

写字楼招商策略与招商运营

讲师：李豪

课程简介：写字楼招商并非是简单的租金加物业服务，而是一套有效的项目包装、经营管理、项目定位、市场定位的策略。本课程就如何写字楼项目通过有效项目招商策略、项目包装以及招商有效实施，达到项目成功招商和盈利的目的。

课程时间：1天

课程对象：写字楼项目开发企业中、高管，销售、招商和物业员工

课程收益：

- 1、学习和掌握通过对周边项目的研究，以及项目经营模式定位和优势发觉和打造，形成写字楼的优势与亮点，以达到成功招商的第一步；
- 2、重点学习写字楼项目有效招商的营销推广模式、渠道和计划；
- 3、学习和掌握写字楼项目成功招商具体的途径、方式和技巧等。

课程大纲：

- 1 项目招商定位
 - 1.1 城市与区域写字楼物业环境研究
 - 1.2 周边写字楼项目经营模式与租赁研究
 - 1.3 项目盈利模式研究
 - 1.4 项目经营模式定位
 - 1.5 项目租赁模式定位与租金设计
 - 1.6 项目优势发觉与优势打造
- 2 项目招商推广
 - 2.1 项目目标客户定位

- 2.2 招商推广主题策划
- 2.3 推广媒体渠道选择和组合
- 2.4 阶段性推广设计
- 2.5 低成本营销推广方法
- 3 招商策划与规划
 - 3.1 招商策略设计
 - 3.1.1 招商策略的“养”、“引”、“储”、“收”、“涨”
 - 3.1.2 招商政策的“托”、“繁”、“回”
 - 3.1.3 利用当地商业等优惠政策成为项目招商政策与优势
 - 3.2 招商定位与招商计划制定
 - 3.3 阶段性招商策略
 - 3.4 租金体系设计
 - 3.5 大租户选定与价值评估
 - 3.6 大租户情报收集与公关
- 4 招商组织与管理
 - 4.1 招商宣传与推广策略
 - 4.2 客户定位与分析
 - 4.3 四类常规招商方式
 - 4.4 十四种有效招商渠道
 - 4.5 招商中三类客户管理
 - 4.6 招商全程服务