# 中国母级产业 零售商大会







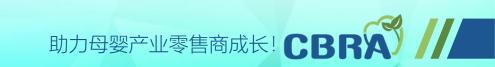






# 干城万店成长计划







"一带一路"互助项目(季度)

中国母婴产业零售商年会 (年度)



# 干城万店精英争霸赛

- · 店长 (育婴师) 120人入围
- · 护理师 (月嫂) 50人入围
- ・ 采购 (买手) 50人入围
- ・ 美陈 (店铺规划) 50人入围

•

# 干城万店精英争霸赛---比赛时间

- 2018年7月1日开始
- 每月1日-31日



# 7年成万店精英爭議

· 店长 (育婴师) 120人入围

# 干城万店精英争霸赛---店长 (育婴师)



#### 参加条件

会员企业(店)的店长/育婴师均可参与



#### 比赛内容

- 1、知识考试(产品、哺育、护理、营养等知识在线考试)
- 2、案例分享(写出销售和服务类案例,组委会导师委员会上传网络)



### 案例评审标准

- 1、案例陈述
- 2、个人论点陈述
- 3、导师、网络评估

# 干城万店精英争霸赛---店长(初赛入围条件)



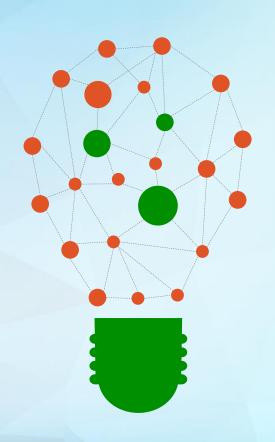
#### 考核

综合知识考试成绩和案例分享网络指数各占50%, 进行排名评比

## 入围条件

- 1. 母婴产业零售商大会会员企业
- 2. 参与干城万店成长计划月度先锋选拔
- 3. 全国120名入围 (月度店长先锋前108名、品牌赞助商入围10名、月度区域承办商2名)

# 干城万店精英争霸赛---店长复赛/决赛晋级



### 复赛 (30名)

- ・ 月度会培训、考核优秀学员前10名
- · 分享案例网络指数前10名
- · 专业知识考试前10名
- ・ 复赛成绩带入决赛 (占比30%)

## 决赛 (复赛晋级决赛10名)

· 产生冠亚季军各1名

## 干城万店精英争霸赛---店长奖励



入围初赛的店长:每人可获得价值50元礼品(50\*120=6000)

入围复赛的店长:每人可获得价值200元礼品(200\*30=6000)

入围决赛的店长:每人可获得价值500元礼品(500\*10=5000)

季军: 1000元礼品

亚军: 2000元礼品

冠军: 3000元礼品

冠亚季军均入围参加年度总决赛

共计: 23000元礼品奖励

# 干城万店成长计划

- 一带一路互助项目
- 季度大会 (互助PK)

# 干城万店精英争霸赛---一带一路导师互助项目(入围)



#### ● 入围条件 (40家零售企业)

- 1、母婴产业零售商大会会员企业
- 2、在线申请,用案例描述门店经营管理存在问题,根据网络网络指数入围前14名
- 3、季度品牌赞助商入围5名、季度区域承办商1名
- 4、导师根据企业申请案例评估20名

#### ● 入围奖励

入围企业可获得价值2万元中国母婴产业零售商大会举办的2天2夜总裁班培训奖励

# 干城万店精英争霸赛---一带一路导师互助项目(决赛)



#### ● 决赛 (15名)

季度总裁培训班、考核优秀学员<mark>前5名</mark> 分享案例网络指数<mark>前5名</mark> 导师根据企业申请案例再评估(5名)

#### ● 奖励

- 1、入围企业每家可获得价值500元礼品 (500\*40=20000)
- 2、入围决赛的企业每家可获得价值1000元礼品(1000\*15=15000)
- 3、决赛前10名企业获得(一带一路)价值30万元的互助资格
- 4、每家企业获得本季度3次导师导师上门服务(每次2-3天)
- ※同时晋级年度大会分享会

# 中国设势产业委害商大会

年度大会 (年度总决赛)

## 干城万店精英争霸赛--- 年度总决赛

**1**.\_\_

#### 互助项目回顾

- 千城万店成长计划"一带一路" 互助导师回顾与分享
- 会员企业给导师打分,评选王牌导师

2.

#### 干城万店精英争霸赛年度总决赛

【参加人数】3人\*4次\*12月=144人参赛

【专场比拼】分店长/护理师(月嫂)/采购(买手)/美陈4大专场

【比赛形式】现场答题+现场情景模拟竞赛

# 干城万店精英争霸赛--- 年度总决赛奖品



- 1、入围年度总决赛每人可获得价值200元礼品 (200\*144=28800)
- 2、每个专场前5名可获得价值1000元礼品 (1000\*20=20000)
- 3、年度总决赛每个专场决出

季军: 4名,价值5000元礼品 (5000\*4=20000)

亚军: 4名,价值10000元礼品(10000\*4=40000

冠军: 4名,价值20000元礼品(20000\*4=80000)

年度总决赛冠亚季军企业获得(一带一路)价值10万的互助资格一次



# 中国母婴产业零售商大会

助力母婴产业零售商成长!