

# 《购物中心营销企划实战技能 6 大模块与 10 大心得》 课程讲义

**面向：**商业管理公司中高层

(听课者需具有商业项目运营管理相关从业经验)

**课程设置：**2 天 12 小时

**授课模式：**面授+听课者实际案例辅导

**课程概要：**商业地产名师凝结 20 年商业智慧，从购物中心品牌创建、PR 策略、SP 策略、MS 策略、美陈布景、会员营销 6 个业务模块着手，系统阐述购物中心营销企划的实战技能，很多案例已在国内多个一、二线城市的标杆商业体经营中得到系统运用，此次首次公布于众，将系统提升您的购物中心经营能力。

## 一、购物中心品牌创建一心三核四大体系纲要 (2 小时)

- 1、中国购物中心三大流派的客群定位
- 2、对购物中心的品牌归属的不同认识
- 3、经营推广与三大核心的依附关系
- 4、四大体系在商业管理内部职能中的归属
- 5、购物中心客群研究方法与提炼
- 6、案例：大悦城打造超级 IP 的启示

## 二、购物中心企划活动 PR、SP 结合形式与技巧 (2 小时)

- 1、购物中心 10 年企划活动变迁史

- 2、 企划活动创意 12 字要诀
- 3、 企划活动效果评估方式与方法
- 4、 小成本大收益活动的常见手段
- 5、 不同经营业态的经营特点结合
- 6、 如何发动商家大力度参与活动

### 三、 购物中心 **MS** 媒介策略的高效运用 (2 小时)

- 1、 品牌传播四步曲
- 2、 品牌传播 14 种核心武器扫描
- 3、 95 后消费者媒体选择逻辑解构
- 4、 不同媒介运用的特点
- 5、 新媒体-微信的制作与运用方法 (含案例)
- 6、 新媒体-抖音的制作与运用方法 (含案例)

### 四、 购物中心企划活动创意实战及案例分析 (1.5 小时)

- 1、 案例：深圳皇庭广场复活及其企划发挥的作用
- 2、 案例：丁豪广场成为济南人气之王背后的企划逻辑
- 3、 案例：梅澜坊街区型商业的企划活动特点

### 五、 购物中心美陈布景的背后逻辑与实战案例 (2 小时)

- 1、 幕后原因：购物中心颜值经济时代的到来
- 2、 购物中心场景化街区的 3 个时代分类与未来趋势
- 3、 购物中心四季美陈的特点
- 4、 如何提升购物中心美陈的趣味性与互动性
- 5、 案例：皇庭广场美陈布景的方式方法

## 六、购物中心会员系统打造及会员营销（2 小时）

- 1、“OTOTO”三 O 体系的搭建逻辑
- 2、购物中心会员系统 3.0
- 3、线上社群氛围营造策略
- 4、线下活动的组织形式与实际案例

## 六、购物中心营销企划 10 大心得（30 分钟）