
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) создавать и проводить акции по повышению посещаемости ТК
- 5) развивать новые источники получения дохода в ТЦ

Продолжительность: 2 дня

Содержание:

- 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.**
 - **Кейс: «Проблемный арендатор в ТЦ»- что и как надо делать?**
 - Как привлекать 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. Точки роста дохода в ТЦ.**
 - На чем вы теряете деньги в ТЦ?
 - Варианты дополнительного заработка в ТЦ
 - Пример полноценной рекламной концепции торгового центра
- 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 (пример пошагового формирования таблицы)

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

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