# 最新招商部工作计划分几大板块 招商部年度工作计划(优秀10篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-05-21

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下我给大家整理了...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**招商部工作计划分几大板块篇一**

商业公司的正确带领下，同德同心，群策群力，全面推进购物中心项目调研、业态定位、

招商洽谈和团队建设等工作，在取得了微小成绩的同时，也存在诸多需要改进的地方。现将

一年以来的工作情况汇报如下： 一、20xx年工作进展与取得成效 根据购物中心项目实际情况，20xx年的工作主要划分为三个阶段。

第一阶段：市场调研(\*月-\*月)。

第二阶段：项目定位(\*月-\*月)。

第三阶段：客户洽谈(\*月-\*月)。

并对区域内主力商家进行了专门访谈。重点对这些购物中心项目的运营现状、租金政策、品

牌组合、消费客群进行了深入而细致的摸底。本着善取他山之石，精攻自家之玉的原则，此

次市场调研工作，为购物中心项目定位、运作思路提供了详尽真实的基础资料和决策依据，

情况汇总 4、\*项目情况汇总(商业)

它依附于全球瞩目的\*\*酒店建筑群，服务于庞大的高端旅游商务消费客群，是独一无二的。

如何发挥特有优势，又能兼顾商业行情;既能引领并满足市场需求，又能规避和减

少同质竞争;既能保证品牌质量，又能权衡租金收益，是招商部亟需攻坚的课题。经过十多

同亲赴巴黎、米兰、伦敦、纽约等时尚大都会。在业态选择上，涵盖世界级奢侈品店、精品

超市、商界领袖俱乐部、酒吧街、食街、巨幕影院等。在功能配比中，顺应市场趋

势，又别具一格。体验业态占据%，高端餐饮%，精品零售%，顶级娱乐%，名品专卖

点，制定了“主力店先行，以大聚小，逐步攻克”的招商策略。凝练了线上线下一体化运营

统一了全体招商人员对项目的整体解读思路。

(三)卓有成效的项目招商，决胜商业标杆领

30多批次客户前来实地考察购物中心项目。招商部在\*\*个月的时间完成了总共\*平方

米、20多个品牌的意向签约;招商速度、品牌质量、租金收益均超过当地的市场行情，完

的工作重点之一。

进一步拓宽招商渠道

现阶段，购物中心项目招商以拜访，邀约为主，招商渠道单一，在会议招商、网络招

商、活动招商等方面做的不足;面向的招商对象基本是品牌商家，对政府、商会资源的统筹

利用、挖掘不够，尤其是在国家馆的招商方面，应充分考虑国际商会的桥梁作用。

积极与兄弟部门协商解决，建立健全项目联席会议制度，形成整体合力，实现每个环节的有

序衔接。

但仍然存在招商人员偶有懒散、心理素质不过硬、专业水平需提升、制度执行不

到位等问题，需要破除陋习

**招商部工作计划分几大板块篇二**

概述

从20xx年4月15日来到新城万博商业管理有限公司至今，已整整八个月零十五天，我始终怀着饱满的工作热情，与上级领导及同事深入沟通和学习，先后从事万博北岸城潮流百货的项目招商以及九月下旬开始的新城上街的招商工作。现将自己近一年多的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再厉。

一、万博北岸城潮流百货项目筹备及招商

入职公司北岸城项目招商部，作为招商主管，经历整个项目招商的筹备及负责案场整个招商流程的把控。在整整5个多月的时间里，严格按照招商倒排表的计划落实各项工作。从前期招商中心的落实，筹备，与企划各条线配合制定招商手册；参与招商人员的招聘、培训；与领导和各部门的沟通交流，工作有条不紊的进行。把计划合理的安排到每个月、每周。从初期的各个专业市场派发宣传单页，共分2批次在全市及周边市场派发近万份单页。对外部商家的走访拓展，并形成有效的商户资料和回访记录。招商中心接待来访商家，并对商家做有效地引导，并对商户的意向做区分。共累积了意向度较高的来访商家1150家。公司组织商户办理vip卡，并举办了3次招商推介会和一次竞拍会。与会人数共达到了928名。在将军弄小吃街的选铺大会上，有近50名商家竞争21个铺子，体现了商户对北岸城的认可。在整个北岸城筹备及招商中，在领导的带领下，同事和各部门的通力合作下，工作有所突破，也学到了许多工作的技巧，明确了方向和自身的不足。在今后的工作中更需要自勉和提高。

二、指导专业化招商团队的工作实践及培训

随着项目的展开，招商团队从前期的5-6人发展到16人。前期入职之后对招商人员从项目，市场分析，招商接待拓展技巧各方面进行相关培训。根据招商的各个时间节点有侧重的展开工作。在现场，对商场的基本结构，现场的布置，最基本的礼仪接待和话术技巧做深入分析，使得每一位招商专员能尽快的掌握接待工作；在拓展中，对于每个市场及业户类型做了充分的分析和排摸，以便于在每次拓展中都能更好的把握业户。同时，对于工作展开在每次下班之前团队做了很好的沟通与现场模拟，及时纠正一些不到位的工作，并且统一说辞口径。招商专员是否成熟取决于心态与认识问题的角度。因此，至始至终没有忽略工作心态的调整，通过经常的谈话交流，活动交流来提高大家的积极性，同时也对各人的工作展开提出计划，指标。

三、部门协作及招商政策细节沟通

在工作期间，让我对团队这一概念有了更全面的理解，招商工作需要其他各个部门的大力支持。招商部与企划部，物业部，人事、财务等相关部门都有着良好的沟通与衔接。参与制定招商政策，合同和管理规定时，得到了领导及其他部门的帮助，使得效率得到很大提高，这让我明白团队的重要性，无论在内部还是各部门之间，只有保持凝聚力，互相理解才能发挥工作效率，提高工作的执行力。

四、上街项目招商工作的落实，细化跟进

因工作调整，在今年的9月下旬调到新城上街从事上街项目的招商工作。到了新的项目可以说是从头开始，在领导的指导下，对上街的经营现状，周边商业做了充分调查，对小业主的租金要求做了了解，制定了可行的招商政策和方案。并对武进及常州周边做了拓展，以儿童配套、早教、美容、餐饮等业态为主，累积一定的商户数量。并对上街之前的商户和来访商户做了重点跟踪。现已出租672平米，获得了一定的租金收益。还有陆续的商户在跟进中。目前上街招商经营使用的年限仅剩23个月左右，租期短；业主目前不愿配合谈及返租期后的租金水平，存在一定困难。相信通过努力，按照既定的招商目标推进，一定会做出成绩。

第二部分存在的问题及改进

一、提高自身和团队的商户管理水平

在工作过程中，总结发现，自身在对文案，商户的维护上，有所欠缺，主观意识过强。在商户管理上需要加强，要做到数据条理化，清晰化，需要进一步提高。

二、进一步增强沟通与协作

在工作中需要取长补短，学习更多工作中的经验，弥补自己的短板。加强与各位同仁的指导交流工作，丰富行业经验。

第三部分20xx年度工作计划及目标

1.上街项目一线招商工作的持续开展,目标达成明年的招商工作即将全面展开，目标是租金收益达到650000，租赁面积达1800平米。工作会以此为目标，保证个人及团队的完成。

2.对项目业态布局、特色提升、招商规划提供可操作性方案

3.在招商流程阶段，对商户经营业态进行特色、细节引导，对业主进行代理招商的引导。

**招商部工作计划分几大板块篇三**

2025年招商部的工作主要分三大块展开，印尼招商、澳门招商和台湾招商。其中平时，以印尼招商工作为中心，澳门和台湾招商工作为两个基本点。

下面，我简要阐述一下各自招商工作的基本思路与具体的方法。

一、印尼招商工作

商”的目标。各个中心前期顺利开张后，以打品牌、迎口碑作为当前的首要任务，最后成功的过渡到“选商”的目标。针对这一情况，我提出了我们二期招商的工作思路。

1、准确了解印尼市场的需求，精确到大类里的某小类产品。（如机电类的汽摩配或是发电机等）

2、理清印尼国内禁止进口或是有一定配额才能进口的产品，精确到大类里的某小类产品。

3、4、5、收集、整理符合印尼市场需求的产品企业名单。 主动联系、当地外贸局配合、开推荐会等，进行首次营销招商。在对口企业的筛选上，进行专业性的把关。（详见流程图）

二、澳门和台湾的招商工作

这两个地区的招商工作，属于脱节性的招商，因此对招商工作的时效性要求比较高。这两个地方的招商，主要产品筛选上相对于印尼来说，有一定的明确性，特别是澳门中经过第一次的开业招商以及试营业以来，我们也掌握了当地市场的一手信息。接下来的二期招商工作，将在第一期的基础上，对产品类别将做进一步的细化与区分。如哪几类的产品在澳门最好卖、哪几样产品在澳门最好销，好卖的几类产品方面，我们二期招商加大这几类产品的产品线，如腌制肉类产品最好卖，那么二期招商我们将扩大产品线，不光光局限于火腿，还可以酱鸭、咸肉等相关产品也放入二期招商的重点目标企业之中。

在部门人员调配方面，印尼招商项目以孙伟、洪建新两人为主，郑力、潘冠群为辅。澳门招商项目，以孙伟、郑力为主，洪建新、潘冠群、金浩为辅。台湾招商项目以孙伟、潘冠群为主，郑力、洪建新为辅。人员有限，在工作中将发挥团队精神，人员根据工作情况相互穿插。在资料、数据统计方面，以潘冠群为主，赵盟协助。

贸易物流服务部工作以杨圆和金浩为主，周轶、赵盟为辅。

**招商部工作计划分几大板块篇四**

为进一步加强机关效能建设，健全完善机关效能建设督查检查有关制度和机制，经委党组研究，现将机关效能建设督查工作的意见通知如下：

一、指导思想

以各项规章制度为抓手，以机关效能建设为主线，以科学发展观创新思维为方法，调动和激发全委人员工作积极性，营造一个人人争先进位、和谐奋进的良好氛围，扎实推进委各项工作协调发展，确保全年计划任务完成。

二、目标任务

紧紧围绕十个方面的工作，强力抓住十八大行动，力争2025年农委的各项工作位居全省农委系统先进单位，机关效能建设方面的工作位居全市先进单位。

三、措施要求

1、要进一步加强考勤制度建设，严格上下班制度，认真履行签到手续，杜绝在上班期间玩电脑游戏的现象。违反制度的，一次告诫，二次书面检查，三次通报，屡教不改的，按照有关规定和纪律，对当事人实行责任追究，视情予以处理。具体责任明确：委机关在水产楼办公的局、室、科的考勤由宗道云同志负责，委其他局、科、室和二级机构由其主要负责人负责。

2、要进一步加大招商引资工作力度，强化“招商引资攻坚年”意识，实行一岗双责，与各单位和部门年终业绩考评挂钩，奖惩兑现。对成效不大，完不成任务的，视情实行离岗招商。

3、要进一步认真抓好项目申报和执行工作，此项工作与有关单位和部门年终考评挂钩，各有承担项目的单位和部门，今年争取的项目要高于去年10%，总额要超过去年的10%。

4、要进一步完善工作计划上报工作，月度工作计划等要及时上报，取消周工作计划上报。月报上报时间为每月的22日前，委效能办将根据各单位和部门上报的时间和质量等情况，作为各单位和部门年终考评的依据之一。

5、要进一步严格和规范公务接待制度，根据工作需要，控制公务接待的标准和规模，要求今年的公务接待总额要低于去年的10%。

6、要进一步严格外出告知制度，委副职领导外出向主任报告；二级机构的主要负责人外出要向主任和分管领导报告；委机关各局、室、科负责人外出要向分管主任报告；委机关工作人员外出要向各局、室、科负责人报告，同时要在告知牌上予以告知。

7、要进一步强化机关效能建设，委效能办要围绕委中心工作和任务，进一步加大督查检查工作的力度，定期和不定期地开展明查暗访，并将结果视情及时予以通报，切实把委机关效能建设工作落到实处。

**招商部工作计划分几大板块篇五**

20nn年，是xxxxxxx规划实施的开局之年。为在新的一年里更好地贯彻党的x大和x届四中、五中全会的精神，抓住机遇，紧紧围绕融水县xxx山内竹茶药,山外果蔗桑xxx的县域经济发展思路，加快实施xxx农业稳县、工业富县、旅游名县、流通活县、科教兴县xxx发展战略。优化投资环境，全面抓好融水县招商引资工作，使全县招商引资工作有条不紊地开展，确保招商引资工作再上新台阶，完满完成市委、市政府赋予的招商引资任务，从而全面促进全县经济的发展。特制定本工作计划。

一、20nn年招商引资工作回顾

20nn年，融水县认真贯彻落实全区经济工作会议精神，抓住机遇，坚持以人为本,树立全面、协调、可持续的发展观,认真务实地抓好招商引资和发展非公有制经济工作。全县20nn年共引进意向项目30个，意向资金约亿元人民币。实施项目14个，计划资金亿元人民币。据不完全统计，全县20nn年新建和续建项目的市外境内的项目53个，到位资金约亿元人民币,完成市委、市政府下达任务的。全县市内和境外20nn年的到位资金约3500万元(其中美元100万)。

二、20nn年招商引资工作计划

(一)20nn年招商引资的主要工作

20nn年，全县将紧紧围绕柳州市委和市人民政府的招商工作的部署，以xxx三个代表xxx重要思想为指导，坚持科学的发展观，以加大对外开发、招商引资为工作重点，加强服务工作，建章立制，不断优化软环境，充分发挥县内的资源优势，大力发展非公经济，力争圆满地完成市委、市政府赋予的招商工作任务。今年招商引资工作的重点如下：

1、认真整合全县现有的招商资源，充分发挥资源优势的作用，按照融水县的投资导向和发展规划，进行有计划性、有针对性和有选择性的定向招商，全面促进融水县经济社会各项事业持续、快速、健康发展。

(1)加大在水电开发方面的督查和服务工作力度，清理已审批但没有按时开工的水电站项目，及时将收回开发权的水电站项目重新招商，加快山区水电站的建设步伐。确保所有电站项目在2-3年内全部建成，保证融水县丰富的水能资源尽快得到开发，产生良好的经济效益和积极的社会效应。

(2)融水县矿产储量非常丰富，年内拟引进2-3个工业硅和铜镍冶炼等项目，对县内的硅矿和铜镍矿等矿产进行深加工。另据有关资料表明，融水县山区的高岭土储量居全区之首，为利用好这一宝贵资源，融水县年内拟引进企业对高岭土进行半成品加工，改变过去只卖原料的开发方式。

(3)充分利用好县内得天独厚的旅游资源，加大在旅游业方面的招商力度，建设好柳州的后花园，打造好xxx山水融水，田园融水，自然融水xxx的旅游品牌，加快实现融水县xxx旅游名县xxx的战略目标。

(4)目前，融水境内的八角、黄栀子、茶叶、猕猴桃、沙田柚、柑桔等经济作物的种植面和产量都很大，其中八角年产570吨，茶叶276吨。为此，拟引进一些科技含量高、负加值高的农业项目，培植新税源，以提高农民的收入和增加财政税收。

2、采用政府投入和招商引资相结合的方式进行运作，启动融水和睦工业园区的建设工作，尽快发挥工业园区的载体效应。

**招商部工作计划分几大板块篇六**

3月份，我中心在\"加快发展，科学发展，又好又快发展\"指导下，进一步做好\"招商引资年\"和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

一、明确目标，积极推进项目建设

1、推进签约项目开工建设与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地重点对与新恒基国际（集团）有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的\"两弹一星国防教育园\"及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

（二）瞄准展会，积极开展准备工作

今年，我们要有重点地组织参加\"煤博会\"\"、高交会\"、\"能源博览会\"、\"中部博览会\"等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的\"中博会\"做充分的准备工作。

（三）千方百计，积极寻求新好项目

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

（四）集中力量，有效促进自身建设

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的\'合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

**招商部工作计划分几大板块篇七**

工作计划计划通过将组织在一定时期内的活动任务分解给组织的每一个部门、环节和个人，从而不仅为这些部门、环节和个人在该时期的工作提供了具体的依据。以下是由本站pq小编为大家整理出来的招商部月

工作计划范文

，仅供参考。

3月份，我中心在“加快发展，科学发展 ，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式;与山西国际能源集团(格盟国际)合作的六大板块项目：主要在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段;与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为

合同

，落户建设。

(二)瞄准展会，积极开展准备工作

今年，我们要有重点地组织参加 “煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

(三)千方百计，积极寻求新好项目

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

(四)集中力量，有效促进自身建设

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

12月工作计划：

2、mysteel活动具体执行(17/18两天);

3、12月开工典礼活动具体执行;

4、售楼处装修完毕验收合格，保洁进场开荒;

5、售楼处软装挑选及安装;

6、沙盘进场安装调试;

7、业务人员、保安、保洁招聘及上岗培训;

8、销讲准备;

9、20xx年营销推广计划及预算整体推广费用。

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”(新材料、新能源、新医药、新信息)产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴项目、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

**招商部工作计划分几大板块篇八**

根据\*\*购物中心项目实际情况，20xx年的工作主要划分为三个阶段。

第一阶段：市场调研（\*月-\*月）。

第二阶段：项目定位（\*月-\*月）。

第三阶段：客户洽谈（\*月-\*月）。

（一）深入细致的市场调研，夯实\*\*购物中心发展基石。

没有调查就没有发言权，在浩淼无边的商海竞争中，市场调研是项目成败的桥头堡。大数据时代，要求我们要用科学的思维与方法来审视问题，夯实\*\*\*\*\*购物中心项目发展基石。

基于此，由部门负责人\*\*带队，招商部全体人员积极参与，赶赴\*\*及其周边各地区考察，并对区域内主力商家进行了专门访谈。重点对这些购物中心项目的运营现状、租金政策、品牌组合、消费客群进行了深入而细致的摸底。本着善取他山之石，精攻自家之玉的原则，此次市场调研工作，为\*\*购物中心项目定位、运作思路提供了详尽真实的基础资料和决策依据，是非常有价值、有意义的。

例如：商业调查数字分析汇总报告 1、\*\*市场大区域环境 2、\*\*\*项目情况 3、\*\*\*项目情况汇总 4、\*\*\*项目情况汇总（商业）

（二）独到精准的项目定位，谱写商业大局。

项目定位是\*\*购物中心发展的核心与灵魂。\*\*\*\*\*购物中心有别于其他任何一个商业项目，它依附于全球瞩目的\*\*酒店建筑群，服务于庞大的高端旅游商务消费客群，是独一无二的。如何发挥\*\*\*的特有优势，又能兼顾\*\*的商业行情；既能引领并满足市场需求，又能规避和减少同质竞争；既能保证品牌质量，又能权衡租金收益，是招商部亟需攻坚的课题。经过十多次的项目研讨会，集思广益，反复斟酌，不断调整，精心论证，最终完成了以下报告：

《\*\*\*\*\*购物中心项目业态定位报告》，创造性的提出打造会员制购物中心的概念，预计引进超过100家来自世界各地的知名品牌，为顾客带来奢华、艺术与国际化的生活体验，如同亲赴巴黎、米兰、伦敦、纽约等时尚大都会。在业态选择上，涵盖世界级奢侈品店、精品超市、\*\*商界领袖俱乐部、\*\*\*酒吧街、\*\*食街、\*\*巨幕影院等。在功能配比中，顺应市场趋势，又别具一格。体验业态占据\*\*%，高端餐饮\*\*%，精品零售\*\*%，顶级娱乐\*\*%，名品专卖\*\*%，配套服务\*\*%，如图1。

图1 \*\*\*\*\*购物中心项目业态组合配比

《\*\*\*\*\*购物中心项目运作思路》，全面理清了项目运作思路，明确了时间进度与关键节点，制定了“主力店先行，以大聚小，逐步攻克”的招商策略。凝练了线上线下一体化运营思路（020模式占比40%）。

政策。明确了招商洽谈的基准商务条件。与此同时，全面完善了\*\*购物中心招商工具，统一了全体招商人员对项目的整体解读思路。

（三）卓有成效的项目招商，决胜商业标杆领地

1、招商团队全力以赴，超额完成全年指标

自20xx年\*\*月正式启动招商工作以来，招商部全体同事主动出击，从众多商家资源中大浪淘沙，筛选出适合项目的品牌客户，前往拜访客户100多次，吸引深圳、广州、上海等地30多批次客户前来实地考察\*\*\*\*\*购物中心项目。招商部在\*\*个月的时间完成了总共\*\*\*平方米、20多个品牌的意向签约；招商速度、品牌质量、租金收益均超过\*\*当地的市场行情，完成了商业公司赋予的招商任务。下表1显示的20xx年\*\*\*\*\*购物中心签约情况。

表1 \*\*\*\*\*购物中心签约比例统计

2、商业巨头竞相签约，进驻品牌质量突出 表2 \*\*月\*\*日后，新签意向统计表

随着这些品牌竞相签约入驻，\*\*购物中心项目招商取得突破性进展。

在进驻品牌质量把控方面，招商部通过对18个业态的\*\*\*\*多个商家的梳理，经过多次深入的沟通洽谈，签订了进驻意向的商家\*\*\*多户，在谈品牌商家\*\*\*多户。

（四）高效出色的招商团队，护航\*\*购物中心项目发展

打造一支创新狼性的高效招商团队，为\*\*购物中心项目保驾护航，也是20xx年招商部门的工作重点之一。

自招商部组建以来，招商部始终保持在\*\*个人。

注重招商人员专业能力与职业素养的提升，组织了20多次培训，涵盖商业地产专业知识、招商技巧、客户沟通技巧、统一说辞、管理制度、工作心态等内容体系。

制定了灵活科学的招商队伍的激励与考核机制，包括招商日记制度、招商首问责任制度、业绩考核硬指标、业绩考核软指标等。

二、20xx年存在问题及改进思路

（一）多措并举，进一步拓宽招商渠道

现阶段，\*\*购物中心项目招商以拜访，邀约为主，招商渠道单一，在会议招商、网络招商、活动招商等方面做的不足；面向的招商对象基本是品牌商家，对政府、商会资源的统筹利用、挖掘不够，尤其是在国家馆的招商方面，应充分考虑国际商会的桥梁作用。

（二）主动沟通，进一步加强各部门之间协作

\*\*购物中心项目招商是一个系统工程，任何一个环节的疏落都会导致招商效果不理想，部门之间的沟通与协作是解决工作难题，提高公司运转效率的重要途径，招商部应主动沟通，积极与兄弟部门协商解决，建立健全项目联席会议制度，形成整体合力，实现每个环节的有序衔接。

（三）精益求精，进一步提升招商团队战斗力

**招商部工作计划分几大板块篇九**

本文简介：

一、招商准备工作(只针对配合招商部分):1、完成项目名称注册、以及项目标志等的ci设计并注册。2、注册中文及英文的国内域名(.)及国际域名(.com)。3、确定宣传包装概念、总体广告宣传用语。4、完成设计制作商业中心的招商文告、招商楼书,包含项目功能分布及内部结构图。

本文内容：

一、招商准备工作(只针对配合招商部分):

1、完成项目名称注册、以及项目标志等的ci设计并注册。

2、注册中文及英文的国内域名(.)及国际域名(.com)。

3、确定宣传包装概念、总体广告宣传用语。

4、完成设计制作商业中心的招商文告、招商楼书,包含项目功能分布及内部结构图。

5、完成设计制作项目效果图的pop,3d资料光盘。

6、完成设计制作商业中心的主体、各分体剖面模型沙盘。

7、完成招商队伍的建立(招聘),进行培训及人员甄选分配。

8、制定商户准入标准、引入原则、操作规则等。

9、确定公司组织机构和部门设置。

10、招商处的筹建。

11、招商部各种管理规章制度?、业绩考核奖惩制度、工作操行规则出台。

12、制定商户准入标准、条件、和招商规则。

13、制定并印制招商租赁合同?、租赁申请表、登记表、相关协议、商业管理守则等。

14、根据招商类别敦促各分部制定招商工作倒计时计划(包括招商区域、重点目标、任务指标完成计划等)。

二、招商时间安排:

招商前期准备工作阶段为:\_\_年x月x日---\_\_年x月x日

正式招商时间确定为:\_\_年x月x日---\_\_年x月x日

后招商期暨开业庆典筹划阶段:\_\_年x月x日---\_\_年x月x日

1、\_\_年x月x日---\_\_年x月x日完成招商人员招聘(10天)及培训工作(10天),同时完成个人招商指标确认并按照招商任务指标提交各自的工作倒计时实施方案。

2、\_\_年x月x日---\_\_年x月x日完成印制各种合同、文件、申请表、登记表等。完成项目标志等系列ci设计,更换识别系统(包括名片、信函、旗标等)。确定宣传包装概念及总体广告用语。

3、\_\_年x月x日---\_\_年x月x日完成前期招商文告商楼书制作,确定招商媒体广告计划(包括广告创意、制作、媒体购买选择等)、招商各项管理费用支出预算。完成各种pop、3dvision、沙盘等的制作。完成招商部筹建工作。

4、\_\_年x月x日前完成一切招商准备工作。

5、\_\_年x月x日招商工作正式开始。

6、\_\_年x月x日--\_\_年x月x日配合组织公关活动,针对对象为行业协会、政府部门的;针对国际招商部分的。如有香港招商计划单列。

7、\_\_年x月x日---\_\_年x月x日招商第一阶段。

以北京为重点的招商工作,招商比例按计划控制在总体的60%以内。同时负责外埠招商工作人员在本地进行外地招商工作。国际招商部通过各驻华商务参赞、外商驻华代表处、国外产品在华代理机构进行招商。

外埠招商设2个月试探期,如果反应良好,则由负责人员作出报告提交招商部,由招商部作出外埠实地设点招商计划(包括地点选择、招商规模、策划广告宣传配合、费用预算等),报请总经理审批。于8、\_\_年x月x日前完成所有外地实地招商工作准备。

9、\_\_年x月x日--\_\_年x月x日招商进入第二阶段。在确保北京地区招商工作按计划顺利进行,并达到预期目标、回款理想的基础上,提高要求进行市场二次开发。目标定位于增加中心商品的名、特、优、新、独、多样化等的内涵,外埠与国际商品在这一阶段列为重点。

10、\_\_年x月x日--\_\_年x月x日招商进入第三阶段。本期工作重点是拾遗补缺,针对中心的商品结构进行微调整。做到符合商业中心的原定市场定位及功能分布设计。

根据实际招商情况制定招商收尾计划,对招收工作未达到设定标准的进行最后突击攻关。

**招商部工作计划分几大板块篇十**

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路，另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、相关招商资料的准备

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

四、招商方式

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访（目标自荐）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误，20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn