

最新商业地产活动策划兼职(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

商业地产活动策划兼职篇一

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能起作用，风险企业家应做到以下几点：

1、关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

2、敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产

品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3、了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4、表明行动的方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。商业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5、展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然后再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6、出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

1、计划摘要

计划摘要列在商业计划书的最前面，它是浓缩了的商业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的商业计划书。最后，还要介绍一下风险企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需二页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2、产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是商业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是搭槐收当，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3、人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在商业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分商业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在商业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。

风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。风险企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5、营销策略

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6、制造计划

商业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，风险企业家应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他

问题。

7、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

可以这样说，一份商业计划书概括地提出了在筹资过程中风险企业家需做的事情，而财务规划则是对商业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划？是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和商业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

- (1) 产品在每一个期间的发出量有多大？
- (2) 什么时候开始产品线扩张？
- (3) 每件产品的生产费用是多少？
- (4) 每件产品的定价是多少？
- (5) 使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？
- (6) 需要雇佣那几种类型的人？
- (7) 雇佣何时开始，工资预算是多少？等等。

在商业计划书写完之后，风险企业家最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

- 1、你的商业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。
- 2、你的商业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。
- 3、你的商业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。
- 4、你的商业计划书是否容易被投资者所领会。商业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
- 5、你的商业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司商业计划书的封面，投资者首先会看它。

为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6、你的商业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7、你的商业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

商业地产活动策划兼职篇二

20xx年5月1日

xx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xx的社会知名度和美誉度，体现xx的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xx开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在xx售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1)彩旗（彩条）

2)在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3)气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1)军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2)腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3)舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xx美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣

传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

4、筹备工作：

1) 拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前准备好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

11：00客户签约，开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xx开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

商业地产活动策划兼职篇三

10月地产销售传统旺季来临，所谓金九银十。本阶段活动把握市场机会，利用活动邀约老客户返场参加，提升现场人气的同事促进老带新；配合周末活动，与客户进行情感沟通，增强客户与项目粘性；通过暖场活动，延长客户现场逗留时间。

金秋筑梦，不忘初心——xx10月爱相随

20xx年10月1日-7日；

xx营销中心；

xx新老客户；

1) 儿童嘉年华

适合项目：入住小区，认筹客户较多，有小孩的家庭，足够大的场地，项目周边人群较多。

2) 梦幻拉斯维加斯

活动内容：拉斯维加斯主要是经过赌博才赢取足够多的积分，来兑换礼品，顾客通过进行赌博赢取来的筹码（积分）来竞拍礼品，也可以兑换相应积分的礼品，活动期间设置2到3次用积分竞拍，积分可自由兑换礼品。如在十一期间，可设置终极竞拍大奖，放到最后一天进行竞拍，前几天顾客可积攒积分，在最后一天统一引爆。（一般礼品建议100到400元，终极竞拍礼品建议1000-5000元）

现场配备：1个德州扑克，1个大小点，1个大轮盘。荷官3名，及相对应的凳子。

适合项目：出入方便，商业和住宅，年轻人群，自由人士。

3) 浪漫写真，爱意无限

活动内容：现场特别举行写真，婚纱，全家福等各种写真拍照活动，让顾客可进行参加，到访客户都可以参加摄影写真的拍摄，现场为客户拍照，精修5张底片，并赠送一个7寸相框，可以让业主们通过微信分享点赞来赢取礼品，现场拍摄的照片因需要精修，所以需要在活动节后一个星期左右才能给甲方。（礼品建议，相框，照片墙，）

现场配备：1名摄影师，1名化妆师，1名助理，1台灯光，1个遮阳板，服装若干。

适合项目：样板间小区，园林小区。

4) 十一大讲堂

活动内容：十一期间，现场特别举办讲座，可讲座内容建议以房屋为主，可举办欧式装修讲座，中式装修，装修风水，装修材料，装修设计装饰，装修常识（主要讲与如何充分利用房屋面积），装修禁忌（高层，别墅，洋房，）等房屋装修类话题，让客户可以来聆听。增加到访人数及停留时间长。现场配备diy活动或者冷餐，礼品等，让客户不光光可听讲座，而且还有礼品拿。活动时间建议半天2到3小时左右。

现场配备：1套音响，1名讲座师，1台电脑，1套投影仪，凳子若干，搭配diy活动或者礼品。

适合项目：认筹或以交房，修养客户，自由客户。出入方便

5) 体验异国风情(异国美食)

活动内容：舌尖上的美味节目很收大家欢迎，所根据项目人群特别举办舌尖上的美味，主要以全球个国家有名的小吃美味等美食为主题，邀约客户前来品鉴。增加前来到访客户量，增加客户现场的逗留时间。现场建议配备diy活动或冷餐，礼品等。活动配备：各国美食软干，适合项目：中端或高端项目。

6) 创意生活，心灵手巧

活动内容：现场设置7个diy暖场活动，每天一个diy活动，及搭配冷餐，现场间断性举办抽奖活动，增加客户到访，让客户现场停留时间较长□diy活动可举办diy韩国泡菜，插花，绿植，微景观，彩绘阳光罐，葡萄酒酿制，纽扣画等新颖一点的暖场活动项目。

活动配备：7天活动物料，冷餐物料，2名指导老师，1名冷餐师，1名服务员，桌椅软干。

适合项目：住宅，中端项目，交通方便项目。

7) 疯狂飙车

活动内容：主题可以xx首届赛车比赛现场搭建跑道，选取专业遥控赛车，让前来到访客户可参与比赛，3-5人可进行比赛，来赢取排名，最终进行比赛赢取大奖。比赛可以以天进行比赛选取冠军，最后一天可让前几天的冠军统一进行比赛来赢取首届冠军，（礼品可建议选取一些比较有名的遥控赛车作为奖品）然后选取可选择一：四驱赛车比赛，特点自由性比较大，体验感比较强。缺点看起来跑道不是很专业。选择二：卡雷欧赛车比较，卡雷欧赛车是一种类似于磁悬浮类的赛车和跑道，必须专用的赛车和专用的跑道，特点是品牌比较大，全球有无数家分店，缺点自由性太小，没有可发挥空间。

活动配备：赛车若干，跑道一套，其他软干

适合项目：年轻人，有小孩的人，交通方便，有足够面积。

商业地产活动策划兼职篇四

一、企业公关宣传目标

1. 营造鲜明、独特、良好的企业形象，增强大众印象。
2. 树立准确、有效、超凡的诉求理念，实现占位意图。

二、创意表现策略

开展本次活动，将以延续往年宣传攻势、尽量保持以往宣传特色为原则，在创意构思上独辟蹊径，立足于建立清晰准确理念、占领业内应有地位以及顺应社会公众导向等方面，给人以耳目一新、更为求实之感。（文案及创意、设计稿件等待方案通过后具体提出）。

三、宣传诉求对象

1. 主体：市区景线“十一”外游的所有家庭（旨在借娱乐的时间针对所有能娱乐的家庭）。
2. 《××晚报》读者群（关心社会、重视信息的大众）。
3. 《电视台》“晚间新闻”、“精彩时刻”收视观众；《卫视》“连续剧”的收视观众。（关心变化，乐于娱乐的居民家庭）。
4. 《交通广播电台》《××人民广播电台》的听众（白天能乘专车进行郊游的高消费家庭）。

四、广告发布策略

基于对此次公关活动形式的新颖性和影响范围的广泛性相结合、活动效果的轰动性和活动投入的低廉性相结合等方面的考虑，本次活动以“立意新颖”为立足点，选择的媒体既能共同形成室外大媒体的冲击效果，又能被接受，因而具有相当大的亲和性，易于与目标对象进行情感沟通。

另外，主要媒体虽限于在一定区域发放，但由于媒体的随身性特点，活动结束后媒体影响面将渗透到市内各个区域，从而形成较强的持续效果。

五、媒体选择及实施安排

（一）媒体选择

1. 红色中型带把娱乐用气球2万个（印有本企业标志或娱乐项目名称，持有家庭波及总人数约10万人左右）。
2. 印有企业标志或娱乐项目种类的红色马夹背心和太阳帽约300套。
3. 扎有红色绸带的小型面包车4~5辆。

4. 沿海景线公共车站防雨厅广告牌。
5. 《××晚报》：通栏两次。
6. 《电视台》、卫视频道（电视广告片以活动表现为主线，逐一介绍本企业的综合娱乐项目）。
7. 《交通广播电台》、《××人民广播电台》（广播广告抒发情感，让人与活动相呼应）。

（二）计划实施安排

广告宣传计划实施如表8-6所示。

表8-6公关活动广告宣传计划实施表

六、活动预算

本次活动预计总费用合计五万元人民币，具体费用项目包括：

1. 两万个气球的成本及印刷费；
2. 两百个广告背心的设计制作费；
3. 报纸广告，晚报二次通栏的发布费；
4. 电视广告摄制、编辑、发布（三次）费；
5. 广播广告录制、发布费（时间跟活动进行，约2~3小时）；
6. 整个活动的企划、推动及人员组织、劳务等其他费用。

商业地产活动策划兼职篇五

江南新地商业街位于广州市海珠区江南西商业中心，地铁

（江南西口a出入口。项目贯穿江南西路全程，东接江南大道，西连宝岗大道，与地铁二号线江南西站无缝接驳，与周边的广百新一城、摩登百货、江南西原有商业街等形成优越的立体式业态互补商圈。江南新地商业街属人防工程，由裕龙投资集团开发的海珠区唯一的商业旺区。为地下两层建筑，分为两期，一期建设长520米，建筑面积约为二万多平方米；二期为330米。江南新地分为五大区域，各自拥有不同景观。其江南新地首次采用地下双层复式形式，高7米，共有200多间白金旺铺，铺铺临街，独享地下街铺形式，设有13个出入口直达地面，过百个停车位。

针对江南西现有业态的结构不平衡，江南新地采取错位经营，定位为吸引广州白领消费的主题商场，并把服务对象锁定在以日渐具有雄厚消费能力和潜在消费能力的25-45岁年龄段为主的消费者身上。江南新地所招进场内的商户出售的'商品都是各种切合白领特性的潮流、时尚的商品，并极力营造一种有特色、有情调、环境优雅的氛围。随着节假日的增多，消费者不只是单纯地追求传统的消费模式，而是寻求一种独特的、新鲜的、舒适的假日消费方式和消费场所。江南新地商业街针对消费者这些需求，向消费者提供这样一种集饮食、娱乐、购物于一体的消费空间，满足消费者对需求，并向消费者提供大量的潮流资讯。

地铁的开通，带来了交通的便利，缩短了地域距离，同时也给江南新地带来了无限的商机。江南新地以经营各类高品质、新潮、时尚、典雅、特色的商品而著称，不仅吸引了本地大批追求时尚、品质的白领一族，还引来了广州市以外的年青消费一族。

自从广州江南新地20xx年4月29日开业以来，其日流量最少2万人次，最高峰甚至达到8万人次；月租金也由最初的每平方米300元涨到现在的800元以上，最高的租金达1200元/平方米！给当地带来了巨大的经济效益和社会效益，创造了广州乃至国内商业运作的一个奇迹。

江南新地之所以取得巨大的成功，与项目的定位明确，主题鲜明，准确抓住目标消费群的时尚、特色、潮流的消费口味及体验式消费趋势是分不开的。

针对消费者的需要，除了在招商定位上引入了各类高品质的品牌商家外，还引入了潮流特色商家。

除此之外，物业持有者坚持只租不卖、统一经营、统一管理的经营策略使得商场的发展有了良好的延续性，得以持续发展。

一、开业盛典

活动目的：为商场开业造势，引起话题，吸引大家的眼球，增加商场知名度。

活动主题：开业盛典

活动时间□20xx年4月29日

活动地点：江南新地露天广场

活动形式：启动仪式和舞台表演

1，启动仪式（上午）

1)迎宾

2)领导致辞

3)启动仪式，区领导、集团领导、商户代表和黄宗泽共同启动拉杆台，鱼同水注入镂空透明江南新地logo中。

4)舞台表演

a□明星演唱

b□明星与现场观众互动

c□运动服装秀

d□女子led鼓乐表演

e□街舞—双截棍

f□休闲服装秀

g□魔术

i□约翰表演飞面团

j□数码产品秀