



零售业营销实训报告

汇报人：XXX

汇报时间：2024-01-19

目录



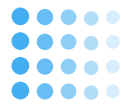
- 实训概述
- 实训过程
- 实训成果
- 实训总结与反思
- 心得体会



01

实训概述





实训目标



掌握零售业营销的基本理论和实践技能



提高解决实际问题的能力



培养团队协作和沟通能力

实训内容



零售市场分析

了解零售市场的发展趋势，分析消费者需求和行为特点，掌握市场调研的方法和技巧。



商品陈列与展示

学习如何根据商品特点和消费者心理设计陈列方案，提高商品的吸引力和销售力。



促销策略制定

学习制定促销计划，包括打折、赠品、会员制度等，提高销售额和客户忠诚度。

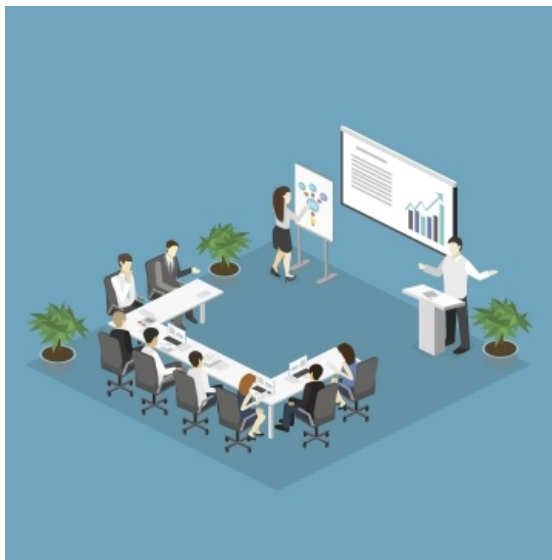


客户关系管理

了解客户信息的重要性，学习如何建立和维护良好的客户关系，提高客户满意度和忠诚度。



实训时间与地点



2023年5月1日至2023年5月
10日，共10天



02



地点

01



时间



某大型零售企业门店及会议室

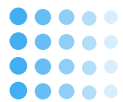




02

实训过程





市场调研

确定调研目标

了解目标市场的消费者需求、消费习惯、竞争状况等信息。

实施调研

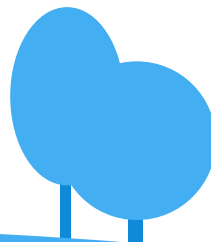
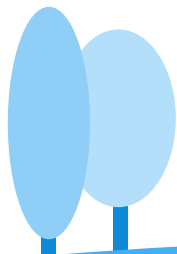
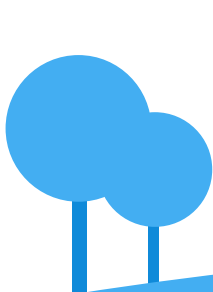
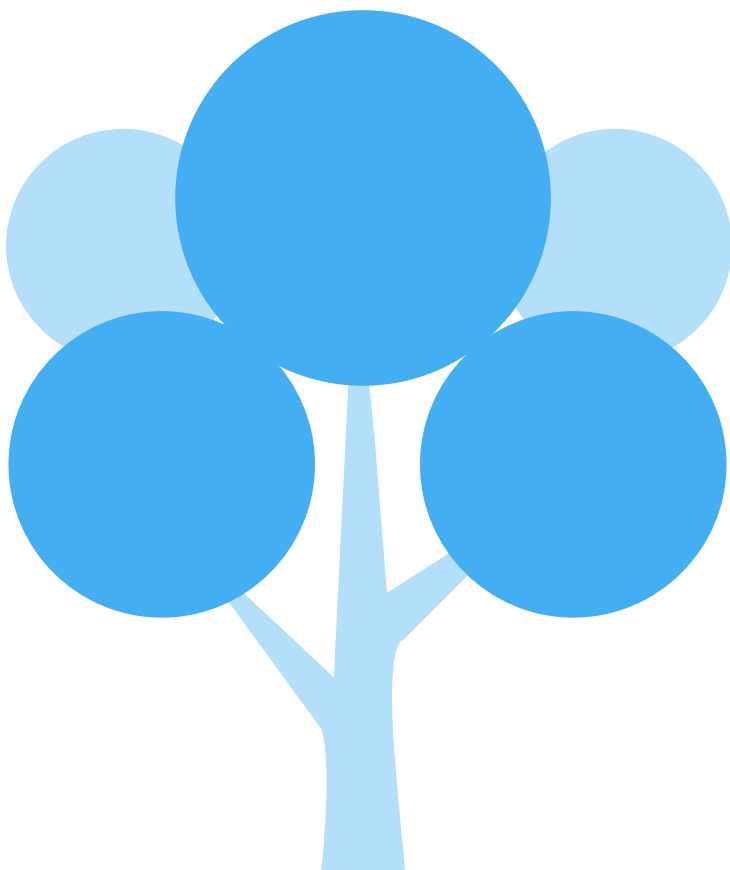
通过线上、线下等多种方式进行调研，确保样本的多样性和代表性。

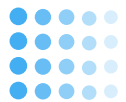
设计调研问卷

根据调研目标，设计具有针对性的问卷，收集一手数据。

分析调研数据

对收集的数据进行整理、分类、统计和分析，挖掘有价值的信息。





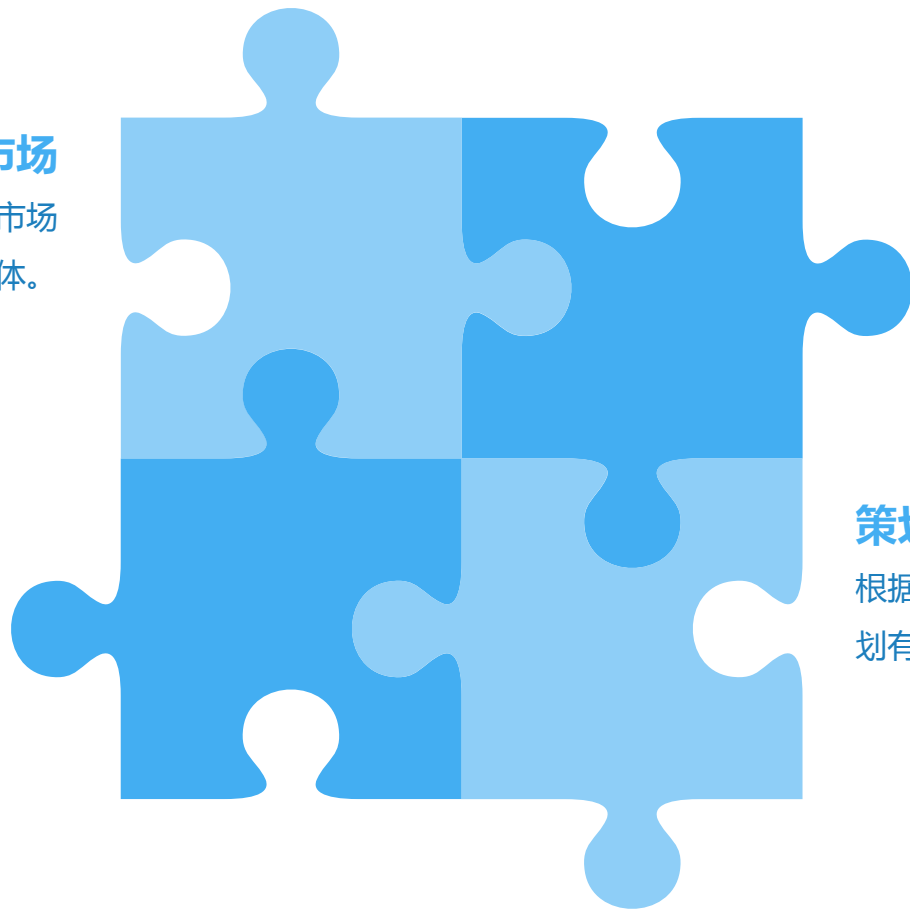
营销策略制定

确定目标市场

根据市场调研结果，明确目标市场和目标客户群体。

定位产品

根据目标市场的需求和竞争状况，确定产品的卖点和定位。

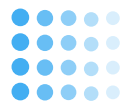


制定价格策略

根据产品定位和市场需求，制定具有竞争力的价格策略。

策划促销活动

根据市场需求和节假日等时机，策划有针对性的促销活动。



营销活动实施

01

准备物料

根据营销策略，准备宣传物料、广告素材等。

02

组织销售团队

培训销售团队，确保他们熟悉产品、价格和促销活动。

03

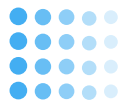
实施营销活动

通过线上线下渠道，开展营销活动，吸引潜在客户。

04

监控活动进展

实时监控营销活动的进展情况，及时调整策略和措施。



效果评估



设定评估指标

根据营销目标，设定合理的评估指标，如销售额、客户增长率等。



分析数据

收集并分析销售数据、客户反馈等信息，评估营销活动的实际效果。



总结经验教训

总结本次实训的经验和教训，为今后的营销活动提供借鉴。



优化策略

根据效果评估结果，优化营销策略，提高营销效果。



03

实训成果



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/627003125044006060>