

房地产企业转型特训：

《街区（社区）商业主题定位、商业规划与招商运营策略》 课程讲义

面向：房产公司、商管公司中高层

（听课者需具有房产开发、商业管理相关从业经验）

课程设置：1.5天 8-10小时

授课模式：面授+听课者实际案例辅导

课程概要：街区商业地产体量不大，却操盘难度巨大，其定位、规划与运营难题困扰各地房企。课程立足二、三线城市街区（社区）商业消费现状结合房地产市场新常态，**瞄准地产行业痛点**，导入互联网思维，**极具实战性**，指导各地房地产企业开发转型与经营的迅速升级。

讲义大纲：

一、街区（社区）商业的开发模式的时代变革—**6级开发**（2小时）

- 1、街区（社区）商业的分类探讨
- 2、从后移到前的开发策略颠覆性变革
- 3、住宅环绕商业的3次规划变革
- 4、金融产品介入的销售系统颠覆性变革
- 5、精准落位的招商颠覆性变革
- 6、街区（社区）商业运营推动地产企业经营模式的颠覆性变革
- 7、街区（社区）商业的OTO导致物管空前崛起的价值叠变

三、街区（社区）商业的**8种主题定位及规划布局**（4小时）

- 1、婚庆主题及其街区或会所规划布局6大特点
- 2、儿童主题及其街区或商城规划布局4要素
- 3、餐饮-酒吧主题及其街区规划布局5项参数

- 4、休闲娱乐主题及其街区或会所规划布局 3 个重点
- 5、女性主题及其街区规划布局 10 大心得
- 6、建材家居主题及其街区或商城规划布局 7 项规定
- 7、工业产品批发主题市场及其规划布局 6 大原则
- 8、科教文创主题街区规划布局 8 要点

三、社区商业的招商运营策略（2 小时）

- 1、招商启动时间与方式方法
- 2、不同社区商业业态的经营特点
- 3、跨界整合业态的经营模式与经营思路
- 4、社区商业运营管理“度”与“术”的设定
- 5、社区商业招商运营风险防范