

# 2023年商场招商月度工作计划(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 商场招商月度工作计划篇一

- 1、杂志发放安排：中心点向西南方向移动，商场企划部工作计划。以京石公路为轴心周边社区附加公交站牌、地铁口等上班人群流动做大的地点散式发放。
- 2、下午3：00---6：00以社区、平房、菜市场为主一对一发放。
- 3、周六日商超为主散发。

综合起来，商场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于商场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

在新的一年里，商场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从xx购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高商场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

3、配合商场活动做好各项有关商场活动氛围的设计工作，确保商场活动的卖场气氛。

对于企划部来说，一直以来缺乏的就是合作，通过部门各项工作的开展，积极增进部门内部的协作关系，互帮互学共同提高。组织研究各种商业营销模式，结合商场现状，了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升企划部整体工作能力。

## 商场招商月度工作计划篇二

### 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2012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。

## 商场招商月度工作计划篇三

以下是wtt工作总结频道为大家提供的《商场招商工作总结ppt模板》wtt还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结

结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

## 一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

## 二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析2014年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9月份5.6%、10月份5%、11月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受\*\*\*进驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止2014年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻\*\*(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

2014年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

## 商场招商月度工作计划篇四

1□xx年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约2019年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2—3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为2019年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给2019年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为2019年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的

忠实顾客群，并组织新品牌，调整10——15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证2019年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际大牌做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达达到我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙弛档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次最高，营业面积最大，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售最高能达道40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垸的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况最好，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为最高27%，托管另扣最高20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的最好方式。

北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想发，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北最大的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太

原的分店开店成功。

除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

## 商场招商月度工作计划篇五

2、商场进货管理委员会审批被招商企业的资格，并且不定期的对被招商企业商品的品质、种类、销售情况进行检查。

3、人力资源对导购员进行面试体检和岗前培训后方可上岗。

4、安保对导购人员的身份证、工作证、健康证、暂住证进行审核，与被招商企业签订安全责任书，工作总结《商场招商工作》。

5、行政部门发给导购工服、胸卡和借用财产管理工作。

6、百货商场规定一名经理专门负责被招商企业的日常管理工作，提供其营业执照副本、招商审批表、联销协议、商品样品、价格目录等各种证件。

1、百货商场对商场招商工作实行动态管理，被招商企业要积极配合，商场有权对无季节影响情况下3个月没完成工作任务的企业或不安商场规定做的企业提出终止协议。

2、被招商的企业也必须是具备法人资格的或者是生产企业授权的代理商。

3、被招商企业的商品必须实行三包，经营品种也必须是名特



优新，杜绝假冒伪劣商品。

4、合同期限一般为六个月或一年，如果认为有前途再决定是不是续签。

### 百货商场招商工作流程三：招商审批程序

1、招商工作择优招商。

2、按照不重复招商和申报在先的原则进行严格的筛选工作。

3、对合要求的企业先向商场提出书面申请，商场再提供一系列的证书，经进货管理委员会审批方可发给企业。

()