

《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12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 (2.5 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 (2.5 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