

《项目规划及招商策略》

商业地产专题讲座系列课程

【课程介绍】

中国商业地产正处在一个变革整合、异彩纷呈的崭新时代。商业体量空前庞大，消费模式提档升级，新商业模式层出不穷，在这个变化莫测的大时代里，商业地产逐渐出现行业“分化”态势，即好的商业项目将会更好，差的会更差，甚至被淘汰。在招商难、运营难、引客难的挑战中，在消费需求不断变化升级市场大环境下，如何做好项目规划及招商策略，将成为商业地产从业人员必须直面的问题。

【课程收益】

- 1.如何做好商业地产的项目规划
- 2.如何进行招商策略
- 3.掌握招商的流程及技巧
- 4.掌握招商谈判的技巧

【课程对象】 商业地产从业人员

【课程课时】 1天（6小时）

【培训方法】 讲解/分析/案例

一．新零售的发展趋势

- 1.零售业的时代变迁
- 2.新零售的核心
- 3.新零售的五要素

4.新人类的崛起

二．企业经营的本质

1.商业经营的本质

2.寻找客户的需求

三．项目规划分析

1.经济数据分析

1) 整体经济趋势

2) 区域经济形势

3) 市场经济前景预测

4) 竞争压力预测

2.项目细节分析

1) 项目辐射范围

2) 项目周边分析

3) 周边客群分析

4) 项目 SWOT 分析

3.项目战略定位

1) 项目卖点定位

2) 目标客群定位

3) 主体形象定位

4) 业态组合规划

5) 商铺面积配比

- 6) 人流动线规划
- 7) 品牌组合策略
- 8) 环境景观规划
- 9) 营销策略定位

四 . 招商策略

1.三类商业体的招商运营本质

- 1) 凯德的本质是做投资的
- 2) 万达的本质是做房地产的
- 3) 华润的本质是做商业的
- 4) 三类本质的区别和联系

2.招商策略的类型

- 1) 纯租赁式招商
- 2) 纯销售式返租
- 3) 租赁+销售返租式
- 4) 三种类型的利弊分析

3.招商重要的原则

- 1) 主（次主）力店优先原则
- 2) 品牌领头羊效应原则
- 3) 业态关联性原则
- 4) 品牌商家互补原则

4.招商流程

- 1) 确定招商策略
- 2) 制定招商方案
- 3) 制定租金标准
- 4) 储备商户资源
- 5) 品牌落位组合

五. 招商谈判技巧

1. 谈判的三个标准

- 1) 谈判要达成一个明智的协议
- 2) 谈判的方式必须有效率
- 3) 谈判应该可以改进或至少不会伤害谈判各方的关系

2. 商业地产招商谈判的五大障碍

- 1) 障碍一：不能掌控情绪
- 2) 障碍二：互相不信任
- 3) 障碍三：忽视共同需求
- 4) 障碍四：无原则的让步
- 5) 障碍五：必需赢的心态

3. 商业地产招商谈判的技巧

- 1) 做好准备工作是项目谈判成功的基础
 - 互惠互利，共赢发展原则
 - 热情接待的原则
 - 诚实守信原则

2) 开好局是项目谈判成功的主要手段

- 协商式开局
- 坦诚式开局
- 慎重式开局

3) 让步策略的技巧性是项目谈判成功的重要环节

- 维护整体利益
- 选择好让步时机
- 确定适当的让步幅度

4) 打破谈判僵局的策略是项目谈判的主要方法

- 回避分歧，转移议题
- 多种方案，选择替代
- 尊重对方，有效退让
- 冷调处理，暂时休会

5) 掌握不同客商的性格是项目谈判成功的前提

- 爽直干脆、不兜圈子的
- 自信心强且比较自傲的
- 追求实利的
- 公平意识比较强的

4.项目谈判中应注意的问题

- 1) 要了解对方的意图和策略
- 2) 要相互尊重，平等互利
- 3) 要把握分寸，有理有节

4)努力提高洽谈工作的效率

5)要使招商洽谈人员相对稳定

5.招商人员必须具备的基本素质

1)良好的心理素质。

2)具备相关经济知识、财务计算、社交能力和语言表达能力

3)具备良好的现象判断能力和灵活应变能力

4)热爱商业地产的招商工作，对招商具有特有的兴趣

5)具有局势控制能力

6)较佳的团队精神