

# 筹备期商业项目招商突围策略与技巧

## 一、 课程概要：

2020年的疫情对实体商业企业的发展造成非常大的冲击，品牌商纷纷压缩开店计划，导致各地筹备期商业项目面临较大的招商困境，在如此困难的市场状况下，如何推进商业地产项目招商是摆在开发企业与商业物业业主面前的一大难题。本课程从商业招商项目操盘逻辑着手，深度概况大型商业物业的招商方法与推进技巧，对当前市场困境下的商业项目筹备工作非常有意义。

## 二、 课程设置：2-3 小时

## 三、 讲义内容：

### 1、 商业地产招商的 8 大原则

- 黄金业态配比
- 统一主题形象、统一品牌形象
- 功能与形象上同业差异、跨界互补
- 经营方式的选择与对后期经营的影响
- 招商顺序原则
- 核心主力店的招商布局原则
- 特殊商户优惠政策给予原则
- 租赁经营放水养鱼原则

### 2、 招商的不同阶段划分与招商重点

- 招商的三个阶段
- 预招期招商重点

- 强招期招商重点
- 补招商招商重点
- 招商推广活动的形式与操作策略

### 3、 不同业态招商技巧

- 主力店招商技巧
- 餐饮商户招商技巧
- 零售商户招商技巧
- 配套类商户招商技巧

### 4、 筹备期风险防范

- 招商进度滞后风险
- 主力店毁约风险
- 工程进度滞后风险
- 业主方决策效率滞后风险

## 四、 导师介绍：

张昌祥，律腾集团创始人、万达广场经营管理体系奠基人、4+2 商业地产开发模式创始人、中国社交型购物中心创领者；原万达集团高管、万达商管南方区域副总经理，在万达工作期间，系统搭建万达广场经营管理 8 大模块，并筹备开业 12 座万达广场，同时带领 5 座万达广场进入全国万达体系十强。