

# 《购物中心的全面开业筹备与营销企划管理》课程讲义

面向：1、购物中心开发企业中高层

2、商业管理企业从业人员

3、拟进入商业地产领域的企业董事长、总经理

课程设置：2天13小时

授课模式：面授+听课者实际案例辅导（特色项目）

**课程概要：**通过2天的学习，可以系统学习商业地产规划设计、招商运营、营销企划全程的操盘技巧。本课程对于购物中心开发与管理的企业，在提升实际操盘能力，规避经营风险等方面具有非常重要的意义。授课老师具备多年的商业操盘经验，欢迎学员带案例现场咨询。

讲义大纲：

一、中国购物中心的发展现状(1小时)

1、购物中心国内发展简史

2、购物中心开发的失败原因

二、购物中心项目规划设计要点（2小时）

1、解读规划设计参数

2、物业形态的选择

3、外立面设计对招商运营的影响

4、购物中心动线设计

5、商业街区动线设计

6、 不同业态物业技术条件

### 三、购物中心招商要务（3小时）

- 1、 招商基本 8 大原则
- 2、 各业态及其主流品牌在不同城市的商务条件
- 3、 不同形态商业项目的招商进度排期
- 4、 招商团队组建与管理
- 5、 主力店的招商谈判要领
- 6、 服装业态的招商要领
- 7、 餐饮业态的招商要领
- 8、 其他主要商业业态的招商要领

### 四、购物中心经营 5 项基本功（3小时）

- 1、对经营现状的基本认知能力与工具（周报、月报、年报）
- 2、对目标客群偏好的定位能力与工具（调研报告与画像模拟）
- 3、对商户经营秩序的把控能力与工具（管理制度）
- 4、对业主核心价值观的引导能力与工具（年度策略）
- 5、对经营团队向心力的塑造能力与工具（考核体系）

### 五、购物中心营销企划四步骤 10 条真经（3小时）

- 1、营销企划之一心三核四大体系
- 2、PR 集客策略之脑洞大开
- 3、SP 促销策略之循环消费
- 4、MS 媒体策略之高效应用

5、空间美陈氛围营造

6、活动营销成功的 10 条绝密真经

## 六、商业地产经典案例解读（1 小时）

1、 成功案例：太古里

2、 烂尾盘活案例：深圳皇庭广场