
Семинар: Торговые центры - как создать эффективный ТЦ?

Для кого этот семинар:

- 1) Для **начинающих девелоперов**, реализующих проекты строительства торговых центров (ТЦ) и торгово-развлекательных комплексов (ТРК) - если у вас есть участок, но нет уверенности, что и в каком объеме на нем строить).
- 2) Для **опытных девелоперов** (тех, кто уже построил несколько объектов и стремится повысить их доходность, ищет покупателя или арендаторов)
- 3) Для **управляющих ТЦ**, руководителей отделов **аренды, рекламы, развития** в ТЦ
- 4) Для инвесторов, планирующих покупку или продажу ТЦ

Что вы узнаете/получите, чему научитесь на семинаре:

- Вы **узнаете** как правильно реализовывать экономически эффективные ТЦ (от разработки концепции до сдачи площадей в аренду и продаже объекта)
- Вы получите массу **практических рекомендаций** и примеров- как управлять ТЦ, как предоставлять скидку арендаторам, как повышать доходность вашего ТЦ
- Вы научитесь оценивать эффективность каждого арендатора в вашем ТЦ
- И многое другое.

Продолжительность: 1 день

Программа семинара:

1. **Особенности разработки концепции ТЦ и ТРК**
 - Основы создания ТРК (понятие «Концепция», идея, целевая аудитория)
 - Этапы разработки концепции (пошаговый план от А до Я)
 - Что вы должны знать о будущих посетителях вашего ТЦ
 - Как выстроить эффективную работу с проектировщиком?
 - Будущая экономика вашего ТЦ- воздушные замки и реальность.
 - Специализированные ТК (Мебельный центр, Строительный центр, Развлекательный центр, Детский центр).
2. **Работа с арендаторами в ТЦ: Арендная плата, скидки, арендные каникулы.**
 - Арендные ставки- как правильно рассчитать?
 - Фиксированная арендная ставка, % от оборота.
 - 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
3. **Как вы можете повысить посещаемость вашего ТК.**
 - Аудит вашего комплекса- разбираем подробно причины низкой посещаемости.
 - Методы повышения посещаемости для вашего ТЦ.
 - Инновационный метод повышения качества обслуживания покупателей- как заставить арендаторов работать лучше?
 - Какие дополнительные услуги нужны в вашем торговом центре?
4. **Показатели эффективности работы ТРК.**
 - Какие показатели эффективности работы ТЦ необходимо контролировать?
 - Посещаемость, средний чек, объем продаж - что вы должны знать о бизнесе ваших арендаторов
5. **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