

《商业地产高库存爆破系统——万达商业综合体逆势强销解密》

课程背景

商业地产经历了十年的高速发展，目前已经到达了相当庞大的规模。国内主要城市商业地产供过于求，短期内供应消化压力较大。商业地产面临产能过剩的威胁，泡沫化倾向越加显著，市场空置率增高的风险加大，商业地产触地就赚、拿地就赢的时代将一去不返。全行业从过去的招商难、运营难，到目前的后期商户经营难，传导到租金缴纳难；从过去的颓势仅仅体现在部分城市，变成现在的全局性困难。

目前经济不景，内需不足，贸易额下滑，导致零售业规模萎缩，收入下滑。另外，电商的冲击，消费习惯改变，很多购物都通过网上完成，传统商铺收益越来越差，实体商业的日子越来越难过。住宅热销的同时，商业地产产品去化却陷入了去化困难，一铺养三代的黄金法则被打破！

万达集团截至 2016 年 12 月 31 日，万达集团资产达 7961 亿元，同比增长 21.4%。2016 年房地产销售额达到 1100 亿元。万达地产作为中国商业地产领头羊的地位无人撼动，一直被模仿，从未被超越。万达地产在多年的快速发展中，总结出了一套全面、系统、深入的商业综合体项目操盘运营体系和使命必达的高效执行力。万达地产第四代“文化旅游城”产品自 2013 年推出后在全国遍地开花，单项目年销售均取得超过 30 亿元的骄人销售业绩。在全国商业地产去化困难的情况下，仍然一枝独秀，保持着强劲的销售力！

课程收益：

- 1、掌握一套全面系统的商业综合体营销操盘系统；
- 2、深入解读万达商业综合体营销操盘核心策略；
- 2、揭秘万达与时俱进的创新营销核心策略与法则；
- 3、解密万达地产如何通过新媒体引爆广告传播；
- 4、掌握万达地产营销拓客落地操作执行系统；
- 5、如何做好首次开盘热销的基础准备工作；
- 6、如何准确执行开盘装户动作确保高转化；
- 7、揭秘影响项目利润的商铺定价体系策略；
- 8、揭秘万达营销活动推广要点及利弊得失；
- 9、掌握商业综合体各类产品线的热销技巧；
- 10、解读万达地产使命必达的高效执行力；

课程简介：

前言：商业地产销售八大困境

- 1) 供应量巨大、库存高企；
- 2) 受电商冲击、需求变少；
- 3) 关店潮频现、空置率高；
- 4) 同质化严重、竞争激烈；
- 5) 销售价格高、收益率低；
- 6) 营销无系统、随机散打；
- 7) 来电到访少、成交率低；
- 8) 活动频繁做、转化率低；

第一模块 万达商业地产创新营销系统解密

1、万达商业地产创新营销策略

- 1) 四大创新营销做法
- 2) 十大创新营销方向
- 3) 创新营销四个现代化

2、万达商业地产新媒体营销策略

- 1) 新媒体投放操作指引
- 2) 新媒体传播模型
- 3) 新媒体落地模型
- 4) 新媒体投放模型

第二模块 万达商业综合体营销系统核心解密

1、万达商业综合体营销策划整体思路

2、万达商业综合体营销规定标准动作

3、万达商业综合体首开前营销策划标准动作

- 1) 3个推广阶段
- 2) 6类推广诉求
- 3) 9大关键活动

4、万达商业综合体开业前营销策划标准动作

- 1) 9大重要节点
- 2) 9大话题事件
- 3) 9大关键活动

5、万达商业综合体各产品线销售要点

- 1) 商铺销售要点
- 2) 豪宅销售要点
- 3) 公寓销售要点
- 4) 写字楼销售要点

第三模块 万达地产营销拓客操作系统核心解密

- 1、渠道拓客策略核心思路
- 2、大客户团购操作执行系统
- 3、分销代理操作执行系统
- 4、外展场操作执行系统
- 5、电话 CALL 客执行系统
- 6、派单操作执行系统
- 7、圈层活动操作执行系统

第四模块 万达商业综合体营销系统实战解析

一、公寓产品营销篇

1、公寓产品价值解析

- 1) 公寓技术指标
- 2) 公寓产品类型
- 3) 公寓客户定位
- 4) 公寓产品特性
- 5) 公寓销售模式

2、万达精装修公寓营销操作系统

- 1) 精装公寓营销背景

- 2) 精装公寓营销操作要点
- 3) 精装公寓推广定位
- 4) 精装公寓营销阶段示意
- 5) 精装公寓营销标准动作分解

二、写字楼产品营销篇

1、写字楼产品价值解析

- 1) 写字楼的定义
- 2) 写字楼的特点
- 3) 写字楼与住宅的差异
- 4) 写字楼产品分类
- 5) 写字楼客户分析
- 6) 写字楼客户分类
- 7) 客户核心关注点
- 8) 写字楼开发关键
- 9) 写字楼营销技巧

2、万达写字楼营销操作系统

- 1) 万达写字楼营销背景
- 2) 写字楼核心推广思路
- 3) 写字楼营销标准动作
- 4) 写字楼营销动作要点

三、商铺产品营销篇

1、商业综合体商铺销售操作要点

- 1) 商铺产品分类
- 2) 商铺购买客户分类
- 3) 商铺购买客户分析
- 4) 商铺产品销售要点
- 5) 商品产品销售模式

2、万达商铺营销操作系统

- 1) 如何做好首次开盘前的准备工作
- 2) 如何准确执行开盘装户动作
- 3) 万达地产商铺定价策略
- 4) 万达营销活动推广要点

第五模块 万达高效执行力

- 1) 建权责体系
- 2) 从招聘抓起
- 3) 定能用制度
- 4) 上模块计划
- 5) 清业务流程
- 6) 推量化考核
- 7) 显高压审计
- 8) 抓合作单位