



仁易德珠宝教育文化有限公司

— REN YI DE JEWELRY EDUCATION CULTURE CO., LTD.—

WHO'S 公司概况 COMPANY PROFILE

仁易德珠宝教育文化有限公司，是一家专业为珠宝零售店铺提供店铺经营托管、人才教育培训、连锁管理咨询等服务的管理公司。我们以务实有效的先进的连锁管理模式，在珠宝行业全面导入精细化管理模式：制度化、体系化、流程化、模块化、目视化。构建成一套适用于珠宝企业的人才培养和管理体系。

保证珠宝店与我们的合作物超所值；

保证珠宝店一次合作终身见效，我们的宗旨是全心全意为珠宝店服务；

保证珠宝店的业绩增长10%--30%；

保证增长不了退还服务费；

我们的决心是宁可白打工也要服务好每一个珠宝店。

仁易德珠宝教育文化有限公司拥有一支实力雄厚的专家队伍，凭借着全国多个城市、多家珠宝终端店铺的管理与实战经验，形成了一套科学、实用、有效的管理模式，融合运用系统思考、精细化管理、目视化管理，解决员工的思维模式、心智模式与行为模式，为珠宝企业提供最专业、专注的连锁管理咨询、店铺业绩托管、店铺管理完善、人才培养训练等服务。

合作方式及我们给您要做到的 基本工作项目？



- 1、服务时间八十天以上，具体档期由仁易德珠宝教育文化有限公司安排
- 2、承诺珠宝业绩增长10%——30%
- 3、在服务期满后，珠宝业绩同比上年增长低于10%，
退还服务费用具体看服务合同
- 4、在服务期内任何时间断，如有不满意可以按付款比例退钱
- 5、在服务未滿十天内可以提出退出合作并全额退款
- 6、建立长期有效的管理系统
- 7、制定并执行售后、销售系统
- 8、导入店组长有效执行系统

合作方式及我们给您要做到的 基本工作项目？

- 1、建立完善的目标PK制度
- 2、新老客户追踪和管理体系
- 3、强有力的营销执行落地方案
- 4、提升店长执行力
- 5、激发团队正能量潜力
- 6、建设军队、家庭、学校文化



您是否有过这些挑战？

- 1、您是否遇到培训时业绩还过的去但老师一走或培训结束就打回原形？
- 2、您是否遇到培训公司说的都很好，结果培训完后一点用都没有？
- 3、您是否遇到新老员工都不好管，制度执行力低。如何提升领导执行力？
- 4、您是否遇到新员工流失多，上手慢。如何复制导购，如何提升教练辅导技术？
- 5、您是否遇到员工情绪低落，影响销售。如何有效激励员工斗志？如何天天给员工打鸡血？
- 6、您是否遇到员工有效沟通难。公司部门要协调，客户投诉冲突处理，如何做好内外沟通管理？
- 7、您是否遇到现场人货场问题多，店长不会系统分析与思考问题。如何提升店长现场解决问题能力？





您是否有过这些挑战？

- 8、您是否遇到新员工成长要两三个月？
- 9、您是否遇到素转非上不去？
- 10、您是否遇到员工总是觉的自家的货品款式不好价格贵？
- 11、您是否遇到平时没客户，有客户时员工成交率低？
- 12、您是否遇到员工不把店当家？
- 13、您是否遇到员工没有责任感？
- 14、员工没有奋斗精神？
- 15、店长工作没头绪、没方向、没目标？
- 16、您是否遇到店长执行力太差？
- 17、您是否还在怀疑仁易德教育文化有限公司的实力

请看下一页？

企业文化

Corporate Culture



核心价值观：诚信、关爱、感恩、创新、客户至上

关爱文化：关爱客户，关爱员工

管理文化：管理是严肃的爱，亲者严疏者宽，管理就是高标准严要求，管理就是管细节，对事不对人，讲管理不讲人情，管理就是责任，责任 $\times 2=0$ ，管理的本质不在于知而在于行，知道是没有力量的相信并且做到才会有力量。

执行文化：伟大的公司来自于伟大的原则！理解也执行，不理解也执行，听话照做，先执行后建议。执行就是要结果。

沟通文化：讲话要具体，要明确，要量化，沟通讲究复制。

团队文化：没有完美的个人，只有完美的团队，团队就是我，我就是团队，不要做团队的负债，要做团队的最爱！21世纪是团队致胜的年代，我们一个与别人比，可能比别人弱，合在一起就比别人强！

品质文化：产品=人品

企业文化

企业文化

训练文化：合理的要求是训练，不合理的要求是磨练，
不管合不合理是锻炼！

用人文化：制度第一，能人第二。

绩效考核：千斤重担人人挑，人人头上有指标，人们不会做你希望的事情，人们只会做你检查的事情，没有检查就没有执行，委任就是信任，监控就是爱护。

成功人士的三大特质：认真、快、坚守承诺。

三虫文化：无所作为是懒虫，事不关己是害虫，没有危机感是糊涂虫。

行业文化：要想成为赢家，首先成为专家，任何一个人在任何一个行业里头要想出人头地，必须在那个领域奋斗五年以上。

危机文化：企业不成长将会被客户淘汰，员工不成长将会被企业淘汰。

创新文化：要么死亡，要么创新除了老婆孩子不变其它一切都要变。

我们的组织是：学习创新型组织，工作学习化，学习工作化把工作当作是学习的机会，学习是为了更好的工作，创新，创新，再创新！



改变文化：一个人要改变是意愿的问题，态度决定一切，当一个人拥有世界上一流的态度时，他一定会找到世界上一流的方法，世界上没有不好的人只有不好的心态，积极的心态像太阳，照到哪里哪里亮，消极的心态像月亮，初一十五不一样。

学习文化：部下的素质低不是你的责任，你提高不了部下的素质就是你的责任，我们的学习能力就等于我们的竞争能力，等于我们的生存能力，我们未来唯一的竞争优势就是比我们的竞争对手学的更多，学的更快，拿取比创造容易，成功最快的方法就是复制，学习提前计划，学完要考核，学后要运用。

用人文化：一个优秀的人才，既要坚持原则，又要善于妥协能者上，庸者下，平者让，有德有才破格使用；有德无才培养使用；无德有才限制使用；无德无才坚决不用。

我们的宗旨是：

保证珠宝店一次合作终身见效，我们的宗旨是
全心全意为珠宝店服务，保证珠宝店的业绩增长
10%—30%，增长不了退还服务费，我们的决心是
宁可白打工也要服务好每一个珠宝店。

企业文化 | company culture

感恩文化：这个世界上，你认为理所当然的事情将会越来越少，你所应当感谢的事情将会越来越多，公司感恩客户，带给公司利润；公司感恩员工，给公司创造价值；员工感恩公司，公司给我们平台。

工作作风：主动出击，快速反应，马上行动。

努力文化：如果你有智慧，请你把智慧拿出来；如果你没有智慧，请你流汗；如果你既没有智慧，又不愿流汗，请你离开！先付出后回报！您怎么对工作，工作就怎么对你。

误解论：矛盾的98%都是由误会产生的，误解和被误解的频率标志着一个人的素质。

OEC管理法：事事有人管，人人都管事，日事日毕，日清日高。

工作四抓：抓反复，反复抓，抓重点，抓提高。





仁易德珠宝教育文化有限公司

— REN YI DE JEWELRY EDUCATION CULTURE CO., LTD—



公司核心层



侯想平简介

仁易德珠宝教育文化有限公司创始人，仁易德商学院院长

从事珠宝行业十多年时间，曾服务品牌遍布全国。有上百家店铺管理培训经验，从事多家知名珠宝零售管理公司首席讲师。并培养出多名，一线首席培训师。

主要管理过的店铺有山东黄金、深圳恒雅珠宝、深圳星辉行珠宝、深圳福牌珠宝、深圳爱立新珠宝、平洲御品翠轩、广东紫金金百福珠宝、中国黄金、宁波老凤祥、宁波老庙、哈尔滨香港港豪珠宝、山西孟县金大福、交城金大福、灵石金大福、古交金大福、陕西神木中国黄金、江苏扬州亚一等等有多家店铺管理培训经验。



胡关东简介

仁易德珠宝教育文化有限公司副总经理、仁易德商学院副院长

历任：

深圳华兴企业管理有限公司销售经理

深圳发视界文化传播有限公司营销总监

深圳市正邦尼实业发展有限公司人力资源总监

有十年企业管理及营销工作经验，擅长企业内部管控，主导并参与了大量改善课题，在从事咨询管理工作后，先后支持并参与了数十家知名企业的现场、流程、绩效、标准化及阿米巴咨询项目辅导，有丰富的企业管理提升指导经验。



晋丽霞简介

仁易德珠宝教育文化有限公司首席导师、执行教练、仁易德商学院教育总监

中国黄金、周六福珠宝、上海亚一、老凤祥、上海老庙、鸳鸯金楼、金嘉利钻石、金大福珠宝、中国珠宝、梦金园、重庆金店、中国金行、周大生珠宝、吉盟珠宝、香港黄金、香港珠宝。

足迹遍布河南、河北、江苏、上海、浙江、福建、广西、广东、贵州、重庆、四川、湖北、湖南。



王曼丽简介

仁易德珠宝教育文化有限公司首席高级珠宝店铺管理顾问

07年从事珠宝销售行业，入行10年。服务品牌有周大生、老凤祥、周六福、上海亚一、赛菲尔、百年福牌、百年凤祥、招金银楼、鸳鸯金楼、百爵珠宝、梦金园、六喜珠宝、上海老庙、金伯利钻石、金嘉利珠宝、苏州吴江珠宝城、淮南世家珠宝城、周百福珠宝、中国黄金、金六福珠宝。

营 销 方 案

跨越未来 勇于创新

服务执行方案大概



仁易德四阶段店面管理工作细化表						仁易德四阶段店面管理工作细化表													
阶段	主要工作	工作细化量化	授课执行人	课时	预期效果	阶段	主要工作	工作细化量化	授课执行人	课时	预期效果								
第一阶段 20天	制度体系的落实与执行	导购奖励机制的导入	导师	十天	建立完善的售后及销售流程体系（内容保密）	第三阶段 销售技巧 活动方案体系的建立	导师	总结前期工作	导师	十二天	总结前两期培训成果更进一步听取客户心声为下步工作明确方向								
		店长店务执行表		五天				导购员目标与计划											
		晨会体系的建立						优化与强化迎宾制度											
		服务流程	助理	五天	晨会决不是简单的跳舞，也不是站队列，更不是店长组长发言的专利讲台 让导购员理解并做到完美服务，使顾客产生交朋友受尊重的强烈感受。从而更多赢得顾客的心，达到更多的顾客转介绍及顾客传播 通过对USP\FAIR\SW2H\沟通技巧、专业定向技巧、准确快速辨别有需求客户等。珠宝行业全新销售理念的学习与运用有效突破业绩提高导购员销售技能。 强制加强学习效果，达到学以致用			强化对成交36招招话术版	助理	十二天	销售技巧是员工能力和业绩的保障线。通过强化和升级才能使员工真正吸收发挥。								
		导购素养与VIP客户建立						掌握非技巧训练											
		面对面顾问式销售实战技巧						钻石的专业销售											
第二阶段 20天	制度体系的落实与现场	导购员销售技巧的评估与团队管理	助理	五天	通过对USP\FAIR\SW2H\沟通技巧、专业定向技巧、准确快速辨别有需求客户等。珠宝行业全新销售理念的学习与运用有效突破业绩提高导购员销售技能。 强制加强学习效果，达到学以致用	第四阶段 制度固化	助理	升级店面陈列模式	助理	三天	内容保密								
		处理客户投诉实战培训						建立完善的活动方案											
		对所学内容进行重点考试						对管理层执行力考核											
		服务系统化流程导入	助理	五天	通过对USP\FAIR\SW2H\沟通技巧、专业定向技巧、准确快速辨别有需求客户等。珠宝行业全新销售理念的学习与运用有效突破业绩提高导购员销售技能。 强制加强学习效果，达到学以致用。使每位员工确实将学到的本领，用到实际的工作中 和行为中，用现场模拟演练老师指导大家评估的形式，使每位导购确实掌握各种知识。			评估培训的实效性与管理再沟通	助理	五天	找出问题提升领导力、执行力。								
		三零法则的应用						各种制度的执行情况完善											
		五八法则的应用						确定各店员岗位职责执行											
		现场演练	助理	五天	强制加强学习效果，达到学以致用。使每位员工确实将学到的本领，用到实际的工作中 和行为中，用现场模拟演练老师指导大家评估的形式，使每位导购确实掌握各种知识。		助理	对前三期所学常识技巧进行固化	助理	五天	再次加深影响								
		各种专业知识牢记						合格员工的考核与奖励											
		店组长工作日志执行						优秀员工的考核与奖励											
				三天	保密		助理	优秀员工的考核与奖励	助理	五天	兑现承诺体现制度的有效性，和管理者的威严性								
								店组长工作日志执行				不合格员工评选与淘汰							
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													
						总结													

















**您知道决定店铺业绩的关键
核心是什么吗???**





员工约客户到店送生日礼品



员工微信联系客户

重点看时间

员工电话联系客户

呼出 未接通	2017/8/8 15:18
呼出 24 秒	2017/8/8 15:16
呼出 45 秒	2017/7/22 10:43
呼出 未接通	2017/7/22 10:42
呼出 17 秒	2017/7/21 17:18
全部通话记录	
134 5333 5212	
手机 山西阳泉	



正确答案:

人对了,一切就对了!

请问您的店员是这个干劲吗？ 为什么???

潜在客户				
潜在客户	姓名	电话	电话/微信	
感兴趣饰品	手链	15824047227	微信	
用途	☒ 自用 ☐ 结婚 ☐ 送人 ☐ 其他	日期	价格范围	50-100
顾客跟踪	内容		备注	
电话/微信	2.7号带手链来领为个手链 在何地			
电话/微信	8.6号回来 手链也 在何地			
电话/微信	两盒 手链 手链			
				前地

重点看时间

这是我们服务过的店铺



没错，要的就是这种态度，
他们基本上一年都是这么干的！

Solutions

思考不应成为负担，
而是有效解决方案。

老板店长必须明白
凭什么员工会给你卖命???



是情感管理吗？

是高工资吗？

是员工本身素质吗？

是老板好好对他们吗？

是好环境吗？



【思则睿，睿作圣。
工作中要善于思考问题，
用智慧来解决难题。

正确答案：制度 体系 系统



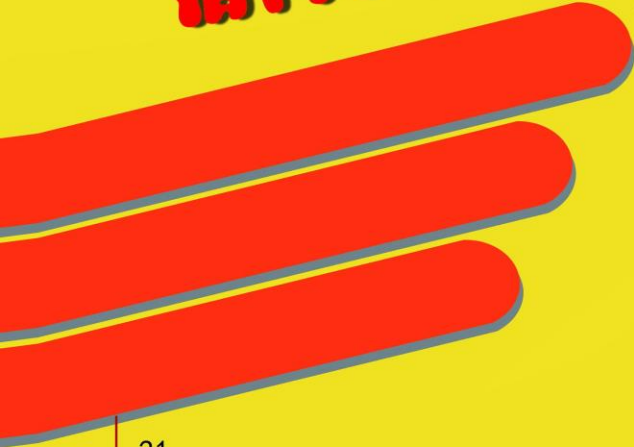
这是我们服务过的店铺所建的系统

业绩目标榜					
店名	月份	本月绩效目标 （元）	2018年 销售目标 （元）	本月完成目标 （元）	
		目标值	目标值	完成率	完成率
古交店	一月	10000	100000	10000	100%
	二月	10000	100000	10000	100%
	三月	10000	100000	10000	100%
	四月	10000	100000	10000	100%
	五月	10000	100000	10000	100%
	六月	10000	100000	10000	100%
	七月	10000	100000	10000	100%
	八月	10000	100000	10000	100%
	九月	10000	100000	10000	100%
	十月	10000	100000	10000	100%
	十一月	10000	100000	10000	100%
	十二月	10000	100000	10000	100%
交城店	一月	10000	100000	10000	100%
	二月	10000	100000	10000	100%
	三月	10000	100000	10000	100%
	四月	10000	100000	10000	100%
	五月	10000	100000	10000	100%
	六月	10000	100000	10000	100%
	七月	10000	100000	10000	100%
	八月	10000	100000	10000	100%
	九月	10000	100000	10000	100%
	十月	10000	100000	10000	100%
	十一月	10000	100000	10000	100%
	十二月	10000	100000	10000	100%

灵石店绩效售后管理一览表											
姓名	电话	地址	时间	内容	处理	结果	评价	备注	跟进	回访	回访
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

交城店绩效售后管理一览表											
姓名	电话	地址	时间	内容	处理	结果	评价	备注	跟进	回访	回访
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

这是我们服务过的
店铺所建的系统



有了好系統，好制度就
一定會有好人才？

請問：時嗎？

答案是：关键看执行!!!!



The image shows a large red grid divided into several smaller sections. Each section contains a table of data with multiple columns and rows. The text within the tables is small and difficult to read, but it appears to be organized in a structured manner, possibly representing a detailed report or a set of financial data.



这才是执行力
请仔细看数字



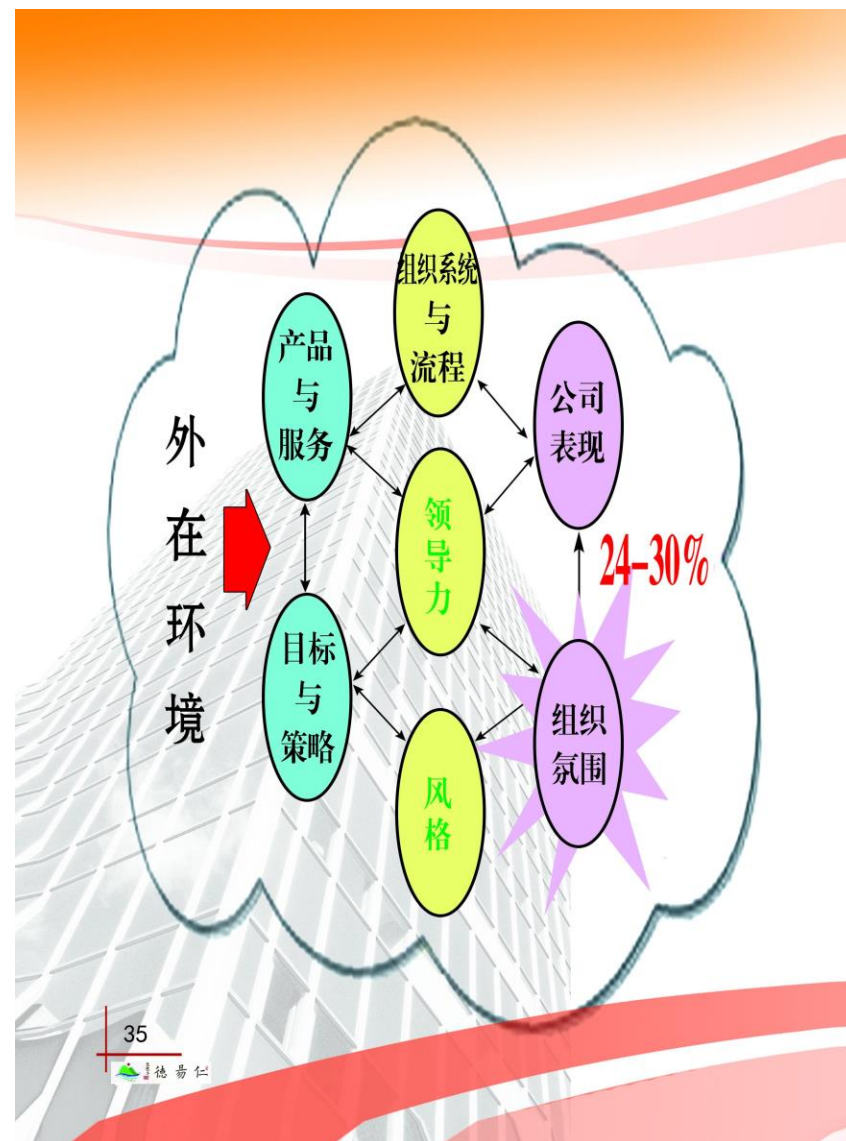
品质管理讲技巧
沟通协调很重要

执行力不是喊出来的



B

赢在执行力



服务宗旨 Service tenet

我们之所以给顾客承诺业绩增长10%—30%做到退还服务费是因为我们存在的初终和宗旨就是保证珠宝店一次合作终身见效，我们的宗旨是全心全意为珠宝店服务，保证珠宝店的业绩增长10%—30%，保证增长不了退还服务费，我们的决心是宁可白打工也要服务好每一个珠宝店。

用真诚感动客户
用实力寻求共赢

这里是**珠宝人才的梦工厂**
这里是**精英的天下**
这就是**仁易德珠宝教育文化有限公司**
首创“**珠宝管理、服务目视化系统**”
我们**鼓励**每位员工作出贡献，自我成长
我们**提倡**同行开放沟通及交流、革新和
创造，推动行业发展
我们**支持多元化**
我们**大声承诺**为所有所服务过的珠宝店
提升业绩至少10%的珠宝业绩，否则退除服务费用

仁：相互友爱、互助、同情、通情达理、能为别人着想、有节操。像山一样。

易：工作不费力、心情和悦、因时因世因事善于改变、经常交易善于交易。像水一样。

德：良好的生活行为准则和规范的品行、品质、一心一德、专注一件事，一个行业。尊重自己，受同行尊重。公开、公正、公道、遵道、酬勤、自强。



联系电话：15296615686



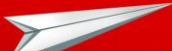
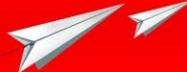
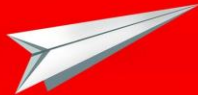
我们主要专注的是：

建设店内各种体系、系统如：

- ◆ 服务体系
- ◆ 员工培训体系
- ◆ 绩效体系
- ◆ 售后体系
- ◆ 销售体系
- ◆ 日常行政体系
- ◆ 人才建设体系
- ◆ 活动宣传体系
- ◆ 执行系统



我们将与客户
一起成长，
让我们在成长中
完美



我们主要专注的是：

培训培养专业的珠宝店导购及管理层

我们主要专注的是：

让您的店铺业绩增长最少10%以上