

# 2023年商业心得体会 拍摄商业心得体会 (大全9篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来文字，近似于经验总结。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 商业心得体会篇一

随着商业的发展，拍摄商业广告和宣传片成为一种常见的宣传和推广方式。作为一名摄影师，我有幸参与了多个商业项目的拍摄工作，通过这些经历，我积累了一些关于拍摄商业的心得体会。在这篇文章中，我将分享我对于拍摄商业的看法和体验。

首先，准备工作至关重要。在拍摄商业项目之前，我会事先了解客户和产品的情况，从而更好地把握拍摄的方向和目标。我会与客户进行沟通，了解他们对于作品的期望和要求。同时，我也会对场地进行实地考察，了解光线和环境的情况，以便合理安排拍摄的时间和地点。准备工作的充分性和细致性将直接影响到整个拍摄过程的顺利进行和最终作品的质量。

其次，团队合作是成功的关键。拍摄商业项目通常需要多个人员的协作。作为摄影师，我需要与导演、灯光师、化妆师等人密切合作，以确保每个环节都能达到预期效果。在团队合作中，我发现相互之间的沟通和理解非常重要。团队成员需要明确分工和职责，并相互协同配合，共同追求最终作品的完美呈现。

另外，创意和独特性是吸引人的关键。商业广告和宣传片的目的是吸引消费者的注意力，创造独特和有吸引力的形象。因此，在拍摄过程中，我注重挖掘产品或服务的特点和卖点，

寻找与之匹配的创意和表现手法。创意的施展需要摄影师具备对于色彩、构图和视觉效果的敏感度，同时也需要不断地积累灵感和思考。只有通过独特和创新的方式，作品才能引起观众的共鸣和兴趣。

此外，技术的熟练度和专业精神也不可忽视。作为摄影师，需要具备扎实的摄影技术和专业知识。在商业拍摄中，往往需要对光线、构图、色彩等进行精准掌握和把握。同时，摄影师也需要在拍摄中灵活运用各种器材和道具，以达到良好的拍摄效果。专业精神也包括对待工作的责任心和严谨性，及时调整和解决拍摄过程中的问题，以及对作品的细节把控和精益求精的态度。

最后，拍摄商业项目不仅仅是一种技术活动，更是对产品和市场的理解和传达。因此，摄影师需要具备一定的市场和销售意识。在拍摄过程中，我会考虑作品的受众和目标市场，并根据需求进行有针对性的创作和表达。同时，摄影师也需要与客户保持良好的合作关系，理解和满足他们的需求。只有通过与市场的紧密结合，作品才能更好地传递产品的卖点和优势。

总结起来，拍摄商业项目是一项综合性的任务，需要摄影师具备多项才能和经验。准备工作、团队合作、创意、技术和市场意识等方面都是影响拍摄成果的重要因素。在今后的拍摄中，我将继续不断学习和提高自己，以更好地满足客户的需求，创作出更加出色的商业作品。

## 商业心得体会篇二

××广场商业步行街，是南大街南段的首席商业街区。一、二期工程全部竣工后，商业建筑面积将达2万平方米，拥有大小店面房120个，成为集购物、休闲、办公为一体的综合商业街区。目前，一期商街刚刚开市，店铺出租率偏低，商街的

商业氛围偏冷，商户入驻经营热情不高。据调查，一期商街的65家店铺中，目前出租率仅为52.3%，有近一半的店铺闲置待租；已入驻的商户中有7家正在寻求转租、退租或改行。这种状况，不仅对一期店铺的继续招租、出租产生了不利影响，而且对二期店铺的预售、销售带来了潜在威胁。

因此，我们必须采取有效手段，炒热××一期的商街气氛，大力提升其商业价值，增强业主和商户的投资信心，并以此拉动××二期的店铺出售。鉴于营造一期商街气氛、迅速催生人气的任务迫在眉睫，本案将主要对××一期商街如何突破商业现状和形成旺盛人气进行策划。

××一期商街位于濠河之畔，处于城市商业中心，与繁华的南大街北段仅一步之遥。这样具有“钻石级”市口的商业街，当前缘何一时难“热”？在我们拿出策划方案之前，首先必须对此进行研究分析，以便找准“病灶”对症下药。据考察和分析，××一期商业步行街主要存在“先天”与“后天”两方面原因。

### （一）、商街设计“先天不足”

1、大广场难搞大活动。步行街北广场扼××街、××路交汇处，西邻五星级大酒店，原本属于最能吸引公众“眼球”、最宜举办大型活动的商业舞台，能给商街源源不断注入人气。由于当初仅从景观角度设计广场的“旱式喷泉”、“简易花坛”，而没有考虑广场的商业价值，如今的广场很难发挥聚集人流、吸纳大型活动的功能。广场热不起来，商街自然冷落。

3、内外街连接通道商用功能缺失。××街通往内街的三个通道，从商业功能设计上看实属败笔。按照商业街区的布局要求，街区内主干道、副通道两侧均应为店面房，以便使街区形成鳞次栉比的商店群。这不仅能有效吸引顾客逛街购物，易于催生和聚集客流，而且能把土地资源利用率发挥到极致，

如同上海豫园商街那样条条路上有店铺，每寸地皮生银子。遗憾的是，××一期外街通向内街的三个通道，两条是没有任何店铺的“幽巷”，顾客在街口看不到商业气氛，甚至不知道里面还有内街；一期与二期之间的通道，同样因一期建筑南侧没有设计店面房，走在南大街的顾客看不出街口的商业氛围而止步于此。

4、××街一侧临街绿化带的设计过长，阻挡店门，不少顾客入店购物因此要绕一大圈，于是放弃了购买动机，导致临街店铺生意清淡。

## (二)、商街策划“后天失调”

1、××广场商业街处于核心商圈，在市场竞争特别强调个性化的今天，商街必须有自己的“灵魂”，即战略定位和商业主题。××广场商业街最早定位是“××街”（狠好），后来又定位于“×××”（狠好，只是推广狠费力），如今准备冠以“××广场步行街”（老土，没有鲜明个性、目标顾客也不清晰）。由于没有精确、精准的市场定位，关于商业上“我是谁”、“我为谁服务”的问题没有首先解决好，其它问题也就难以解决了。

2、××广场是一处狠好的“市民广场”，但要吸引广大市民聚集到这里，还需要有浓郁的“广场文化”，例如象×××路、×××广场、×××步行街那样的广场雕塑。此外，还需要有体现人文关怀的指引牌、休闲椅、售报亭、公用电话亭、垃圾筒、商品广告牌、露天茶座等。目前，由于上述设施没有配套，××广场的“磁场效应”不佳，所以商街难“热”。

3、打造商街，服务“缺位”。开发商开发一片商铺销售出去，再由物业管理公司去打理，这是开发商业房产的“老皇历”。事实上，经营××广场商业街，“物业管理”代替不了“商业管理”，商业街由“冷”到“热”需要专业策划管理机构来

“操盘”运作，此所谓“泛商业地产运作”。××广场起步阶段缺少商业策划管理机构的全程介入，商铺的出租与经营全由业主与商户“婚姻自主”，双方又都缺乏成熟的理性，商街本身也没有搞启动和培育市场的形象“炒作”，这就无法形成火爆的商业氛围。此外，我们对业主购买店铺后的关注程度不够，没有从尽快启动商街运营和提升商业价值的角度予以指导和服务，例如，商街北口的66号(圆形)、68号(尖顶)两家首席店面房一直空关，这对内街商户的经营及整个商街的气氛便构成较大影响。

1、街名：××广场时尚丽人街

2、概念：××广场 ———— ××街观光旅游的门户，国际品牌汇聚的商街，都市丽人寻梦的×××。

3、广告语：××广场/时尚丽人街 ———— 与××相约，与××同行

4、商业门类：购物、休闲、餐饮、美容、娱乐

5、商品：主营国际国内名牌服装、服饰、化妆品、珠宝、眼镜、手表、休闲食品、工艺品等。

6、顾客定位：都市中追求时尚的女性及国内外的旅游观光者。

7、经营理念：站在城市经营的高度打造一条闻名长三角的商业街。

### (一)、发布招商公告

我们计划于4月中旬在《××晚报》、××电视台发布招商公告，突出介绍××广场时尚丽人街的市口优势、市场定位和潜在的巨大商机，吸引商户预约登记承租店铺。

## (二)、举办招商信息发布会

- 1、××广场时尚丽人街的总体规划、市场定位、独特优势和前景展望；
- 2、×××××街可供商户购买或租赁的店铺资源状况，包括售价、租金、物管的优惠政策。

## (三)、整合店铺资源

××一期的店铺均已出售，投资者是否愿意委托我公司代理招商和出租？是否同意接受我公司提出的代理租金价格（或称返租报价）？举办招商信息发布会和对外发布招商公告之前，须由××房屋销售公司与业主首先商定委托招商的意向、租金价格等问题。一旦确定了哪些店铺可供委托招商，我们便可以对外开展招商活动和引入商户、洽谈租金。

為了使××一期商街尽快形成良好的商业氛围，我们应争取所有空关店铺纳入招商范围，并按照商街的市场定位有的放矢地展开招商。如果有的业主采取等待店铺升值的态度，寧可闲置也不愿出租，我们应当认真加以引导，动员其站在全局利益、长远利益的高度尽快出租，以便消除商街中的店面空关现象。

对目前正在寻求转租、退租的商户，我们应当积极宣传本公司為繁荣商街正在采取的举措，动员他们打消念头和恢復信心。如果商户仍然要转租、退租，由于业主与商户之间有约定，我们可在双方解除合同后再将该店铺纳入招商范围。

## (四)、有关租金政策

- 1、 内街店铺：租金600～700元/m<sup>2</sup>/年（经测算，内街店铺平均售价8500元，平均面积110m<sup>2</sup>□购房投资额约94万元，购房贷款利率按4.7%计算，年利息為4.4万元。

如该类店铺以600~700元/m<sup>2</sup>/年租金计算，年收益为6.6~7.7万元，剔除利息后的收益2.2~3.3万元。这样的租金对商户来说，在目前情况下尚有吸引力，易于接受。)

2、外街店铺：租金800-900元/m<sup>2</sup>/年(经测算，外街店铺平均售价12500元，平均面积200 m<sup>2</sup>□购房投资约250万元，购房贷款利率按4.7%计算，年利息为75万元。

如该类店铺以800~900元/m<sup>2</sup>/年租金计算，年收益为16~18万元，剔除利息后的收益4.25~6.25万元。这样的租金对商户来说，目前情况下尚易于接受。)

### (五)、商户入驻优惠措施

第三，凡商户入驻经营一年内，店铺物业管理费将按八折优惠收取；

第四，为降低入驻商户的经营成本，我们将协调工商、税务部门，给予××广场商业街以集贸市场的税收优惠政策，同时在工商管理费的收取上适当减免。

(1)、商街指示识别系统布置(详见××广告公司设计效果图)

(2)、设计制作广场、内街雕塑作品(参见×××步行街雕塑照片)，以增添××广场的文化底韵，吸引游人前来休闲。

(3)、广场、内街将有序设立景观式落地广告灯箱、欧式休闲椅、公用电话亭、报刊出售亭、饮料及冰淇淋售卖亭等，广场上采用鲜花盆景搭建可移动立体景观花坛，增加视觉看点，扩大商街的休闲与服务功能。

(4)、邀请政府部门、社会团体前来举办广场主题活动，借力炒热广场、活跃气氛、吸引眼球。尤其要抓住“五一”前后活动频繁，联系总工会、文联、群艺馆、新华书店等单位举

办广场活动，借助媒体推波助澜，巧妙宣传××广场。

(5)、与市摄影家协会和新闻媒体联合举办《××风韵》优秀摄影作品广场展示活动，用文化手段提升××广场的时尚品位。

(6)、5月份起，争取举办几次《××之夏》广场音乐欣赏会，用高雅艺术推高××广场在市民心目中的地位，提升广场的“聚流”效应。

1、××北广场实施改造，以适合举办大型活动。

2、××一期南入口的假山拆除，地面实施人性化、商业化改造。

3、临××街一侧的店前花圃实施改造，便于顾客无阻碍进店。

4、内街的地面进行排水改造，防止夏季雨水倒灌进入店铺。

5、××一期南侧花圃争取拆除，最好建造一排店面房，既可街口开店吸引顾客步入内街，又可创收。

## 商业心得体会篇三

商业是现代社会经济运作的核心，也是个人实现财富和成就的重要途径之一。在我过去的经历中，我逐渐领悟到一些商业心得，这些心得对于个人的职业生涯和个人成长都有着重要的影响。本文将分享一些我在商业领域积累的心得体会，希望能够对读者有所帮助。

### 第二段：战略思维的重要性

在商业领域，战略思维是取得成功的关键。了解市场趋势，分析竞争对手，确定差异化竞争策略，都需要战略思维的指



导。我曾经在一家初创公司工作，我们面临着竞争激烈的市场环境。通过深入了解市场需求和竞争对手的优势劣势，我们成功开发出了一款独特的产品，赢得了市场份额。这个经历让我深信，战略思维是商业成功的基石，它能够引领我们找到独一无二的竞争优势。

### 第三段：有效的沟通与合作

在商业中，有效的沟通与合作是至关重要的。无论是与同事、合作伙伴还是顾客的交流，只有通过良好的沟通才能够顺利解决问题和推动工作。我曾经参与过一个项目，在项目团队中，成员来自不同的部门，拥有不同的专业背景。我们通过有效的沟通与合作，成功解决了项目中的困难，并最终取得了成功。这个经历让我意识到，不论在商业中还是生活中，通过良好的沟通与合作，能够形成合力，实现更大的目标。

### 第四段：持续学习与创新精神

在一个快速变化的商业环境中，持续学习和创新精神是保持竞争力的关键。过去的成功不能保证未来的发展，只有不断学习与更新观念，才能顺应时代的潮流。我曾经遇到过一个行业突变的情况，我们的产品迅速过时，竞争对手推出了颠覆性的新产品。在这个困难的时刻，我们团队意识到需要改变，通过持续学习和创新，我们成功地研发出了新产品，重新夺回了市场份额。这个经历让我深刻地体会到，持续学习和创新精神是商业成功的保障。

### 第五段：责任与诚信的重要性

在商业领域，诚信和责任是立足之本。诚信的商业行为能够建立良好的声誉，而负责任的态度能够赢得客户的信任。我曾经在一家公司工作，负责与供应商进行谈判和合作。通过诚信和责任，我与供应商建立了良好的合作关系，双方都能够得到相互的支持和发展。这个经历让我认识到，在商业中，

诚信和责任是促成合作的关键因素，只有通过诚信和责任的经营，才能够赢得长远的成功。

结论：

通过以上的心得体会，我认识到在商业领域取得成功需要战略思维、有效的沟通与合作、持续学习与创新精神，以及诚信和责任。这些商业心得不仅适用于职业生涯的发展，也可以指导个人的成长和发展。我相信如果我们能够秉持这些价值观，并不断在实践中修正和提升，我们一定能够在商业领域取得突破和成功。

## 商业心得体会篇四

甲方：电话：

地址：邮编：

乙方：电话：

地址：邮编：

经双方协商，就拍摄影视广告有关事宜达成以下协议：

2. 广告片的材质为：柯达电影胶片拍摄

合同签订预付款到位后30天内交完成片，详细进度附摄制进度表。

本广告片拍摄制作的总费用大写金额为，小写金额为：

签订合同后甲方即付总额的 费用给乙方，在广告完成片终审通过后，3天内，甲方将余额 付清。此后，乙方将完成带交付甲方，版权归属甲方。

4. 甲方在初审样片后，可在三天内提出修改意见，修改意见应具体明确并且可行。由乙方负责在收到修改意见后五天内制作完成片交给甲方。如甲方在收到初审样片后逾期七天未提出具体明确的修改意见，视为甲方同意按初审片交付完成片，甲方不得拒收。

5. 对于乙方提交的符合专业电视台播放及甲方要求的最终成品带，甲方不得拒收；如果甲方对乙方提交的成品带持有异议，应当在三天内以书面形式向乙方提出，否则，视为无异议，甲方不得以任何理由拒付余款。

6. 由于甲方付款迟延，资料样品迟延及其他需甲方提供协助之工作迟延造成工作延误，交货时间相应顺延。

4. 乙方提供广告业正式发票给甲方，按付款方式开发票；

6. 乙方需保守甲方商业秘密，如有违约甲方将追究责任；

8. 乙方应保证其在制作过程中以及交付的成品中不存在任何构成对第三方（肖像权、版权、著作权等知识产权）侵权的情况。

5. 若乙方在制作过程中或所交付的成品存在侵害第三方（肖像权、版权、著作权等知识产权）权利的情况，导致甲方受到损失的，乙方应赔偿甲方的全部损失。

如因不可预见，不能避免并不能克服的客观原因，包括但不限于自然灾害、意外事件、政府行为造成延误，交货时间顺延。

1. 乙方提供之影视创意，制作服务成果，甲方签收且已支付项目费用全额，则知识产权归甲方所有。乙方有权在评奖、

教学、著作、研讨等非营利性活动中使用，但事先应告知甲方。

2. 广告中演员影视发布肖像权由乙方负责，如由甲方亲自洽谈签署的特殊演员(如明星)影视肖像权由甲方负责。

1. 乙方应详细列出计划表，以供甲方追踪参考；

3. 与本合同有关的附件、传真、电子邮件，凡双方协商一致的，具有与本合同同等效力。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

开户银行：

帐号：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

## 商业心得体会篇五

第一段：介绍《认识商业》的背景和内容（200字）

《认识商业》是一本对商业领域知识进行全面介绍的图书，通过对商业的定义、原理、运营等方面的解析，帮助读者初步了解商业的本质和相关概念。该书以简明扼要的方式，深入浅出地揭示了当今商业世界的运作规则，为读者打开了通往商业成功的大门。

第二段：商业定义的解读与感悟（250字）

《认识商业》首先对商业进行了定义，将商业视为创造价值

的过程。这个定义让我意识到，商业不仅仅是为了盈利，更重要的是为了满足消费者的需求，创造出对他们有价值的产品或服务。商业的核心是创造，是通过创新和创造力，不断提高产品和服务的质量，满足消费者的需求。只有积极主动地去了解消费者的需求，才能真正为他们提供价值，获得商业上的成功。

### 第三段：商业原理的理解与启示（300字）

《认识商业》接下来讲解了商业的一些基本原理，如供求关系、市场竞争、资本运作等。对我来说，最有启发的是市场竞争的原理。市场竞争是商业领域中最基本的原则，也是推动经济发展和创新的重要力量。通过竞争，企业之间不断提高产品质量和服务水平，为消费者创造更多的选择，并推动了商业的进步。商业世界没有铁饭碗，想要成功就必须与其他企业竞争，不断追求卓越，不断进步。

### 第四段：商业运营的要素及关键因素（300字）

《认识商业》还介绍了商业运营的要素和关键因素，如营销、品牌、人力资源、财务等。这些要素相互影响，共同构成了一个成功企业的基石。其中，品牌建设给我留下了深刻的印象。品牌是企业的核心竞争力，是消费者对企业的认可和信任的体现。通过建设和维护良好的品牌形象，企业能够吸引更多的消费者和投资者，为企业的发展提供坚实的支持。在商业运营过程中，企业必须持续关注品牌建设，注重产品质量和服务水平，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

### 第五段：商业成功的关键要素和个人收获（250字）

《认识商业》的最后介绍了商业成功的关键要素，并结合实例给出了一些建议。成功并非偶然，而是有迹可循的。商业成功的关键要素包括目标明确、创新思维、团队合作等。通过学习《认识商业》，我了解到商业成功不仅要有正确的理

念和思维，还需要制定明确的目标，并通过实际行动去努力实现。同时，团队合作也至关重要，只有团结一致，共同追求目标，才能取得更大的商业成就。通过阅读这本书，我对商业有了更深入的了解，也对自己的未来发展有了更清晰的规划和目标。

总结：通过《认识商业》这本书的阅读，我对商业的定义、原理、运营等方面有了更为全面的了解。商业不仅仅是追求利润，更是为了满足消费者的需求，创造对他们有价值的产品和服务。市场竞争是商业发展的重要驱动力，企业需要通过不断提高质量和服务水平来进行竞争，实现商业的进步。商业成功离不开目标明确、创新思维和团队合作等关键要素。通过阅读这本书，我不仅对商业有了更深入的了解，也为自己的未来发展制定了更明确的目标和计划。

## 商业心得体会篇六

□

一切从客户的需要出发，一切从市场的需要出发，已成为银行经营行业的自觉准则，在当前个人投资渠道增加，金融意识增强，对服务品种、服务质量、服务效率提出更高要求情况下，我行将强力推行客户经理制。按照以市场为导向，以客户为中心的原则，对有利于信用社经营发展，能为信用社带来比较稳定，且较大经济效益的优质客户都配备客户经理。同时确定客户经理的职责和权限：对客户宣传和贯彻落实国家的方针、政策，建立客户管理台帐，掌握客户存贷款变化趋势，争挑单位存款和基本帐户，做好贷款营销，积极为客户代收代付、票据解付、信息咨询、财务顾问、资信调查、中介服务 etc 中间业务，推广新的业务品种，为客户寻找合作伙伴，拓展购销渠道，以及根据客户的需要和业务发展，为客户提供全方位金融服务等。在对客户经理考核上贯彻考评奖惩办法，对客户经理的工作业绩进行量化考核，做到奖优罚劣，扬先策后。

#### 四、强化软硬件基础建设，以不变应万变

#### 五、以人为本，实现集约化战略，为信用社市场拓展提供人力保证

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今后的市场拓展过程中，将注重培养其相关性人才。一是积极培养管理型人才，将懂经营、会管理、开拓能力强的优秀人才提到领导岗位上来，培养他们敢为人先的拼搏意识，激发他们为我社的市场拓展工作献智献计；二是培养公共型人才。着力组建一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率。

梁玮

### 商业心得体会篇七

首先，商业伦理是指商业行为和商业决策中所涉及的道德和社会责任问题。商业伦理是商业活动不可或缺的一部分，是企业市场竞争中赢得社会信任的基础。在现代商业中，商业伦理已逐渐成为企业发展的重要组成部分，为企业创造了长远的盈利能力，塑造了企业的社会形象。

其次，商业伦理在企业发展中具有不可替代的作用。商业伦理对企业来说，不仅是道德的底线，更是长远发展的保障。在企业日常运营中，如果忽视了商业伦理，企业将很难赢得社会的信任和支持，从长远来看，企业也难以实现可持续发展。因此，企业应该始终保持良好的商业伦理，才能建立起信任和声誉的基础。

第三，商业伦理在商业决策中具有指导意义。商业决策是企业 在经营过程中不可避免的环节，必须考虑商业伦理因素。商业伦理应该被视为商业决策中的考量因素之一，它指导着企业在经营和发展的过程中遵守社会道德规范与商业规则，做出更合适的决策。

第四，企业应该通过良好的商业伦理拥有良好的社会声誉。企业的社会形象和声誉是商业伦理和商业决策的显示体现。商业伦理要求企业在经营过程中遵守道德规范，与社会建立长期的互动关系。建立良好的社会声誉，是企业建立稳定的顾客群、树立良好信誉的保障。

最后，商业伦理是促进企业可持续发展的动力。在商业活动中，企业应该始终保持良好的商业伦理，照顾自己的经济利益和维护社会利益之间的平衡。良好的商业伦理不仅仅是自律和道德高地，而是企业投资、商业决策和重建信誉的保障，是企业可持续发展的必要调节措施。因此，商业伦理应该被视为企业在发展过程中的重要驱动力，为企业的发展提供强有力的支持。

综上所述，商业伦理在企业日常经营中具有不可替代的作用，是企业实现可持续发展、树立良好社会声誉的关键因素。因此，企业应该始终保持良好的商业伦理，充分发挥其制定指导商业决策，创造经济价值与社会价值之间的平衡，并促进企业可持续发展的作用。

## 商业心得体会篇八

xx广场商业步行街，是南大街南段的首席商业街区。

因此，我们必须采取有效手段，炒热xx一期的商街气氛，大力提升其商业价值，增强业主和商户的投资信心，并以此拉动xx二期的店铺出售。鉴于营造一期商街气氛、迅速催生人气的任务迫在眉睫，本案将主要对xx一期商街如何突破商业



现状和形成旺盛人气进行策划。

xx一期商街位于濠河之畔，处于城市商业中心，与繁华的南大街北段仅一步之遥。这样具有“钻石级”市口的商业街，当前缘何一时难“热”？在我们拿出策划方案之前，首先必须对此进行研究分析，以便找准“病灶”对症下药。据考察和分析□xx一期商业步行街主要存在“先天”与“后天”两方面原因。

### （一）商街设计“先天不足”

1、大广场难搞大活动。步行街北广场扼xx街、xx路交汇处，西邻五星级大酒店，原本属于最能吸引公众“眼球”、最宜举办大型活动的商业舞台，能给商街源源不断注入人气。由于当初仅从景观角度设计广场的“旱式喷泉”、“简易花坛”，而没有考虑广场的商业价值，如今的广场很难发挥聚集人流、吸纳大型活动的功能。广场热不起来，商街自然冷落。

2、“假山”成了“绊脚石”。步行街南入口处的“假山景观”，既无观赏价值，又横亘在道路中央，事实上成了阻碍游人进入内街的“绊脚石”。此外，南入口的台阶亦与商街道路平坦要求不相符，也没有考虑人性化的地面设计如残疾人、盲人通道等。

3、内外街连接通道商用功能缺失□xx街通往内街的三个通道，从商业功能设计上看实属败笔。按照商业街区的布局要求，街区内主干道、副通道两侧均应为店面房，以便使街区形成鳞次栉比的商店群。这不仅能有效吸引顾客逛街购物，易于催生和聚集客流，而且能把土地资源利用率发挥到极致，如同上海豫园商街那样条条路上有店铺，每寸地皮生银子。遗憾的是□xx一期外街通向内街的三个通道，两条是没有任何店铺的“幽巷”，顾客在街口看不到商业气氛，甚至不知道里面还有内街；一期与二期之间的通道，同样因一期建筑南侧没

有设计店面房，走在南大街的顾客看不出街口的商业氛围而止步于此。

4□xx街一侧临街绿化带的设计过长，阻挡店门，不少顾客入店购物因此要绕一大圈，于是放弃了购买动机，导致临街店铺生意清淡。

## (二) 商街策划“后天失调”

1□xx广场商业街处于核心商圈，在市场竞争特别强调个性化的今天，商街必须有自己的“灵魂”，即战略定位和商业主题□xx广场商业街最早定位是“xx街”（很好），后来又定位于“xxx”很好，只是推广很费力），如今准备冠以“xx广场步行街”（老土，没有鲜明个性、目标顾客也不清晰）。由于没有精确、精准的市场定位，关于商业上“我是谁”、“我为谁服务”的问题没有首先解决好，其它问题也就难以解决了。

2□xx广场是一处很好的“市民广场”，但要吸引广大市民聚集到这里，还需要有浓郁的“广场文化”，例如象xxx路、xxx广场□xxx步行街那样的广场雕塑。此外，还需要有体现人文关怀的指引牌、休闲椅、售报亭、公用电话亭、垃圾筒、商品广告牌、露天茶座等。目前，由于上述设施没有配套□xx广场的“磁场效应”不佳，所以商街难“热”。

3、打造商街，服务“缺位”。开发商开发一片商铺销售出去，再由物业管理公司去打理，这是开发商业房产的“老皇历”。事实上，经营xx广场商业街，“物业管理”代替不了“商业管理”，商业街由“冷”到“热”需要专业策划管理机构来“操盘”运作，此所谓“泛商业地产运作”□xx广场起步阶段缺少商业策划管理机构的全程介入，商铺的出租与经营全由业主与商户“婚姻自主”，双方又都缺乏成熟的理性，商街本身也没有搞启动和培育市场的形象“炒作”，这就无法形成火爆的商业氛围。此外，我们对业主购买店铺后的关注

程度不够，没有从尽快启动商街运营和提升商业价值的角度予以指导和服务，例如，商街北口的66号(圆形)68号(尖顶)两家首席店面房一直空关，这对内街商户的经营及整个商街的气氛便构成较大影响。

1、街名□xx广场时尚丽人街

2、概念□xx广场———xx街观光旅游的门户，国际品牌汇聚的商街，都市丽人寻梦的xxx□

3、广告语□xx广场/时尚丽人街———与xx相约，与xx同行

4、商业门类：购物、休闲、餐饮、美容、娱乐

5、商品：主营国际国内名牌服装、服饰、化妆品、珠宝、眼镜、手表、休闲食品、工艺品等。

6、顾客定位：都市中追求时尚的女性及国内外的旅游观光者。

7、经营理念：站在城市经营的高度打造一条闻名长三角的商业街。

### (一)发布招商公告

我们计划于4月中旬在□xx晚报□□xx电视台发布招商公告，突出介绍xx广场时尚丽人街的市口优势、市场定位和潜在的巨大商机，吸引商户预约登记承租店铺。

### (二)举办招商信息发布会

1□xx广场时尚丽人街的总体规划、市场定位、独特优势和前景展望；

2□xxxxxx街可供商户购买或租赁的店铺资源状况，包括售价、

租金、物管的优惠政策。

### (三) 整合店铺资源

xx一期的店铺均已出售，投资者是否愿意委托我公司代理招商和出租？是否同意接受我公司提出的代理租金价格（或称返租报价）？举办招商信息发布会和对外发布招商公告之前，须由xx房屋销售公司与业主首先商定委托招商的意向、租金价格等问题。一旦确定了哪些店铺可供委托招商，我们便可以对外开展招商活动和引入商户、洽谈租金。

为了使xx一期商街尽快形成良好的商业氛围，我们应争取所有空关店铺纳入招商范围，并按照商街的市场定位有的放矢地展开招商。如果有的业主采取等待店铺升值的态度，宁可闲置也不愿出租，我们应当认真加以引导，动员其站在全局利益、长远利益的高度尽快出租，以便消除商街中的店面空关现象。

对目前正在寻求转租、退租的商户，我们应当积极宣传本公司为繁荣商街正在采取的举措，动员他们打消念头和恢复信心。如果商户仍然要转租、退租，由于业主与商户之间有约定，我们可在双方解除合同后再将该店铺纳入招商范围。

### (四) 有关租金政策

如该类店铺以600~700元/m<sup>2</sup>/年租金计算，年收益为6.6~7.7万元，剔除利息后的收益2.2~3.3万元。这样的租金对商户来说，在目前情况下尚有吸引力，易于接受。）

### (五) 商户入驻优惠措施

第三，凡商户入驻经营一年内，店铺物业管理费将按八折优惠收取；

第四，为降低入驻商户的经营成本，我们将协调工商、税务部门，给予xx广场商业街以集贸市场的税收优惠政策，同时在工商管理费的收取上适当减免。

(1) 商街指示识别系统布置(详见xx广告公司设计效果图)

(2) 设计制作广场、内街雕塑作品(参见xxx步行街雕塑照片)，以增添xx广场的文化底韵，吸引游人前来休闲。

(3) 广场、内街将有序设立景观式落地广告灯箱、欧式休闲椅、公用电话亭、报刊出售亭、饮料及冰淇淋售卖亭等，广场上采用鲜花盆景搭建可移动立体景观花坛，增加视觉看点，扩大商街的休闲与服务功能。

(4) 邀请政府部门、社会团体前来举办广场主题活动，借力炒热广场、活跃气氛、吸引眼球。尤其要抓住“五一”前后活动频繁，联系总工会、文联、群艺馆、新华书店等单位举办广场活动，借助媒体推波助澜，巧妙宣传xx广场。

(5) 与市摄影家协会和新闻媒体联合举办《xx风韵》优秀摄影作品广场展示活动，用文化手段提升xx广场的时尚品位。

(6) 5月份起，争取举办几次《xx之夏》广场音乐欣赏会，用高雅艺术推高xx广场在市民心目中的地位，提升广场的“聚流”效应。

1 xx北广场实施改造，以适合举办大型活动。

2 xx一期南入口的假山拆除，地面实施人性化、商业化改造。

3、临xx街一侧的店前花圃实施改造，便于顾客无阻碍进店。

4、内街的地面进行排水改造，防止夏季雨水倒灌进入店铺。

5□xx一期南侧花圃争取拆除，最好建造一排店面房，既可街口开店吸引顾客步入内街，又可创收。

上述方案，经董事长批准后组织实施。

商业街商业策划书飞雪

## 商业心得体会篇九

随着人类社会的发展，商业活动成为了人们生活中不可或缺的一部分。商业通史是研究商业活动的发展历史和商业制度的变迁的学科。通过学习商业通史，我深刻认识到商业在人类社会中的重要性，同时也体会到商业活动在不同历史时期的特点和影响。在这篇文章中，我将分享我对于商业通史的心得体会。

首先，商业通史强调商人的角色和作用。在古代，商业活动主要由商人来负责。商人作为商品的买卖者，不仅需要有丰富的商业知识和经验，还需要具备一定的商业道德。商人的职业道德包括诚实守信、合理竞争和公平交易等。与此相对应的是商人的权利和责任，他们需要承担交易风险、管理成本和经营成本等。通过学习商业通史，我认识到商人的角色和作用对于商品流通和经济增长至关重要，同时也一定程度上决定了商业活动的发展方向和形式。

其次，商业通史反映了商业制度的变迁和创新。商业制度是商业活动的组织形式和规则。在古代，商业活动主要以手工业为基础，商业制度多以个体户为核心，形成了一种以小规模生产和贸易为特点的商业制度。随着社会经济的发展，商业制度发生了很大的变化。例如，在工业革命时期，商业制度逐渐向着以工厂为核心的现代企业制度转变。这种变迁和创新，不仅改变了商业生产的方式和效率，也对社会经济结构和人们的生活产生了深远的影响。通过学习商业通史，我体会到商业制度对商业活动的影响，同时也认识到商业制度

的不断变革和创新对于经济发展的重要性。

第三，商业通史展示了商业活动的国际化趋势。随着经济全球化的深入发展，国家之间的商业往来变得更加频繁和紧密。商业通史显示了古代商人通过陆上丝绸之路和海上丝绸之路进行跨国贸易的历史，同时也揭示了近代商业活动在全球范围内的蓬勃发展。在现代经济全球化的背景下，跨国公司成为了商业活动的重要主体，他们通过建立国际供应链和市场渠道，推动了商品和资金的自由流动。通过学习商业通史，我认识到了全球商业活动的复杂性和多样性，也体会到了国际合作和竞争对于商业发展的双重影响。

第四，商业通史强调商业活动的社会责任。商业活动不仅仅是追求经济利益，更应承担起一定的社会责任。商业通史中有许多成功的商业人物，他们以商业活动为起点，创造了巨大的财富，同时也回馈社会，推动社会发展。例如，洛克菲勒在19世纪末建立了慈善基金会，以推动教育、科学和医疗事业的发展。这些商业巨头们不仅通过商业活动改善了自己的生活水平，也在一定程度上改善了社会的福利。通过学习商业通史，我认识到商业活动的核心是为人类创造价值，同时也意识到商业活动应该积极承担社会责任。

最后，商业通史启示我们在商业活动中秉持正道。商业活动是一个复杂的系统，其中存在着各种商业道德的挑战和诱惑。通过商业通史的学习，我意识到商业活动不能以牺牲他人的利益为代价。在商业活动中，我们应该坚持正义和诚实的原则，获得正当的利润，并为社会做出贡献。通过商业通史的学习，我认识到商业道德的重要性，同时也明白了商业道德对商业活动的影响和促进。

综上所述，商业通史是一门非常有用和有趣的学科。通过学习商业通史，我深刻认识到商业在人类社会中的重要性，同时也领悟到商业活动在不同历史时期的特点和影响。商业通史对于我们理解商业发展的规律，明确商业活动的目标和使

命有着重要的指导意义。希望在未来的学习中，我能进一步深入探索商业通史的奥秘，从而为商业活动的发展作出更大的贡献。