

# 疫情后传统零售企业（百货、超市）转型发展与项目调改升级 18 个要点

## 课程背景：

经过十多年电子商务业的快速发展和三年疫情对实体商业的冲击，绝大多数传统零售企业陷入严重经营亏损时代，大量经营下行的项目困扰着各地零售企业的发展，使得企业背上了严重的经营包袱，这不单纯是项目经营思路方面的问题，也是企业经营思路方面的问题。本次课程特邀国内著名的商业管理咨询师和项目操盘专家，深度剖析百货项目的经营困难原因，详细搭建符合百货企业实际现状的困难商业救盘思路。

**面对：零售物业业主企业董事长、总经理，零售企业总经理、副总、店总**

**学时：2 天 12 小时**

## 一、传统零售企业面临的生存困境与组织革新（2 小时）

- 1、电子商务平台 VS 实体商业平台背后的经营逻辑
- 2、Z 世代消费者消费习惯与商业潮流
- 3、互联网企业组织结构性变革带来的第三次企业管理革命

4、产品销售渠道的分化与整合（线下门店 VS 线上门店 VS 直播带货）

5、供销社重建背后的国企责任与使命

6、新经营思维下的企业生命力提升策略与思路

（门店合伙制、网红孵化及后台前置）

## 二、新商业代表项目背后的人货场思维（2小时）

1、主题性城市商业分类与典型案例

（城市奥莱、年轻力中心、二次元商场等）

2、社交型社区级商业分类与典型案例

（趣生活中心、市集商业、休闲生活中心等）

3、旅游型商业分类与典型案例

（微度假中心、文和友、这有山等）

## 三、存量商业项目失败原因与改造升级步骤（2小时）

1、失败的客观因素

（区域环境变化、消费者变化、物业功能性缺失）

2、失败的主观因素

（商业模式滞后、经营定位错误、品牌组合不良、营销思路落伍）

3、项目调整升级的5步骤与9道关

(二次定位、商户清退、氛围整改、招商突围、经营旺场)

#### **4、二次定位的操作逻辑与程序**

(商圈调研、消费者调研、商户调研)

### **四、项目调改的经营基础：思维革新（1小时）**

1、要点1：坪效思维与流量思维的差异

2、要点2：购物中心租金的定价真相

3、要点3：购物中心业态的逻辑关系

4、要点4：商业消费者的未来变化

**5、破关：要现钱还是活下去？**

(从盈利模式角度深度思考导致百货困境的真实原因)

### **五、项目调改的硬件基础：氛围整改（1.5小时）**

1、要点5：商业动线的常见问题

2、要点6：卖场氛围的常见问题

3、要点7：基础设施的常见功能性问题

4、要点8：商业立面的常见问题

5、要点9：00后消费者对情景氛围的需求变化

**6、破关：经营定位的场景化再现**

(把握主流消费者的消费偏好打造未来 5 年不落后的基础物业)

7、要点 10：场景氛围设计的主要原理

## 六、项目调改的实施基础：招商突围（1.5 小时）

### 1、破关：市场面的信心重塑

(如何换回品牌商户对项目的后期运营信心)

2、要点 11：深陷困境的项目招商突围策略与方法

3、要点 12：经营下行的项目招商突围策略与方法

4、要点 13：新零售业态的经营思路与招商技巧

5、要点 14：新餐饮业态的经营思路与招商技巧

6、要点 15：新体验业态的经营思路与招商技巧

### 7、破关：引进龙头品牌

(靠感情是引进不来的)

## 七、项目调改的关键保障：经营旺场（1 小时）

1、要点 16：什么情况下需要闭店调改

2、要点 17：什么情况下需要二次开业

### 3、破关：企划活动小钱花在刀刃上

(如何用最少的钱创造最大的客流与最大的销售额)

#### **4、破关：迅速打造炉火纯青的经营团队**

(考核体系设置的基本逻辑与不同情况下的团队考核设置)

#### **5、要点 18：基于 OTOTO 思维的会员系统**

### **八、案例回顾 (1 小时)**

1、XX 百货旗舰店 2019-2021 调改方案 (上市企业)

2、XX 超市卖场 2020-2022 调改方案

**附送：参训企业案例一对一辅导 (第一天晚上)**