

Breeze
珠海 · 玖洲道购物公园招商手册

焕新启幕 · 湾区新岛屿生活场



致投资人的一封信

A LETTER TO BRAND PARTNERS

空间焕新 × 场景重塑 × 品牌跃升

我们要把 " 路过 " 变成 " 停留 "，把 " 购买 " 变成 " 体验 "。九洲大道不缺商场，但缺一座真正让人卸下疲惫的 " 城市岛屿 "。

懂生意的品牌，都在寻找确定性。玖洲道，就是珠海商业市场最强劲的确性。

诚邀您登岛，共分湾区红利！

JOY^{MANOR} 玖洲道

读懂珠海与香洲

KNOW ZHUHAI & XIANGZHOU

珠海：粤港澳大湾区品质生活城市

—

珠海：湾区宜居之城，浪漫创新之境。购买力充沛，唯缺留客之策。

精细化、体验式、停留型商业——才是承接消费升级的正确答案。





城市价值与硬核消费底盘

CITY VALUE & CONSUMPTION POWER



叠加深中通道通车，这座城市正处于人口与财富汇聚的超级风口，消费结构正以惊人速度向品质化与情绪价值倾斜。

核心指标

常住人口

251.85 万人

人均 GDP

18.15 万人

居民人均可支配收入

近 7 万元

港珠澳大桥年客流

超 3134 万人次



消费趋势与核心客群

CITY VALUE & CONSUMPTION POWER

在这个 "小体量、高人均" 的市场，消费出现明显外溢。因为本地缺少极致的 "停留感、社交感、微度假感" 商业。未来珠海的绝对商业风口，牢牢锁定。

品质餐饮

· 体验式零售

· 亲子互动

· 夜经济



JY MANOR 玖洲道 项目周边亮点：山、园、路、局思维界面

Regional Highlights

北侧 | 板樟山公园



- 珠海主城区城市绿肺，运动休闲属性强。
- 吸引登山、锻炼与轻社交客群。
- 适合承接早餐、咖啡、补给与轻餐需求。

南侧 | 九洲大道



- 城市级主干道，日均车流 3-5 万辆。
- 港澳车辆进入主城区的自然路径。



东侧 | 圆明新园



- 4A 级景区，年均客流约 500 万人次。
- 与项目步行距离约 200 米。
- 极具潜力的旅游导流入口。

西侧 | 成熟社区



- 1km 内约 6.31 万人，49 个住宅小区。
- 约 21,180 户居民 + 32 栋写字。
- 构成项目最稳定的日常消费基本盘。



JOY MANOR 玖洲道

玖洲道 · 项目基因

THE DNA

项目核心档案

核心商圈：	九州大道商圈
总建筑面积：	约 133,835 m ²
商业体量：	约 78000 m ²
核心资产形态：	双 MALL 形态（地上 10 栋围合街区 + B1 层购物中心）
容积率	1.79（远低于行业 3.0-5.0）
绿化率：	39%
开业时间：	6 年
车位：	B2 层，约 600 个

JOY MANOR 玖洲道

区域绝对 C 位

ABSOLUTE CORE OF THE REGION

香洲区与玖洲道

XIANGZHOU DISTRICT & JOY MANOR

香洲区是珠海的 " 心脏 ", 而玖洲道正处于心脏的大动脉——九州大道商圈（日均客流超 10 万人次）。项目三面逢源：背靠板樟山，东临圆明新园（年客流 500 万），西接成熟富人区。

圈层	覆盖人口	价值定位
1 公里核心圈	6.31 万人	高频刚需，保频次
3 公里主力圈	48.97 万人	中产家庭与白领，提利润
5 公里拓展圈	170.14 万人	品质客群，做增量





JOY MANOR
玖洲道

本地高频
亲子休闲
湾区外溢

目标客群精装画像

CITY VALUE & CONSUMPTION POWER



| 绝对核心 |

25-40 岁珠海本地中产家庭与白领

高频消费 / 品质生活

| 次核心圈 |

年轻潮流消费者与亲子家庭

年轻社交 / 亲子体验

| 机会客群 |

横琴、澳门及湾区旅游客群

旅游外溢 / 周末停留

玖洲道要在核心走廊中，与周边项目错位共生，成为珠江西岸独一无二的 " 生活方式商业目的地 "

J^{MANOR}Y 玖洲道 绝对优势 × 调改挑战

ADVANTAGES & CHALLENGES

把好牌打的更好

我们的绝对优势

● 不可复制的核心区位

澳门、拱北、吉大三核交汇，珠海城市中轴黄金地段，高能级客流汇聚，商业能级天然占位。

● 绝无仅有的低密度空间

超低容积率，建筑尺度友好舒适，空间留白充足为高品质体验与业态创新提供无限可能。

● 自然长出的公园化底座

依托城市绿廊与生态景观资源，公园化氛围天生具备，为商业注入松弛、疗愈、可持续的场景价值。

我们要解决的挑战

● 品牌多元化

现有品牌结构单一，缺乏差异化与层次感，需引入多元品牌矩阵，激活消费新需求。

● 重塑下沉广场动线

现有动线割裂，抵达与停留体验不足，需优化下沉广场连接，提升流线效率与停留时长。

● 点亮南北的城市主要昭示面

南北昭示面能见度与识别度不足，需强化外立面形象与夜间亮化，提升城市影响力。

JOY MANOR
玖洲道

全新品牌心智

项目定位：珠江西岸首席情景式购物公园

"城市给你的，一次深呼吸"

以情景营造生活，以体验唤醒情感，以深呼吸定义一座城市的生活方式。

我们要卖的不仅仅是商品，而是"在珠海，
有一种生活叫'今天我在玖洲道'。"

我们升级了什么

WHAT'S NEW

让消费者从经过变成停留，从消费变成体验，我们祭出“九大焕新引擎”

这不是修修补补的局部翻新，而是一场从建筑表皮到品牌基因、从物理动线到数字系统、从开业热闹到长期陪伴的全维度焕新工程。

九大引擎环环相扣，共同回答同一个命题：如何让九洲大道商圈日均超 10 万人次的天然客流，第一次心甘情愿地停下来。

1

双模型主场 - 日间

2

双模型主场 - 夜间

3

业态组合升级

4

新增宠物主题

5

建筑全维焕新

6

下沉广场生态重塑

7

品牌矩阵升级

8

数字化运营

9

全年营销

公共空间升级 - 双模型主场

FACADE RENEWAL

引擎1 公园在上（日间自然松弛的主场）

日间主场（10:00-18:00）公园在上

——高绿低密，自然渗透；亲子品质客群在此停留，享受安全、陪伴与便利。不止消费，更是城市岛屿的呼吸感。

10:00 - 18:00

日间主场

39%

日间主场

2.5h+

日间平均停留目标



自然景观无界渗透



鸽子广场儿童区



林荫休憩外摆



公共空间升级 - 双模型主场

PUBLIC SPACE UPGRADE

引擎 2 生活在下 （日间自然松弛的主场）

夜间主场（18:00-24:00）生活在下

——瞄准 25-35 岁夜经济客群。B1 美食策展 + 地面夜场灯光音乐全覆盖, 日咖夜酒、Livehouse 微醺联动, 构筑氛围感与出片率兼具的夜间社交场。

LIFE BELOW

18:00 - 24:00

夜间主场

25 - 35 岁

日间主场

B1/1F/5F

核心场域

夜间场景

下沉策展生活街区

鸽子广场表演区

快闪区

外摆与微醺社交区



Foodie Social

Livehouse

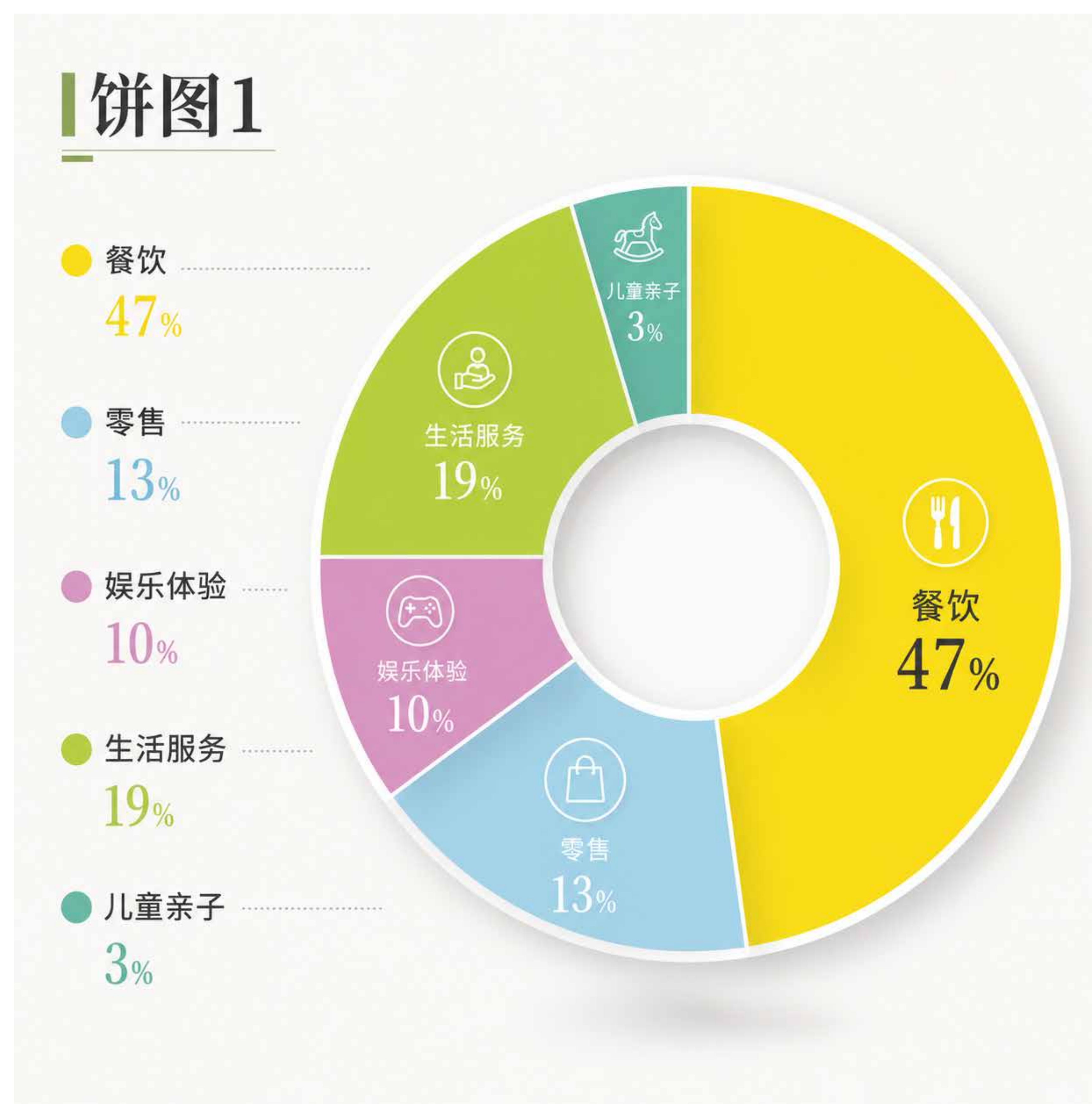
Foodie Social

JOY MANOR 玖洲道 业态组合升级

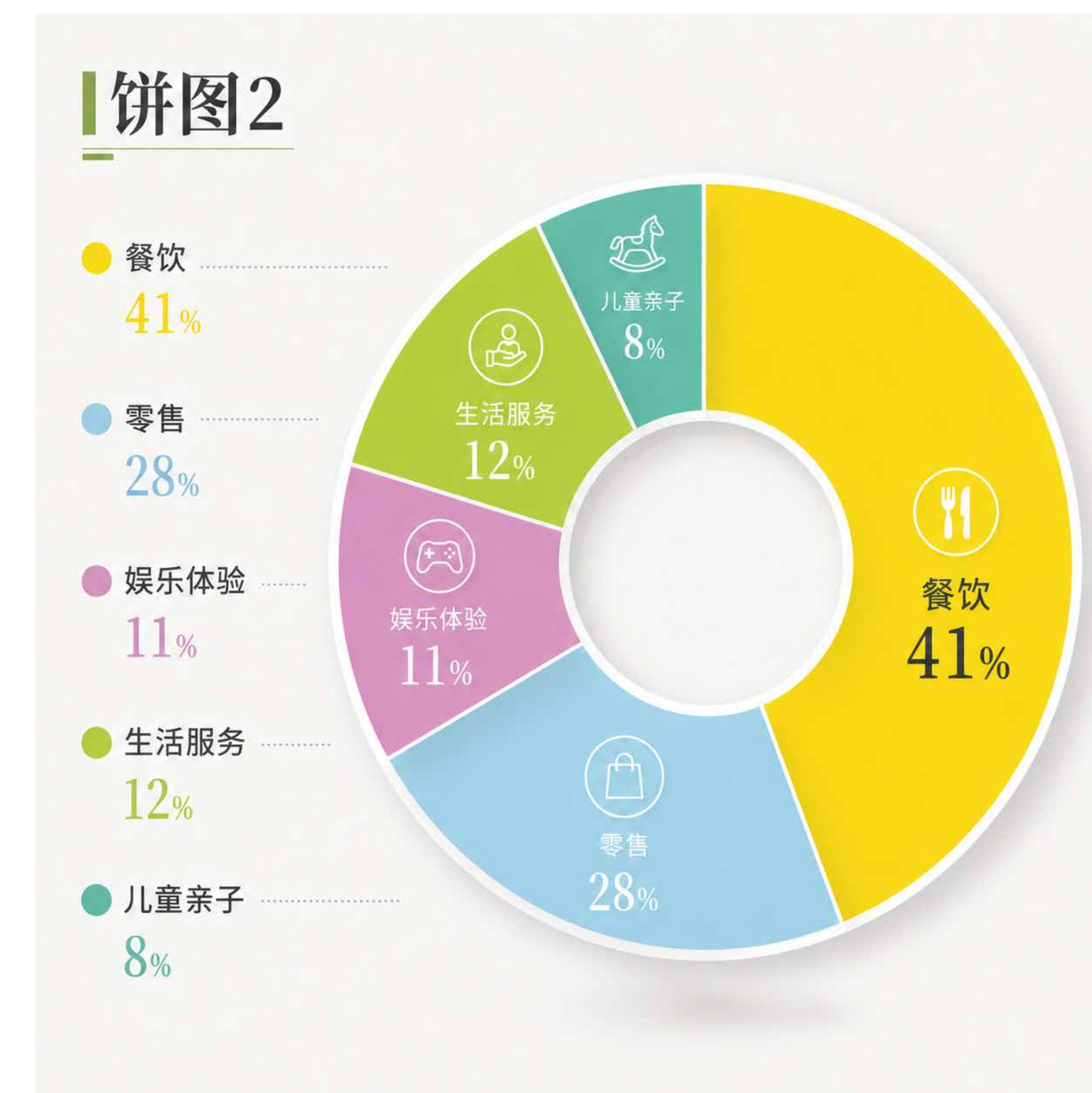
BUSINESS MIX UPGRADE

引擎3 结构更抗打，客流更闭环

全场经营面积扩容至 36,842 m²，从过去单一的餐饮主导，全面升级为零售、餐饮、体验、儿童、生活服务复合共生的稳健结构。



零售是本次调整的最大受益者，已从补充业态跃升为第二大支柱。



餐饮是然仍居首位但占比已从过高水平回落，结构更均衡。

儿童亲子与高区体验形成联动，为项目带来更明确的家庭客群标签。

零售
高势能引入

餐饮
品质矩阵

体验娱乐
沉浸互动

儿童亲子
家庭时光

生活服务
便捷周到

新增宠物业态

NEW PET-RELATED BUSINESS FORMATS

引擎4 宠物友好主题：构筑全天候宠物社交公园

1F 户外快闪区落位约 960 m² 宠物社交公园，独立目的地，配备专属设施与互动场景，联动洗护、咖啡等业态，打造高黏性精致日常配套。以宠物友好为引擎，驱动全城养宠客群高频到访。



空间效果
SPACE SPATIAL EFFECT



南入口阶梯效果
SOUTH ENTRANCE SPATIAL EFFECT

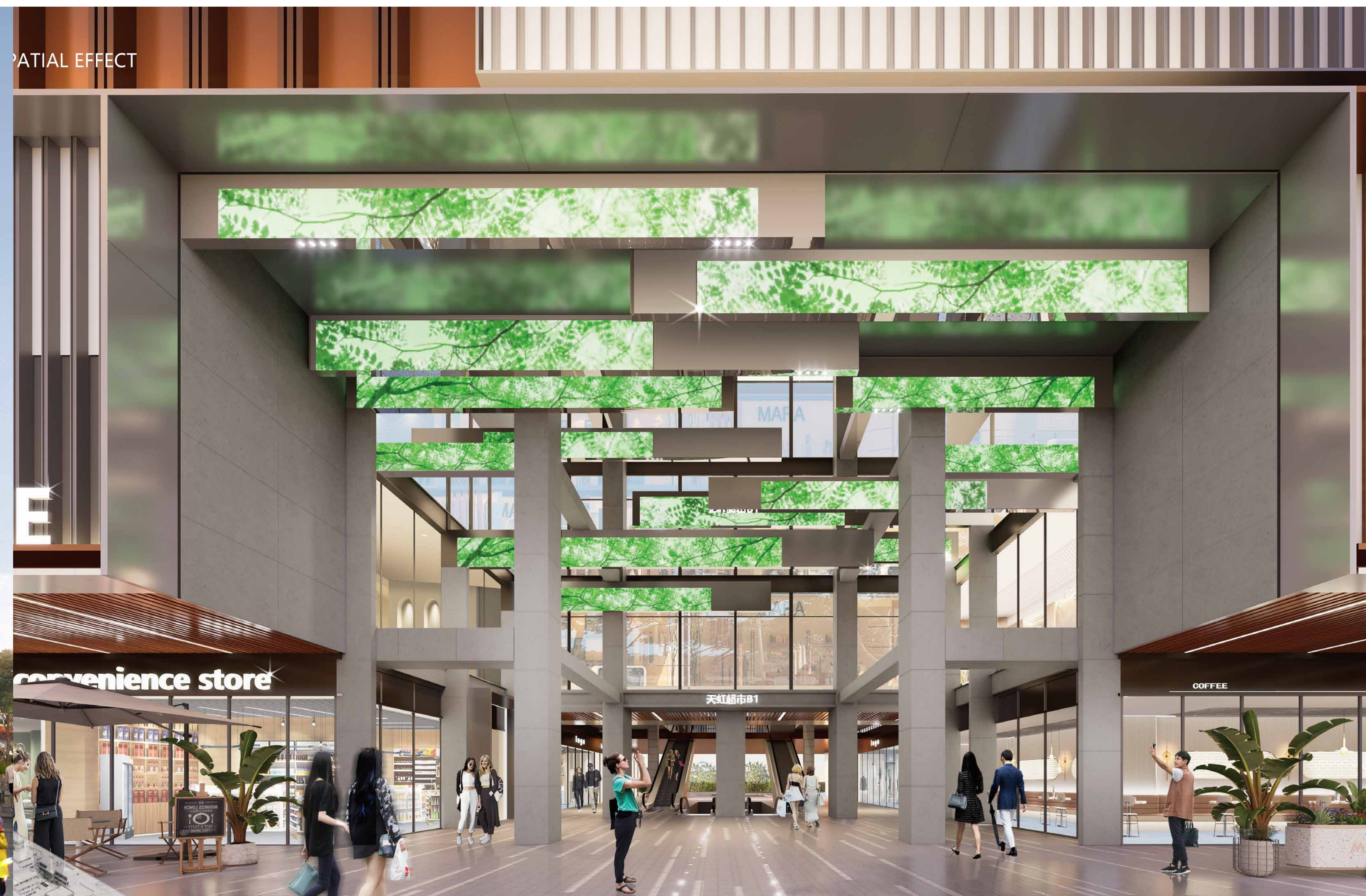


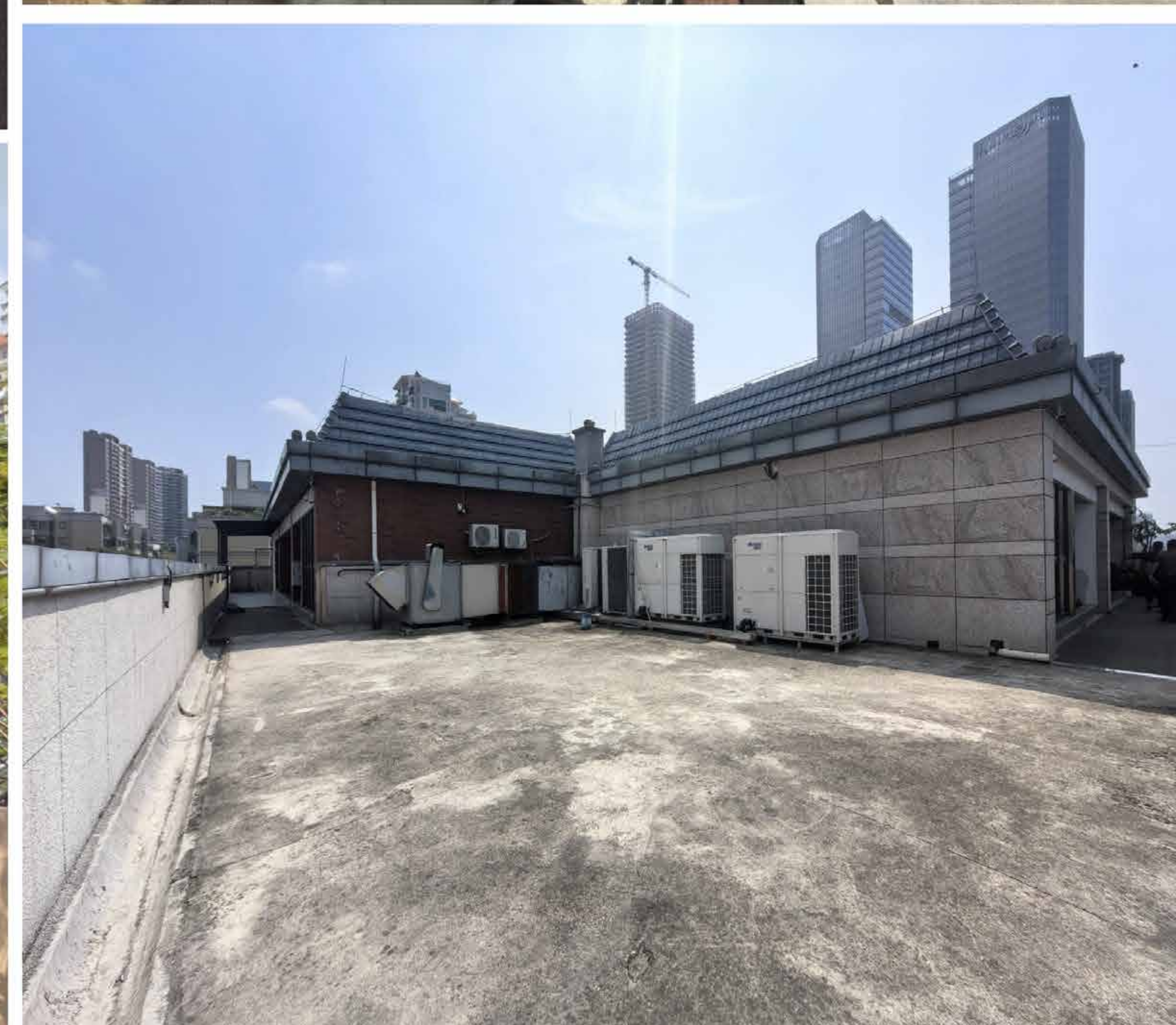
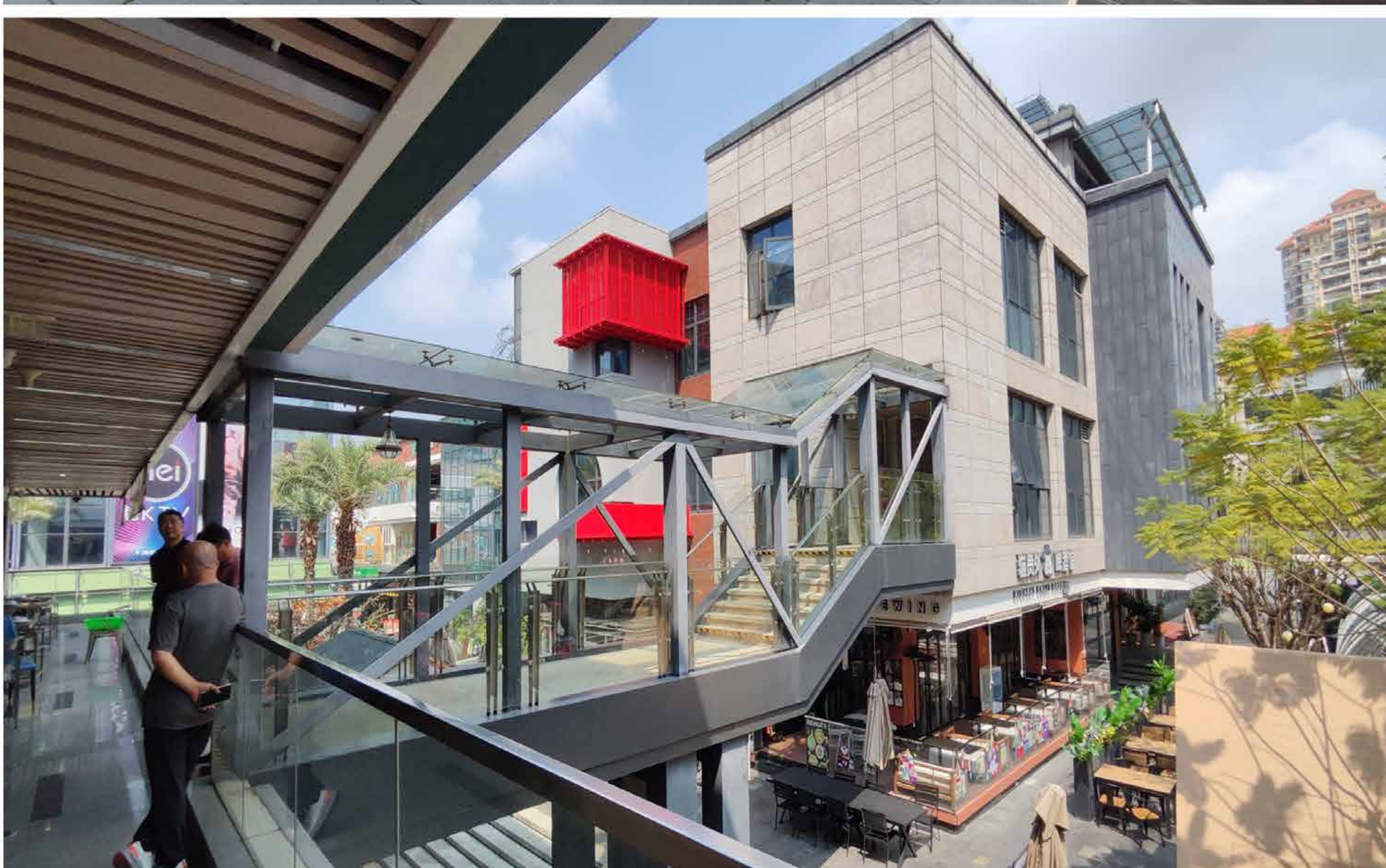
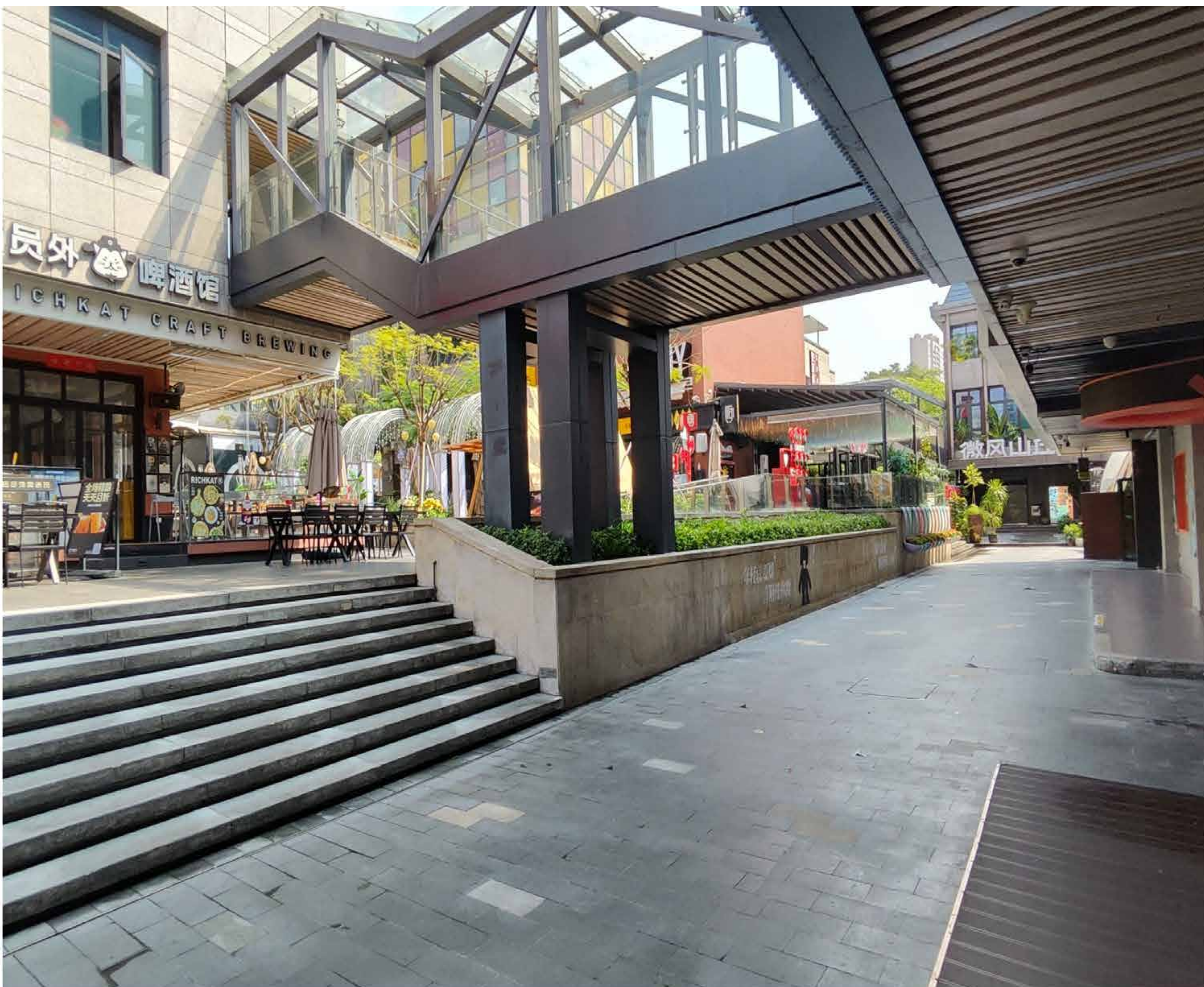
下沉广场效果
ENTRANCE SPATIAL EFFECT



改造效果图







立面高透玻璃

钢连桥绿植美化

电梯厅精装提升

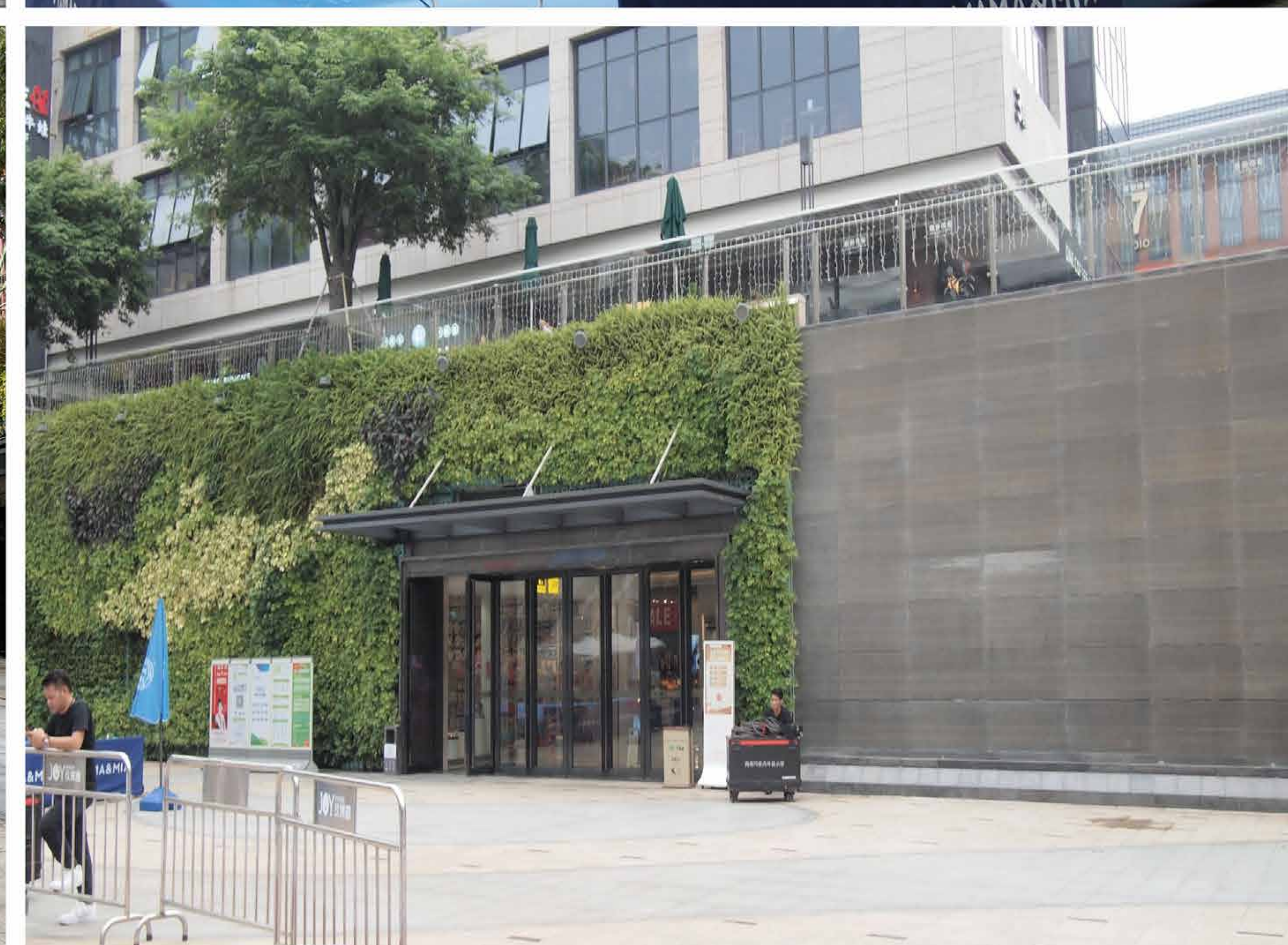
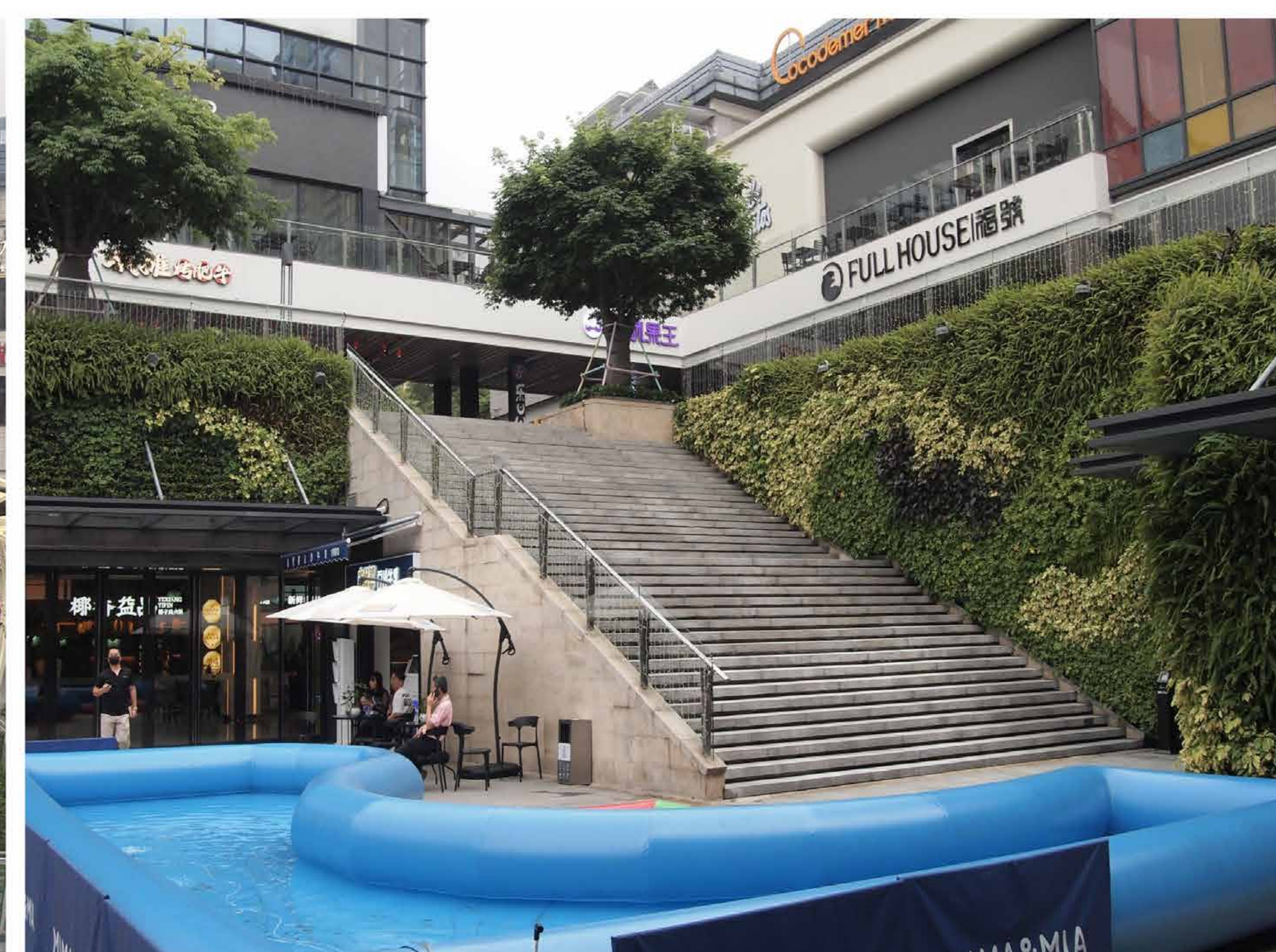
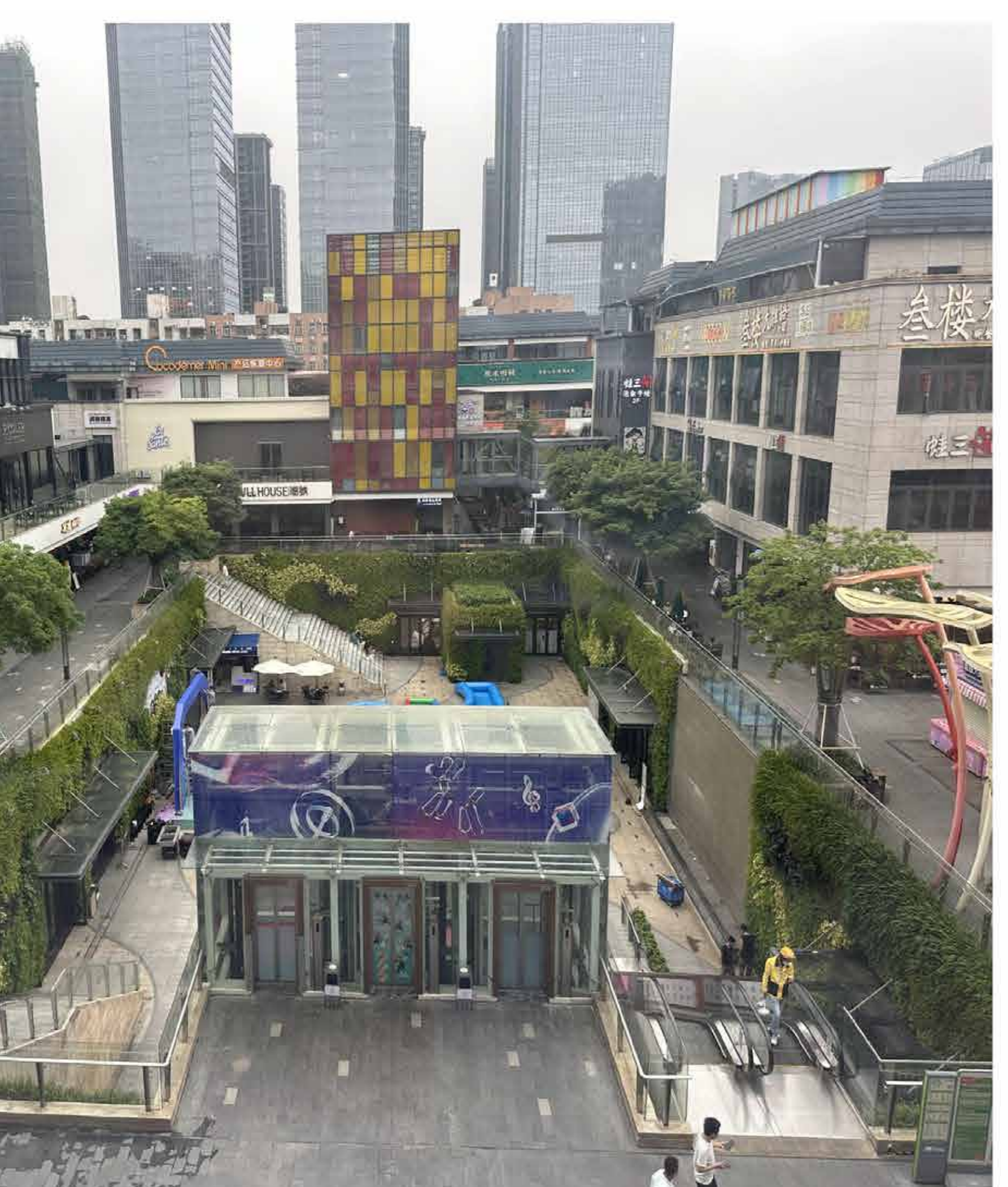
屋顶绿化覆盖

现状

改造效果图

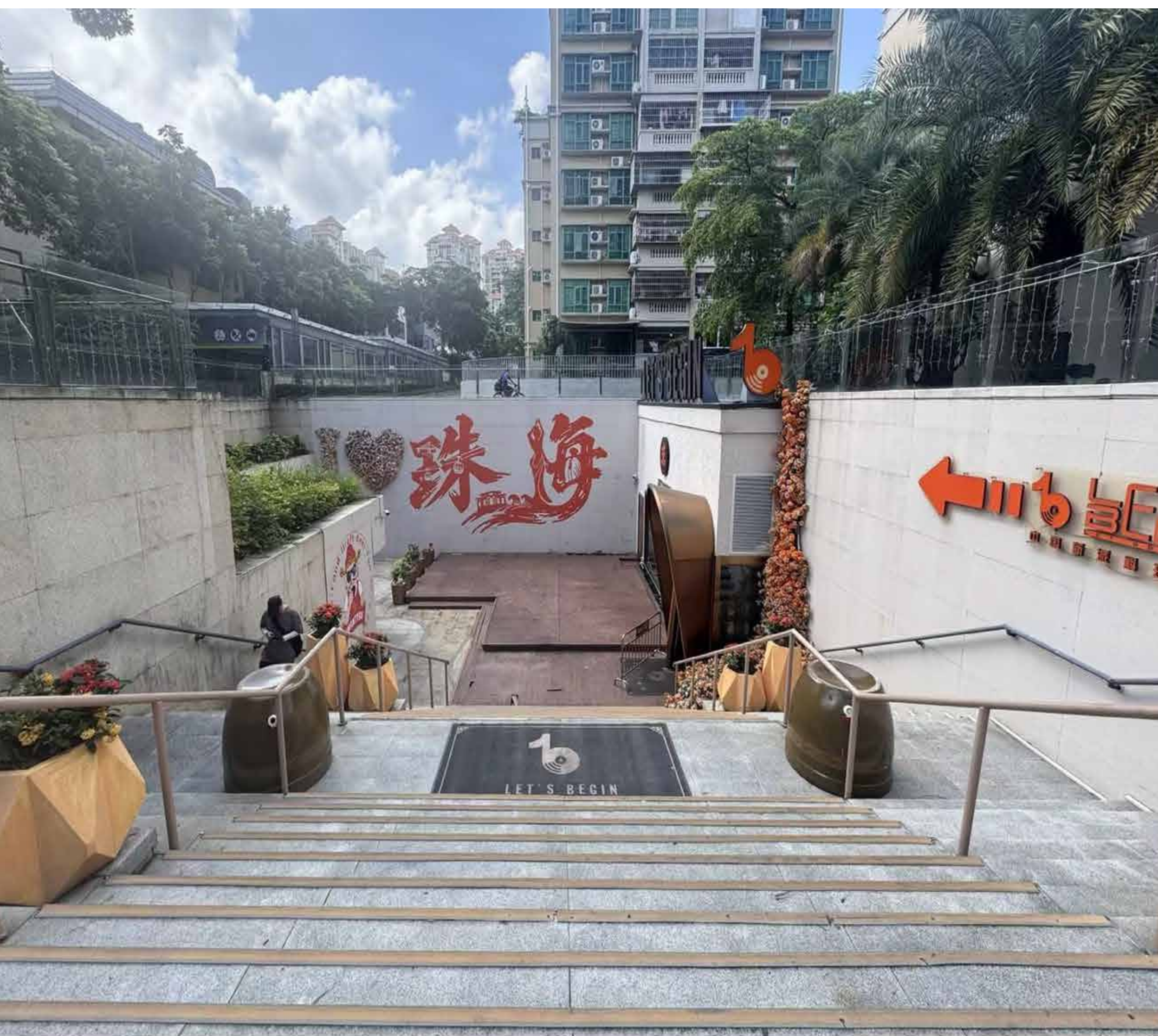


改造效果图



现状

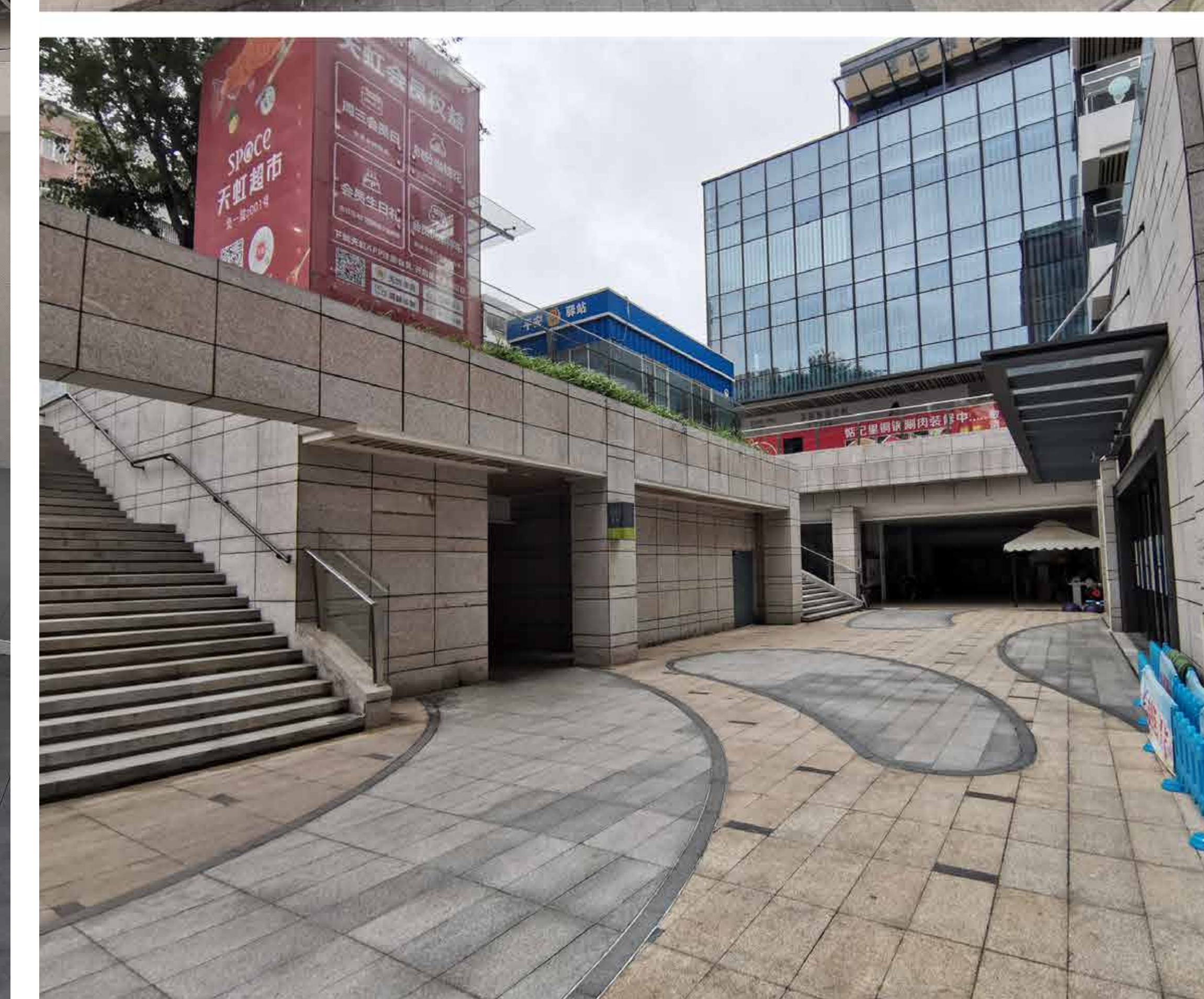
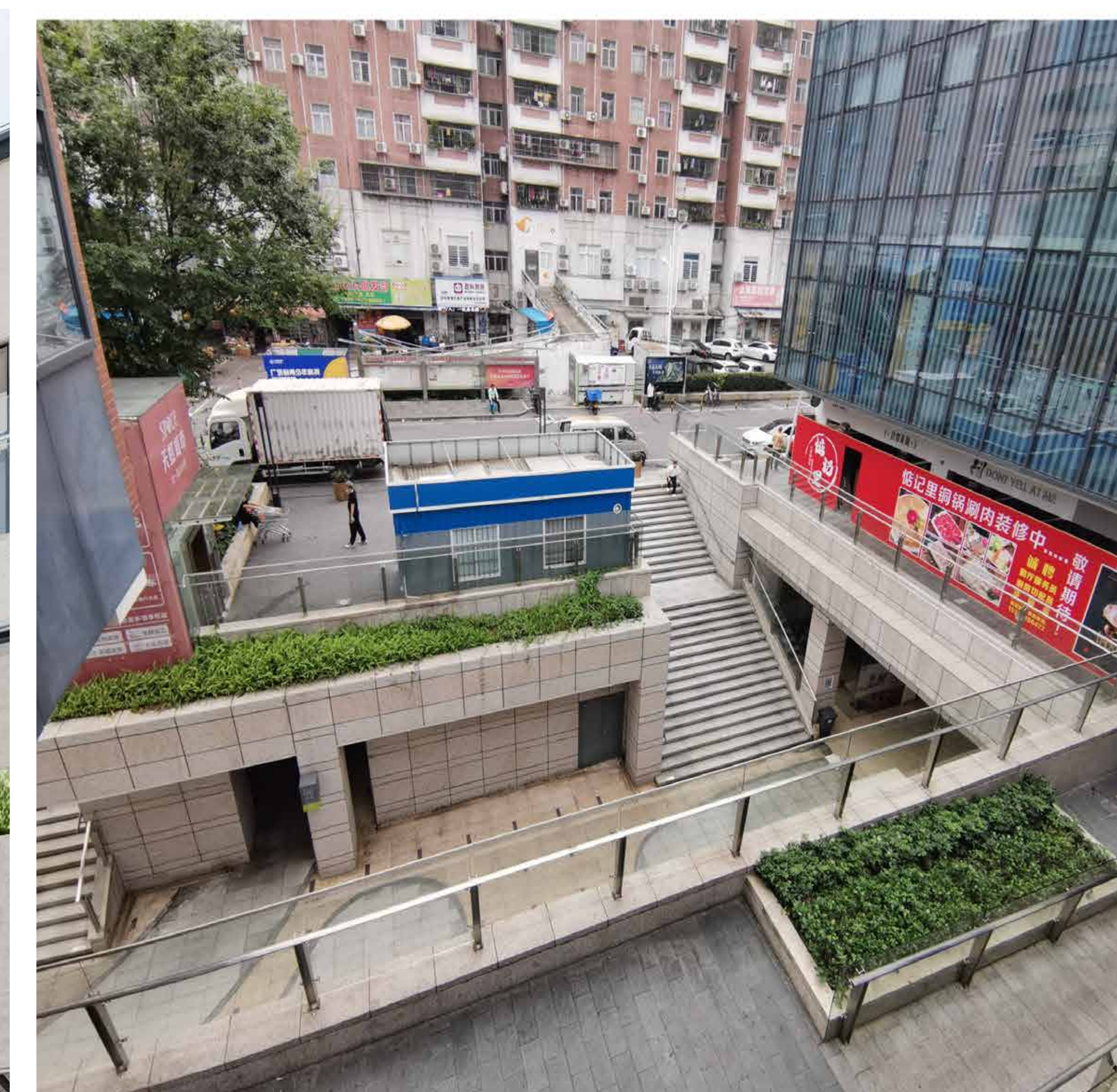
改造效果图



东南角下沉广场现状



改造效果图



西南角下沉广场现状



改造效果图

品牌矩阵升级

BRAND MIX UPGRADE

引擎 7 构建稳健橄榄型生态

摒弃传统招商，聚焦高势能品牌，推动品牌层级全面跃升。同步落地“首店 + 主理人 + 大牌”三轨制，夯实不可复制的内容底色。

首店策略

主理人策略



小众品牌

| 3.2%

主理人品牌

| 4.8%

非标差异化引擎

| 14.1%+



JOY^{MANOR} 玖洲道

数字化运营

DIGITAL COMMERCIAL MANAGEMENT

引擎 8

用数据赋能每一平米坪效

从经验驱动到数据驱动。智慧停车、会员精细化运营、数据中台三箭齐发，每一位品牌合伙人都能实时追踪客流轨迹与转化效果。

智慧停车

会员运营

小程序

数据中台

客流转化

全年营销内容

ANNUAL MARKETING CALENDAR

引擎9 日夜场景灵活切换，拉满情绪价值

市集 × 音乐 × 夜生活 让每一天都值得期待

全洲道打造市集、音乐喷泉、夜间社交等主题活动矩阵，日夜场景灵活切换，让“停留”本身变成一种被期待的体验。

主题市集

美食 / 手作 / 文创，
周末不重样，持续
引流。

音乐现场

户外舞台 +
Live 演出，
点燃夜晚活力。

夜间社交

微醺酒吧 / 特色餐
饮，打造城市社交
新据点。

全域传播

多平台矩阵曝光，
放大品牌声量。



商业规划与品牌矩阵总览

COMMERCIAL PLANNING & BRAND MIX OVERVIEW

业态结构已从“餐饮主导型社区商业”迈向“零售 + 餐饮双核驱动、亲子体验协同”的新阶段

调整八大看点：

1

零售是最大赢家：
面积增加 4,963m²，占比
10.6% — 23%

2

餐饮仍是第一大业态：
12,370m²，
占比 41%

3

儿童亲子翻倍增长：
880m² — 2,504m²，高区
目的性消费能力明显增强

4

生活服务显著收缩：
-1,444m²，低效服务与弱品牌
被系统性清理

5

B1 是调整主战场：
电子数码 + 策展零售标签初步
成形

6

1F 快闪从 0 到 892m²：
成为本轮最具创新性的流量
试验场

7

结构重塑：
单层铺向多层旗舰店转型，
更大展面，更强品牌效应

8

宠物友好氛围：
宠物专属独立游玩场地

这是一次从“传统社区型商业”向“城市级生活方式中心”的全面战略升级。

B1

定位 高频即时生活与策展社交场。

规划亮点： 打造美食街区，超市全面升级，引入头部 3C 数码品牌。

B1 关键词 高频生活 美食街区 超市升级 3C 数码 策展零售



生活服务 餐饮
娱乐体验 零售



JOY MANOR 玖洲道

1F

定位 A 级零售聚集地，城市风向标

规划亮点：黄金面宽留给高势能品牌，植入潮玩快闪盒子，既有月月焕新的鲜度，又有孵化新品的温度。

1F 关键词

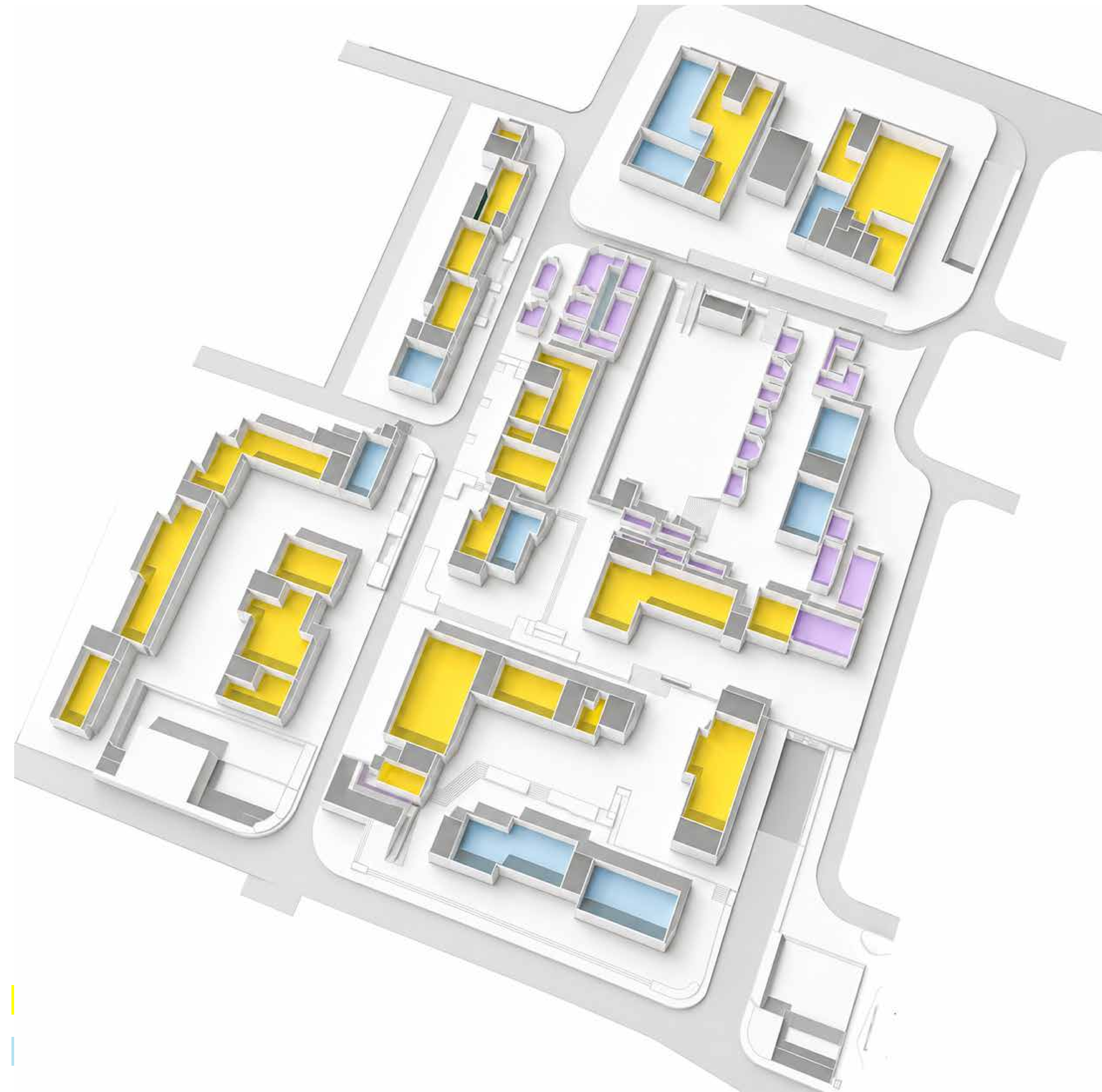
旗舰零售

快闪街区

宠物公园

轻茶饮闲时

夜生活社交



生活服务
娱乐体验



JOY MANOR
玖洲道

2F

定位 零售买手与现象级亲子的流量爆点。

规划亮点： 零售占比大幅提升，重磅引入城市级儿童游乐品牌，打造遛娃 + 逛街闭环。

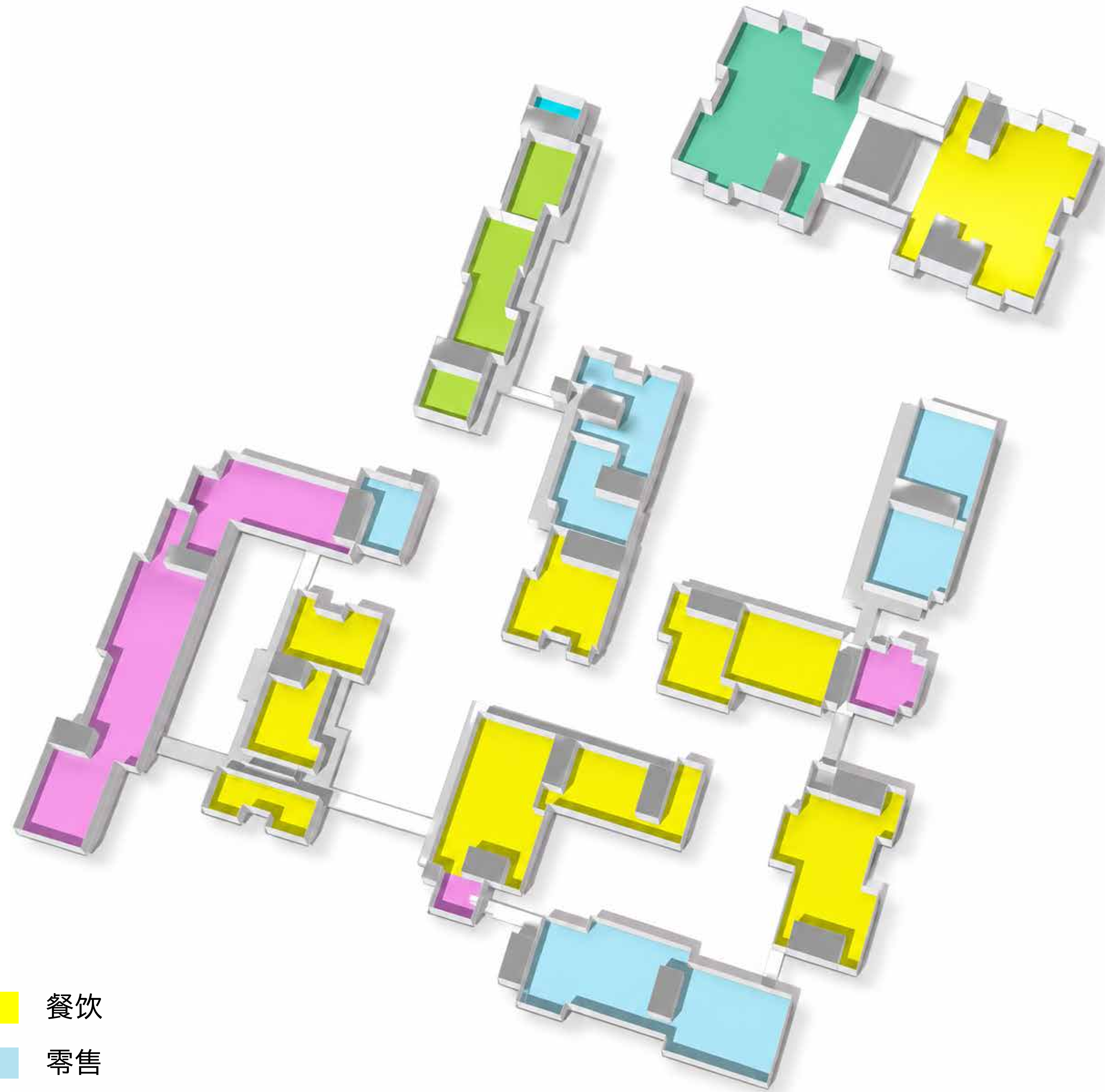
2F 关键词

零售买手

儿童游乐

宵夜聚餐

娱乐体验



- 生活服务
- 餐饮
- 娱乐体验
- 零售
- 儿童亲子



Joy MANOR 玖洲道

定位 定位：强目的性消费影院与特色餐饮的黄金搭档。

规划亮点： 保留影院巨幕新增沉浸式体验空间，搭配高客单中餐。

1F 关键词 影院 特色餐饮 沉浸体验 社交轻正餐 夜间消费



Joy MANOR
玖洲道



生活服务 餐饮
娱乐体验 零售
儿童亲子

4F / 5F

定位 日间美育高地夜间社交天台

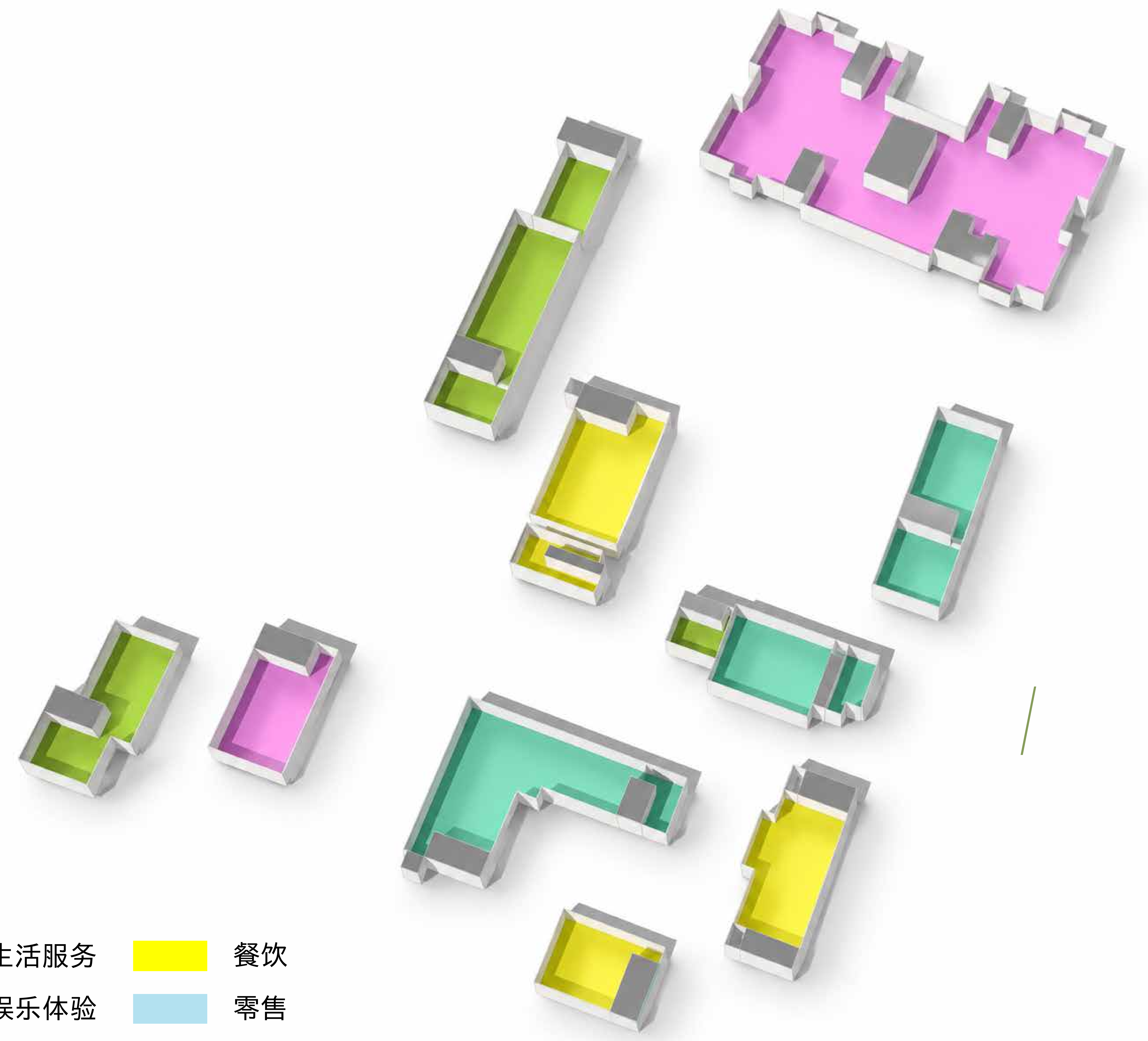
规划亮点： 规划亮点 :4F 构筑少儿美育 + 轻餐组合 5F 打造天台社交与夜生活场景。

4F 关键词 少儿美育 轻餐组合

5F 关键词 天台社交 夜生活场景



Joy MANOR 玖洲道



- 生活服务
- 餐饮
- 娱乐体验
- 零售
- 儿童亲子

招商作战地图

LEASING BATTLE MAP

空间 x 时间 x 考核，同步作战

招商不是发一份名单，而是一套系统工程 -- 空间上精推分区、
时间上分批推进，考核上数据说话，三线并进。

首年客流提升

30%

租金坪效提升

20%

高能级品牌占比

40%

夜间经济贡献占比

25%

阶段	核心动作	品牌策略	运营配合
P1 0-3 个月	- 锚定主力店与首店 - 启动重点区域装修 - 完成部分动线优化	- 聚焦高势能品牌 - 优先引入首店与主理人店	- 造势预热 - 内容种草 - 会员预登记
P2 4-9 个月	- 主力店与 A/B 级品牌进场 - 替换低效及不匹配品牌 - 新增体验与特色业态	- 优化品牌层级结构 - 强化亲子 / 餐饮 / 社交业态	- 主题活动引流 - 社群运营 - 媒体传播加码
P3 10-12 个月	- 全面品牌落地 - 非标品牌与夜经济完善 - 商业氛围全面升级	- 完成稳健橄榄型生态 - 提升差异化与独特性	- Night 系列活动 - 会员深度运营 - 数据驱动优化

品牌焕新矩阵清单

BRAND RENEWAL MATRIX CHECKLIST

楼层角色与品牌层级

结构性品牌置换，非零星补铺。每层有角色、角色有层级——公园在上，生活在下，层层递进，筑就 " 停留·复访·分享 " 的情绪场。

5F

屋顶夜经济

4F

亲子教培

3F

强目的性娱乐体验层

2F

美容休闲、亲子体验并行层

1F

头部茶饮咖啡 + 快餐秒店 + 零售旗舰 + 首店话题 + 多经常驻快闪

B1

超市锚点、数码集群、美食矩阵、策展零售



品牌策略
儿童教育与亲子体验区域头部品牌（主力店规格）联合生活美学类主理人业态（摄影、书法、艺术教育等），推动儿童亲子占比由 17.3% 提升至 33.9%。
特色餐饮酒馆（主理人 / 精品业态）与音乐社交概念空间共同激活屋顶夜生活场景`
院线主力店坐镇核心动线，搭配社交轻正餐与沉浸式 / 元宇宙体验业态，推动娱乐体验占比由 24.8% 提升至 31.5%
存量美业休闲精品业态与潮玩买手集合店（新兴 / 主理人）组合，叠加儿童教育娱乐次主力店，推动零售占比由 1.0% 跃升至 23.7%，儿童亲子占比由 0 跃升至 11.9%
全国性快餐连锁主力店坐镇沿街门面；头部连锁茶饮咖啡以首店 / 次首店规格进驻；零售旗舰与买手集合店以 A 级规格锁定黄金面宽；潮流生活方式主理人品牌补充话题性
头部商超主力店压舱引流；A 级数码专卖旗舰构筑目的性消费；区域头部连锁餐饮（B 级为主）组成高频复购的美食矩阵；主理人及新兴生活方式集合店点缀策展式零售

JOY MANOR 玖洲道

意向合作商家

PROSPECTIVE PARTNERS



现有品牌

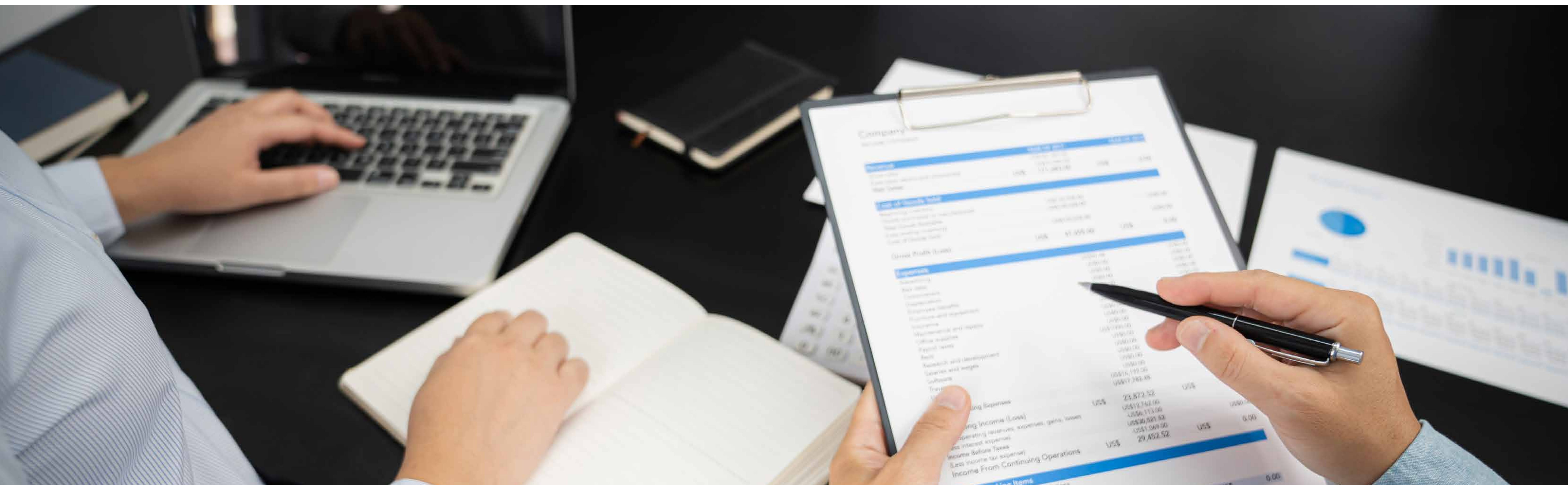




推广运营服务

MARKETING & OPERATIONS SERVICES

入驻玖洲道，从签约那一刻起，就进入一套全生命周期的共生服务体系。



市场推广

商业运营大师驻场，精准数据驱动。
全渠道声量造势，导入高净值客流。
严选全球热门业态，聚焦首店与网红品牌。
打造珠海西区首席潮流引力场，成就品牌价值高地。

企划活动

每月主题企划，周周有亮点。知名 IP、潮流市集、音乐节事跨界联动。
搭建快闪孵化、私域运营体系，会员深运营、社群强裂变。
以数据反哺转化，为商户带来持续复购力。

高端物业

五星物业服务，环境、安防、设备全面精护。
设立商户服务专线，快速响应闭环处理。
24 小时护航经营，每个细节皆有标准。
精细管理保障商家省心，高效运转共赢繁荣。

JOY^{MANOR}玖洲道

与城市共成长与品牌共未来

期待与您携手共启商业新篇章

hot line:

招商电话：18923782773

adress:

项目地址：珠海市香洲区九洲大道西 2108 号

