

购物中心经营 9 大成功法则与核心评价体系

课程概述：

系统阐述购物中心经营失败的原因与成功的机制保障，从多个维度综合性系统性阐述购物中心成功的含义。

演讲大纲：

- 1、 购物中心成长的四个步骤：客流提升、销售提升、客单价与提袋率提升、租金提升
- 2、 购物中心主要数据良性运营十年变化图
- 3、 购物中心失败的八大原因
- 4、 购物中心经营成功的九大法则
- 5、 购物中心 130 项评价指标的系统解读
- 6、 案例：
——一年经营收入 7000 多万到两亿多的购物中心两年成长故事

讲师简介：

张昌祥

北京大学、浙江大学等地产总裁班讲师，万达购物中心经营管理体系奠基人。现任律腾商用集团总裁。

2011 年-2013 年期间任职万达商管集团总部南方区域副总，操盘华东、华南 20 多座万达广场，有 5 座万达广场进入全国万达体系的十强，两年时间筹备开业 12 座万达广场，作为核心成员建立全球最大的购物中心经营管理体系和中国最大的商业品牌资源库。

曾任深国商商业总经理，在深国商工作期间，盘活深圳市中心十年烂尾购物中心-皇庭广场，客流量过 10 万，年收入过 2 亿，并带队实现国内第一家社交型购物中心的成功转型，使之成为深圳标杆商业项目。

张老师 2012 年涉足地产培训行业，至今累计培训商业地产企业 400 多家，培训各地商业地产企业高管学员近万名。