

《疫情后商业项目的招商策略与突围技巧》课程讲义

- 一、 疫情后项目招商 6 条基本规律 (0.5 小时)
- 二、 商业项目招商周期划分与 4 大重点 (1 小时)
 - 1、 招商的三个阶段
 - 2、 招商团队组建与管理
 - 3、 招商节奏把控艺术
 - 4、 招商业态组合和品牌组合
 - 5、 招商道具设计与统一说辞
- 三、 不同业态招商布局策略与谈判技巧 (2 小时)
 - 1、 主力店招商失败原因与谈判技巧
 - 2、 餐饮业态布局策略与谈判技巧
 - 3、 服装业态布局策略与谈判技巧
 - 4、 配套业态布局策略与谈判技巧
 - 5、 娱乐体验业态布局策略与谈判技巧
- 四、 商业项目四种新型招商突破策略 (1.5 小时)
 - 1、 运营前置
 - 2、 车轮活动
 - 3、 创业大赛
 - 4、 短租承包
- 五、 深圳皇庭广场招商盘活案例解读 (1 小时)