

# 疫情后 00 后消费时代实体商业虚拟化 趋势研判及招商运营策略变革

## 课程背景：

近年来各地商业地产开发如火如荼，常常出现一个 100 万人口城市开发有 10 多个大型商业地产项目的情况，大部分项目因无法成功招商变成烂尾，个别项目侥幸开业后但运营举步维艰，兼之 2020 年新冠疫情导致各地实体商业经营持续困难。本课程由中国首个社交型购物中心~深圳皇庭广场总经理（2015-2017 任职）开发，深度破解新形势下商业地产招商与运营策略，深度剖析 00 后消费群体对实体商业未来发展的影响，对于各地开发企业招商运营实操能力具有切实的帮助。所选案例鲜活生动，可立即借鉴。

## 课程收益：

两天 12 小时「专业课程」加上一晚额外一对一「项目指导」

### 「专业课程」

- 国内现状——了解国内各大公司商业地产开发路径；
- 消费变革——90 后与 00 后消费群体推动的商业场景变革；
- 跨界转型——厘清新零售、新餐饮、新体验背景下的商业跨界思维；
- 招商策略——掌握商业项目突破招商 4 大核心策略；
- 运营策略——掌握商业项目突破运营 4 大核心策略；
- 变革方向——了解全球商业未来 5-10 年变革方向。

### 「项目指导」>

- 针对开发商现有项目经营问题即时一对一解答。（需要提前预约）

## 讲师介绍：

### 张昌祥老师：

现任：律腾集团总裁，北大、清华等高校地产总裁班客座教授，中国产融城发展联盟执行副理事长；

历任：原中梁商业地产集团总裁，原万达商管集团总部南方区域副总，原深国商商业总经理，某外资背景商业地产投资集团副总裁

专业特长：中国商业地产实战型专家，“4+2 商业地产开发模式”创立者；

20年60多个商业地产项目深度涉猎，项目涵盖1-4线城市不同地段，业态包括大型综合体、购物中心、主题市场等不同类型，行业内罕见的商业地产产业链各岗位操盘经验，并作为万达集团商管总部营运中心核心人员，从无到有组建并开发了全球最大的连锁购物中心经营管理系统，最新成功杰作是用两年时间以一己之力盘活深圳市中心十年烂尾商业-皇庭广场，并带其完成中国首个社交型购物中心的转型。

#### **课程对象：**

- 1、商业地产开发公司董事长、总经理及高管；
- 2、商业管理公司高管及中层干部。

#### **课程大纲：**

##### **一、国内商业项目的经营现状及疫情对商业地产的影响(3小时)**

- 1、中国的3次城市化与商业发展简史
- 2、万达、新城及类万达系商业地产的路径与现状
- 3、华润万象、中粮大悦等国资系企业的商业地产路径
- 4、恒隆、太古、瑞安等港派高端商业地产的典型特点
- 5、新世界K11、芳草地等艺术购物中心的商业地产逻辑
- 6、凯德、印力体系商业地产的管理模型及特点
- 7、轻资产商业管理行业现状及代表型企业
- 8、2018-2019年购物中心产业变革特点
- 9、疫情后商业地产物业形态即将变革
- 10、疫情后零售业态经营模式即将变革
- 11、疫情后餐饮业态经营模式即将变革
- 12、疫情后教培业态经营模式即将变革
- 13、疫情后娱乐业态经营模式即将变革

##### **二、社交型购物中心及其背后的消费场景思维(2小时)**

- 1、90后消费群体的典型特点
- 2、社交型购物中心的业态分类及组合规则
- 3、案例：10万平米3亿营收购物中心-皇庭广场社交化转型探索
- 4、社交型购物中心的建筑形态与动线特点

### **三、00后消费群体带来实体商业虚拟化的发展趋势（2小时）**

- 1、00后的消费特点展望与扫描
- 2、主题街区崛起的3个阶段
- 3、实体商业虚拟化的5大场景特征
- 4、案例：广州K11关于科技与虚拟场景融入的尝试

### **四、跨界型商业经营项目的典型特点（2小时）**

- 1、新零售、新餐饮、新体验项目的经营内涵
- 2、购物中心鲜明的经营主题与跨界思路
- 2、跨界之游乐业态的方式与落位技巧
- 3、跨界之生活服务业态的方式与落位技巧
- 4、跨界之体育运动业态的方式与落位技巧
- 5、未来可能进入商业地产项目的其他业态

### **五、商业项目突破招商的4大核心战略（2小时）**

- 1、以鲜明定位推动业态再生
- 2、以龙头品牌驱动业态革命
- 3、以穿插混搭搅乱楼层布局
- 4、以场景营造铸就颜值经济

### **六、商业项目突破运营4大核心策略（2小时）**

- 1、商业地产经营成功的9大法则
- 2、三大运营阶段的5个核心工作重心变迁
- 3、活动策划的12字真经与10条绝密经验
- 4、困境项目调整的5个核心步骤
- 5、会员体系之OTOTO升级
- 6、新形势下商业管理团队职能转型