

《商业地产项目定位、规划要点及招商策略》课程讲义

面向：1、商业地产开发企业中高层

2、商业地产规划设计、策划、招商从业人员

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前期定位、规划设计、招商等全程的操盘技巧。本课程对于新涉足商业地产开发及招商运营的企业，在理清开发思路，建立经营模式，提升实际操盘能力，规避开发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、 商业地产的现状(1小时)

- 1、 商业地产国内发展简史
- 2、 国内商业地产开发的失败原因

二、 商业地产的定位 (2小时)

- 1、 理解所在城市
- 2、 理解城市规划与商圈规划
- 3、 读懂土地
- 4、 理解项目三级商圈
- 5、 如何确定面积与业态组合

三、商业地产项目规划设计要点（3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

四、商业地产招商要务（4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

五、商业地产经典案例解读（2小时）

- 1、 成功案例：太古里+万达广场
- 2、 死盘复活案例：（略）

六、4+2商业地产开发运营模式解读（总结回顾）

七、规划设计及招商项目辅导（互动环节，4次）