
百货商业转型调整改造提升 6 大原因与 18 个关键点突围实战

课程背景：

经过十多年购物中心与电子商务的快速发展，百货公司全行业已进入严重经营亏损时代，大量经营下行的项目困扰着各地百货企业的发展，使得企业背上了严重的经营包袱。本次课程特邀国内著名的商业操盘专家，深度剖析百货项目的经营困难原因，详细搭建符合百货企业实际现状的困难商业救盘思路。

面对：百货业主企业董事长、总经理，百货公司总经理、副总、店总

(非上述人员可能听课效果不佳)

学时：1天 6.5 小时

一、 百货项目经营困难面临调改的原因 (1 小时)

- 1、 商业模式滞后
- 2、 竞争对手挤压
- 3、 经营定位错误
- 4、 品牌组合不良

5、 物业条件硬伤

6、 人流动线不畅

二、 百货项目调改的经营基础：思维革新（1小时）

1、 要点 1：坪效思维与流量思维的差异

2、 要点 2：购物中心租金的定价真相

3、 要点 3：购物中心业态的逻辑关系

4、 要点 4：商业消费者的未来变化

5、 **破关：要现钱还是活下去？**

（从盈利模式角度深度思考导致百货困境的真实原因）

三、 百货项目调改的硬件基础：氛围整改（1.5小时）

1、 要点 5：商业动线的常见问题

2、 要点 6：卖场氛围的常见问题

3、 要点 7：基础设施的常见功能性问题

4、 要点 8：商业立面的常见问题

5、 要点 9：00 后消费者对情景氛围的需求变化

6、 **破关：经营定位的场景化再现**

（把握主流消费者的消费偏好打造未来 5 年不落后的基础物业）

7、要点 10：场景氛围设计的主要原理

四、 百货项目调改的实施基础：招商突围（1.5 小时）

1、破关：市场面的信心重塑

（如何换回品牌商户对项目的后期运营信心）

2、要点 11：深陷困境的百货项目招商突围策略与方法

3、要点 12：经营下行的百货项目招商突围策略与方法

4、要点 13：新零售业态的经营思路与招商技巧

5、要点 14：新餐饮业态的经营思路与招商技巧

6、要点 15：新体验业态的经营思路与招商技巧

7、破关：引进龙头品牌

（靠感情是引进不来的）

五、 百货项目调改的关键保障：经营旺场（1.5 小时）

1、要点 16：什么情况下需要闭店调改

2、要点 17：什么情况下需要二次开业

3、破关：企划活动小钱花在刀刃上

（如何用最少的钱创造最大的客流与最大的销售额）

4、破关：迅速打造炉火纯青的经营团队

(考核体系设置的基本逻辑与不同情况下的团队考核设置)

5、 要点 18：基于 OTOTO 思维的会员系统

六、 案例回顾 (0.5 小时)

XX 百货旗舰店 2018-2019 调改方案 (上市企业)