**如何打造社区商业租售结合的典范之作**

**上海**

**10月28－29日**

**10月28－29日 · 上海**

**课程背景 | Curriculum background**

中国大量住宅项目开发，引发对社区商业的巨大需求，但目前大量的社区商业以销售为导向，缺乏对项目整体思考，导致规划失误，设计不规范，业态组合不合理，为招商埋下巨大隐患。任何商铺，只有真正可以使用，才能产生价值，才能有租金回报可言，空置的商铺是一文不值的。在信息不对称的时代，商铺可以凭借忽悠卖掉，随着投资者心智的上升，一些没有使用价值和无法使用的商铺，注定长期空置无法销售。

我们不说自持，即使是为了商铺可以顺利销售完毕，并且还能产生溢价，赚取高于住宅数倍的利润，现在的社区商业必须要重视招商和运营。如何能实现良好招商？如何租售价格不倒挂？运营前置是关键。如何进行租售配比，怎样的业态组合，如何合理的规划布局和店铺划分？如何确保运营成功？实现完全去化与社会口碑双丰收，作为开发商的您，是不是也正被这些类似问题所扰？本次公开课宗旨是为社区商业地产开发商提供全方位、全流程的操盘思路及指导，深刻解析社区商业定位、设计、租售、运营和滚动开发的知识细节，帮助您拨开迷雾，看清本质！

**课程收益 | Program Benefits**

1、课程充分利用多年从事商业地产积累的全流程经验，从社区商业定位、规划设计、招商销售实践到最终的运营管控，全方位解析社区商业的本质和操盘过程中的理念、操盘方案、趋势；

2、获得国内最强悍商业地产顾问团队的领军人物对您开发的社区商业项目一对一的分析指导；

3、系统了解商管服务的工作内容、逻辑关系，为项目进入资产管理时代，打下坚实基础；

4、深入了解商业设计工作注意的细节以及常见工作误区，迅速提升对商业设计的理解；

5、深入了解在当前环境下如何进行招商及提升销售力；

6、深入学习运营管理过程中的重点及如何管控；

**培训对象 | Training object**

房企董事长、商业地产总经理、商业地产项目总、营销负责人、运营负责人、商业地产物业总经理、商业地产成本总监等中高层管理人员。

**课程讲师 | Course instructor**

**邢老师 上海灏焱培训机构的首席培训师**

国内市场最早的商业地产操盘手之一，从业经验超过15年；历任北京北能集团、华夏幸福基业、远洋地产、浙大网新集团商业核心高管等职位；现某地产公司合伙人，北科建集团（中关村）的特聘专家及首席培训师。

邢老师非常注重商业模式的创新与市场营销、以及建筑设计的结合，著有10项方法论和12套数据模型，多项业内专利和独家知识产权。参与过多个大型综合体项目、集中式商业街区项目的前期筹备、规划设计、物业改造、市场定位、招商营销推广、运营管理全程服务，服务客户包括中粮、远洋、保利置业、浙江广厦、济南高新区、西安高新区等。亲身经历过中国商业地产三起三落，承担过多个项目的策划、招商、销售、产业园规划、产业园招商、运营等工作，业务范畴内无短板，对中国本土市场理解极为深刻。

**课程内容 | Curriculum outline**

**1、认知社区商业**

我们对于一个事物的认知，往往不去分析它的历史，只顾向前看，恰恰在这轮实体商业被电商冲击得一塌糊涂的时候，一些传统的做法往往取得了很好的疗效。究竟如何化解电商冲击？我们先要认清商业！特别是认清社区商业！

**1.1 社区商业的历史沿革**

1.1.1 计划经济下的社区商业

1.1.2 改革开放时期的社区商业

1.1.3 城市化进程下的社区商业

1.1.4 互联网时代下的社区商业

**1.2 社区商业的独家分类方法**

1.2.1 生活型社区商业

1.2.2 商务型社区商业

1.2.3 高端社区商业

1.2.4 文创型社区商业

1.2.5 养老型社区商业

1.2.6 复合型社区商业

**1.3 社区商业有哪几种操盘手法**

1.3.1 直接销售（裸卖）

1.3.2 长期自持（案例1）

1.3.3 售后回租（案例2）

1.3.4 假招商真营销（案例3）

1.3.5 先招商后销售（案例4）

1.3.6 打包整售

**2、社区商业定位核心知识与实践**

很多开发商在以结果为导向的思维中，渐渐迷失了“定位”对一个商业地产项目的重要性！很多顾问公司完全不能落地的定位报告，就让很多开发商更加坚定的认为定位太虚，没有用。实际上，在市场一片浮躁中，商业地产已经越来越失去了初心，成为经济泡沫中率先出问题的牺牲品。本篇就是让学员对于定位有一个全新的、深刻的认知。

**2.1商业地产开发的主要操盘思维**

2.1.1 市场主导

2.1.2 资源主导

2.1.3 资本主导

**2.2社区商业定位八要素**

2.2.1 概念定位

2.2.2 目标客群定位

2.2.3 功能业态定位

2.2.4 档次形象定位

2.2.5 租售价格定位

2.2.6 营销思路定位

2.2.7 经营思路定位

2.2.8 运管模式定位

**3、基于定位的社区商业设计实践**

商业设计本应是一个商业项目最出彩，也是最先被认知到的部分，由于国内没有明确的商业建筑设计规范，大家只能模仿万达，或者让一些不懂商业设计的建筑设计院忽悠。商家对于商业物业的要求不等于市场对于商业物业的要求，这是大部分开发商犯过的错！

**3.1住宅开发商常见的商业误区**

3.1.1 四大误区

3.1.2 五大思维定势

**3.2 租售结合的本质**

**3.3 商业设计应注意的事项**

3.3.1 设计流程须知

3.3.2 基于地块价值的分析

3.3.3 内部动线分析

3.3.4 尺度分析

3.3.5 外围交通组织

3.3.6 后勤组织

3.3.7 外立面

3.3.8 店铺切割

**3.4 案例说明**（案例5）

**4、商业市场的新变局**

互联网思潮下，很多人并没有完全理解互联网精神的本质，而是听O2O大数据听得都恶心了，商业市场每天都在悄然发生着变化，如何抗衡电商？是要从自身过硬的经营本领入手、从商业市场的深刻理解入手，而不是怨天尤人，或者见异思迁。

**4.1 商业地产4.0理论模型介绍**

4.1.1 商业地产4.0模型介绍

4.1.2 关于4.0体系的应用心得

**4.2 商业市场的新变局解读**

4.2.1 认知电商：电商到底是怎么运行的

4.2.2 解读O2O与大数据

4.2.3 买手制在国内的实践

4.2.4 小商业有大机会

4.2.5 会员管理的好处

**授课当天疑提解惑**

**5、社区商业招商实践**

订单式地产不知道忽悠了多少人，这种本末倒置的操盘方法，与当今中央提倡的供给侧改革是格格不入的，商业地产如何引入供给侧改革？如何去产能？如何调结构？这些您可以了解，也可以不必知道，但是您自己的项目如果不招商、无运营，还想卖出去、卖个好价格，恐怕在当今的市场环境，已经越发不可能了。所以，不要心存侥幸了，要么您空着、放着，要么您招商、运营与销售并轨进行。

**5.1 招商基础知识必读**

5.1.1 商家是谁？

5.1.2 商家的分类

5.1.3 业态的分类

5.1.4 租约的构成

5.1.5商家的要求

5.1.6 订单式地产的巨大陷阱（案例5）

**5.2 如何在困境下实现招商？**

5.2.1 互联网时代，招商应有的态度

5.2.2破解高度同质化

5.2.3慎重追名牌

5.2.4残酷价格战中取胜

**6、社区商业销售实践**

销售，是一件苦逼的事，因为前面没做好的功课、没打好的基础，都要这个环节买单。做好了，功劳不一定是自己的，但做不好，背锅一定是营销部的人背，如何不背锅？听过本章节，您就知道了。

**6.1 开发商现在面对的困境**

6.1.1 土地价格坚挺不落

6.1.2 融资成本居高不下

6.1.3 金融工具严重匮乏

6.1.4 商业资产价格不断走低

**6.2如何有效提升销售力**

6.2.1 组织扁平化

6.2.2 渠道多元化

6.2.3 销控与蓄客（案例2）

6.2.4 如何打造强悍的执行力？（案例3）

**6.3如何甄别顾问公司与代理行**

6.3.1 原来的市场格局

6.3.2 现在的市场格局

6.3.3 顾问公司的成本构成

**7、社区商业的运营实践**

我们讲运营的时候，往往要先讲舍，再讲得，但很多销售为主的开发商的思路是，我什么都要得，一点亏都不吃，这种思路能够把商业地产销售好、操盘成功的机会等于零，往往什么亏都不吃的人，最后什么都得不到。所以，运营的课您且听且珍惜，心态的改变先从珍惜您听到的忠言逆耳开始！

**7.1商管公司的职责与正确的价值观**

**7.2 商管公司的组织架构**

**7.3 商管公司的服务内容**

**7.4 与商管公司的合作方式**

7.4.1 聘用制

7.4.2 顾问制

7.4.3 保底租金制

7.4.4 整租制

**7.5 商管与物管公司配合须知**

**7.6 社区商业运营实务**

7.6.1 商业氛围营造

7.6.2 招商补商

7.6.3 租约管理

7.6.4 租金调整

7.6.5 良好的活动策划执行

7.6.6 软件的应用

**8、如何打造适合自身发展的社区商业产品线？**

这个章节，一般不废话、不宣传，懂的人都知道，全国的商业地产培训，只有我们的课有这个章节。

**8.1 什么叫产品线？**

**8.2 打造社区商业产品线的意义**

8.2.1 企业生存的需要

8.2.2 企业发展的需要

**8.3 适合自己的道路**

8.3.1 打造自己企业最核心的产品与品牌

8.3.2 形成技术壁垒

**结尾、总结与答疑（30分钟答疑解惑时间）**

**参会方式| Participant mode**

【主办单位】上海灏焱房地产咨询有限公司  
【课程时间】2016年10月28－29日（周五、周六）·上海  
【培训费用】 人民币**3980元/人；** (含讲师费、培训费、资料费、场地费），食宿代订，费用自理。

**【咨询联系】杨梅老师 134 3434 5949（即微信） 13127－567－123**

**报名回执| The application form**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 发票抬头 |  | | | 联系人 |  |
| 联系电话 |  | | | 电子信箱 |  |
| 报名参会人员 | | | | | |
| 序号 | 姓名 | 性别 | 职 务 | | 联系电话 |
| 1 |  |  |  | |  |
| 2 |  |  |  | |  |
| 3 |  |  |  | |  |
| 是否代订酒店 | □是 □ 否 （标、单间预算**400**晚/间） | | | | |
| 其它需求 | （如课程期望，工作中遇到的问题需要解答，以及对两天参会的其他要求等） | | | | |
| 汇款账号：上海灏焱房地产咨询有限公司  开户行：招商银行股份有限公司上海豫园支行  帐 号：121917938310802 | | | | | |