

《街区型商业招商运营各大模块精讲》系列课程

讲义大纲：

课程导入

- ※ 街区型商业精准定位的技巧；
- ※ 街区型商业招商率与品牌落位辩证矛盾关系化解；
- ※ 街区型商业招商筹开期费用控制；
- ※ 街区型商业运营旺场操盘技巧。

第一天

一、国内街区型项目总体运作现状分析（1.5 小时）

- 1、商业地产的分类
- 2、街区型商业的分类
- 3、街区型商业从后移到前的开发策略变革
- 4、大型社区的街区布局的 3 次规划变革
- 5、金融产品介入的销售系统颠覆性变革
- 6、街区型项目操盘成功的 8 个关键点
- 7、新型街区商业的 6 级开发模型

二、街区型商业规划布局与主题定位（3.5 小时）

- 1、婚庆主题及其街区或会所规划布局 6 大特点
- 2、儿童主题及其街区或商城规划布局 4 要素
- 3、餐饮-酒吧主题及其街区规划布局 5 项参数
- 4、休闲娱乐主题及其街区或会所规划布局 3 个重点
- 5、女性主题及其街区规划布局 10 大心得
- 6、建材家居主题及其街区或商城规划布局 7 项规定

7、社区 MALL 业态布局 6 大原则

8、科教文创主题街区规划布局 8 要点

三、互动讨论 (1 小时)

我司现有 XX 街区项目主题定位讨论

第二天

一、街区型商业招商突破实战技巧 (2.5 小时)

1、街区型商业业态组合 3 个要点

(主打业态、驱动型业态、辅助业态逻辑与配比关系)

2、街区型商业招商阶段划分 (蓄客期、强招期、补招期)

3、街区型商业招商蓄客期市场兴奋度营造 (案例:梧州三祺广场美食城、长沙梅澜坊、茂名 SUN 地潮创城)

4、街区型商业强招期落位技巧 (案例:长沙梅澜坊)

5、街区型商业补招期核心要点 (案例:长沙梅澜坊)

二、街区型商业筹开管控与招商费用控制要点 (1 小时)

1、招商期各项成本分类

2、团队组建及日常管理要领

3、差旅费、招待费、装补费用各项费用控制要点

三、街区型项目经营旺场 5 项基本功 (1.5 小时)

1、对经营现状的基本认知与把控能力 (数据与报表系统)

2、对目标客群偏好的定位能力与工具 (调研报告与画像模拟)

3、对商户经营秩序的把控能力与工具 (管理制度)

4、对业主核心价值观的引导能力与工具 (年度策略)

5、对经营团队向心力的塑造能力与工具 (考核体系)

四、互动讨论 (1 小时)

我司现有街区项目招商运营问题讨论及分析

第三天

一、街区型商业活动策划要点（1.5小时）

- 1、活动策划 12 字要诀（案例：茂名 SUN 地潮创城）
- 3、商业品牌打造的四大核心体系（案例：长沙梅澜坊）
- 4、街区商业活动营销 8 条真经

二、街区型商业物业管理四个模块概要（1.5小时）

- 1、安防管理的 7 个模块
- 2、环境管理的 7 个内容
- 3、车场管理的 6 个事务
- 4、消防管理的主要流程

三、项目参观（2小时）

长沙梅澜坊街区（若不参观项目可时间增加到前面两个部分）

四、案例复盘（1小时）地址梅澜坊项目会议室

长沙梅澜坊如何从烂尾商业复活成长沙网红街区

讲师背景介绍：

张昌祥老师，国内商业地产实操型专家，北大、清华等高校地产总裁班讲师，赢房中国金牌讲师。中国社交型购物中心创领者、“4+2 商业地产开发模式”创立人。原万达集团高管（2011年-2013年），万达广场经营管理体系奠基人。

近期主要操盘案例：

购物中心：深圳皇庭广场（2015-2017年任总经理）：曾经为华南著名商业烂尾项目，10.8万平米，烂尾长达10年，2013年12月试营业，截止2014年12月，开业率不到60%，商业公司年度总收入不足7000万。2015年，张老师率队

实现 95%的开业率与 90%的租金收缴率；2016 年张老师率队实现 100%的租金收缴率，商业租金物业费总收入突破两亿元，单日客流突破 10 万人。2017 年张老师率队实现租金物业费总收入 2.5 亿元，成为深圳标杆商业综合体，3 年总体招商调整比例 80%。

街区商业：长沙梅澜坊（2017-2019 年操盘手）：该项目为中建信和地产开发，2.8 万平米滨湖街区，2014 年 12 月开业，截止 2016 年 12 月，开业率不到 60%，租金收缴率不到 50%，租金物业费总收入长期无法弥补经营性支出。2017 年张老师带队经营调改，商户清退比例高达 70%，2017 年实现开业率 80%；2018 年张老师带队实现开业率与租金收缴率 90%，项目扭亏为赢；截止 2019 年 5 月，该项目开业率实现 98%，租金收缴率 100%，已成为长沙著名网红商业街区。