

《街区商业高效营销技巧培训》课程大纲

【课程收益】

- 1、树立正确的街区商业营销运营思维，会研判客户需求和行业趋势。
- 2、掌握街区商业运营、销售和招商技巧，加快项目去化。

【授课对象】

街区商业运营、销售和招商人员

【授课课时】

1天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲述
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 街区商业投资思维

一、如何构筑街区商业吸引力

- 1、洞悉街区商业生态圈四大关键要素
- 2、街区商业的两个平台思维
- 3、街区商业的五大端口思维

案例分享：标杆地产街区商业孵化谋略

二、如何找准街区商业突破口

- 1、街区商业“市场形势”的三个研判

2、街区商业“特色之路”的三条途径

3、街区商业“创新发展”的三个突破口

案例分享：掘金街区商业

三、街区商业业态发展趋势研判

1、近三年街区商业业态占比变化趋势

2、街区商业五大主力业态热门创新标签

3、街区商业业态发展趋势研判

4、街区商业指数品牌界定

分组讨论：2022年街区商业价值趋势研判

第二讲 街区商业运营思维

一、街区商业运营思维

1、小而精崛起，街区商业高光再现

2、精耕细作，街区商业运营五大法门

案例分享：标杆房企街区商业布局和运营策略分析

二、聚焦于生活品质提升

1、填补圈层生活场景空白

2、打造都市人群的精神连接地

3、落地理想生活愿景

案例分享：标杆企业商业街区项目运营解析

三、商业地产运营八大趋势

1、人口低生育时代不可逆转

2、年轻消费群体拉动“内需”国货品牌崛起

3、社交化、年轻化、智能化成为“银发经济”主要特征

- 4、二手经济兴起
- 5、低线城市成为商业增量市场的掘金地
- 6、社交型电商引领全新销售方式
- 7、人工智能重塑商业生态链
- 8、消费升级和消费降级的分庭抗礼

案例分享：“00”后消费行为解析

视频赏析：想有利润，商业地产必须掌握趋势

第三讲 街区商业销售技巧

一、投资型客户画像

- 1、客户选择产品的五个共同点
- 2、客户群体的六大谈资
- 3、四个方面创造客户的价值感
- 4、客户的十个职业领域

二、街区商业营销的正确思维

- 1、住宅和商铺销售的表象和实质是什么？
- 2、商铺的核心问题是什么？
- 3、商铺的核心价值在哪里？
- 4、商铺销售的基础是什么？

案例分享：物业公司就这样把商铺卖光了。

三、街区商业拓销一体化销售技巧

- 1、人脉营销模型构建
- 2、微信社群营销
- 3、圈层营销体系

4、投资客户复购和转介绍

课堂演练：投资顾问如何有效使用销售工具？

第四讲 街区商业招商实务

一、确立招商思维

1、招商核心规划理念

2、专属商业服务定制

3、打造独特街区文化

4、街区商业主力店选择

案例分享：商业街区招商规划理念和操盘实务

二、从招商到开业全流程操作实务

1、商业市场调研，为招商租金测算提供依据

2、租金价格测算，为招商落地奠定基础

3、战略资源整合，精准商家要求

4、明确项目定位，制定招商策略

案例分享：招商总招商工作经验分享

三、街区商业高效招商五大步骤

1、专业招商团队组建，招商人员分类考核

2、明确招商对象，甄选招商目标

3、设定招商条件，明确内容

4、招商谈判签约，质量优先于数量

5、商装组织、指导与管理

案例分享：标杆企业招商客户资源开发和筛选技巧

课程回顾和总结