

商业总特训营：

《商业项目的全面开业筹备与运营管理》课程讲义

面向：1、商管总经理、副总经理

2、商管公司中层干部、骨干员工

课程设置：2天13小时

授课模式：面授

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。本课程对于商业管理公司核心人员，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、中国商业地产的发展现状(1小时)

- 1、商业地产国内发展简史
- 2、商业管理失败原因

二、商业项目规划设计要点（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、 商业项目招商与筹开要务 (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
- 9、 筹开期物业工程管理要务
- 10、 筹开期营运企划工作要务
- 11、 如何编制商管公司预算

四、 商业项目经营 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、 商业项目营销企划四步骤 10 条真经 (2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、商业项目经营调改实施方法（1小时）

- 1、 季度招商调整计划制定与落地
- 2、 主动调整方式方法
- 3、 商户清退风险防控技巧