

商业地产全过程营销策划

讲师：李豪

课程简介：众多的地产商进入商业地产领域，但商业地产定位难、招商难、管理难、可持续性难，对传统非商业地产造成极大的开发压力，另一方面传统商业模式受到以电子商务为主新商业模式的冲击也导致商业地产经营模式要创新和转型。本课程针对以上难点问题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与营销策划。

课程时间：2天

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

课程收益：

- 1、认识和了解商业地产的类型和其特点，以及商业地产的现状和发展方向；
- 2、熟悉和掌握商业地产的开发流程和项目前期必备的工作；
- 3、提升商业地产操作成熟度和项目的价值优势；
- 4、掌握商业地产营销的特点，提升招商和销售能力；
- 5、学习如何运用内、外部环境设计和策划提升项目吸引力。

课程大纲：

- 1 商业地产类型与现状
 - 1.1 商业地产概述与特征
 - 1.2 商业地产项目类型与开发特点
 - 1.2.1 商业综合体
 - 1.2.2 购物中心
 - 1.2.3 专业市场

- 1.2.4 写字楼
- 1.2.5 商业街
- 1.2.6 社区商业
- 1.3 我国各类商业地产现状
- 1.4 电商对商业地产影响与冲击
 - 1.4.1 电商的发展对商业零售的影响
 - 1.4.2 商业地产未来发展模式与经营模式
 - 1.4.3 O2O 平台下的电商与商业地产结合
- 1.5 未来商地产的发展特点
- 2 商业地产开发与调研
 - 2.1 商业地产开发流程
 - 2.1.1 常规商业地产开发流程
 - 2.1.2 万达订单式地产开发模式
 - 2.1.3 华润商来地产开发模式
 - 2.2 商业地产开发的关键要素
 - 2.3 商业地产开发调研
 - 2.3.1 区域经济环境与城市产业格局研究
 - 2.3.2 消费群体研究
 - 2.3.3 城市商业模式研究
 - 2.3.4 行业产业模式研究
 - 2.3.5 项目竞争环境研究与分析
 - 2.4 项目选址与周边环境调研
 - 2.5 各类商业地产开发的要素
 - 2.5.1 各类商业地产开发的前提要素
 - 2.5.2 一、二线城市商业地产开发特点与商业模式
 - 2.5.3 三、四线城市商业地产开发特点与商业模式
 - 2.5.4 不同商业环境项目开发的特点
- 3 商业地产项目定位
 - 3.1 项目类型定位

- 3.2 项目商业模式定位
- 3.3 项目业态定位与规划
- 3.4 项目规模定位
- 3.5 项目档次定位
- 4 商业地产价值链与盈利模式设计
 - 4.1 商业价值链组成
 - 4.2 商业价值链分析
 - 4.3 商业价值链策划与组合
 - 4.4 影响商业价值不利的因素
 - 4.5 盈利模式设计
 - 4.5.1 商业地产六种盈利模式
 - 4.5.2 盈利模式与开发模式的组合
- 5 商业地产营销策划
 - 5.1 项目核心商业价值打造
 - 5.2 各类商业项目营销模式
 - 5.3 营销推广策划
 - 5.3.1 商业地产开发不同阶段的营销推广
 - 5.3.2 客户需求分析与有效锁定客户
 - 5.4 商业地产招商
 - 5.4.1 商业地产招商策划与组织
 - 5.4.2 主力店招商模式与招商设计
 - 5.5 销售策划与实施
- 6 商业地产内外布局设计
 - 6.1 业态设计与组合
 - 6.2 内部环境设计
 - 6.2.1 楼层布局规划
 - 6.2.2 商业动态线路设计
 - 6.2.3 内部交通系统设计
 - 6.2.4 氛围营造系统设计

6.3 外部环境营造

6.3.1 交通规划

6.3.2 景观等外部环境设计与立面策划