

# 商业地产（综合体）去库存营销战术操盘系统高级研修班

——暨解密万达商业城市综合体逆势强销操盘运营体系和高效执行力

## 课前说明

以万达商业城市综合体操盘运营体系和高效执行力为主要授课样本，为商业地产（综合体）去库存之逆势强销专门研发的专业提升课程。

商业地产经历了 10 年的高速发展，目前已经到达了相当庞大的规模。国内主要城市的商业地产供过于求，短期内供应消化压力较大，并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，商业地产过去触地就赚、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，全面导致了商业地产（综合体）项目去库存的步履艰难。

万达集团截至 2016 年 12 月 31 日其资产高达 7961 亿元，同比增长 21.4%。2016 年项目销售额达到 1100 亿元，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。在其多年的快速发展中，总结了一套全面、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。其第四代“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 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，特别是万达商业城市综合体逆势强销的操盘运营体系和高效执行力仍然值得行业学习！

期待您的参与！

## **学习对象**

销售经理、销售主管、策划经理、营销总监、营销副总、总经理等。

## **课程收益**

- 1、掌握一套全面系统的商业地产（综合体）营销操盘系统
- 2、掌握一套商业地产（综合体）营销操盘的核心战术
- 3、掌握一套商业地产（综合体）各类产品线的热销技巧
- 4、学会做好首次开盘热销的基础准备工作的筹划
- 5、学会一套执行开盘装户动作并确保高转化策略
- 6、学会一套项目利润的商铺定价体系
- 7、学会商业地产（综合体）通过新媒体引爆广告传播策略
- 8、学会万达地产营销拓客落地操作执行系统
- 9、学会万达与时俱进的创新营销核心策略与法则
- 10、了解万达营销活动推广要点及利弊得失
- 11、了解万达地产使命必达的高效执行力

## **课程纲要**

### **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 商业地产创新营销系统**

### **1、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、商业地产新媒体营销策略**

- 1) 新媒体投放指引
- 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 商业地产营销系统核心**

### **1、商业地产营销策划整体思路**

### **2、商业地产营销规定标准动作**

### **3、商业地产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、商业地产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、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 商业地产营销拓客操作系统**

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 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、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、社区商业地产销售操作要点**

- 1) 社区商业概述
- 2) 打造社区商业的目的
- 3) 社区商业与开发项目的关联
- 4) 社区商业与城市商业的关系
- 5) 社区商业与周边环境分析
- 6) 社区商业市场调研
- 7) 终端消费者的研究
- 8) 社区商业的定位
- 9) 社区商业的规划
- 10) 社区商业的推广和销售

### **3、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

### **第六模块 商业地产营销操盘思维导图**

- 1、勾魂+夺心+洗脑
- 2、线上+线下+现场
- 3、痛点+痒点+嗨点