

# 商业综合体前期规划与招商

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综合体项目开发过程一系统问题，通过大量的案例与实例学习商业综合体项目的开发与招商。

**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、认识和了解商业综合体的类型和其特点，以及商业综合体的类型与现状；
- 2、熟悉和掌握商业综合体的开发筹备必须要完成的前期工作；
- 3、通过有效定位、规划等手段将项目整体形象、价值和商业功能展示给目标客户；
- 4、如何选择和设计一种可持续的商业综合体赢利模式；
- 5、通过有计划的推广策略提升项目知名度和价值，通过有效招商策略和方法达到项目招商的目标。

**课程大纲：**

壹、关于商业综合体

- 1.1 商业综合体的定义
- 1.2 商业综合体内、外部特征
- 1.3 商业综合体产生的背景与发展
- 1.4 商业综合体的分类

案例：核心城区、副城、新开发区商业综合项目分享  
式、商业综合体开发筹备

## 1.1 项目选址

1.1.1 商业综合选址三个基本标准

1.1.2 核心城区选址标准

1.1.3 副城选址标准

1.1.4 新开发区选址标准

## 1.2 项目前期调研分析

1.2.1 区域经济环境与城市产业格局研究

1.2.2 消费群体研究

1.2.3 城市商业模式研究

1.2.4 行业产业模式研究

1.2.5 项目竞争环境研究与分析

1.2.6 房地产投资调研分析

1.2.7 商户调研分析

1.2.8 租金与价格调研分析

## 1.3 项目团队组建

## 1.4 项目财务筹备

## 参、项目定位

1.1 项目战略定位

1.2 项目形象定位

1.3 项目客群定位

1.4 项目功能定位

1.5 项目业态定位与规划

1.6 项目规模定位

1.7 项目档次定位

## 四、商业综合体赢利模式设计

1.1 项目投资估算及财务评价分析

1.2 商业综合体赢利模式分析

- 1.2.1 万达模式
- 1.2.2 东方伟业模式
- 1.2.3 新天地模式
- 1.2.4 复地模式
- 1.2.5 华润模式
- 1.2.6 摩根斯坦利模式

## 伍、商业规划

- 1.1 项目整体功能组合设计
- 1.2 单层功能组合设计
- 1.3 业态与业种规划
  - 1.3.1 业态组合与规划
  - 1.3.2 业种组合与规划
- 1.4 建筑规划与建筑形态设计
- 1.5 内部环境设计
  - 1.5.1 内装修风格、标志物
  - 1.5.2 商业动态线路设计
  - 1.5.3 内部交通系统设计
  - 1.5.4 氛围营造系统设计
  - 1.5.5 辅助与附属设施设计
- 1.6 外部环境营造
  - 1.6.1 交通规划
  - 1.6.2 景观等外部环境设计与立面设计

## 六、项目推广与招商

- 1.1 项目推广
  - 1.1.1 项目推广设计与策略制定
  - 1.1.2 项目核心卖点提炼
  - 1.1.3 物业推广次序
  - 1.1.4 媒体组合策略
- 1.2 项目招商策略

- 1.2.1 商业综合体招商三大特点
- 1.2.2 招商定位与招商计划制定
- 1.2.3 阶段性招商策略
- 1.2.4 租金体系设计
- 1.2.5 主力店选定与价值评估
- 1.2.6 主力店情报收集与公关
- 1.2.7 主要的招商手段与方法
- 1.2.8 招商物料设计