

# 修炼城市最强商业之招商运营心法

## 课程背景：

2020-2022 三年疫情给全国商业经营企业带来重创，疫情之后，商业企业怎么涅槃重生？一线城市商业 TOP5、二线城市 TOP3、三线城市 TOP1，这些标杆性的商业项目往往能够突破租金瓶颈，持续保持 10 年以上的租金提升，他们是怎么攀上城市龙头地位的？**深圳皇庭广场**，曾经为华南著名商业烂尾项目，在某专家操盘下，年度租金物业费总收入从 7000 万，提升到 3 年后的 2.5 亿。随后两年租费收入继续大幅度提升，2019 年实现 3.8 亿，租金坪效、客流坪效、销售坪效同步进入深圳前五，又是怎么做到的？本次课程特邀国内著名的城市标杆商业操盘手-张昌祥老师，深度剖析城市最强商业的操盘心法。

除了深圳皇庭广场，张昌祥老师亲自操盘或参与操盘的其他城市标杆商业还有：**上海五角场万达广场、上海证大大拇指广场、福州仓山万达广场、合肥包河万达广场、南宁百货南宁朝阳店、长沙梅澜坊商业街**等。

**面对：**开发企业董事长、总经理，商业公司总经理、副总经理及其他高管

**学时：**两天 12 小时

## 一、 城市龙头商业修真成仙 8 大心法 (1 小时)

(你容易忽视的点恰恰是他们重视的点)

- 1、 鲜明的主题定位
- 2、 独特的建筑立面
- 3、 8 张照片原理
- 4、 投资商高调善炒作
- 5、 操盘手隐身不见
- 6、 极度重视顾客体验
- 7、 线上线下一体化流量思维
- 8、 良好的公众形象

## 二、 城市龙头商业项目定位与形象打磨 10 章经 (3 小时)

- 1、 属地客群优先策略
- 2、 关注消费外流现象并填补之
- 3、 层高和中庭空间大小的舒适比例关系
- 4、 卫生间的布局考究
- 5、 扶梯、客梯与经营空间的平衡关系
- 6、 停车落客的温馨处理

- 7、 后勤人员专用通道
- 8、 用做钻戒的手艺做商场
- 9、 用布置婚堂的心态做美陈
- 10、 帮助顾客寻找动线上的趣味点

### 三、 城市龙头商业项目招商痛苦过程 8 章经 (2 小时)

- 1、 创造性的业态组合策略
- 2、 突破口：搞清楚不同业态之间的促进关系
- 3、 新业态及核心品牌一定依附在核心客群
- 4、 首位品牌占比多少才是合理的
- 5、 品牌商决策层关注什么
- 6、 请从定位匹配的维度说服品牌商
- 7、 设置一个保证龙头品牌赚钱的商务条款
- 8、 签约前的临门一脚怎样踢

### 四、 城市龙头商业培育期客流升级 9 章经 (2 小时)

- 1、 年龄、性别、职业、组合关系四个维度对客群分类
- 2、 营销活动设置务必抓紧核心客群

- 3、 从你找资源到资源来找你
- 4、 来客量、匹配度、购买力三个维度评估活动有效性
- 5、 单一购物中心不做线上商城的原因
- 6、 如何正向营造活动的话题性
- 7、 两微一抖如何运营
- 8、 活动策划与商家经营如何结合
- 9、 从提升客流量到提升客流品质的转换节点

## **五、 城市龙头商业持续调改旺场9章经 (2小时)**

- 1、 开业3年后重点做品牌升级
- 2、 开业5年后重点做业态升级
- 3、 开业10年后重点做城市话题
- 4、 成熟商场不建议闭店调整的原因
- 5、 企业文化决定公众形象
- 6、 年、季、周三点结合维护政府关系
- 7、 龙头商业操盘手每天应该忙啥
- 8、 龙头商业的投资商老板每天应该关心啥
- 9、 疫情后反思龙头商业如何危机公关

