SCG行业解决方案

耐用消费品行业成功案例分享
品牌与传承，打造千人一面的营销团队

行业背景

2013年该行业样本调查显示超过一半的人通过中介租房，2015年互联网进入房屋租赁市场，迅速占据市场份额，并且，越来越多的同类互联网企业相继诞生。当用户通过互联网找到该品牌的时候，该品牌的销售如何在线下让租客迅速做出租房决策，产生信任，并推荐给同样有需求的客户。在该企业已占据地方领域达到好的销量及口碑，以此展开城市化、全国化的全面推进。

问题与挑战

- 在具有大量租房需求的一二线城市，品牌需要迅速培养出一批可持续的一线销售人员
- 对于流动性颇高的一线销售人员，销售流程与销售工具的实施与传承，影响着项目的落地与可行性

项目目标

- 开发定制化销售工具，迅速提升新员工销售业绩，“傻瓜式手册”帮助新人在短时间内真正上岗
- 销售工具落地化与销售辅导人才承接的全面推行，输出品牌内部合格的讲师及教练

未展开内容

- 分层分级考评制度
- 建立可复制的销售管理人才选拔培养机制
- 内部讲师培养模式
- 内部教练培养模式

解决方案

① 销售管理工具开发

- ⓐ 标准销售流程及其对应的销售行为指导
- ⓑ 与标准销售流程每个环节对应的销售促进工具
- ⓒ 与标准销售流程每个环节对应的销售能力

② 驻点辅导

- ⓐ 销售辅导
- ⓑ 销售管理与促进辅导
- ⓒ 销售教练辅导

销售辅导

如何通过日常销售例会规范和训练标准化、专业化销售行为。

如何将情景演练卡结合实际待租楼盘进行有针对性的演练。

陪同房管员一起带看，在客户离开后指导房管员进行复盘。

指导房管员从多个视角理解品牌租房销售及如何在日常中使用和练习品牌租房销售的工具包。

辅导房管员如何应对销售中常见的问题

销售管理与促进辅导

如何通过对房管员的销售行为进行干预来实现销售目标

如何落实标准化销售流程

如何提炼并解决一线房管员在销售实战中遇到的问题

如何将团队内某一个人的销售优势内化成整个团队的优势

销售教练辅导

辅导认证教练或者认证过程中的教练如何识别一线房管员在销售实战中的问题

辅导认证教练如何有针对性的辅导一线房管员的销售作业

辅导认证教练如何搜集和处理来自于一线的实战销售案例

辅导认证教练如何用一线实战案例对房管员进行日常的培训、训练和指导

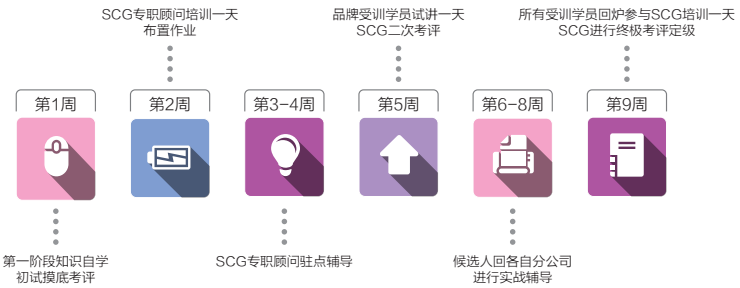
③ 销售能力发展模型分类执行

ⓐ 内部认证体系

- 授证TTT：搭建品牌内部教练与讲师的认证体系
- 驻点辅导：辅导品牌内部教练实战驻点辅导能力，建立标杆

ⓑ 新人培训体系

内部认证体系流程



新人培训流程说明

第1周	参与品牌学院的三天新人训
第2周	“你做我看”服务中心经理0.5天培训+0.5天老带新现场陪同
第3周	“我做你看”现场带看0.5天+服务中心经理0.5天复盘
第4周	参与品牌学院的再回炉1天培训
第5周	对新人进行考评，确定是否留用