

<<商业地产掘金术（上下）>>

图书基本信息

书名：<<商业地产掘金术（上下）>>

13位ISBN编号：9787561137987

10位ISBN编号：7561137982

出版时间：2007-1

出版时间：辽宁大连理工大学

作者：程杰元

页数：全2册

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商业地产掘金术（上下）>>

内容概要

投资者怎样从商业地产里掘金？

商业物业的价值在于经营，经营者须通过经营创造高于价格的价值。

商业项目经营的核心要点是系统考虑项目的商业定位、招商、经营，实现高水平物业开发，达到预期的赢利目标。

本书从三个决定性方面阐述商业地产掘金之道：投资开发——前瞻性开发投资战略要点全程策划——专业的商业地产策划技巧；招商运营——丰富的商业管理实战经验。

本书附加20个经典成败个案，成败案例——商业地产策划活动没有公式，从别人的成败里吸取经验，降低试错成本。

<<商业地产掘金术(上下)>>

书籍目录

| | | | | | |
|-----------------------|--------------------------------|---------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| 上册 第一部分 基础知识 | 商业地产开发的四个必备知识点 | 一、知识点1：商业地产的基本概念与分类 | 二、知识点2：商业地产开发九种业态形式 | 三、知识点3：实施项目开发的十九步标准流程 | 四、知识点4：总结中国商业地产的三大发展趋势 |
| 第二部分 四大难题 | 困扰商业地产开发的四大难题及解决方案 | 一、商业地产开发中的四大难题 | 二、解决商业地产项目开发难题的十个关键点 | 三、商业地产成功开发的三大核心理念 | 第三部分 前期调研 |
| 商业成功开发的保障——充分的市场调研 | 一、了解商业地产市场调查的四种分类 | 二、做好市场调查的前期准备 | 三、熟悉市场调查的九个常用专业名词 | 四、把握调查结果反映的主要内容 | 五、选择适用的市调方式方法 |
| 前期调研案例 | 案例一：武汉铜锣湾广场市场调研报告 | 案例二：北京41号地商业项目工作计划书 | 案例三：上海紫光创意产业园项目可行性分析报告 | 第四部分 精确选址 | 商业地产的制胜前提——具有商业眼光的精确选址 |
| 一、选址是商业地产的核心竞争力 | 二、商业设施精确选址的四大要素 | 三、成功商业选址必须遵守的5A法则 | 四、把握商场选址的运作程序与策略 | 五、精确选址的决策依据——商圈调查与分析 | 精确选址经典案例 |
| 案例一：家乐福大卖场设计及选址标准 | 案例二：沃尔玛对选址的要求 | 案例三：7-11便利店选址策略 | 案例四：天津市中山路的商业现状和商圈分析 | 第五部分 财务分析 | 商业房地产开发决策——项目投资与财务分析 |
| 一、把握商业投资决策的八条宏观要素 | 二、运用商业地产投资决策的SWOT分析法 | 三、认识商业地产投资项目财务分析 | 四、编制项目财务分析基本报表 | 五、用财务指标分析开发可行性 | 财务分析经典案例 |
| 案例一：南京国际商城项目投资价值分析报告 | 案例二：广州市某商业大厦项目财务分析报告 | 第六部分 商业定位 | 商业地产开发的核心因素——精准的商业定位 | 一、目标市场定位——准确 | 二、目标客户群定位——全面 |
| 三、项目经营定位——实行差异化原则 | 四、项目经营规模定位必须适应商圈消费情况 | 五、项目形象定位——保持统一 | 商业定位经典案例 | 案例一：日东商业广场项目定位及商场规划报告 | 案例二：江南商城项目业态定位报告下册 |
| 第七部分 规划设计 | 赢得经营业主的关键——成功商业规划 | 一、规划也能决定商业地产的成败 | 二、国内商业地产规划设计目前常见的三大问题 | 三、清醒地认识规划的尺度 | 四、商业经营规划先与建筑格局规划 |
| 五、做好商业地产的系统规划 | 六、实施商业项目整体业态规划 | 七、合理分割商业户型 | 规划设计经典案例 | 案例一：天河城业态规划组合 | 案例二：煌华国贸中心商业规划建议报告 |
| 案例三：文殊坊业态规划调整方案 | 案例四：烟台阳光国际购物中心项目业态定位 | 第八部分 成功招商 | 商业地产开发的关键步骤——成功招商的八大重点环节 | 一、熟知开展商业地产招商的十条原则 | 二、充分认识招商工作是商业战略实践的发动机 |
| 三、成功实现主力店招商是项目整体成功的关键 | 四、合理确定主力店与经营散户之间的关系 | 五、完成理想的商业业态经营区域划分 | 六、确定最适当的商业项目租金 | 七、打造有效的商业地产招商团队 | 八、有效避免商业地产招商的八大常见错误 |
| 成功招商经典案例 | 案例一：水木年华招商返租销售操作大纲与计划 | 案例二：哈客来数码广场招商推广策划案 | 案例三：上海飞洲国际广场项目招商策划全案 | 案例四：筑境风情商业街招商策划案 | 第九部分 经营管理 |
| 成功要有长跑的准备——统一的精细化经营管理 | 一、统一运营 | 管理是项目持续经营的关键 | 二、商业地产统一运营管理的五大内容 | 三、商业项目不同运营阶段经营管理要点 | 四、商业地产项目经营管理执行 |
| 五、成功实现商场开业 | 六、如何缩短开业后的冷场期 | 七、购物中心的租户调整策略 | 八、商业项目的物业管理 | 经营管理经典案例 | 案例一：龙腾正佳恐龙化石展——六个第一创亚洲之最 |
| 案例二：上海徐家汇商业文化主题系列活动策划 | 案例三：大连金马振富商业城主题活动策划案——让成批的人富起来 | 第十部分 经典案例 | 典型商业地产项目成败案例 | 案例1 广州正佳广场项目全程策划 | 案例2 佛山三水商业城全程策划 |
| 案例3 广州中华广场项目全程策划 | 案例4 反思铜锣湾现象 | 案例5 重庆渝海地王广场项目的启示 | | | |

<<商业地产掘金术（上下）>>

<<商业地产掘金术（上下）>>

编辑推荐

本书内容丰富，图文并茂！
本书附光盘2张。

<<商业地产掘金术（上下）>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>