

---

# Семинар-тренинг: Торговые центры и ТРК- как повысить доходность

---

## Цели обучения:

- 1) знать как повысить доход торгового комплекса
- 2) научиться выявлять слабые зоны в торговом комплексе и исправлять их
- 3) уметь правильно выстраивать работу с каждым арендатором
- 4) уметь эффективно управлять отделом аренды
- 5) создавать и проводить акции по повышению посещаемости ТК

Продолжительность: 1-2 дня

- 1. Управление Торговым центром- снижаем издержки и стабилизируем доход.**
  - Три варианта управления ТК в кризис.
  - Какие статьи расходов в ТК надо снижать?
  - Где искать новых арендаторов- практические рекомендации
  - Как сократить процент вакантных площадей?
  - Посетителей много, покупателей нет- причины и пути их устранения
- 2. Как вы можете повысить посещаемость вашего ТК.**
  - Аудит вашего комплекса- разбираем подробно причины низкой посещаемости.
  - Методы повышения посещаемости для вашего ТЦ.
  - Примеры эффективных и провальных рекламных акций.
  - Инновационный метод повышения качества обслуживания покупателей- как заставить арендаторов работать лучше?
  - Какие дополнительные услуги нужны в вашем торговом центре?
- 3. Смена концепции торгового центра.**
  - Из вашего центра ушел Якорный арендатор- что делать?
  - Как привлечь федеральные сети в ваш комплекс?
  - Пример переговоров и согласование арендной ставки с крупной федеральной сетью(разбор с расчетом справедливой ставки аренды)
  - Реконцепция, реконструкция или косметический ремонт- как оценить окупаемость этих затрат?
  - Падение трафика и снижение среднего чека- что предпринять?
- 4. Арендная плата, скидки, рассрочка, арендные каникулы.**
  - Ваши расходы растут, арендаторы требуют скидку и грозятся уйти- как не упустить время и сохранить доходы
  - Скидка или рассрочка? Каким арендаторам ее давать, а каких они не спасут?
  - Как правильно предоставлять рассрочку по арендной плате
  - Как арендатор обманывает вас с оборотом и что с этим делать
  - Профсоюз арендаторов и методы борьбы с шантажом арендаторов
  - Сроки предоставления льготных условий- индивидуальный подход к каждому арендатору
- 5. Управление отделом аренды.**
  - Кто, как и где должен искать арендаторов на сегодняшнем рынке?
  - Юрист, Брокер и Экономист- как проверить компетенцию ваших сотрудников
  - Вложения в рекламу или в повышение квалификации сотрудников – что эффективнее?
  - Процедура работы с обращениями арендаторов- проблемные зоны и пути оптимизации процесса
  - Как переманивать арендатора у конкурентов?
  - Нестандартные способы повышения эффективности работы персонала отдела аренды
- 6. Показатели эффективности работы ТРК.**
  - Какие показатели эффективности работы ТЦ необходимо контролировать?
  - Посещаемость, средний чек, объем продаж - что вы должны знать о бизнесе ваших арендаторов
  - Выручка с квадратного метра торговой площади
- 7. Практический блок**

Практическое задание 1: Как оценить эффективность каждого арендатора в вашем комплексе (показатели и их значение)

Практическое задание 2: Переговоры с ключевым арендатором- повышаем ваши шансы на выигрыш

Практическое задание 3: Разработка акции по повышению посещаемости (от А до Я)