

80、90、00 后新核心消费群体对零售商业的影响及改变

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。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，深度洞悉年轻型消费群体带来的消费思维的改变，展望未来商业发展趋势，对于各地开发企业招商运营实操能力的提升具有切实的帮助。

课程收益：

两天 13 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」>

- 针对开发商现有商业项目问题即时一对一解答。（需要提前预约）

讲师介绍：

张昌祥老师：

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：原万达商管集团总部南方区域副总，原中梁商业地产总裁、原律腾集团总裁、原深国商商业总经理

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，社交型购物中心创领者；

18 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(2 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、商业项目经营成功 9 大法则

二、80、90、00 后不同代际消费者特点 (2 小时)

- 1、近 20 年社交媒体的发展历程
- 2、近 20 年科技手段的发展历程
- 3、近 20 年城市化的典型特点
- 4、主题街区崛起的背后
- 5、主题街区发展的 3 个阶段
- 6、实体商业虚拟化趋势
- 7、不同代际消费特点

三、90-00 后推动社交型购物中心思维革新 (2 小时)

- 1、深圳皇庭广场案例复盘
- 2、深圳皇庭广场的业态分类及组合规则
- 3、深圳皇庭广场企划活动案例

4、社交型购物中心的建筑形态与动线特点

四、跨界型商业经营项目的典型特点（2小时）

- 1、盒马家族 2016-2019 的变迁
- 2、新零售、新餐饮、新体验项目的经营内涵
- 3、购物中心客群定位、主题与跨界思路
- 4、跨界之新零售的方式与落位技巧
- 5、跨界之新餐饮的方式与落位技巧
- 6、跨界之新体验的方式与落位技巧

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、围绕 95 后消费者的商业经营核心策略（2小时）

- 1、新形势下商业管理团队职能转型
- 2、活动策划的 12 字真经与 10 条绝密经验
- 3、困境项目调整的 5 个核心步骤
- 4、会员体系之 OTOTO 升级