

# 区域招商工作计划 招商工作计划(汇总9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇一

计划一：明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

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有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

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、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、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。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

计划二：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xx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。

# 区域招商工作计划 招商工作计划篇二

## 一、主要指标完成情况

1、实际到位资金：1-10月份，全县累计新签项目59个，协议投资额46.5亿元，到位资金7.65亿元，累计到位资金18.04亿元，同比增长15.8%，完成市下达目标任务90.1%。其中新签亿元项目16个，协议投资额37.9亿元，到位资金2亿元。1-10月份，全县直接利用外商投资764万美元，完成市下达任务数573万美元的133.3%，同比增长39.8%。

## 二、主要工作开展情况

（一）强化对外招商。一是继续实施招商引资“一把手”负责制。县委、县政府主要领导率先垂范，1-10月带队外出招商10余次，拜访了上海洪天、中建材、北京盛德等企业多家。二是持续开展小分队招商。副县长以上领导干部与联系乡镇、联系单位及部门结队外出招商，共开展小分队外出招商56次，拜会企业126家，并在本地接洽来访客156批599人。通过县党政领导和各部门的共同努力，今年来成功引进了东安太阳能、尚能风电、六股尖山泉水、洪天养老、溪口文化旅游、巴家坞精品酒店等一系列项目。

（二）强化项目推进。由县领导牵头负责，明确责任单位，落实招商引资任务。一是推进中建材新材料园、齐云山旅游开发、黄山幸福新世界等重大在建招商项目建设；二是力促皖新物流园、智谷科技园、乐拓者旅游休闲中心、东安太阳能光伏分布式并网系统项目等9个重大招商签约项目早日开工建设；三是力争黄山科技职业学院、银沙滩至尊五星级酒店、中建材竹刨花板等意向性项目成功签约落地。

（三）强化宣传力度。一是完善招商宣传资料和项目库。通过到各部门收集资料、档案，对我县招商引资优势宣传材料进一步完善，让客商快速了解我县情况，增强投资意愿。二

是充分利用活动平台。通过徽商大会、黄山旅游节、齐云山漫步大会等活动，积极宣传招商政策、发放招商宣传册，积极对接有意向的客商。同时，通过组织开展招商引资项目集中签约活动，加大宣传力度，扩大招商信息渠道，进一步推进招商引资工作。

## 二、存在的主要问题

从今年招商引资工作来看，主要呈现为：企业外向投资意愿不强烈，项目洽谈时间长落地慢；优质高新工业项目信息少，前来洽谈和落户建设的更少；受国家政策导向变化带来的新投资潮蜂拥而来，但省、市尚无具体的政策执行规范，洽谈把握难。

## 三、20xx年工作计划

一是积极主动开展招商。组建招商小分队，以“长三角”为主要目标，积极搜寻招商线索，主动上门招商。大力开展招商宣传，充分发挥网络招商、乡情招商、以商招商的作用。对有价值的招商信息，确定专人跟踪对接，确保项目落地。

二是抓好在谈项目落地。立足招大引强，进一步树立信心，强化对外招商，确保“粘住”一批项目：即加大与央企、名企的对接，中建材的竹刨花板生产线项目、新能源研究所项目、中显生产基地，青岛伟业的银沙滩至尊酒店，黄山科技职业学院等一批重大项目签约落地。

三是全力做好招商服务。进一步理清思路，明确招商相关政策，完善决策程序；加快县经济开发区建设，完善工业招商平台；减化项目审批程序，促进项目早落地；建立项目专员制度，做好政企对接，积极做好项目金融扶持和上级资金政策支持。

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇三

继9月29日，五台子办事处召开招商引资动员大会以来，充分利用辖区资源优势，不断改进和创新招商措施，优化投资发展环境，加大招商引资力度，到目前为止取得了明显效果。办事处具体从五方面做好招商引资工作。

一是通过构建招商网络加大招商力度。由办事处经贸办牵头，搭建办事处各部门、社区、辖区单位招商网络。通过招商推介会、互联网等及时发布招商信息，把办事处、社区的地理区位优势、资源优势、政策优势推介出去，吸引投资。

二是通过强化措施提升招商效果。突出领导带头招商，强调以情招商、以商招商、以友招商，强化企业主体招商，充分利用闲置资产招商，深入开展项目招商。

三是通过完善机制落实招商责任。完善招商引资目标责任制，制定好招商引资奖励办法，并严格考核兑现。加大招商工作的督促落实，实行办事处领导招商工作定期汇报制度，根据招商进度及时调整措施。

四是通过社区宣传，加大招商引资力度。在社区醒目位置设立招商引资宣传角，印发招商引资宣传册，宣传西市区招商引资工作的政策，营造招商引资氛围。各社区召开新闻发布会和招商引资座谈会，利用在职党员进社区，开展一系列活动，同时号召有经验的专业人士献计献策，充分做好招商引资工作。

五是通过加大协调服务力度，改善招商环境。把一事一议、特事特办机制坚持经常化，能现场审批、现场办结的立说立行。积极主动与招来的企业、投资商沟通联系，解决企业开办和发展中遇到的困难，为投资者提供便捷的服务。近一个月以来，办事处引进项目三个，有意向的项目三个，到位资金达到1400万元。从年初到目前为止，共引进项目30个，正

在洽谈的有一个，有意向的一个，到位资金总额99580万元，完成年计划92%。办事处以招商引资加快了经济发展，街域经济发展态势良好。

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇四

明年注定是竞争空前的一年，眼前\*\*\*商场的激烈竞争，包括\*\*\*广场，\*\*\*家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些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、提升招商部门整体的业务水平
  - 2、本部门人员应多学习，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。
- 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。
- 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年我部门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。

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇五

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个

意向项目5个

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发展业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

### 1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

## 2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干部大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强忧患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

## 3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无

偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇六

一、工作时间：夏天08：00—下班时间跟实际情况待定冬天8：30—下班时间跟实际情况待定。

二、为了创造一支以公司利益至高无上准则，建立高素质、高水平的团队服务于每一位客户公司制定了以下严格的管理规章制度，望各位员工自觉遵守！

1、员工本着互尊互爱、齐心协力、吃苦耐劳、诚实本分的精神。尊重上级、有何正确的建议或想法书写文字报告交于上级部门，公司将做出合理的回复！

2、服从分配服从管理、不得损毁公司形象、透露公司机密；

5、员工上钟操作必须按照技术流程完成，不得偷工减料；

6、工作时接听私人电话不得超过1分钟，卫生实行区域包干制，必须做到整洁清爽；在没有工作的时候不允许串岗和闲逛，必须在制定的休息区域待岗。

7、认真听取每为客户的建议和投诉并及时的处理和回复、损坏公司财物者照价赔偿，偷盗公司财物者交于公安部门处。

8、员工服务态度：

（2）了解各产品的性能，向客户合理的介绍；（工作中---请！不好意思！请稍等！对不起！走路轻、说话轻）

(3) 工作后---对本次服务是否满意? 麻烦您对我们的服务多提宝贵意见! 跟单! 请慢走欢迎您下次光临!

### 三、辞职条件:

3、辞退员工将不发放任何工资待遇, 辞退条件如下 :

(1)、连续矿工3次/月;

(2)、拒客5次/月;

(3)、泄露本公司机密3次/月;

(4)、偷盗本公司财物者; 偷盗车主财物者。(并送交派出所)

员工离职、辞退后在两年内不得向外透露本公司商业机密, 如对本公司造成不良后果责任将由对方负责, 并向有关单位提起诉讼!

### 四、普工工作职责:

1、服从经理和技师的领导, 听从技师的安排, 协助技师工作;

2、努力学习和掌握汽车美容护理技巧及操作规范, 不断提高操作水平。

3、作业中严格执行操作规范, 确保作业质量, 提高作业效率。

4、搞好设备日常维护, 确保设备工作正常;

5、打扫、整理作业场地, 保持作业场地清洁和物品摆放有序。

### 五、技师工作职责:

- 1、服从经理的领导，安排、协调和督促属下普工的工作；
- 3、仔细阅读《派工单》，按其要求进行作业；
- 5、要严格执行操作规范，避免出现操作失误和工伤事故；
- 6、作业完毕，将《派工单》送交财务人员，以便及时打单结算收费；
- 7、交车时，向客户讲解本次美容的效果和日常护理注意事项；
- 8、不断总结提高，有好的经验和建议及时向经理提出，以便推广应用。

## 六、设备维护制度

- 1、设备操作者要做好日常维护工作，具体标准是整洁、润滑、安全、高效、保持完好率。
- 2、设备管理人员，要定期对设备进行检查，其项目包括：
  - (1)、检查使用的工具、设施、安全装置、仪表、仪器是否性能完好，灵敏有效。
  - (2)、检查设备运行的原始资料是否齐全，记录是否准确。
  - (3)、根据原始资料和设备实际状况对设备进行定期预修，条件不具备时，与厂家联系，共同实施。

每月公休3天

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇七

1□20xx年全年完成计划的计划，任务分解分析。

2、保障完成任务的方式：1) 用服务打动顾客，维护好老顾客。2) 增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。3) 统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，4) 加强外围宣传，增加新的客源。5) 优化库存，加强导购的断货意识。6) 多了解适时社会团队活动，抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。7) 公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。营销计划。

3□20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动（如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动）五一：随公司的活动。父亲节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出的一份礼品。

#### 4、全年顾客管理

b□普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip□经常提醒顾客差多少分就可以晋级了）

c□特体顾客管理□d□团购顾客管理：

1、区域经理所要开发课程（3—4个课题）2、全年12次的培训计划。3、区域四个季度的内训计划4、店内不同岗位的货品培训计划。

1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。（附表）2、如何定义区域内各店的产品定位，产品差异化的分析。

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇八

1□20xx年全年完成任务的计划，任务分解分析。

2、保障完成任务的方式：

1) 用服务打动顾客，维护好老顾客。

- 2) 增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。
- 3) 统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，
- 4) 加强外围宣传，增加新的客源。
- 5) 优化库存，加强导购的断货意识。
- 6) 多了解适时社会团队活动，抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。
- 7) 公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。

## 营销计划

1) 20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动（如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动）五一：随公司的活动。父亲节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出的一份礼品。

## 2、全年顾客管理

### a) vip顾客管理：

- 1) 节假日、生日送祝福短信；
- 2) 换季时有新品到店首先及时通知；
- 3) 公司有活动及时通知；
- 4) 把经常消费、很多人用一张卡的顾客分类管理

b) 普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip) 经常提醒顾客

差多少分就可以晋级了)

c□特体顾客管理:

d□团购顾客管理:

1、区域经理所要开发课程(3—4个课题)

2、全年12次的培训计划。

3、区域四个季度的内训计划

4、店内不同岗位的货品培训计划

1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。(附表)

2、如何定义区域内各店的产品定位,产品差异化的分析。(附表)

## 区域招商工作计划 招商工作计划篇九

作为一名店长,要搞好店内团结,指导并参与店内的各项工作,及时准确的完成各项报表,带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工,建立和维护顾客档案,协助开展顾客关系营销,持续店内的良性库存,及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会——仪容仪表检查,开心分享工作心得及服务技巧,昨日业绩分析并制定今日目标,公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料,资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。能够以办理贵宾卡的形式收集顾客资料,并达成宣传品牌,促成再次购买的目的,



店内到新款后及时通知老顾客(但要选取适当的时间段, 尽量避免打扰顾客的工作和休息), 既是对老顾客的尊重也到达促销的目的, 在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一齐熟知店内货品的库存明细, 以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存状况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配, 橱窗和宣传品及时更新, 定时调场, 保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐, 并与领导沟通滞销货品的具体状况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛, 适当的鼓励员工, 让每位员工充满自信, 用心愉快的投入到工作中。销售过程中, 店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁, 也是品牌的形象大使, 从店长和导购自身形象抓起, 统一工作服装, 时刻持续良好的工作状态, 深入了解公司的经营理念以及品牌文化, 加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识, 了解必须的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧, 同事之间互教互学, 取长补短。

七、做好与店员的沟通, 对有困难的店员即使给予帮忙和关心, 使其更专心的投入工作。做到公平公正, 各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如: 手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如lv、zejna、armani、hugoboss等)的相关知识, 这样与顾客交流时会有更多的切入点, 更大程度的赢得顾客的信赖。