

经营期商业项目盘活调整 3 步骤 6 道关突围实战

一、 商业地产项目操盘失败的原因（1小时）

- 1、 项目盈利模式设计失误（前期、后期）
- 2、 业态定位错误
- 3、 规划设计硬伤
- 4、 外围动线不畅
- 5、 品牌组合不良
- 6、 装修管控失误
- 7、 营销企划不力
- 8、 招商调整滞后

二、 商业项目调整复合第一步：二次定位（2小时）

1、 一道关：要现钱还是活下去？

（从项目盈利模式角度深度思考导致项目烂尾的真实原因）

- 2、 租金的定价真相
- 3、 业态的逻辑关系
- 4、 消费者的未来变化

5、竞争者的凶狠扑杀

6、二道关：建筑整改报批

(功能性整改带来结构上甚至外立面等方面的诸多变化)

三、商业项目调整复合第二步：商家清退（2小时）

1、亏损商家众生相

2、三道关：团队信心已经丧失

(从人性角度来了解困难项目运营团队不同位置管理者的难处)

3、商家清退步骤与核心思路

4、清退费用的控制要诀

5、必要时的游击战术

6、四道关：规避群体事件

(群体事件的发酵过程与走向综述)

7、难点：小业主的返租期到期清算

四、商业项目调整复合第三步：招商填铺（1小时）

1、五道关：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、开业一年后死盘情况下的招商策略与方法

- 3、 开业一年后 50%开业率情况下的招商策略与方法
- 4、 开业一年后 80%开业率情况下的招商策略与方法
- 5、 开业两年后死盘情况下的招商策略与方法
- 6、 开业两年后 50%开业率情况下的招商策略与方法
- 7、 开业两年后 80%开业率情况下的招商策略与方法
- 8、 **六道关：引进龙头品牌**

(靠感情是引进不来的)
- 9、 经营期装修管控的难点与规避