

<<招商定输赢>>

图书基本信息

书名：<<招商定输赢>>

13位ISBN编号：9787112128990

10位ISBN编号：7112128994

出版时间：2011-2

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：蒋B，姜新国 编著

页数：221

字数：290000

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>

<<招商定输赢>>

内容概要

招商难已经成为商业地产开发的一大瓶颈，在实际操作中能参考的资料少之又少，招商人员缺乏专业有效的指导。

蒋珺和姜新国编著的《招商定输赢》集20年的从业经验和专业研究的成果，从招商条件分析，顺延招商策略、方案、组织、实施的逻辑，细致写来，环环相扣，具有很强的实战性。

《招商定输赢》全书共分五篇，第一篇为招商工作的原理；第二篇为招商业务研究；第三篇为招商的筹备工作；第四篇为招商行动；第五篇为招商活动参考文件样本。

书中观点、方法、工具、引用实战的范例、实用的商业企业名录一应俱全，对从事房地产、商业地产、商业行业人士均有很强的参考和实用价值，是招商人员的必读必备书目，也可作为商业地产行业的专业教材。

<<招商定输赢>>

作者简介

蒋珺，实战型商业地产专家，上海知名商业地产服务机构——上海在行置业投资咨询有限公司创始人，是国内从事商业地产最早、最久的专业人士之一，主持或参与了青浦奥特莱斯、上海南站、世博村·艺萃馆等数十个大型项目的招商、策划工作，还在高等院校、“第一地产”电视节目中传授商业地产知识。

在长期的实战中，创造了策划的“以招论定”、招商的“商机招商”、“七差理论”的实战方法，为中国商业地产运作体系成型作出了贡献。

姜新国，中国商业地产理论主要奠基人之一、全国著名商业地产专家，中国第一部商业地产专著作者，在清华大学、北京大学、中国人民大学、复旦大学、浙江大学、厦门大学等名校讲授商业地产，上海在行置业投资咨询有限公司首席策划师，全国工商联地产商会清华分会的商业地产主任委员。

从事房地产近20年，谙熟商业地产的策划和规划、开发、营销、招商全程技术，著有《商铺投资》、《商铺韬略》、《商业地产开发经营和管理》（清华大学房地产总裁班重点教材），主持或参与了“世博轴”、“南站地下商业空间”、“万科”项目等近百个项目的策划、规划、招商和开发运营工作。

<<招商定输赢>>

书籍目录

第一篇招商工作的原理

第二篇招商业务研究

第三篇招商的筹备工作

第四篇招商行动

第五篇招商活动参考文件样本

附录1一些商业业态选址要求

附录2商店建筑设计规范(征求意见稿)

附录3部分重要商业企业名录

<<招商定输赢>>

章节摘录

图1-1是商业地产的开发流程。

这个流程设计的基本理念是“经营实心化，资产优质化”。

它更加注重整个项目的基础性研究，包括消费市场、消费对象，及相应的商业的研究，为整个项目长期发展、稳定、增值寻找到基础条件。

资产优质、增值是这种流程设计的核心。

开发流程包括以下几方面的关键内容：（1）在项目条件判析中，“消费资源”和“投资回报要求”是考察、开发商业物业的基本点。

消费资源的有无及多少，决定了项目可行与否以及项目开发规模的大小。

在此基础上，用投资回报要求这个尺度去衡量上述消费资源规模所派生出来的商业地块的价值，并对实际消费资源、规划条件、今后可开发的物业类型和规模进行价值评估。

（2）业态定位是这个开发流程中的重大决策节点。

业态定位意味着项目今后的商业利润来源和租金产出能力。

通常情况下，业态定位决定项目的开发和盈利模式及收益高低，所以说业态定位实际也是项目的方向性定位，并具体通过商业规划和建筑设计反映定位的实际建筑情况。

在这个重大节点中，需要作一次前期的收益初步估算。

（3）商业适应和建筑要求是建筑规划设计的导向性依据。

它反映了商业对空间、交通组织、配套条件等实实在在的要求，并根据业态定位所需要的商业文化进行策划。

而建筑形态、立面、景观、灯光等要素也是这种商业文化具体的外在表现。

（4）在商业规划通过建筑设计形成具体的图纸和量化以后，参与设计方案论证与确定，参与扩初图纸审定与修改，提高建筑设计与使用高度和谐，项目须进行投入产出分析。

这种分析须建立在比较清晰的商业经营、物业经营的模式之上。

在市场条件下，结合投资成本、租金定价、回收周期等因素，对项目进行初步效益评价，从而形成比较接近真实的判断，最终形成项目开发决策。

（5）通过第一次经济效益预测以后，项目进入正式实施阶段，除了施工建设之外，招商实施和商业运营管理是这一阶段最主要工作。

招商工作成绩——形成比较清晰的收益标的数；运营工作建立——匡算出今后需要支付的运营成本；收益预算——计算出项目的税前利润。

<<招商定输赢>>

媒体关注与评论

一本从房企、商界高层，到实战在第一线的营销案场经理、招商人员人人必看的商业地产专业教科书，既有招商技术的精髓，又有老到实操的经验，商界精英、房地产专业人士、商业物业投资机构不可不备。

——原上海华联股份总经理，上海青浦百联奥特莱斯董事长 陈恂尧 商业房地产之热，需要有理性思索之冷辅之。

本书就是属于这样的努力之一，值得一读。

——零点研究咨询集团董事长，零点商业地产研究院院长 袁岳

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>