

---

## 商业房地产操盘关键点把控实务

课程收益/目标：

房地产专项培训（运营知识及创新经营等）；熟练掌握商业房地产运营开发知识和创新能力

授课方式:讲述

- 一、项目筹备期
  1. 营销方案的制定
  2. 营销平面布置图
  3. 营销产品目录表
  4. 营销道具和物料
  - 5.
- 二、项目蓄水期
  1. 形象亮相
  2. 客户积蓄
  3. 数据处理
  4. 热度
  5. 蓄水期常见技术问题
  6. 蓄水期推广
  - 7.
- 三、项目预热期
  1. 各种预热方法
  2. 各种预热方法的组合
  3. 借势与造势
  4. 热度的评定
  5. 预热期常见技术问题
  6. 预热期推广
- 四、项目强销期
  1. 强销期的分类
  2. 强销期的营销方法
  3. 强销期的放盘方法
  4. 强销期现场管理
  5. 强销期常见技术问题
  6. 强销期的推广
  - 7.
- 五、项目持续期
  1. 持销期分类
  2. 持效期放盘方法
  3. 持效期现场管理
  4. 持效期常见技术错误
  5. 持效期的推广
  6. 扫尾期营销
- 六、项目开业期
  1. 团队组建\部门建制
  2. 交房验收

- 
3. 二装进场
  4. 卖场包装
  5. 入场补货
  6. 开业彩排
  7. 开业期营销
  8. 开业期推广
  9. 开业庆典
  10. 开业促销
  11. 开业期间常见技术问题
  - 12.

## 七、项目养市期

1. 管理思想
2. 管理的二个统一原则
3. 市场招商部工作要点
4. 物业部工作要点
5. 闹事处理
6. 部门协调会
7. 市场起步
8. 二次收租
9. 常用促销方式
10. 员工绩效管理