



广州优识新精准营销管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州优识新精准营销管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：U-SYS

企业常用简称（中文）：广州优识营销学院

所属国家：中国

中国总部地址：广州

网址：www.u-sys.com.cn

所属行业类别：销售培训、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：2000年12月22日

在中国雇员人数：

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品/生命科学（如医药，医疗器械等）/零售业与电子商务

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品



客户当时的需求



项目需求



- 全国各区域生意规模大小不一，经销商水平参差不齐，如何**设计一套适合CIB的经销商管理体系**，可支撑生意的长期发展？
- 如何将为CIB定制的经销商管理体系在各区域**有效落地**，既可以**规范、统一的管理经销商**，又可以发挥区域能动性？
- CIB销售团队对经销商的管理水平，对生意发展起着关键作用。如何**提升销售团队的经销商管理水平**？



项目目标

产出适合CIB的【经销商管理**体系**】

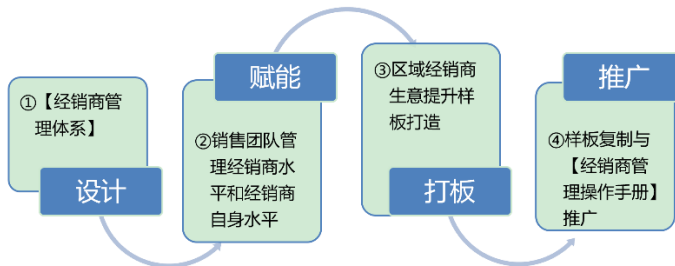
提升销售团队【管理经销商的**能力**】

实现厂商合作共赢，促进**生意**稳定发展

具体服务内容



项目内容




项目任务：5大模块



基于项目内容，本次项目侧重在如下的5大模块：





服务成果	<p>优识为该企业提供的经销商管理项目，获得了该企业集团的战略阶段荣誉奖。</p> <p> 项目产出list</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>层面</th> <th>产出内容</th> <th>项目报告</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.经销商市场调研</td> <td>① 通过对CIB管理层、区域区域团队和经销商的实地走访调研，挖掘影响经销商生意增长的关键问题</td> <td>《经销商手册调研报告》</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">2.设计经销商管理体系</td> <td>① 展开经销商共识研讨会，明确项目目标和经销商管理体系要解决的核心问题，该核心问题的解决对提升经销商生意的发展有直接作用</td> <td>《经销商能力提升共识研讨会小结报告》</td> </tr> <tr> <td>经销商管理体系设计 ① 识 ② 选 ③ 用 ④ 留/弃</td> <td>《经销商问题解决方案》</td> </tr> <tr> <td>3、团队赋能</td> <td>优化推荐课程 ① 区域生态策略 ② 经销商联合生意规划 ③ 经销商管理基础+进阶版 ④ 打造有战斗力经销商团队</td> <td>《培训反馈报告》</td> </tr> <tr> <td>4.样板打造</td> <td>选取样板试点，打造样板，提炼经验 试点一：区域样板 试点二：经销商样板</td> <td>《经销商样板市场打造》</td> </tr> <tr> <td>5.经销商管理操作手册应用推广</td> <td>根据样板打造的成功经验，产出可在全国进行样板推广的标准化的方法、流程和工具。 ① 经销商业务问题诊断工具2.0 ② 经销商业务问题解决方案2.0 ③ 经销商产品优化工具包 ④ 经销商渠道优化工具包 ⑤ 经销商成本优化工具包</td> <td>《经销商管理操作手册》</td> </tr> </tbody> </table>	层面	产出内容	项目报告	1.经销商市场调研	① 通过对CIB管理层、区域区域团队和经销商的实地走访调研，挖掘影响经销商生意增长的关键问题	《经销商手册调研报告》	2.设计经销商管理体系	① 展开经销商共识研讨会，明确项目目标和经销商管理体系要解决的核心问题，该核心问题的解决对提升经销商生意的发展有直接作用	《经销商能力提升共识研讨会小结报告》	经销商管理体系设计 ① 识 ② 选 ③ 用 ④ 留/弃	《经销商问题解决方案》	3、团队赋能	优化推荐课程 ① 区域生态策略 ② 经销商联合生意规划 ③ 经销商管理基础+进阶版 ④ 打造有战斗力经销商团队	《培训反馈报告》	4.样板打造	选取样板试点，打造样板，提炼经验 试点一：区域样板 试点二：经销商样板	《经销商样板市场打造》	5.经销商管理操作手册应用推广	根据样板打造的成功经验，产出可在全国进行样板推广的标准化的方法、流程和工具。 ① 经销商业务问题诊断工具2.0 ② 经销商业务问题解决方案2.0 ③ 经销商产品优化工具包 ④ 经销商渠道优化工具包 ⑤ 经销商成本优化工具包	《经销商管理操作手册》
	层面	产出内容	项目报告																		
1.经销商市场调研	① 通过对CIB管理层、区域区域团队和经销商的实地走访调研，挖掘影响经销商生意增长的关键问题	《经销商手册调研报告》																			
2.设计经销商管理体系	① 展开经销商共识研讨会，明确项目目标和经销商管理体系要解决的核心问题，该核心问题的解决对提升经销商生意的发展有直接作用	《经销商能力提升共识研讨会小结报告》																			
	经销商管理体系设计 ① 识 ② 选 ③ 用 ④ 留/弃	《经销商问题解决方案》																			
3、团队赋能	优化推荐课程 ① 区域生态策略 ② 经销商联合生意规划 ③ 经销商管理基础+进阶版 ④ 打造有战斗力经销商团队	《培训反馈报告》																			
4.样板打造	选取样板试点，打造样板，提炼经验 试点一：区域样板 试点二：经销商样板	《经销商样板市场打造》																			
5.经销商管理操作手册应用推广	根据样板打造的成功经验，产出可在全国进行样板推广的标准化的方法、流程和工具。 ① 经销商业务问题诊断工具2.0 ② 经销商业务问题解决方案2.0 ③ 经销商产品优化工具包 ④ 经销商渠道优化工具包 ⑤ 经销商成本优化工具包	《经销商管理操作手册》																			

客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	手机通讯
客户当时的需求	<p> 项目需求</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="flex: 1;">  </div> <div style="flex: 1;"> <p>深度定制，贴合业务</p> <ul style="list-style-type: none"> · 贴合蒙牛集团的战略背景，明确赋能方向 · 贴合蒙牛不同事业部的业务背景，萃取成功案例 · 贴合不同培训对象的业务场景，定制实战工具 <p>精准实施，赋能学员</p> <ul style="list-style-type: none"> · 训前，与事业部深入沟通，深度定制课程力求贴合业务场景 · 训中，与学员紧密互动，引导认知与掌握实战工具的使用 · 训后，提供学以致用工具，针对学以致用成果进行反馈 </div> </div>
具体服务内容	



优识解决方案



深度定制的课程



专业的顾问团队



精准到位的反馈

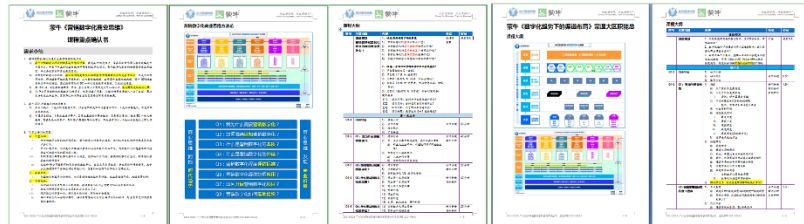


训练营四大主题



深度定制 ① 多维多层次的调研与确认

- 多次的：对接不同事业部的生意现状与需求，并进行沟通与确认课程定制的方向，一课一策



专家教练级讲师

穆兆曦 Kevin Mu
86 | 91 | 30 | 31 45 | 418

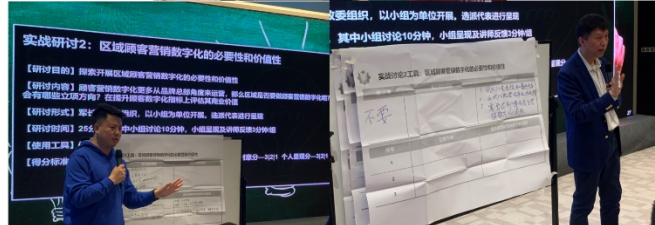
- 新加坡新加坡管理学院中心理事长
- 市发教育管理学院院长
- 优识商学院院长
- P&G 宝洁公司品牌金融推广经理

Oliver Li 李毅
+1 | 6 | 4 | 22 |

- 广州优识商学院 数字化学院执行院长
- LOREAL PARIS 欧莱雅培训师
- ICF AMA 团队与行动学习教练



专家教练级讲师的价值 | 现场的传道授业解惑



精准到位的反馈

优点点评

- 数字化定位: 顾客数字化+产品数字化+伙伴数字化, F2B2b2C
- 数字化指标: 新客数|转化率|复购率|复购数|NPS
- 市场价值: Sell to More + Sell More
- 商业价值: 效果+效益
- OIC评估: 2*2*3*2=24?
- 突出亮点: 契合: 态度部落化+需求场景化+体验人性化+品牌人格化
创新: DIY产品, 会预测家庭成员的身体状况并送上牛奶增加饮用建议
全价值链都有考量
- 迭代建议: 1、立项阶段, 缺失了项目评审环节
2、DIY产品, 是这个项目的创新亮点! 而不是牧场
3、数字化指标需要设定, 不能只盯着销量结果, 创新的理念和模式需要时间来沉淀

服务成果




项目实施反馈 (定性)

评语, 或对你印象最深之处 **重新建立认知, 掌握应用工具, 更好用到工作中!**

- 王建龙: 重新对数字化营销全维度的认知, 并有很好的点学以致用!
- 董建慧: 营销数字化的本质, 三个本质定律和全价值的评估效益、效率、效果!
- 赵建国: 老师深入浅出, 用案例导入引发思考, 同时用互动体验方式让大家积极融入其中, 学习效果更好!
- 李宏静: 营销数字化和数字化营销的差别和本质, 对于产品, 渠道数字化秉承的原则和立项运行评估模型的使用, 帮助我们能够更好的运用到工作中!
- 宋俊龙: 三通互导, 四类机会, 让大家思维有开阔很多, 发现更大机会, 寻求更大的增长!
- 孙文浩: 思维改善以及视野的变化!

* 以上节选有代表性的反馈意见

该集团和4大事业部, 对优识提供的服务非常满意。认为优识的产品定制能力强, 老师专业实战, 服务流程客户导向。

	<p> 项目实施反馈（定性）</p> <p>课程及老师需加强 案例剖析更深刻，控制练习的数量！</p> <p>罗向均：可以适当引深，加大难度！</p> <p>田彦帅：希望能够多准备些内部的案例！</p> <p>田彦飞：下节课在现有基础上再多讲一些案例，案例更加细化的分析一下</p> <p>罗向均：多讲案例，或练习前给各小组限定范围，第一目的是听懂，会练是其次！</p> <p>秦召阳：练习少一点，知识丰富一下！</p> <p>毕立伟：对数字化解读和实际案例能更深入些！</p> <p>* 以上节选有代表性的反馈意见</p>
--	---

档案内容更新于2022年10月