

《商业地产轻资产外包全流程管控 38 个要点之案例精讲》 课程讲义

面向：商业地产公司中高层

(听课者需具有商业地产商或商业服务商相关从业经验)

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：当下，大部分品牌商业企业在进行对外商业轻资产服务，大部分新进入商业地产领域的开发商也在聘请商业服务团队从事轻资产服务，但是大部分项目在合作不久就陷入了复杂的甲乙双方矛盾中。作为乙方如何从事轻资产服务规避被解约风险，作为甲方如何聘请轻资产服务团队更好的进行合作，这是当下商业地产行业面对的核心问题，本次课程聘请兼具 10 年甲方经验与 10 年乙方经验的张老师，用实际案例为您系统解读商业轻资产服务核心矛盾，还你良好的甲乙双方关系。

一、 商业轻资产服务起源 (2 小时)

1、 中国商业地产行业发展概况

1.1 中国城市化三个阶段与商业地产简史

1.2 2022 年商业地产龙头企业发展策略

2、 中国商业地产服务业四阶段

2.1 2000-2008 年 . 设计为核概念取胜

2.2 2008-2012年，销售为核以招促销

2.3 2013-2018年，招商为核开业为王

2.4 2019-2022年，运营为核业绩分红

3、商业地产轻资产服务主要问题

3.1 设计院不懂商户物业需求

3.2 设计院不懂动线结构

3.3 策划公司的概念炒作

3.4 品牌代理的装修补贴

3.5 填铺式招商代理公司

3.6 无法对接运营的商铺销售

3.7 形形色色的招商合同陷阱

3.8 形形色色的运营合同陷阱

3.9 多种经营的灰色地带

二、轻资产服务第一模块—规划设计（1.5小时）

1、商业设计定位之困（案例）

2、商业设计动线之困（案例）

3、商业设计物业条件之困（案例）

4、商业设计服务合同陷阱（案例）

三、轻资产服务第二模块——策划与招商（2小时）

1、形形色色的概念商业死因（案例）

- 2、 招商代理合同陷阱（案例）
- 3、 错误的客群定位（案例）
- 4、 看似美好的多团队联合招商（案例）
- 5、 业态组合逻辑失策（案例）
- 6、 切铺&合铺的左右矛盾（案例）
- 7、 品牌选择权的下放&回收之困（案例）
- 8、 完全没有管控的商户装修（案例）
- 9、 试营业期的租金收缴难题（案例）

四、 轻资产服务第三模块——销售代理（1.5 小时）

- 1、 一拖二销售导致的运营困境（案例）
- 2、 沿街剥皮铺销售导致的运营困境（案例）
- 3、 卖掉首层导致的运营困境（案例）
- 4、 返租销售后的招商难题（案例）
- 5、 返租销售后的交房难题（案例）

五、 轻资产服务第四模块——运营管理（2 小时）

- 1、 委托运营合同陷阱（案例）
- 2、 合作分成合同陷阱（案例）
- 3、 固定点位挤压商铺租金收益（案例）
- 4、 停车场运营外包后的困境（案例）
- 5、 物业管理与商业管理分家后的协调难题（案例）

- 6、 培育期广告位的出租难题（案例）
- 7、 外摆与临时摊点合同的签约风险（案例）
- 8、 保开业率&保收缴率的左右互博之困（案例）
- 9、 促销旺场费的监管难题（案例）
- 10、 商户选择权的下放&回收之困（案例）

六、轻资产服务第五模块——开发代建（1小时）

- 1、 产品标准降低品牌受损（案例）
- 2、 垫资开发资金回流之困（案例）
- 3、 销售资金抽离只是资金链断裂（案例）
- 4、 销售保底突破市场底线（案例）

六、轻资产服务第六模块——品牌商之罪（1.5小时）

- 1、 租赁合同陷阱（案例）
- 2、 纯联营扣点合同陷阱（案例）
- 3、 装补&变相装补合同陷阱（案例）
- 4、 纯联营扣点商户经营期逃单大法（案例）
- 5、 装修期品牌商抠门大法（案例）
- 6、 经营期品牌商抗租大法（案例）

七、主流商业地产企业的轻资产服务合同解读（0.5小时）