

《商业地产营销推广 5 项基本功 6 大核心技能与运营筹开核心思路》课程讲义

面向：1、商业地产开发公司董事长、总经理及高管
2、商业或物业管理公司高管及中层干部

课程设置：2 天 12 小时

授课模式：面授

课程概要：近年来很多企业新涉足商业地产，但第一个项目开业后经营效果远远达不到预期，甚至面临倒闭风险，这是为什么？课程由万达广场经营管理体系的集团核心高管历时 3 年研发，结合万达 100 个商业项目完美经营的顶层实战经验与深圳皇庭广场、济南丁豪广场 2015-2017 年实际操盘案例，完美破解大型商业综合体经营的各项基本功和操盘手法，案例鲜活、方法绝妙，发人深省可立即借鉴。

讲义大纲：

一、国内商业项目的经营现状(1 小时)

1、中国 3 次城市化与商业发展简史

A、大中城市商业街的步行升级与中小城市的新城中心与地产的第一次结合

B、百货公司购物中心转型与地产商商业地产

C、后购物中心时代的电商冲击与场景革命

2、商业项目形态及分类

A、产权形态与物业形态的分类

B、辐射范围与客群特征分类

3、商业项目经营的失败原因

4、商业项目经营成功 9 大法则与 5 大模块

5、商业项目经营评价体系和关键数据

A、判断商业项目运营成功的核心指标

B、客销度的提出与运用

C、客租比的提出与运用

D、溢租率的提出与运营

二、商业项目经营推广 5 项基本功 (3 小时)

1、对经营现状的基本认知能力与工具 (周报、月报、年报)

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)

3、对商户经营秩序的把控能力与工具 (管理制度)

4、对业主核心价值观的引导能力与工具 (年度策略)

5、对经营团队向心力的塑造能力与工具（考核体系）

三、商业项目营销推广 6 大核心技能（5 小时）

1、核心技能 1，VI 品牌识别之一心三核四大体系

- A、商业地产 SLGEN 的设计逻辑
- B、以客户为中心的核心问题
- C、商业地产 ID 推广维护的逻辑责任
- D、商业地产 ID 建设四步曲 18 般兵器

2、核心技能 2，PR 集客策略之脑洞大开

- A、活动策划的 12 字真经
- B、活动原创性的策划示例
- C、活动场面感的策划示例
- D、活动话题性的策划示例

3、核心技能 3，SP 促销策略之循环消费

- A、SP 的核心在于整合
- B、不同业态实际经营特点
- C、不同业态经营之间的关联

4、核心技能 4，MS 媒体策略之高效应用

- A、传统媒体的经营特点与运用技巧
- B、新媒体的运用技巧
- C、自媒体的运用技巧

5、核心技能 5，空间美陈氛围营造

- A、场景营造案例广州 K11、深圳摩卡湾、茂名地潮城、长沙梅澜坊
- B、空间美陈的核心示意
- C、广告设计规模与场景运用

6、核心技能 6，会员体系打造与运用

- A、OTOTO 体系的深度建设
- B、客流轨迹动线分析模拟
- C、案例：皇庭广场会员整合 3.0 系统

四、商业地产运营筹开（3 小时）

- 1、商业地产筹备期工程管控要点阐述
- 2、商业地产筹备期营运管理要点阐述
- 3、商业地产筹备期物业管理要点阐述