

# 《城市综合体定位、招商销售与经营全程解密》课程讲义

**面向：**公司中高层

(听课者需具有房地产相关从业经验)

**课程设置：**2天 13小时

**授课模式：**面授+听课者实际案例辅导

**课程概要：**通过2天的学习，可以了解到万达、华润、华侨城等国内主流的商业综合体开发企业的运作模式，并系统学习商业综合体从前期拿地到规划设计、招商销售、经营管理等全过程的操盘技巧。本课程对于新涉足商业地产的企业，在理清商业综合体开发思路，建立管理体系与运作模式，规避开发风险等方面具有非常重要的借鉴意义。

**讲义大纲：**

## 一、 商业地产与综合体的定义(1小时)

- 1、 商业地产（概念、分类、举例）
- 2、 城市综合体（概念、分类、举例）
- 3、 购物中心（概念、分类、举例）

## 二、 城市综合体的定位（3小时）

- 1、 物态组合与城市角色定位
  - 城市经济发展与城市商业的关系
  - 读懂城市规划与商圈规划

- 地块先天性因素对商业规划的限制
- 2、 消费力市场决定商业部分产品定位
  - 城市商圈研究方法
  - 项目商圈研究方法
  - 读懂竞争对手
- 3、 不同资金状况下的开发节奏与租售安排
  - 大型外来强势企业
  - 本土强势企业
  - 中小型外来企业
- 4、 规划方案实例分析 (互动环节)

### 三、 商业部分的开发全程要务 (6小时)

- 1、 前期 1—拿地阶段要务
  - 最佳介入时机
  - 提升谈判能力的若干方法
  - 打破竞争对手的方案选择
- 2、 前期 2—规划设计阶段要务
  - 解读规划设计参数
  - 国内外优秀商业平面规划案例
  - 打造最合适企业的物态组合
  - 动线规划选择
  - 不同主力店的物业条件
- 3、 中期 1—施工阶段要务

- 最优化的施工节点安排
- 后期运营与前期施工的有效对接
- 大商业工程施工要点
- 大商业内装要点
- 开业筹备期的工程要点
- 4、 中期 2—销售阶段要务
  - 合理确定租售规划
  - 销售策略
  - 定价策略
  - 返租销售的注意点
- 5、 中期 3—招商阶段要务
  - 购物中心招商的 8 项原则
  - 购物中心招商的团队组建
  - 购物中心招商的业态规划
  - 商户二次装修管控要点
- 6、 后期 1—开业筹备期要务
  - 工程收口
  - 装修收口
  - 营运筹备
  - 团队组建
- 7、 后期 2—商业运营期要务
  - 三角模型奠定经营基础

——招商调整

——营销企划

——多种经营

——现场秩序管控

8、 商业地产 4+2 体系总结

#### 四、 经典案例解读 (2 小时)

1、 成功案例：大悦城或万达广场

2、 失败案例：(略)

3、 死盘复活案例：(略)

4、 中后期项目实例探讨 (互动环节)