

# 工业地产开发与招商

讲师：李豪

## 课程介绍：

重工业房地产、轻工业房地产、仓储房地产（物流地产）、贸易加工型房地产等，都是工业地产类型。在产业转移、中国产业技术的升级、国家推动重点工业园区建设以及住宅地产受到宏观政策调控等诸多因素的影响下，工业地产需求稳步上升，投资价值逐步显现，工业物业的租售价格稳步上扬。本课程就新形工业地产基础知识展开学习。

## 课程对象：

工业地产项目和企业高层管理人员、中高层管理，营销策划团队、销售团队、招商团队和经营管理团队

## 课程时间：2天

## 课程学习目标：

1. 认识和了解工业地产的功能、价值以及常见开发模式和经营方式；
2. 掌握工业地产的拿地模式与开发商模式；
3. 掌握产业地地产项目定位、规划和策划的特点，以及如何开展有效的产业研究和客户研究；
4. 重点掌握工业地产营销推广、销售、招商和经营的特点，以及成功的案例。

## 课程大纲

- 1 关于工业地产
  - 1.1 工业地产功能
  - 1.2 工业地产的类型
  - 1.3 工业地产四类开发模式
  - 1.4 成功工业地产特点分析
  - 1.5 工业地产的政策支持

## **1.6 工业地产与产业地产差异化**

### 1.6.1 开发模式的差异化

### 1.6.2 引入企业类型的差异化

### 1.6.3 经营模式的差异化

### 1.6.4 发展方向的差异化

### 1.6.5 物业类型的差异化

## **1.7 案例：华夏幸福基业的开发模式、联东 U 谷的开发模式**

## **2 工业地产拿地模式**

### **2.1 招拍持方式**

### **2.2 实体企业项目拿地**

### **2.3 城市更新方式**

### **2.4 资源置换**

### **2.5 园中园拿地**

## **2.6 案例：华夏幸福基业的拿地模式、中南建设拿地模式**

## **3 工业地产项目定位与客户分析**

### **3.1 项目整体发展思路与主题策划**

### **3.2 项目整体规划**

### **3.3 项目业态规划**

### **3.4 项目定位规划**

#### 3.4.1 产业与行业定位

#### 3.4.2 客户生产经营方式定位

#### 3.4.3 发展模式定位

#### 3.4.4 规模定位

#### 3.4.5 项目整体定位

### **3.5 项目物业布局与功能规划**

### **3.6 工业地产的客户定位与分析**

#### 3.6.1 客户行业定位

#### 3.6.2 客户经营规模定位

#### 3.6.3 客户经营方式定位

### 3.6.4 产业链上下游企业定位

## **3.7 案例：上海张江高科的规划与产业定位**

## 4 工业地产项目推广与招商

### **4.1 项目竞争格局与分析**

### **4.2 项目整体营销策略策划**

### **4.3 项目四个阶段的营销推广计划与实施**

### **4.4 项目营销工具与媒体计划选择**

### **4.5 针对不同客户的营销推广方案**

### **4.6 销售策划与实施**

### **4.7 工业地产招商策划**

#### 4.7.1 招商的整体策略

#### 4.7.2 三类客户的招商策略

#### 4.7.3 优惠与服务策略

#### 4.7.4 针对不同投资者的招商模式

#### 4.7.5 三类客户配比

### **4.8 案例：华夏幸福基业的招商模式、联东 U 谷的招商模式**