

# 《办公楼全流程策划定位》课程大纲

## 【课程收益】

- 1、掌握办公楼项目策划定位流程，经由市场分析精准评估项目投资前景。
- 2、准确锁定办公楼项目客群，把握疫情后办公楼市场的发展趋势。

## 【授课对象】

办公楼营销策划人员

## 【授课课时】

1~2天（6小时/天）

## 【授课方式】

- 1、理论探讨
- 2、案例分享
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练

## 【课程大纲】

### 第一讲 可行性研究流程

#### 一、背景分析及概况

- 1、项目所在区域发展
- 2、投资人及投资缘由
- 3、投资的必要性
- 4、宗地位置及周边现状
- 5、规划条件及控制要点

#### 二、市场分析及拟定位方案

- 1、宏观环境分析
- 2、办公楼项目市场分析
- 3、板块市场分析
- 4、项目拟定位方案

### 三、项目开发方案

- 1、规划设计分析
- 2、产品规划建议
- 3、市场营销推广方案

### 四、投资估算

- 1、分项成本估算
- 2、租售收入估算
- 3、利润预算

### 五、不确定性风析

- 1、盈亏平衡分析
- 2、敏感性分析
- 3、风险分析及防控预案

### 六、可行性研究结论及建议

- 1、可行性研究结论
- 2、其他建议

案例分享：一份完整的办公楼项目投资报告都包括哪些内容？

## 第二讲 市场调研分析

### 一、市场分析与研判

- 1、市场调研分析的三类数据

- 2、市场分析的五个目的
- 3、市场需求分析的三个着眼点
- 4、市场供给分析的六大竞争要素
- 5、市场分析要回答的四个方面的问题

## 二、宏观市场环境调研分析

- 1、宏观经济数据收集的四个主要渠道
- 2、总量指标、结构指标、水平指标的内容和用途
- 3、宏观市场分析核心信息的内容和用途
- 4、经济指标和三产结构指标数据所反映的市场现状

## 三、行业市场行情分析

- 1、市场行情数据分析的两条主线
- 2、市场行情分析的五类数据
- 3、行业市场分析的五个指标
- 4、市场供给分析的六项内容
- 5、市场需求分析的五个要点

## 四、项目市场分析

- 1、自身资源条件分析
- 2、竞争对手分析
- 3、目标客户分析

分组讨论：结合宏观经济和行业信息做项目市场分析

案例分享：办公空间本质

## 第三讲 项目定位关注要素

### 一、目标客群定位

- 1、办公位置及偏好
- 2、理想的办公面积
- 3、理想的建筑形态
- 4、期望的办公层数
- 5、办公场所使用意愿

## 二、市场定位

- 1、物业服务偏好
- 2、办公楼开放时间
- 3、办公楼租赁情况
- 4、办公楼印象

## 三、办公楼配套设施

- 1、空调运行状况
- 2、车辆停放需求
- 3、公共会议设施
- 4、商务中心
- 5、餐饮设施
- 6、会所设施

## 四、租售价格

- 1、扩租条件
- 2、复购条件

## 五、层高和标准层面积

- 1、办公楼层高
- 2、办公楼标准层建筑面积

## 六、市政配套设施

### 1、酒店设施

### 2、服务式公寓设施

案例分享：写字楼市场的免“疫”力

课堂演练：办公楼项目定位的六个陷阱

## 课程回顾和总结