

商业地产策划的核心内容

产品名称	商业地产策划的核心内容
公司名称	安徽省飙马营销策划有限责任公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市政务区怀宁路天鹅湖广场2#写字楼1502室
联系电话	055162628190 17718167560

产品详情

商业地产策划的核心内容

如有意向请留言，以便我们联系您！>>飙马中国专注地产策划23年，携手60余年规划设计服务、大型国家甲级建筑设计院共同承接以下商业地产产业地产项目，提供策划、规划、建筑设计、招商销售、运营管理一条龙服务

项目

必须要系统考虑项目的商业定位、招商、经营，才能实现高水平的商业物业开发，达到预期的赢利目标。

。

商业地产价值链构造和策划，商业地产策划

是一种智慧的创造，它能在商业地产的开发活动中创造出新的价值。商业地产开发与住宅开发有着本质的不同，但是，当前许多商业地产的发展商却在用住宅的开发思路和模式来开发商业地产，而现实中，商业地产的开发者只看到了这个营销链中的

“发展商”、“投资者

”这两个元素，把商业地产开发当成了简单的商铺销售工作，从而为商业地产的后期经营埋下了深重的隐患。

商业地产建筑策划。规划设计决定商业项目的存亡。多数商业地产的开发商在开发之初，根本就没有考虑过“做什么”的问题，他们多数先把项目盖起来，最后到了商业定位的时候问题就出现了，要么就是结构不合理，要么就是布局不规范，从而导致招商异常困难，往往出现“理想的商家不愿进，进驻的商家不理想”的结果。这直接导致了大面积的商业地产空置，损害了开发商及投资者的利益。其实，商业地产是一个非常专业的课题，它不仅需要专业的规划、设计、市场调查、立项定位，还需要专业的代理机构来营销策划、推广，专业的经营管理做后期服务。

商业地产技术策划。创建性、系统性、完整性、可导入性，更重要的是可以执行才是策划的本质，它能改变项目，产品的形象市场地位，解决或排除某些商业地产开发过程中某些阻碍和难题。

商业地产营销推广策划。同样是做平台，住宅地产做的是居住的平台，而商业地产做的是商业的平台，交易的平台。商业地产的运营模式，不仅要把握商业运行规律，还要对各种资源进行有效整合。

商业地产招商策划。招商的成败关系到项目是否可以顺利开业，优质的主力商户是商场长久发展的中流砥柱。我们认为一个商业项目的真正成功是商场日后持续经营的长久旺盛，而统一招商就是为以后经营的畅旺奠定坚实的基石

商业地产策划活动没有公式（否则就不是策划了），但有以下几条策划的规律是需要掌握的。一是价值

发现，就是要在商业地产的价值挖掘方面要独具慧眼，找出别人没有看到的价值；二是以理服人，商业地产不相信煽情。商业地产是投资性物业，是固化的资本，投资者比消费者理性，过分热炒概念是没有作用的，有用的是完美演绎盈利模式，合理推导要符合商业逻辑，这才是商铺市场乐于接受的引导；三是以品牌策划的手法去策划商业地产；商业地产开发的过程就是这个项目商业品牌树立的过程，有了市场广泛的认可，商业就会繁荣，商业繁荣的结果就是这个商业物业升值或价值兑现快捷。