

# 商业地产策划与招商

讲师：李豪

**课程简介：**商业地产将成为未来房地产重要投资方向，众多非商业地产的开发企业也转向商业地产开发，但商业地产定位难、招商难、管理难、可持续性难。本课程针对以上难点重点解决商业地产开发过程一系统问题，通过大量的案例与实例学习商业地产的开发、招商与营销策划。

**课程时间：**3天

**课程对象：**商业地产企业高管、项目公司高管、房地产集团营销管理人员、策划人员、项目招商和销售管理人员

**课程收益：**

1. 学习房地产行业相关知识、重点学习商业地产开发与经营特点；
2. 学习和掌握中国房地产行业格局、发展趋势，以及商业地产未来开发模式和经营模式；
3. 重点掌握商业地产项目定位、策划、规划的环节中的要素以及如何展开策划与开发工作；
4. 重点学习和掌握商业地产招商策略、组织、实施和服务的全过程；
5. 学习和掌握商业地产不同阶段的营销推广手段、方法和策略。

**课程大纲：**

- 1 房地产行业相关知识
  - 1.1 房地产与商业地产相关知识
  - 1.2 商业地产与住宅地产开发流程与差异性
  - 1.3 房地产与中国经济、城市发展、民生等的关系
  - 1.4 商业地产类型与经营特点

- 1.5 成功商业地产的特点与要素
- 1.6 经典商业地产案例分享
- 2 房地产行业发展趋势
  - 2.1 房地产新政策解读
  - 2.2 房地产市场竞争格局
  - 2.3 房地产行业政策与发展趋势展望
  - 2.4 标杆房地产企业经营模式与开发模式分享
  - 2.5 商业地产发展趋势与经营模式趋势
    - 2.5.1 商业地产前三代产品的特点
    - 2.5.2 商业地产第四代和第五代的特点
- 3 商业地产策划与定位
  - 3.1 商业地产开发调研
    - 3.1.1 区域经济环境与城市产业格局研究
    - 3.1.2 消费群体研究
    - 3.1.3 城市商业模式研究
    - 3.1.4 行业产业模式研究
    - 3.1.5 项目竞争环境研究与分析
  - 3.2 商圈研究与商圈形成策划
  - 3.3 各类商业地产开发的要素
    - 3.3.1 各类商业地产开发的前提要素
    - 3.3.2 一、二线城市商业地产开发特点与商业模式
    - 3.3.3 三、四线城市商业地产开发特点与商业模式
    - 3.3.4 不同商业环境项目开发的特点
  - 3.4 商业地产项目定位
    - 3.4.1 项目类型定位
    - 3.4.2 项目商业模式定位
    - 3.4.3 项目业态定位与规划
    - 3.4.4 项目规模定位
    - 3.4.5 项目档次定位

### 3.5 商业地产价值链与盈利模式策划

#### 3.5.1 商业价值链组成

#### 3.5.2 商业价值链分析

#### 3.5.3 商业价值链策划

#### 3.5.4 影响商业价值不利的因素

#### 3.5.5 商业地产盈利模式设计

##### 3.5.5.1 商业地产六大收入来源

##### 3.5.5.2 商业地产可增值收益

##### 3.5.5.3 持有型物业的三类常见的盈利模式

##### 3.5.5.4 商业地产资本运作的难点解决

### 3.6 商业地产内外布局设计

#### 3.6.1 业态设计与组合

#### 3.6.2 内部环境设计

##### 3.6.2.1 楼层布局规划

##### 3.6.2.2 商业动态线路设计

##### 3.6.2.3 内部交通系统设计

##### 3.6.2.4 氛围营造系统设计

#### 3.6.3 外部环境营造

##### 3.6.3.1 交通规划

##### 3.6.3.2 景观等外部环境设计与立面策划

## 4 商业地产招商管理与招商实施

### 4.1 项目招商策划

#### 4.1.1 商业地产招商三大特点

#### 4.1.2 招商定位与招商计划制定

#### 4.1.3 阶段性招商策略

#### 4.1.4 租金体系设计

#### 4.1.5 主力店选定与价值评估

#### 4.1.6 主力店情报收集与公关

#### 4.1.7 主要的招商手段与方法

- 4.1.8 招商物料设计
- 4.2 招商的准备工作
  - 4.2.1 招商必备资料与信息分析
    - 4.2.1.1 城市产业特点与经营特点
    - 4.2.1.2 商业环境熟悉与分析
    - 4.2.1.3 商户信息的熟悉与分析
    - 4.2.1.4 商户经营成本与利润分析
  - 4.2.2 招商优惠政策设计与策略
- 4.3 招商工作的统筹
  - 4.3.1 招商流程设计
  - 4.3.2 招商中形象策划
  - 4.3.3 资料与宣传工具设计
  - 4.3.4 招商宣传与推广策略设计
- 4.4 招商客户开拓与管理
  - 4.4.1 客户定位与分析
  - 4.4.2 四类常规招商方式
  - 4.4.3 十种有效招商渠道
  - 4.4.4 招商中三类客户管理
    - 4.4.4.1 主力客户管理
    - 4.4.4.2 次主力客户管理
    - 4.4.4.3 一般客户管理
- 4.5 招商全过程服务
  - 4.5.1 招商中的客户服务
  - 4.5.2 入驻前的客户服务
  - 4.5.3 入驻后的客户服务
- 5 商业地产营销推广
  - 5.1 项目竞争格局与分析
  - 5.2 项目整体营销策略策划
  - 5.3 项目四个阶段的营销推广计划与实施

5.4 项目营销工具与媒体计划选择

5.5 针对不同客户的营销推广方案

5.6 销售策划与实施