

商业房地产项目招商实操一本通



[商业房地产项目招商实操一本通_下载链接1](#)

著者:余源鹏 编

出版者:机械工业

出版时间:2010-9

装帧:

isbn:9787111312178

《商业房地产项目招商实操一本通》将理论与实际案例相结合，全面讲述了商业房地产

项目招商工作的内容。《商业房地产项目招商实操一本通》共分7章，分别介绍了商业房地产项目招商概述、商业房地产项目市场分析与产品规划建议、商业房地产项目招商总策略的制订、商业房地产项目招商队伍的组建与管理、商业房地产项目招商整合推广策划、商业房地产项目招商执行方案的制订、商业房地产项目招商合同范本大全。《商业房地产项目招商实操一本通》以实例形式向商业房地产开发企业和招商代理公司的业务人员介绍了实战可用的作业方案，是一本内容全面的商业房地产项目招商的指导书和参考范本，适合房地产开发公司、房地产顾问策划公司、房地产招商代理公司、商业房地产顾问公司、商业房地产项目经营管理公司和房地产广告公司的从业人士阅读参考。

作者简介:

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，本科毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，结业于中山大学企业管理（营销管理方向）研究生进修班。主要从事房地产营销策划、房地产实操研究、房地产实战图书编写，以及房地产实用知识、营销策划实操、售楼员和经纪人员职业培训等业务。主编出版了50本房地产和物业管理相关实操型专业书籍。

目录: 前言第1章 商业房地产项目招商概述 1.1 商业房地产项目的招商管理原则 1.2 商业房地产项目的招商技术要求 1.3 商业房地产项目的招商谈判 1.3.1 商业房地产项目招商谈判的特点 1.3.2 商业房地产项目招商谈判的原则 1.3.3 商业房地产项目招商谈判的商务礼仪 1.3.4 商业房地产项目招商谈判的常见障碍 1.3.5 商业房地产项目招商谈判的注意事项 1.3.6 商业房地产项目招商谈判的成功技巧 1.4 商业房地产项目的招商要诀第2章 商业房地产项目市场分析与产品规划建议 2.1 商业房地产项目市场分析 2.1.1 写字楼项目的市场分析 2.1.2 购物中心项目的市场分析 2.2 商业房地产项目客户群分析 2.2.1 商业街项目的客户群分析 2.2.2 专业市场项目的客户群分析 2.3 商业房地产项目自身分析 2.3.1 商业房地产项目自身情况分析 2.3.2 商业房地产项目周边配套分析 2.3.3 商业房地产项目SwOT分析 2.4 商业房地产项目定位分析 2.4.1 写字楼项目的定位分析 2.4.2 专业市场项目的定位分析 2.4.3 大型商场项目的定位分析 2.4.4 商业街项目的定位分析 2.4.5 其他商业房地产项目的定位分析 2.5 商业房地产项目产品规划建议 2.5.1 商业房地产项目产品规划修改建议 2.5.2 商业房地产项目业态规划建议第3章 商业房地产项目招商总策略的制订 3.1 商业房地产项目经营模式的确定 3.2 商业房地产项目租赁模式的确定 3.3 商业房地产项目招商时间节点确定 3.4 商业房地产项目招商工作计划的制订 3.5 商业房地产项目招商目的的确定 3.6 商业房地产项目招商目标的制订 3.7 商业房地产项目招商原则的制订 3.8 商业房地产项目招商渠道的确定 3.9 商业房地产项目招商流程的制订 3.10 商业房地产项目招商策略的制订 3.11 商业房地产项目各阶段招商重点的确定 3.12 商业房地产项目招商中存在问题的预测第4章 商业房地产项目招商队伍的组建与管理 4.1 商业房地产项目招商队伍的组建 4.1.1 商业房地产项目招商组织架构的建立 4.1.2 商业房地产项目招商人员岗位职责的制订 4.1.3 商业房地产项目招商人员的配置 4.2 商业房地产项目招商队伍的培训 4.2.1 商业房地产项目招商队伍培训内容的制订 4.2.2 商业房地产项目招商队伍培训课时的安排 4.3 商业房地产项目招商队伍的管理 4.3.1 商业房地产项目招商队伍考勤管理 4.3.2 商业房地产项目招商队伍日常工作管理 4.3.3 商业房地产项目招商队伍仪容仪表管理 4.3.4 商业房地产项目招商队伍仪态举止管理 4.3.5 商业房地产项目招商队伍培训管理 4.3.6 商业房地产项目招商合同管理 4.3.7 商业房地产项目招商市调管理 4.3.8 商业房地产项目招商出差管理 4.3.9 商业房地产项目招商费用管理 4.3.10 商业房地产项目招商客户归属与佣金分配管理 4.3.11 商业房地产项目招商保密管理 4.3.12 商业房地产项目招商人员辞职管理第5章 商业房地产项目招商整合推广策划 5.1 商业房地产项目营销策划 5.1.1 商业房地产项目营销目标的制订 5.1.2 商业房地产项目营销策略的制订 5.1.3

商业房地产项目营销思路的确定 5.2 商业房地产项目招商广告策划 5.2.1
商业房地产项目广告受众分析 5.2.2 商业房地产项目卖点提炼 5.2.3
商业房地产项目广告诉求点确定 5.2.4 商业房地产项目广告语创作 5.3
商业房地产项目招商广告文案撰写 5.3.1 大型商场招商手册范本 5.3.2
步行街项目招商手册范本 5.3.3 购物中心项目招商手册范本 5.3.4
健身中心项目招商手册范本 5.3.5 酒楼项目招商手册范本 5.3.6 管理规约范本 5.4
商业房地产项目招商媒介策划 5.4.1 商业房地产项目媒介分析 5.4.2
商业房地产项目媒介选择 5.4.3 商业房地产项目媒介投放计划的制订 5.5
商业房地产项目招商包装策划 5.5.1 商业房地产项目包装总纲的制订 5.5.2
商业房地产项目招商通路包装 5.5.3 商业房地产项目招商中心包装 5.5.4
商业房地产项目形象宣传包装 5.6 商业房地产项目招商活动策划 5.6.1
商业房地产项目研讨类活动策划 5.6.2 商业房地产项目宣讲类活动策划 5.6.3
商业房地产项目节点类活动策划 5.6.4 商业房地产项目比赛类活动策划 5.6.5
商业房地产项目联谊类活动策划 5.6.6 商业房地产项目日常经营活动策划 5.6.7
商业房地产项目其他活动策划 5.7 商业房地产项目招商推广策划 5.7.1
商业房地产项目推广目标的制订 5.7.2 商业房地产项目推广原则的制订 5.7.3
商业房地产项目推广主线的确定 5.7.4 商业房地产项目推广策略的制订 5.7.5
商业房地产项目各阶段推广计划的制订 5.7.6 商业房地产项目推广费用的估算第6章
商业房地产项目招商执行方案的制订 6.1 商业房地产项目招商前的准备 6.2
商业房地产项目招商对象的确定 6.2.1 商业房地产项目招商对象确定的考虑因素 6.2.2
商业房地产项目招商对象确定的原则 6.2.3 商业房地产项目招商对象的确定 6.3
商业房地产项目租金的确定 6.3.1 商业房地产项目影响租金的因素 6.3.2
商业房地产项目租金确定的原则 6.3.3 商业房地产项目租金定位 6.3.4
商业房地产项目租金确定 6.4 商业房地产项目招商优惠政策的制订 6.5
商业房地产项目各阶段招商执行计划的制订 6.6 商业房地产项目招商费用的估算 附录
全国部分知名连锁商家简介第7章 商业房地产项目招商合同范本大全 7.1
商业房地产项目招商代理合同范本 7.1.1 商业房地产项目招商代理合同范本一 7.1.2
商业房地产项目招商代理合同范本二 7.1.3 商业房地产项目招商代理合同范本三 7.2
商业房地产项目委托经营合同范本 7.2.1 商业房地产项目委托经营合同范本一 7.2.2
商业房地产项目委托经营合同范本二 7.3 商业房地产项目订租协议书范本 7.3.1
商业房地产项目租赁申请表范本 7.3.2 商业房地产项目合作经营订租协议书范本 7.3.3
商业房地产项目独自经营订租协议书范本 7.4 商业房地产项目租赁合同范本 7.4.1
商业房地产项目合作经营协议书范本 7.4.2 商业房地产项目租赁合同范本一(针对餐饮)
7.4.3 商业房地产项目租赁合同范本二(针对娱乐) 7.4.4
商业房地产项目租赁合同范本三(针对其他)
· · · · · · [\(收起\)](#)

[商业房地产项目招商实操一本通 下载链接1](#)

标签

商业

地产

商业地产求书

求书~

招商

购物中心

营销

生意

评论

[商业房地产项目招商实操一本通 下载链接1](#)

书评

[商业房地产项目招商实操一本通 下载链接1](#)