

## 零售企业连锁门店店长的几个管理技巧，你知道几个呢？

产品名称	零售企业连锁门店店长的几个管理技巧，你知道几个呢？
公司名称	必熏企业管理咨询（上海）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	上海市徐汇区桂平路481号16幢6层612室
联系电话	13162852390

### 产品详情

在疫情过后，服务业市场面临着非常激烈的竞争环境。作为零售连锁门店店长，每天都要面对大量琐碎的事务。为了能够轻松管理门店并管理好团队，必熏建议您试试下面这几种管理模式的方法。

首先是会议管理。每天要坚持开晨会，通过统一员工的目标、思想和行动，激励团队，传播正能量。为了开好高效的晨会，有四个重要要求。第一，不允许间断，每天必须准时召开，内容要提前做好，包括准确的数据通报。第二，要提前沟通分享环节，以便分享可以推广的经验。第三，要阶段性变换形式，避免流于形式，重点鼓舞士气，明确当天的业绩目标，提升战斗力。

其次是监督管理。员工通常只会对需要被检查的事情付出努力，所以执行力才不会打折扣。要对库存、卫生、摆放位置等进行检查，确保店内货源充足，产品指示准确，体验顺畅，环境干净明亮。监督就是执行的检查，作为管理者要不断总结、优化、执行、检查，以高效率完成每一项工作。

第三是服务管理。企业应该关注员工满意度和客户满意度。作为店长，我们的职责是给予下属资源上的保证和技术上的支持，让他们能够全身心地投入工作。我们应该将自己视为服务者而非领导者，服务好团队，并保障货物和政策等资源以及技术技巧的支持。

第四是数据化管理。销售是针对人性弱点设计的，因此做好数据化管理是店长必须做的功课。要观察店面每天的销售动态，了解行业最新趋势，掌握哪款机器卖得好与不好等信息。还需要跟进销售数据，如单机毛利、手机、配件、运营商占比、品牌占比、客单价分析等。同时要优化库存，根据店面销售情况制定销售计划，合理备货。

良好的观察力可以帮助店长站在一个新高度上去总览和思考问题。通过观察，店长可以了解下属员工的状态、客户进店后的反应，以及未成交的问题点。观察是即时性的，可以防止问题的扩散和蔓延。

第五是团队激励也非常重要。员工的激励对于战胜困难至关重要。针对员工的整体状态和个人精神状态，给予相应的鼓励。根据店内运营数据，给予希望和鼓励的激励。并且，适当委托下属进行授权，培养核心骨干。激励不仅仅是口头表扬或者规划，更应渗透在工作中，通过一个鼓励的眼神、一次信任的微笑、一次有保障的授权来激励员工。

最后，总结和改进是必不可少的。店长每天都需要做总结，发现问题并提出解决方案。通过检查、激励、服务、观察、委派工作反馈等方式，可以进行当日工作总结，发现问题并寻求解决方法。比如销售情况是否达到预期，员工状态是否符合销售氛围要求，店内环境是否达标等。通过总结和改进，形成工作闭环，不断提升工作效率和质量。

通过必熏分享的以上管理模式，店长可以轻松管理店面，管好团队，提升店铺的业绩和服务质量。

