日 下午5:56

语涵: 博世洗衣机8公斤, Wan201680w, 海尔冰箱 XQG70 BDX12756U1, 分别多少钱

2016年6月6日 下午5:03

道士: [Image of Siemens XQG62-WS12K2691W] 这个能做到多钱, 问下

道士: [Image of Siemens XQG80-WM10N1600W] 还有这个

道士: 今天买

这是博士还是西门子?



# 兴隆电器团购群

---

- 1、我们要有“自己人”
- 2、需要“软广告”
- 3、建立“团购群”
- 4、开始“硬性植入”
- 5、针对团购群的“增值服务”



# 启发

## 方太品牌三大重点活动销售数据

	本期数量	同期数量	去比	本期销售	同期销售	去比
2015双十一	33	2	1550%	185682	7286	2448%
2015圣诞节	39	70	-44%	243754	236828	3%
2016店庆	140	72	94%	733529	262177	180%

- ▲1、2015年双十一开始爆发
- ▲2、圣诞节数量下降44%，销售持平略增长
- ▲3、店庆数量增长94%，销售增长180%
- ▲4、**成套化！**

# 我要一个有力的团队

-----员工是销售的灵魂

人是NO. 1，员工才是团队的主角；

每次大活动开始前都召开员工座谈会；

优秀员工经验分享会；

工作中多培养星级员工，优秀员工；

# 新年度目标

---

新年度，电器生活商场厨具卫浴部和小家电部合并，部门又加入了新的品类，对于全新的挑战，力争完成：

特等功计划**4500万** 毛利计划**860万**

（同期厨具1615万小电1155万）

# 完成任务必备条件

---

1. 现有业务：品牌优化；成套化；远离低客单；
2. 新进业务：进口小电；邻里小厨房；会动的卖场；
3. 优势增强：新楼盘新小区电器团购群的发展；园区联络员；

---

机遇与努力并存！

越努力越幸运！

谢谢大家！







2016 兴隆干训  
创造托起兴隆梦

英雄  
大讲堂

