

# 《商业项目轻资产服务 10 宗罪 40 坑之案例精讲》

## 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，大部分商业项目业主方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，这是当下商业项目经营面对的核心问题，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、中国商业行业发展概况

1.1 1990-2019 中国城市化与商业地产三个阶段

1.2 2020-2021 年商业龙头企业发展策略

#### 2、中国商业服务业四阶段

2.1 2000-2004 年 . 设计为核概念取胜

2.2 2005-2009 年，销售为核以招促销

2.3 2010-2014 年，招商为核开业为王

2.4 2015-2019 年，运营为核业绩分红

### 3、 商业服务 10 宗罪

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

3.10 线上服务代理商的流量花招

## 二、 设计院之罪 (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、 策划与招商公司之罪 (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、 销售代理公司之罪（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、 运营公司之罪（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、 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、 商业项目其他服务商之罪（1.5 小时）**

- 1、 美陈服务单位怎样省钱（案例）
- 2、 线上运营商数据造假（案例）
- 3、 IP 活动商的所谓授权（案例）
- 4、 传统媒体的广告敲诈（案例）
- 5、 成熟商场里面多如牛毛的广告设备（案例）
- 6、 职业打假人士的无间道（案例）

## 八、中国实体商业场景后**10**年趋势展望（1小时）

- 1、 实体商业虚拟化
- 2、 3D 打印技术运用
- 3、 5G 时代万物互联
- 4、 线上社群线下聚
- 5、 商业管理公司职能变异