上海大悦城

智慧商业思考与实践

王雨晴

中粮置地 上海静安大悦城 研策经理

上海大悦城城市综合体

上海大悦城城市综合体位于苏河湾黄金水岸的核心CBD, 毗邻人民广场、外滩、南京路步行街。总投资逾160亿,是目前中粮集团最大投资规模的城市综合体。其中包括一期购物中心,二期北地块办公楼及商业风情街,二期南地块住宅。

上海大悦城购物中心

开业时间: 南座2010.12.18开业, 北座2015.12.19开业 Opened: The South opened on Dec.18th, 2010, the North opened on Dec.19th, 2015. 商业体量: 约16.3万平方米 Business Volume: About 163000sq.m2(gross) 主体结构: 地下三层, 地上十一层, 南北楼连廊空间, 屋顶摩天轮 Main structure: 3 floors underground, 11 floors above, a giant corridor, roof-top SKY RING 交通信息: 8号线、12号线(曲阜路站)双地铁上盖 Traffic: Direct access to line8 and 12 (Oufu Road) 停车位: 约2400个 Parking: About 2400





回归 商业本质

构筑商业场景

联接 智慧体系





回归 商业本质

建筑空间、横纵动线、环境视觉... ...

经营

服务、互动 管理、提升

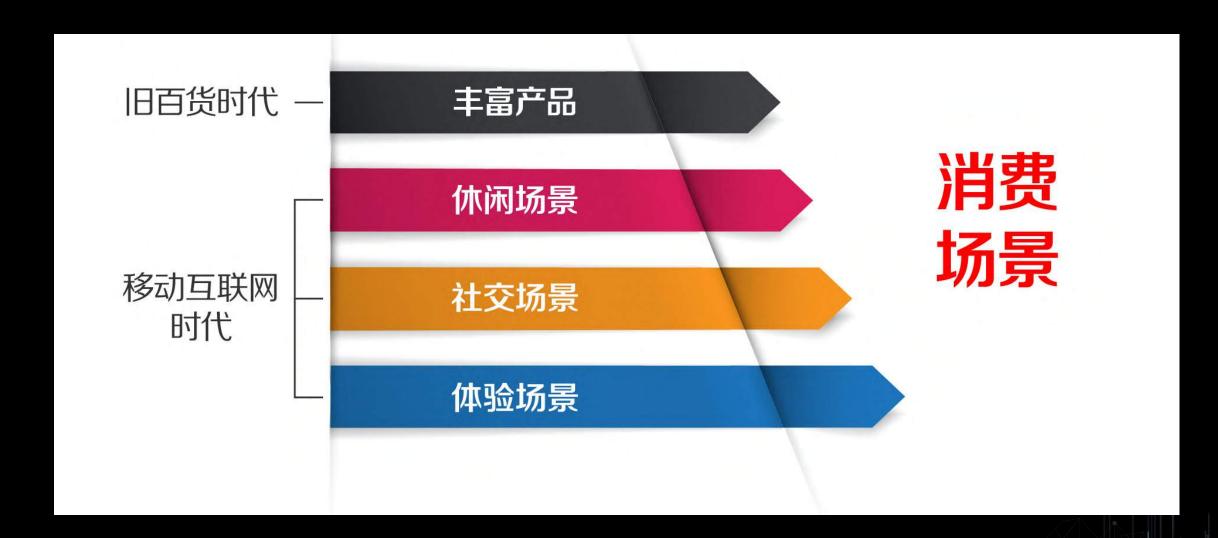
丰富性、特色化、引领性……



高粘度、社群化、 高频消费



构筑 商业场景







智慧建筑

智能停车 全楼WIFI 设备BA

.



POS销售 客流统计 巡场系统

.....



CRM体系 导购体系 互动体验

•••••

SKY RING

魔都爱情地标



自主强IP打造





商业创新思考

沉浸式爱情场景 情感互动体验

★ 独创定位

首座明确去游乐化摩天轮,定位爱情,定位 年轻情侣

★ 全城热点

魔都爱情地标成功定位,引发上海全城热议

★ 世界级VI

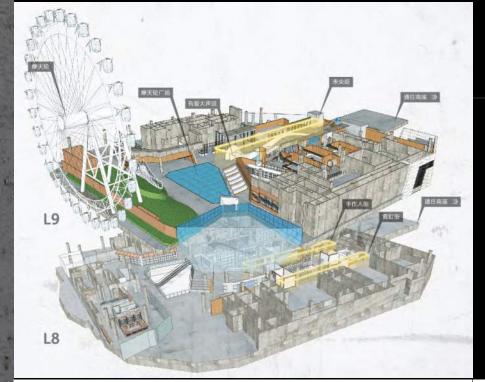
高水准VI设计打造视觉盛宴



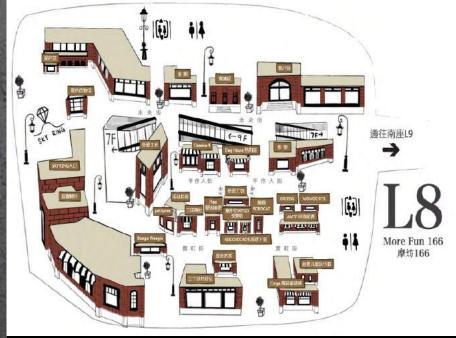
MORE 季 FUN166 IF

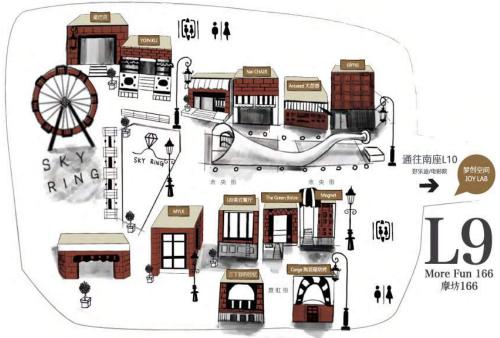
摩天轮下,一条有人情味的街区

MORE摩 FUN166坊



- 亲密社交空间
- · 后工业时代风格
- 创意错层空间联通方式
- 将弱势空间转化为特色空间





空间规划

体验业态

新颖混搭

匠人工坊

屋顶花园

夜市霓虹

组合品牌集聚效应

深海

增强体验乐趣性

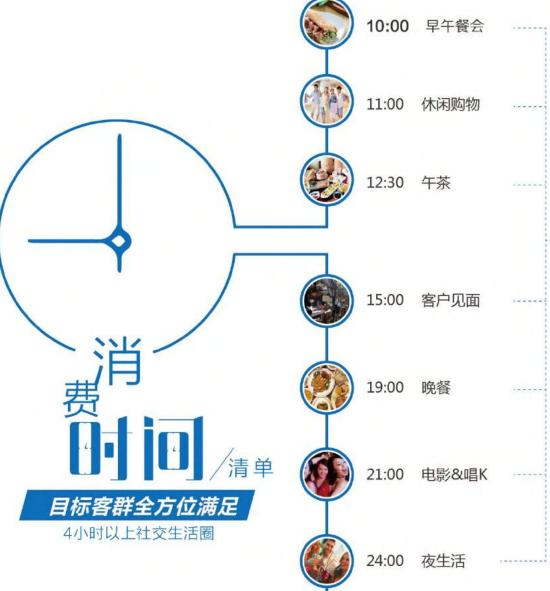
用心极致手创体验

用休闲氛围驻留

营造街区活力购物空间







- ◇ 试用化妆品 30′
- ◇ 挑选内衣 30′
- ◇ 书店阅读放空 30′-60′
- ◇ 乘坐屋顶摩天轮 40′
- ◇ 手作DIY创作 40′-90′
- ◇ MUJI旗舰店全体验 30′-60′
- ◇ O2O超市便捷购物 30'
- ◇ 下午茶 60′
- ◇ KTV飙歌 100′-150′
- ◇ 电影院追大片 120′
- ◇ 晩餐 90′-120′
- ◇ 文创活动 30′-60′
- ◇ 酒吧嗨翻 n'



应用 商业信息化

构筑 商业价值链

挖掘 商业数据价值



应用 商业信息化

智能







一切以顾客为核心,掌握变化的一切

构筑 商业价值链

商业指标体系

影响指标因素

运营分析关键指标

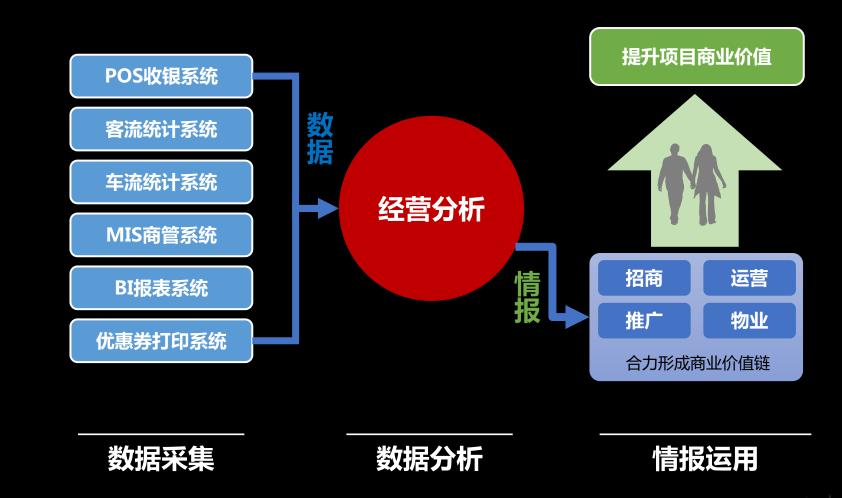
回报要求 租金收益 成本 销售总额/坪效 租售比 提袋率 经营情况 ✓消费者满意度 • 定位品牌吻合度 ✓推广指标 •搜索热度 ✓保底租金尺度 ✓ 物业费 ✓商户满意度 推广费 •活动次数 • 购物环境舒适度 ✓现场管理尺度 ✓ 员工规模 ✓会员指标 •会员规模 ✓品牌丰富度 • 出租率 • 年度会员消费占比 • 可选择性 • 年度会员卡动率 消费行为指标 经营行为指标

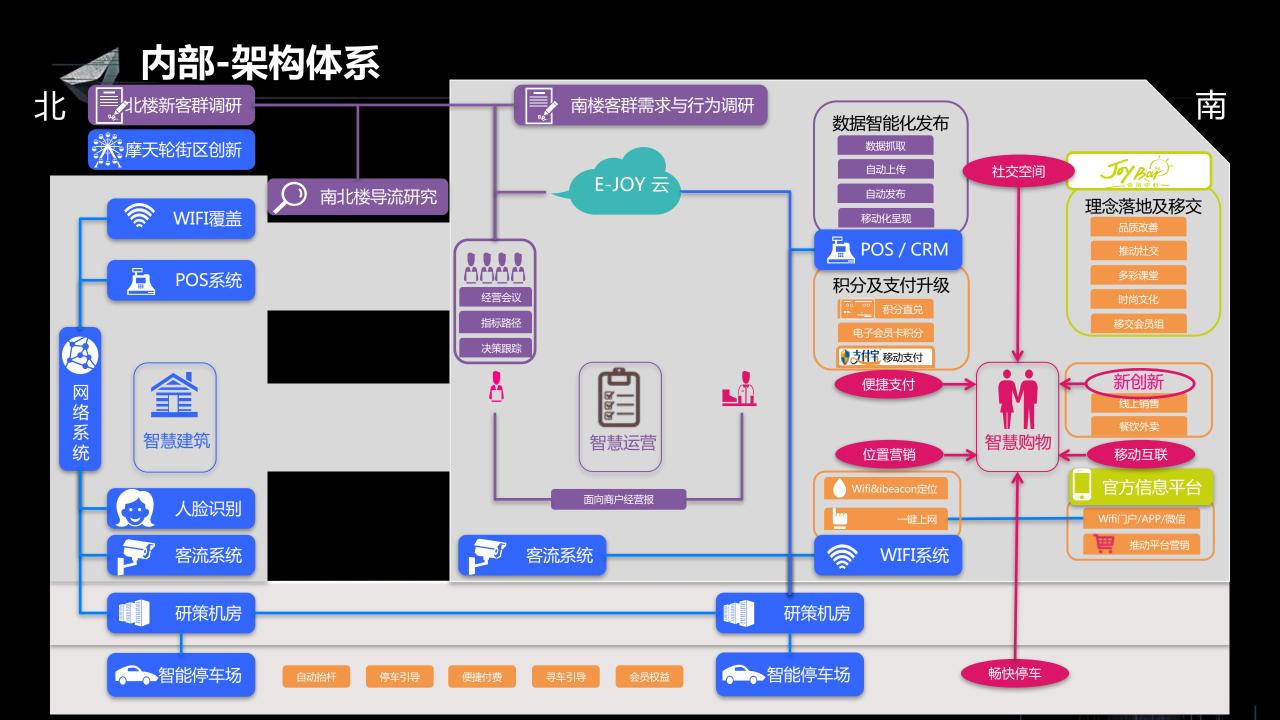
销售额 =客单价 X 客流量 X 提袋率



沙<mark>挖掘</mark> 商业数据价值

商







外部-顾客体验





智慧购物中心的两套系统

购物中心的智慧化在落地层面即为建设好两套系统



理解系统的实现

数据挖掘 预警模型

在一定规则下的海量数据运行, 挖掘未曾预想的业务规律

基于整体经营目标构建关键 业务指标的预警模型



交互信息

通过各种场内交互系统积累顾客交互信息

数据仓库

将各类交互信息进行跨系统整合





顾客标签



联机分析

巡场记录

巡场过程中积累的现场信息



数据所反映的经营情况尽可能以 直观的可视化图形表现

调研访谈

项目调研,以及以抽样方式开展的 顾客专项访谈,积累直观记录

业务经验

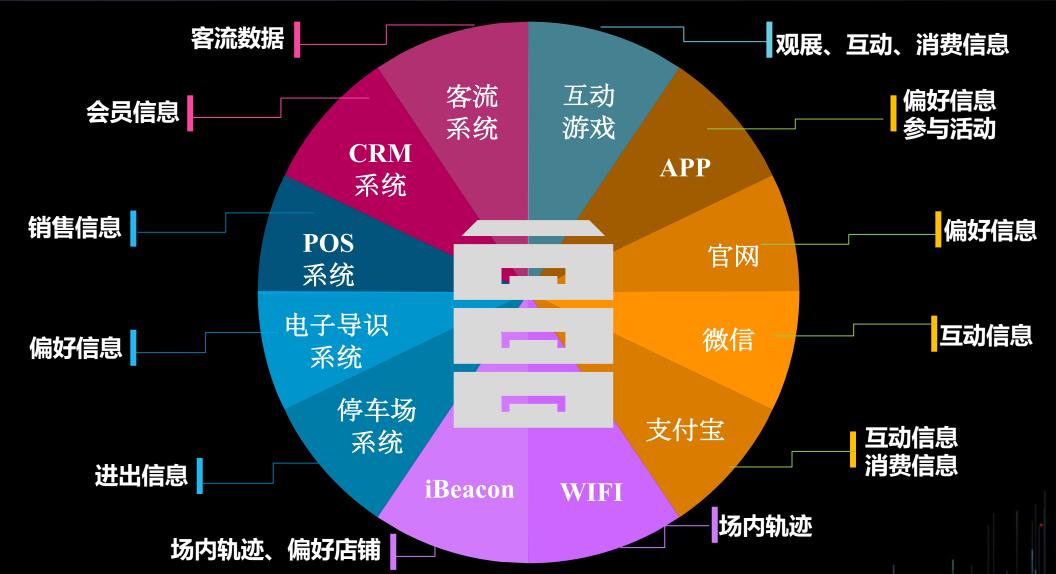
通过经营分析会等沟通环节 沉淀专业人员业务经验

系统整合后的顾客描述和行为记录 构成完整画像下的顾客标签

TalkingData 数据改变企业决策,数据改善人类生活

不同业务信息的关联分析

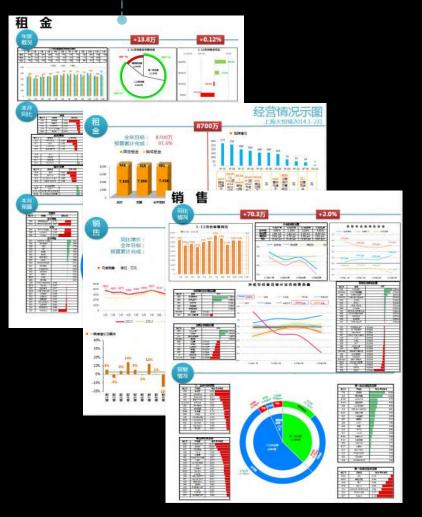






数据可视化

决策数据



调研呈现

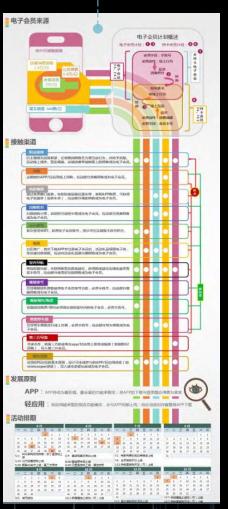


商户月报

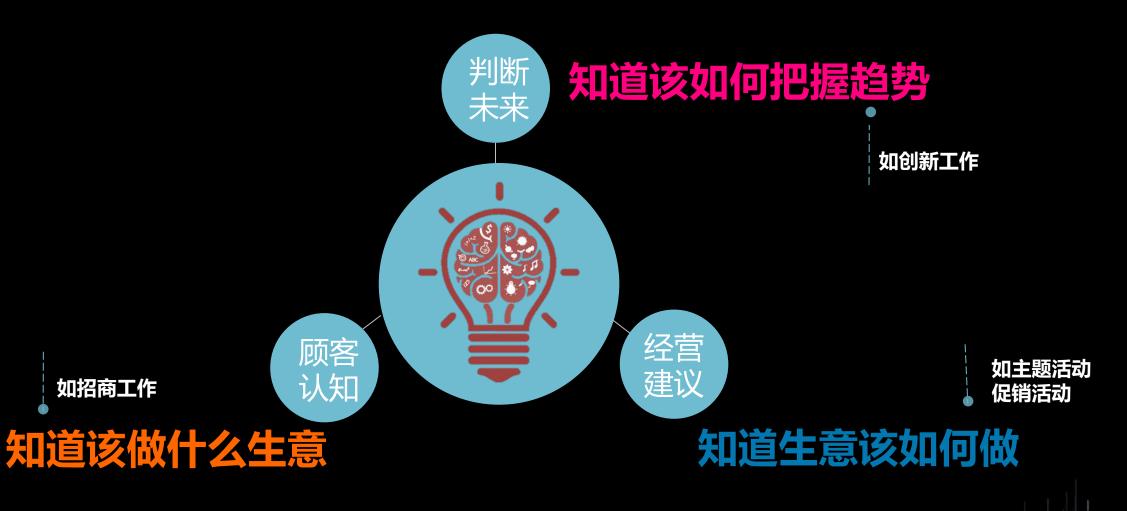


活动小结





理解系统的产出



互动系统的实现

历史偏好

基于曾经的消费记录、常去的楼层、 参加过的活动来组织互动

群组偏好

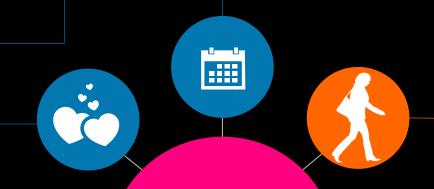
基于所在的顾客/会员分组 以及群组的整体偏好组织互动

偏好延伸

基于购物蓝分析,及消费 成长模型组织互动

基于合作伙伴的消费 偏好标签来组织互动

精确反馈 懂得所需



创造惊喜 超出预期



恰当反馈 舒适体验

进出商场

基于进出商场的所有环节如停 车场、正门来组织互动

公区休闲

基于顾客身处公共区域的各种场景 如一键上网、扫码观展进行互动

店铺消费

基于消费者的消费行为如移动 支付、电子会员积分进行互动

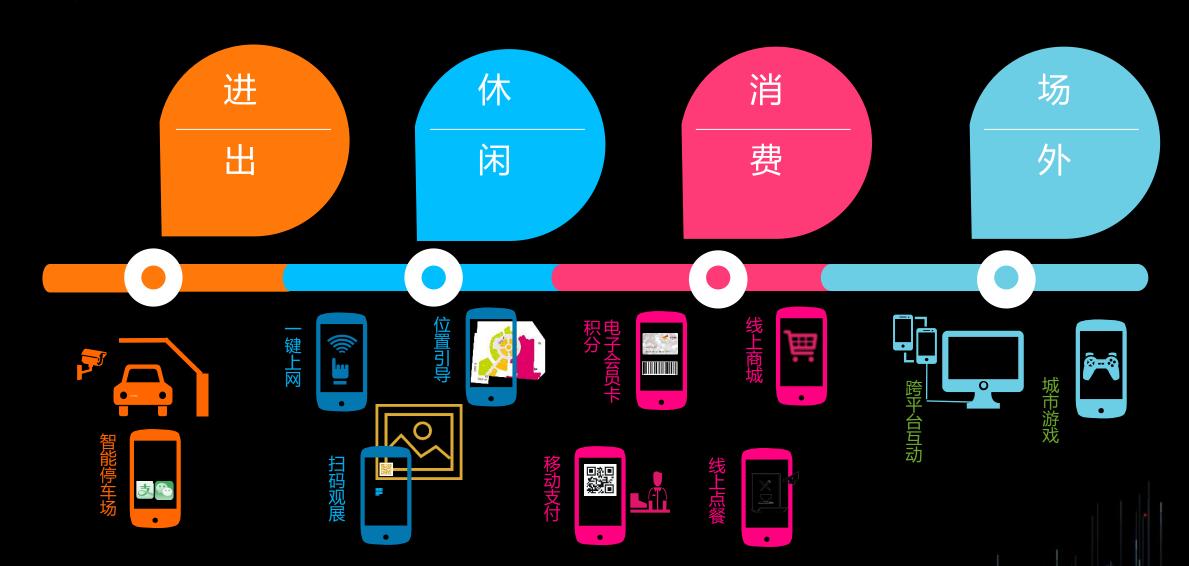
场外平台

基于各种可延伸至场外的官方平台如官 方APP、官方轻应用进行互动





购物中心全体验中心的互动场景



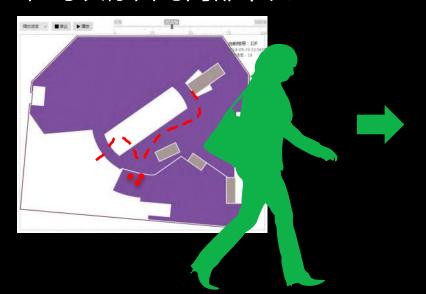


解决未曾预期解决的问题

A客人线上浏览了AJ 促销信息



来商场时,也经常在AJ做停留, 但每次停留时间都不长



但没有任何的AJ消 费记录

品牌名	消费额	频次
外婆家	1771	10
好乐迪	820	7
adidas	3762	6
金逸影院	495	5
优衣库	1723	4
无印良品	245	4
广州蕉叶	2731	3
乐高	1546	3
LEVIS	1498	2
CLARKS	2106	2

结论分析:该顾客应该是大悦城和AJ的 忠实消费者,但由于AJ大悦城店货品问 题,导致其在AJ无消费行为。



解决方案:

在AJ上新时第一时间 对该用户推送



刺激消费者持续购物,可实时更新礼券、追踪转化率



主题团购

线上商城

电影购票

摇一摇积分\优惠券 消

消费推送

积分兑换 自助积分\停车缴费

















高ROI的顾客媒介接触入口,实现低成本高回报

休闲云

养成游戏

收集拼图游戏

阅读全文

快手连连看游戏

解密游戏

趣味小游戏

力程根



★ 开启宝箱100%有礼, 经大宝箱奖品价值超高现 ★ 请注意保管好你的消费识别码。

激发微信朋友圈转播









进入卡券包

TalkingData 数据改变企业决策,数据改善人类生活



基于商场有限建筑空间,提供无限情感空间

情感云





