

什么是招商?什么是商业地产招商?什么是招商?什么是商业地产招商?

商业地产招商的问题和特点商业地产招商的特点是目标商户主次分明，租金、租期差异大，招商持续时间长、难度大、技术要求高。主力店租期长、租金便宜，中小型店的租期比较短(一般是三年)、租金比较高，往往是主力店的3到10倍。招商时间长，对一般商业地产项目来说，都是从业态组合开始一直持续到开业，招商开业之后还经常会进行商户调整，一般来说现在的项目没有半年时间是很难招满的。从第一次谈主力店到签约，最快也要半年时间，主力店对项目不容易把握，并且现在连锁经营的商家还不够充分，零售业放开之后情况有所好转。招商是手工活，要一针一线地做，我们现在招商都不做广告，全部是一家一家来谈，要很有耐心。关于商业地产招商存在的问题。

什么是环境招商、政策招商、走出去招商、以商招商、亲情招商?

??合理利用资源优势首先要正确认识资源优势在经济发展中的作用。西部地区自然资源非常丰富，开发利用自然资源是西部大开发战略的重要内容之一。在经济发展的初级阶段，充分利用当地资源，“靠山吃山，靠水吃水”，有其必要性和合理性。但是，资源依赖型战略存在突出的缺陷：一方面，资源产业往往具有成本递增的特点，随着资源的深度开发，低成本优势渐趋消失，而且，资源产品的差异度较低，进入低平均利润状态后，难以通过技术（产品）创新提高效益水平。