

室外步行街招商工作经验分享

商管总部综管中心 —王道林

2015年3月7日

前言



室外步行街是万达广场重要组成部分之一，其商铺的销售直接关系到万达广场的建设，同时其经营的好坏，将对万达的品牌形象造成一定的影响，且直接影响到集团新项目的发展。集团领导对室外街招商工作高度重视，每月组织召开招商专题会议。

目 录

一、工作思路

二、流程及要点

三、招商规律

四、招商模式

一、工作思路




将室外步行街作为一个 **独立的商业项目** 来操作

一、工作思路

将室外步行街作为一个 **独立的商业项目** 来操作

前期筹备
业主沟通



一、工作思路

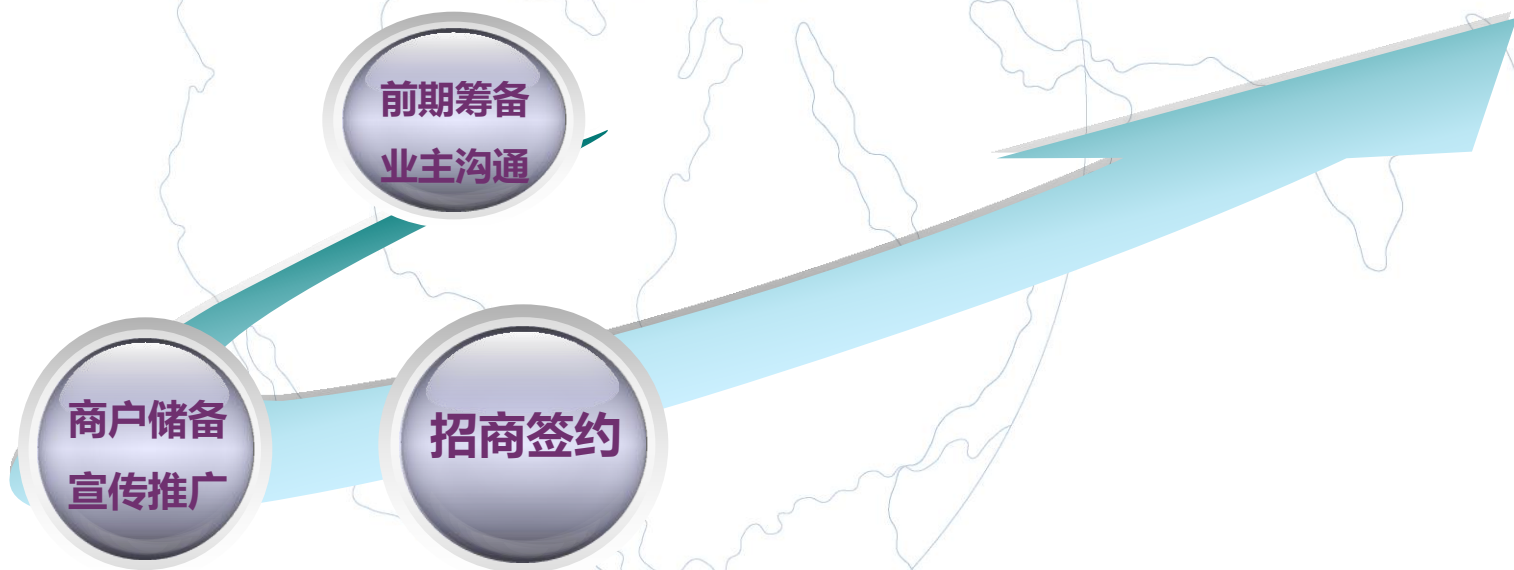
将室外步行街作为一个 **独立的商业项目** 来操作

前期筹备
业主沟通

商户储备
宣传推广

一、工作思路

将室外步行街作为一个 **独立的商业项目** 来操作



一、工作思路

将室外步行街作为一个 **独立的商业项目** 来操作



一、工作思路

将室外步行街作为一个 **独立的商业项目** 来操作



二、流程及要点

流程 1 一入伙前6个月需准备的工作



二、流程及要点

流程 1 一入伙前6个月需准备的工作

团队组建：

- 1、成立租赁服务部，经理到岗
- 2、制定租赁服务部人员编制
- 3、确定服务式招商范围

6个月

5个月

4个月

3个月

2个月

1个月

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/697145025051006100>