

《商业地产赢家战略》

图书基本信息

书名：《商业地产赢家战略》

13位ISBN编号：9787214090171

10位ISBN编号：7214090171

出版时间：2013-4

出版社：江苏人民出版社

作者：王永平 吴洋 李其涛

页数：680

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《商业地产赢家战略》

内容概要

《商业地产赢家战略》内容简介：进入商业地产，成功的企业少之又少，巨头更是凤毛麟角。这不仅是由商业地产的特性决定的，也是由时代的特性所决定，但更多是由企业经营战略和商业模式决定。

《商业地产赢家战略》所精选的8大商业地产企业家世背景各不相同，有国企、民企、港企和外企。武功套路各有千秋，有南派、北派、海派……企业特质和核心竞争力迥异。有的大刀阔斧，有的从容淡定，有的坚定坚守……共同一点就是找到了适合企业，适应时代，适合国情的核心战略和辅之以战略的商业模式。

《商业地产赢家战略》

作者简介

凤凰空间作为国内最大的建筑、景观、室内设计资料图书出版机构，出版世界最新案例图集，并引进国外优秀图书，网络资料平台“设计+”也即将上线。

书籍目录

- 第一章 无冕之王之万达广场
 - 第一节 走向通路的万达集团模式
 - 第二节 万达集团核心战略——快速扩张
 - 第三节 所向披靡的第三代产品——城市综合体
 - 第四节 万达集团可以说“不”之全程产业链经营战略
 - 第五节 万达集团的资本战略
- 第二章 贵族血统之华润万象城
 - 第一节 华润集团与华润置地
 - 第二节 打通“任督二脉”的华润模式
 - 第三节 核心产品线及品牌价值
 - 第四节 华润置地的资本战略与扩张战略
- 第三章 豪门新锐之中粮大悦城
 - 第一节 解读中粮集团
 - 第二节 中粮集团商业地产战略与模式解读
 - 第三节 非一般的大悦城
 - 第四节 千亿启动非一般的复制——中粮集团资本与扩张战
- 第四章 专注高端之恒隆广场
 - 第一节 恒隆地产概况及在港发展战略
 - 第二节 恒隆地产发展与开发战略
 - 第三节 恒隆地产产品战略
 - 第四节 恒隆地产的资本策略
- 第五章 深耕中国之凯德置地来福士广场
 - 第一节 概述嘉德置地集团与凯德中国
 - 第二节 凯德置地在中国的经营战略
 - 第三节 凯德置地的商业地产产品及品牌战略
 - 第四节 令人羡慕的“双基金配置”
- 第六章 改造专家之瑞安新天地
 - 第一节 走进瑞安
 - 第二节 解析瑞安房地产战略与模式
 - 第三节 经典之作——上海瑞安新天地
 - 第四节 让人流连忘返的新天地产品系列
 - 第五节 瑞安房地产的资本与扩张战略
- 第七章 销售专家之SOHO中国
 - 第一节 潘石屹与SOHO中国
 - 第二节 SOHO中国商业地产战略
 - 第三节 SOHO中国的核心战略之分散销售与快速变现
 - 第四节 另类商业地产？
 - 第五节 SOHO中国的产品战略
- 第八章 资本运作高手之深国投商置
 - 第一节 细说深国投商置
 - 第二节 解读深国投商置的经营战略
 - 第三节 深国投商置的资本战略与金融探索
 - 第四节 深国投商置的产品与品牌

章节摘录

版权页：插图：（二）万达广场的主力店 万达广场有各种各样的主力店，首先是百货店，从第二代产品开始，每个万达广场都有百货店。万达集团与百货合作经营的历史轨迹是，最初的五六个万达广场以百盛为主要的合作对象；后来，同大洋百货进行合作；另外与香港新世界合作了两个店；同时，在宁波万达与银泰百货合作。目前，万达集团具有自主投资的万千百货（图1—85）百货主力店的轨迹，一方面是商业合作的变迁，另一方面，百货主力店的品质决定了购物中心的档次。项目定位与百货主力店的高端、中端、中低端品质选择直接关联 其次，主力店业态是超市。万达与超市的合作最为成功，最初合作的超市是沃尔玛，与沃尔玛合作了14个项目。目前万达与超市的合作进入了多元化阶段，除了沃尔玛，与家乐福、大润发、乐购也形成了合作。在不同的区域，不同超市品牌的影响力不同在北京，家乐福品牌影响力远远超过了沃尔玛；大润发在二线城市有优势；乐购在华东地区有优势 万达在主力店的选择上注重品牌性。品牌主力店至少有三个作用：一是持续经营的能力 品牌主力店有持续经营的能力，遇到经营危机或在培育期内，具有抗跌性二是吸客能力 每个店都有自己独特的促销和吸客能力，有自己的固定消费人群三是基本的品质 主力店决定了广场的品质。主力店对万达广场的作用：一是保证安全。万达主力店租金偏低，但万达收费率达到98.5%。这其中贡献最大的是主力店。二是确定基调 引入主力店的定位，决定了项目的商业定位、品质、方向。

《商业地产赢家战略》

编辑推荐

《商业地产赢家战略》编辑推荐：深入分析8大商业地产运营商的成功案例，列举大量图表，使抽象的数据图像化，更易于理解。同时，《商业地产赢家战略》从公司创立背景出发，从而引申出公司每个重大决策背后的根本缘由，便于理解决策方向，更可预测未来8大商业地产运营商未来的发展路向。细读《商业地产赢家战略》，获益匪浅，在娴熟自身行业背景知识的同时，更开阔了眼界。

《商业地产赢家战略》

精彩短评

1、2013 book bought by retail 能比较系统地了解各大商业地产公司的概况，不过好多东西都是从互联网收集来的啊 这钱赚的也太容易了吧。

《商业地产赢家战略》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com