



购物中心特色街区&创意市集&超级IP打造与O2O大数据运营提升实战解析

尊敬的 _____ 先生/女士，您好！

购物中心特色街区&创意市集&超级IP打造与O2O大数据运营提升实战解析将于2018年01月在北京召开。

会议内容

【您将收获什么】

特色主题街区与创意市集的营造思路、设计要点、操盘经验及创意案例实战解析

特色主题街区与创意市集的业态选择与招商运营创新

案例分析：骑鹅公社、5号车库、超级工厂等等

购物中心IP化战略运营实践

购物中心全生命周期营销推广工作全新解读

购物中心O2O与大数据运营提升

客户关系资产管理的维度与大会员体系

新零售与大数据

新零售与大会员

会议日程

《购物中心特色街区与创意市集打造和运营》

Freya老师 1月20日上午

一、特色主题街区与创意市集的定位和与整个商业项目之间的关系

- 1、特色街区与创意市集的作用；
- 2、特色街区与创意市集与整体项目之间的关系：
特色街区与创意市集客群是项目目标客群的凝练与升华
- 4、特色街区与创意市集的定位

二、特色主题街区与创意市集的营造思路及创意案例

三、特色主题街区与创意市集打造设计要点与操盘经验

- 1、特色主题街区与创意市集场景设计把控要点
- 2、主题特色街区与创意市集的动线设计
- 3、主题特色街区与创意市集店面打造要点及装修把控

四、特色主题街区与创意市集的业态选择与招商创新

- 1、主题特色街区与创意市集的业态组合策略
- 2、主题特色街区与创意市集的品牌组合策略
- 3、主题特色街区与创意市集的招商与品牌开发策略

五、主题特色街区与创意市集的运营

- 1、如何通过主题色街区与创意市集吸引客流
- 2、主题特色街区与创意市集的租金策略
- 3、主题特色街区与创意市集的独特推广营销方式

案例分析：骑鹅公社、5号车库、超级工厂

《购物中心商业推广与IP化的打造和运营实践》

Bob老师 1月20日下午

大悦城的商业理念及介绍

购物中心全生命周期营销推广工作阶段划分

商业地产全生命周期各阶段推广工作目标及重点

推广组织分工与考核指标

购物中心推广活动的一般形式

重新认识购物中心营销推广

大时代变化：互联网时代与90后的成长

营销形式与内容的大爆炸

以不变应万变：经营客流才是核心

经验与数据，一个也不能少

购物中心IP化运营实践

超级IP领航商业发展新趋势

商业与IP的关系与应用原则

多元生态构建商业IP的演进

网红IP如何炼成？

《购物中心O2O与大数据运营提升》

李老师主讲 1月21日

绪论：走进新零售

新零售的背景

互联网的发展与对实体行业的影响

零售行业的行业升级

零售行业的形态发生了根本变化

实体零售的互联网+

全渠道销售与O2O

业主角色的转变

什么是新零售

新零售的概念

新零售的内涵：前台、中台、后台

新零售与O2O的区别

实体商业对新零售的关注重点

客户资产管理是新零售的重要内容客户资产管理的内涵

客户资产管理的定义

价值资产、品牌资产与关系资产

实体零售业关系资产的重要性日益凸显

客户关系资产管理的维度与大会员体系

实体零售业全渠道发展困境带来的新启示

客户资产管理为全渠道购物中心带来新的价值评估

客户关系资产的三个维度：数据、连接与关系

客户转化的五个步骤：客流—感知—转化—活跃—社群

新零售与大数据大数据的内涵

实体零售数据应用的升级

大数据对实体零售销售公式的意义

大数据概念的辨析：“小数据”与“大数据”、“条数据”与“块数据”、“周期数据”与“即时数据”

实体零售的大数据体系与感知会员

什么是感知会员

大数据体系：感知会员的数据采集层、整合层与应用层

感知会员的数据库营销

大数据思维与方法

大数据分析的维度

标签化

数据分析（大篇幅）

经营分析（方法与案例）：趋势分析、结构分析、品类分析、租金分析、抽成预警

客户数据挖掘（方法与案例）：购物篮分析、客户价值量化分析、客户生命周期分析、客户结构分析、客群结构分析、聚类分析

新零售与大会员传统的会员管理

会员管理的基本职能

会员管理体系

会员活动

传统会员管理的瓶颈

O2O的反思

全渠道销售的反思

智慧商城的反思

组件化的反思——朝阳大悦城的案例

新零售与会员管理的创新

接触点的创新

转化创新

会员权益的创新

会员与线上用户活跃的强化

会员空间的创新

会员活动创新与社群化

社会化营销与微信（根据时间）

会议嘉宾

董事长、总经理、副总经理、营销运营总监、产品设计总监、招商总监、营销策划经理、招商经理等商业地产相关人员；各类商业经营机构、商业地产管理服务机构、商业地产策划营销及相关业界人士

会议门票

4200元（含餐费、茶歇费、讲师费和资料费及结业证书等，不含住宿及交通费）

3~5人报名享受9折优惠；6人以上报名享受8折优惠；10人以上报名来电洽谈。

