

招商部下周工作计划(大全7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。怎样写计划才更能起到其作用呢?计划应该怎么制定呢?以下是小编为大家收集的计划范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

招商部下周工作计划篇一

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态,在动态的经济大环境中,商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发;而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化,就要在分析大的物业环境下,结合项目本身,步步为营,攻克风险的城堡。商铺时代的来临,催化了商业市场的竞争,加速了城市商业的繁荣,新兴商圈挑战传统商圈,随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广,市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破,香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点,就要做好工作中的每一环,而招商在工作环中是关键的一环,它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下,各工作环节环环相扣,做好“赢”的工作后,然后“再打”下一战役。项目要生存,必须做好招商工作,积累前期客户;而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的,是在市场的基础上,对商业准确定位后,在概念上创意不行,在经营上还要有思想。

第一章 项目总体定位

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目,因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时,是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上,深入研究了南昌市的商业发展格局,并创造性

的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

1、功能组合

(1) 展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展示商品的风采，便于看样定货）；经营产品以品牌商品为主导（通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位）；销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求（设计标准模式、类似街面专卖店）；可配计算机，进行客户管理，仓储管理（mis系统）-预留管线。

招商部下周工作计划篇二

（一）地区生产总值增长，招商办工作计划。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（二）全社会固定资产投资。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（三）社会消费品零售总额。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（四）城镇居民人均可支配收入。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（五）万元生产总值能耗。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局

下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展，工作计划《招商办工作计划》。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

招商部下周工作计划篇三

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。

- 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。
- 6、制定租金策略。
- 7、2月下旬与德克士济宁负责人对接项目问题，三月初接待肯德基、迪信通、e家卤面负责人对项目进行考察。

- 8、制定新业态招商手册。
- 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。

招商部下周工作计划篇四

据调查显示，目前零售百货行业最为缺乏的，是从事招商采购和营运管理方面的人才。往大里说，人才匮乏是制约企业发展的瓶颈，以扩张为主要战略的零售百货企业尤其受到影响，是亟待解决的问题；往小里说，“物以稀为贵”，一个在招商采购或营运管理方面久经沙场、经验丰富的管理人才自然也就成了“香饽饽”，非常抢手，令人羡慕。

百货企业出于减低经营风险、增强市场敏感度和增加现金流等多方面考虑，大多采取与各类商品品牌的厂家、经销商或代理商合作的经营模式运营，由其进场设立专柜，商场统一收银和结算货款。作为引进商品品牌进场经营的招商职能，在整个商场运营流程中显得举足轻重。招商做得好，可以引进一些与商场经营风格一致的商品品牌，商场的经营业绩能够得到有效保证；招商做得差，商场或者经营品牌分布杂乱，毫无特色，或者无品牌可进，大片空场，经营收益无法保证。

据悉，业内品牌渠道广泛、招商经验丰富的高级招商人员，雇佣月薪高达上万元。无论从宏观或是微观来看，招商工作都是具有挑战性和高收益的未来被看好的工作。那么，什么样的人才适合做招商工作？如何开展招商工作？做招商工作应注意些什么呢？这里以入行的基本要求来做几点粗浅分析。

1. 相关经验的要求

招商职位相对而言，比较看中适岗人员的相关从业经验，学历倒在次要的位置。除有完全的同职经验外，具有产品销售工作、国内贸易谈判经验和其他市场营销工作的经历，都能够促进掌握招商工作。目前百货商场的经营主导产品仍然是以服装为主，具有服装或相关商品市场经验的人，因其对商品具有一定了解，掌握该类产品的市场特点而容易受到零售百货企业的青睐。除此之外，一些从与百货商场合作的商品品牌厂家、经销商和代理商那里流出的业务人才也是比较合适的人选。当然，只要未曾具备同职经验，仍须接受百货商场系统完善的招商培训后，才能上岗。

2. 从业者性格的要求

乐观外向、反应敏捷、思路清晰和善于处理人际关系是招商人员最需要的性格特征。招商工作经常与客户打交道，需要进行大量的市场调研和商业谈判工作。做招商最看重的是招商人员已积累的商户资源和市场信息资源，没有长期八面玲

珑的交际基础，这些资源是无法获得的，同时，招商工作必须依据百货店经营策略和计划来开展工作，所以，思路清晰地按要求操作，按计划执行，也是招商人员所必须做到的要求。

二、如何开展招商工作？

1. 了解商场经营定位规划和招商工作计划。

招商人员开展工作前，首先应了解百货商场的商品经营定位特点与各楼层、各区域的品牌和品类的分布规划。商场经营定位一般通过对卖场的观察获得，如该百货商场以经营什么商品为主，什么为辅？经营档次如何？是高档，中高档，还是中档？在经营品牌的分布上有什么特色或与其他卖场相区别的地方？一般引进商品的价格线和商品线有什么标准？等等。招商前，一般会形成分布规划的卖场平面图，理解平面图要求，按要求引进品牌，是招商员应关注的地方。一般在平面图上，可能会标注某区域的主要引进品牌名称和替代品牌名称，招商员可以按此要求选择潜在合作商户。

不论是新场开业还是老场调整，都会形成时间和工作量分配的招商工作计划，由于工作计划是依据与其他职能配合进行的工作安排，因此招商人员应严格按照计划开展品牌引进工作。一些里程碑式的计划要求，如：至何时以前，商户进场比率达多少多少；何时以前完成招商工作和完成商户进场装修等等，如不能在规定时间内完成上述工作，则将影响其他相关职能的工作进展，因此招商人员应特别关注此类计划信息，做好相关工作。

2. 寻找潜在合作商户。

寻找可能合作的商户是建立在对百货商场和供应商市场全面了解的基础上开展的工作，在无法确定引进什么品牌进驻商场的情况下，就必须要了解供应商市场，进行全面的市场调

查工作。一般而言，具有竞争特性的百货商场是获得这类信息的重要途径。在了解本商场规划的基础上，选择适合商场风格，并与竞争对手形成形态差异的商户。一般这样的潜在商户要选择多个，确定那个是主攻，哪个是替代。一经确定潜在合作商户，就可以对其展开调查与初步接触。调查主要是看该商户是否具备与商场合作的条件，需要了解的信息有：品牌发展趋势，目标消费群，经营特色，以及商户的渠道角色，即：是厂商、经销商还是代理商，综合经营实力如何？资金、铺货和人员是否能够保证等等。通过调查判断在这些方面都与公司要求接近或一致，则考虑接洽对方业务人员，进一步了解情况，并向其传递招商信息。

3. 谈判与签约。

与潜在合作商户进行了初步接触后，应寻找对方可以就合作事宜起决定作用的业务人员进行详细商谈，商谈内容包括：进驻的位置，设柜的大小，经营的商品品类，承担的费用，以及合作条件，如：保底抽成的额度，结算形式等合作细节，必要时，还要和商户业务人员进行谈判。注意谈判应选择可以决策或能够确保沟通顺畅的业务人员进行，否则容易出现悬而未决的分歧，影响合作洽谈事宜的进展。如因为各种客观条件，无法谈拢合作事宜，招商人员也应保持与其的友好联系，以便在以后条件合适时再做合作。通过谈判，就合作事宜达成一致认识，招商人员应使商户了解商场进场装修和经营的规则，填制合作合同进行申报，如有分歧则继续磋商解决。

4. 协助商户办理进场手续。

合同申报完成，商户与商场的合作正式生效。招商人员应协助商户办理进场的相关手续，包括：缴交费用、进场装修、运送货架货品等，由于商户进场设柜将面临和多个商场职能部门打交道的局面，作为与商户沟通时间最久，彼此相对熟悉的招商人员，应该在商户有需求的时候给予帮助，就进场

事宜协调各方关系，确保商户按时、按规定进场装修、上货和营业。

5. 跟进商户在卖场的经营状况。

商户所设专柜开始营业，招商人员应抽出时间来了解其经营情况，与之前的预测进行分析比较，发现经营情况不尽人意，应配合店内营运职能和商户查找原因，分析不足，积极考虑改善现状，提升经营业绩。一般情况下，专柜经营不理想的问题多为：位置不好、促销不力、商品缺乏竞争力、销售人员水平低下以及装修和陈列等方面出现问题，可分析直接原因，针对性地进行改善工作。另外，如专柜经营情况超出预期，招商人员也应认真分析其中的原因，汲取判断商户经营水平的参考信息，应用到日后对商户的臻选和评估工作之中。

三、做招商工作应注意些什么？

1. 注重商户资源和市场信息的积累与刷新。

对商品、品牌、各种类型的商户，以及消费市场的变化发展趋势，招商人员应保持高度关注。市场瞬息万变，机会稍纵即逝，要善于从众多的芜杂信息中选取有用的信息，快速、准确地作出判断。当面临某一商品品牌有合作可能时，招商人员应第一时间了解该品牌的经营情况和特点，包括一些经营数据和细节，只有这样，才能在最快时间内分析判断，确定是否与其合作。如果信息掌握不够充分，等慢慢了解清楚，可能机会已经被别人占有。

保持信息的积累和刷新，养成良好的信息收集习惯很重要。对于可能需要的信息，应将它们分类备存在笔记本、电脑中，同时，定期关注自己保有的信息是否过期，一些数据如：竞争对手招商条件、商户专柜销售数据，是时时发生变化的，应确保及时更新。为了保证信息的充分性和及时性要求，招商人员有必要建立和营造一个专用的人际网络，保持与同行

的良好沟通与交流，做到信息共享，当然，就企业员工的角色而言，招商人员也应负有不应泄露商业机密的义务，在这方面，招商人员应谨慎处理，拿捏得当。

2. 加强谈判能力。

虽然说光凭嘴皮子，说得天花乱坠，也不能为商户经营业绩打下坚实的合作基础，但有效的信息沟通和思想交流能力仍然可以帮助招商人员最大限度争取目标商户的进驻，同时，具有诚意的谈判结果也有利于增进商场和商户的彼此了解，在商户心中形成良好的商场形象，即便暂时没有合作机会，但条件成熟，目标商户仍然会考虑进驻百货商场。谈判能力提高的途径，一个是向从事招商工作的前辈虚心请教，以避免少走弯路，多交“学费”；另一个是进行自学，可以学习有关人际交往、商务谈判和心理学方面的知识，对工作是有促进作用的。

3. 注意处理好百货店与商户的关系。

商户进驻商场后，实际上形成了与多个职能对话和交流的局面，在很大情况下会面临“多头”管理，如果处理不当，将造成设柜商户“上当”的负面心理，进而发展到抵触管理，影响经营，其结果必然是经营内耗增加，商户和商场都受损失。招商人员在联系商场与商户的沟通渠道方面具有天然的优势，如能积极参与、妥善处理两边接口的关系，化解一些不必要的误解，起到“润滑剂”的作用，则能帮助共同解决问题，改善经营状况，使商场与商户实现共赢，这也体现了招商职能另一个重要的存在价值。

4. 注意处理好招商职能与营运职能的合作关系。

依据工作惯性，招商职能是引进商户设柜的，而营运职能则是管理商户设柜的。由于经营活动过程的复杂性，彼此之间发生摩擦的可能性非常高，典型的例子是：如果处理不当，

招商职能对商户是一好百好，不加控制，而营运职能则对商户是凶神恶刹，百般压迫。这种矛盾一旦激化，受到损失最大的自然是商场。作为招商人员，商场利益是工作的最高利益，秉持公正、客观的心态对待商户，做事严谨，保持廉洁，坚持原则，是招商员趋利避凶的“法宝”，在处理商户专柜问题而引起的营运职能的冲突中，应就事论事，客观处理，相信在确保公司利益的大前提下，秉承公正、坦然的心态，问题一定能够解决。

很多事情，说起来容易做起来难。真实的体验是最好的经验。招商工作在百货商场经营过程中是比较核心的部分，无论从大环境的人才匮乏的角度出发，还是从小环境的“物以稀为贵”的“利己”主义着想，它都是一项有意义、有兴趣、有前景的工作，如果你认为有这样的潜力，那就不要再犹豫和等待，努力吧。

招商部下周工作计划篇五

一、工作目标

（一）地区生产总值增长。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（二）全社会固定资产投资。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（三）社会消费品零售总额。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（四）城镇居民人均可支配收入。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（五）万元生产总值能耗。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

二、工作措施

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的'培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

招商部下周工作计划篇六

- 2、群楼的主体布局、主体之间关系（项目主体的平面图、铺位化分、通道化分、单铺的面积、柱距、距网等）
- 3、招商方案、招商业态定位以及招商业态之间比例
- 4、招商方案预案（包括群楼布局、安排、以及各楼层业态的初步化分）

- 5、主体楼面价，及各楼层的销售、租赁（意向）价格范围
- 6、商业业态的消费人群定位
- 7、商业业态经营方式定位
- 8、初步制定商业通用利益，包括（租期、租金、管理费、租金及管理费的收取方式、装修期、免租期以及其它的优惠措施）
- 9、了解公司的愿望和期望值
- 10、招商策略的制定

一、招商范围目标定位思考

2、本项目区别于其他同行的经营特色是什么？不同的地段，有不同的商户阵列，打算强化以休闲娱乐为中心，在餐饮、酒吧、娱乐等行业的招商上下功夫。

5、商品之间很难形成互补

联营的优点

- 1、商户的前期压力小
- 2、可引进的品牌选择性大
- 3、商户的本身实力强, 上货率强
- 4、整体形象好, 展示美观, 5、能够充分的营造购物环境

是否可以租赁和联营并存相互带动市场的繁荣；

三、招商比例

休闲娱乐50%~55%

餐饮 25%~35%

百货 10%~15%

其它不超过 15%

招商部下周工作计划篇七

（一）地区生产总值增长。

（二）全社会固定资产投资。

（三）社会消费品零售总额。

（四）城镇居民人均可支配收入。

（五）万元生产总值能耗。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。