

《商业地产营销思维和成交技巧》课程大纲

【课程收益】

- 1、理解商业地产营销思维，清晰了解商业地产完成销售的策略。
- 2、准确研判商业地产投资客户的需求和产品营销的方向。
- 3、了解集中式商业、社区商业、商业写字楼和公寓及街区商业的招商、租赁、运营、营销思维和技巧，提升项目去化效率。

【授课对象】

商业地产项目策划总、营销总、销售经理和一线投资顾问

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲授
- 2、案例分享
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

第一讲 商业地产营销思维

一、商业思维

- 1、商业的本质是什么？
- 2、商业的起点是什么？
- 3、商业的终点是什么？

二、商业模式

- 1、商业模式是什么？
- 2、商业模式的评判标准是什么？
- 3、如何设计一个有效的商业模式？

三、商业地产营销周期及对策

- 1、竞争初期的核心竞争力和营销策略
- 2、竞争中期的核心竞争力和营销策略
- 3、竞争后期的核心竞争力和营销策略

案例分享：构建商业项目营销思维

第二讲 商业投资客户分析

一、客户洞察

- 1、目标客户是谁？
- 2、如何满足客户多深层的需求？
- 3、如何理解商业投资客户拓展逻辑？

二、高净值客户营销思维

- 1、高净值客户选择产品的五个共同点
- 2、高净值客群的六大谈资
- 3、高净值客户价值认同的四个维度
- 4、高净值客户十大拓客通路

三、商业地产产品营销方向

- 1、商业地产产品本质
- 2、商业地产产品营销套路
- 3、商业地产产品营销核心竞争力

第三讲 商业地产营销逻辑

一、商业地产投资价值分析

- 1、如何正确认知商业地产？
- 2、商业地产的价值如何体现？
- 3、商业地产项目的核心问题是什么？
- 4、如何解析商业项目能量？
- 5、商业地产运营的两个关键点是什么？
- 6、如何理解商业地产项目的“招商”和“招租”？

二、商业地产投资客户分析

- 1、投资客户是谁？他们在哪里？
- 2、你如何准确定位投资客户来源？
- 3、销售过程沟通什么问题能让意向客户感兴趣？
- 4、投资客户需要的是什么？
- 5、客户投资商业地产的必备条件是什么？

三、投资客户分布研判

- 1、客户地图的作用
- 2、客户分布图的编制
- 3、客户地图编制思路
- 4、客户地图编制原则
- 5、客户清单绘制及客户拓展目标分解

四、商业地产人脉营销模型构建

- 1、设定具体的拓客目标
- 2、将人脉进行分类管理

- 3、扩大人脉版图
- 4、建立人脉关系
- 5、赢得更多的推荐

第四讲 社区商业销售技巧提升训练

一、提升社区商铺经营收益价值的话术提炼

- 1、疫情时期，社区商铺的盈利状况优于其他商业业态
- 2、社区商铺流量固定且精准，便于捕获客户，营造社群
- 3、社区商铺可以打造成链接线上线下消费的平台

二、社区商铺发展前景的话术提炼

- 1、社区商铺保障业主生活需求的业态服务能力
- 2、社区商铺数字化经营既满足业主消费，又提升商铺溢价
- 3、从经营业户视角统一规划、管理和运营社区商铺

案例分享：标杆房企社区商铺设计、营销经验萃取

三、社区商业市场发展趋势的话术提炼

- 1、社区商业市场空间巨大
- 2、传统商业竞争加剧，社区商业市场潜力更大
- 3、客户生活方式转变，就近消费促使社区商业价值凸显
- 4、各地持续推出支持社区商业发展的政策

案例分享：标杆房企社区商业的促销手法

四、客户投资社区商铺的理由

- 1、房地产调控背景下，社区商铺不限购
- 2、当前房地产市场投资收益上，社区商铺租金回报率高于住宅
- 3、第三产业占比增大，社区商铺有较大的投资价值

第五讲 商写公寓销售与租赁技巧

一、微信开发客户的正确思路

- 1、微信拓客的核心是什么？
- 2、怎样才能对客户产生持续的吸引？
- 3、微信拓客时，如何让客户主动加你？
- 4、利用微信开发客户的正确动作是什么？
- 5、如何在朋友圈建立个人名片？

二、圈层营销

- 1、圈层营销的三个明显特征
- 2、圈层营销的四个步骤
- 3、圈层营销的前提
- 4、圈层营销的七大技巧

三、客户转介绍

- 1、客户转介绍的前提是什么？
- 2、客户转介绍的本质是什么？
- 3、客户转介绍的动机是什么？
- 4、为什么客户转介绍的效果不佳？
- 5、客户转介绍成交率高的核心原因是什么？
- 6、客户转介绍应该怎么做？

案例分享：商业写字楼和公寓决策客户如何拓展？

第六讲 商业街区招商运营

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

四、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、设定招生条件，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