

《街区型商业综合运营 4 大模块精讲》

讲义大纲：

课程导入

- ※ 商业地产项目中“商业”与“地产”的关系；
- ※ 商业地产项目中“招商”与“招租”的区别；
- ※ 商业“运营管理”的重要性的工作实质；
- ※ 商业推广最有效的方式分享

一、国内商业项目总体运作现状分析

- 1、商业地产项目分类
- 2、商业综合体开发 4 大主流盈利模式分析
- 2、商业地产项目操盘的 8 个关键点

二、万达金街的由来

- 1、为什么会有万达金街？
- 2、万达金街的演变与发展
- 3、万达金街销售方式对招商运营的利弊
- 4、街区型商业管理模式与购物中心的异同

二、街区型项目经营 5 项基本功

- 1、对经营现状的基本认知与把控能力（数据与报表系统）
 - 1.1 不同运营数据分类鉴别方法
 - 1.2 客流系统与销售数据采集系统管理要求
 - 1.3 运营数据对招商调整的借鉴
- 2、对目标客群偏好的定位能力与工具（调研报告与画像模拟）
 - 2.1 调研问卷的设置逻辑
 - 2.2 核心问题的逻辑分析
 - 2.3 一句话总结客户定位
- 3、对商户经营秩序的把控能力与工具（管理制度）
 - 3.1 大营运思维的核心要义
 - 3.2 商户例会的组织形式与技巧
 - 3.3 街区商业日常经营秩序管控要点
- 4、对业主核心价值观的引导能力与工具（年度策略）
 - 4.1 业主核心诉求分类

- 4.2 经营收入与经营成本预算制定逻辑
- 4.3 如何管控经营成本
- 4、对经营团队向心力的塑造能力与工具（考核体系）

三、商户管理和商户服务

- 1、客户管理与客户服务的关系及矛盾点
- 2、客户服务工作的实质及要求
- 3、商业品牌打造的四大核心体系
- 4、街区商业活动营销 8 条真经

四、运营管理中的物业管理

- 1、物业硬件的管理和服务要点
- 2、安全管理实施的三个维度
- 3、保安保洁服务的日常引导

五、案例：

南昌红谷滩万达金街如何成为万达金街第一街

长沙梅澜坊社区商业街如何复合成为城市网红街区