

最新商场招商工作计划和目标 商场招商 经理工作计划(优质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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

商场招商工作计划和目标 商场招商经理工作计划篇 一

又到年初，商场招商经理怎样规划新的一年工作计划呢？下面是计划网小编为大家整理的：商场招商经理2018年工作计划，欢迎大家参阅，更多资讯尽在工作计划栏目！

商场招商经理2018工作计划（一）2018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
- 6、制定租金策略
- 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。

(6)2018年调整计划的制定，是指导整个续签和调整的重要文件，如何应对经营不善的商户掉铺以及引进目标品牌，并且提升租金收益，是调整计划重点考虑的问题。

(7)倒排计划的重新梳理，重点工作的周期要科学合理，不激进也不保守，结合公司整体规划特别是工程进度，为公司提

供确定基本准确开业日提供依据。

二、营运方面：

(2) 营业外收入的执行及挖掘，在保证部门预算80万完成的同时，不放弃任何一个产生效益的位置和机会。充分利用空余场地，挖掘广场内广告位资源。库房、广告位及内外广场的促销要与商户多沟通，既满足其经营需求，同时也增加了收入；利用公司的整体资源实现led屏的出租。

(13) 倒排计划的重新梳理，根据实际工作反馈，制定各项工作的合理周期，补充漏项。

三、其他部门的配合需求：

满足提出的如下需求：

(5) 财务部：在不违反财务制度的前提下，合理安排收款时间，尽可能的方便商户。

2. 商场客服工作计划

3. 商场保安工作计划

4. 商场客服工作计划

5. 商场客服工作计划

8. 商场服装销售工作计划

商场招商工作计划和目标 商场招商经理工作计划篇

二

1、各部门分工合作，商场招商工作。

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否续签。

1、招商工作择优招商。

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。

()

商场招商工作计划和目标 商场招商经理工作计划篇三

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40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，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。

商场招商工作计划和目标 商场招商经理工作计划篇四

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)。

商场招商工作计划和目标 商场招商经理工作计划篇五

首先商场的招商工作人员要合理的分配招商工作计划开展品牌引进工作，要做好一些里程碑式的工作，比如，在什么时候完成招商工作，在何时完成商场装修，如不能及时完成，将怎样处理，心中要有一个商场招商工作流程表。

其次，商场招商的工作人员在展开工作之前，要了解商场招商工作流程中商场的商品经营定位以及各区域品牌的规划分布。确定商场经营品牌的档次，如中档，高档，中高档或者低档合理分配品牌的区域。

找寻可能的合作客户是建立在对商场和供货商相互了解的条件下展开工作，在还没确定引进怎样的品牌进驻商场时，一定要对市场进行全面的调查，获取相关的招商信息。一旦确

定潜在的合作客户，要立刻与其接触并讨论相关的事宜，取得与他们合作得先机。所以说找寻潜在的合作客户是商场招商工作流程之一。

在与潜在的客户取得相关的接触后，双方的业务人员应该进行详细的合作商谈，商谈的内容主要包括经营的商品种类，专柜的大小，进驻的位置，合作的条件以及承担的费用等。通过相关的谈判，双方就合作的事项达成一致后，双方的业务人员应及时签约。谈判也与签约也是商场招商工作流程之一。

在合同正式生效时，商场的招商人员要协助客户办理相关的进场手续，主要包括：缴纳的费用，进场装修，运送货架。由于客户进场要和商场的多个职能部门打交道，招商人员要在这个时候提供意见并给与帮助。

客户所设的专柜开始营业，商场的招商人员应该每隔一段时间就来了解客户的经营状况，要跟之前所做的预测的相比，如果发现结果不甚如意，应积极的为客户寻找原因并为她找出解决得方案。