

最新招商工作计划(精选6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

招商工作计划篇一

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。

招商工作计划篇二

为确保职业健康安全管理体系的正常运行，我局（分公司）及时调整了职业健康安全管理体系内审工作领导小组。具体组织实施了上半年职业健康安全管理体系的内部审核。认真查找了存在的问题和不符合项，落实了整改措施，及时进行完善和整改。同时，建立了监督、监管体系，完善了相应的工作制度和防范预案。“安全为天，健康是本”的思想贯穿于各项工作的始终，形成事事讲安全，事事重健康的良好氛围。

为了使职业健康安全管理体系建设工作深入开展，按时完成内外审核工作任务，我们继续深入开展了宣传教育培训工作，不断提高体系整体运行水平。一是树立长期教育、长期培训的思想。每月一次的安全知识学习，每周一次的驾驶员安全知识教育坚持不断，落实学习签到制度和学习笔记检查制度。同时，以“职业健康安全管理体系”外审认证为契机，深入学习安全法规以及国家局、省、市局关于安全生产以及职业健康安全管理体系的一系列文件和规章制度。二是增强宣传教育的针对性和时效性。充分利用黑板报、宣传栏、横幅、标语等宣传工具，大力宣传安全常识。对不同的工作岗位，不同的季节易发生的安全隐患，有针对性地宣传预防事故的方法和自我保护的相关知识。三是教育培训注重“质”的提高。在市局安保科的大力支持下，我局举办了一期职业

健康安全知识培训班，同时，积极与县公安消防部门联系，举办了一期消防安全知识培训，开展了一次消防实战演练。四是开展警示教育。组织员工观看重大安全生产责任事故宣传教育音像片，以反面教材为例，增强全员遵纪守法的自觉性。将安全文化融入到企业文化建设之中。

一是开展危险源的调查和评价。结合洛川县局的实际，进一步针对可能会造成损坏财物、危害环境、影响人体健康，甚至造成人体伤害事故等潜在的危险源进行评估和辨识，目前，我局辨识的危险源共152条，其中重大危险源33条。针对辨识的危险源，在认真调查研究的基础上，多次召开专题会议，先后修订完善了防盗、抢应急预案、防触电事故应急预案、食物中毒应急预案、防震救灾、防交通事故等7项应急预案，应对各类安全突发事件。

二是加强体系文件管理。按程序的规定对文件的发放、修订、回收，进行了的标识，根据体系的十七要素，分类归档了的各种记录、文件和相应台账资料65卷，较为翔实地记录了体系建设的概况，提供了符合职业健康安全管理体系运行的痕迹。

三是持续改进体系建设。坚持每月组织一次安全大检查，先后下发隐患整改通知书3份，整改内容10条，限期整改，并将整改结果纳入月度绩效考评考核范围进行考核，严格兑现。市局内审时下发的一项不符合，已落实人员按时得到整改。

四是突出重点抓好重大危险源的管理。全面落实《烟草系统机动车辆交通安全管理暂行规定》，严格执行“两证一单”管理制度，认真吸取我省系统发生的重大车辆道路交通事故的深刻教训，从管理上查找存在的漏洞，半年来没有发生任何交通责任事故。同时，积极与金融、邮政部门联系，扩大电子结算率，消除卷烟送货途中的安全隐患。严格执行“重点要害部位准入证制度”，重点对物流中心洛川分库、出纳室、计算机房等重点要害部位的防火、防盗设施定期检查、

保养，按时更换了灭火器药品。

五是高度重视体系“贯标”工作，确保职业健康安全管理体系目标的完成。在体系运行的过程中，全系统认真学习体系文件，全面掌握体系标准的基本内容，深刻领会其精神实质，领导带头遵守体系文件的各项规定，确保了贯标工作落到实处。职业健康安全管理体系在我单位经过一年多的运行，安全管理水平逐步迈上规范化、制度化的轨道，体系的方针和目标基本上适合于企业改革发展要求。目前，已初步通过了市局内审认证。

1、思想认识还有差距。个别员工对贯标工作的重要性和长期性认识不到位，对贯标工作有应付心理、敷衍行为。

2、个别部门还没真正把体系文件作为必须执行的文件，在实际工作中没有按程序规定的去做。

3 对体系文件理解不深，在程序文件执行过程中出现偏差，对标准规范掌握不牢。

1、进一步加强对“贯标”工作的再教育、再学习、再认识。解放思想，转变观念，充分认识到“贯标”的重要性、先进性和必要性。

2、提高内审工作质量。继续加强业务知识的培训，重点是对内审员的培训，进一步增进对职业健康安全管理体系文件的理解，准确掌握各岗位危险源和危险源的控制措施，在采取安全控制措施时更加有效、更加及时。

3、注重信息收集。经常性地检查体系运行的质量情况，总结经验，发现问题，使体系的科学性更加凸现。

4、积极整改隐患。严格按照《职业健康安全管理体系》标准要求，认真开展日常安全检查排查工作，在防范上下功夫，

不断消除不符合事项，为“两烟”生产经营和专卖管理工作的开展营造和谐的外部环境。

谢谢大家。

招商工作计划篇三

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。

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。

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。

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。

招商工作计划篇四

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。

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和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

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。

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。

招商工作计划篇五

对于市场类商业地产项目来说，其操作流程一般可分为四大部分，一是项目定位、二是营销策划、三是项目销售、四是项目运营。在整个项目的开发运作过程中，项目定位是先期的重中之重，将直接影响到项目的成败，在项目前期的设计方案中，就应根据项目所定位的业态来进行综合布局，并根据所需经营业态对建筑物的要求进行建筑施工设计。而项目的成功销售，则可保障开发商拥有足够的资金进行项目的

开发和运营。且成功的营销策划推广也可确保项目销售的成功。

项目定位经初步确定后，须展开对当地及周边城市的市场调研，并组织行业内专家（如行业协会、品牌经营户、市场运营商）和设计单位会同开发商共同对项目进行研讨论证，经科学研讨论证后，交由专业人员执行。

在项目的设计阶段，应考虑专业营运、销售人员的介入，就项目的设计与销售、运营需求结合起来考虑，设计出适合运营要求的物业，为经营物业量身定做。比如：项目商业部分业态如何分布？比例是多少？项目销售与保留部分如何划分？设计的销售单元主力面积该多大？总价控制在多少？该销售单元是否便于所定业态的经营？等等。合理的销售分割有助于项目单价的提升和加快销售速度（去化率），提高项目的整体收益。

1. 市场经营项目定位：

结合本项目所处区域，组织专业人员展开前期市场调研工作，做好本项目区域定位和内部商业部分定位；进一步做好各楼层定位和楼层平面定位。

2. 组建项目前期招商部，培养招商人员，展开前期商户拜访：项目启动后招商部由本公司组织家居行业专业人员负责，成立招商小组，组织日常工作的开展，先期以市场调研工作为主。

3. 展开对主力店、大客户的前期招商工作：

在做市场调研的基础上，同期展开对主力店、大客户的前期招商工作，做好相关行业协会和行业专业媒体的沟通工作。

4. 各个区域分布和经营业态的划分：

具体区域和楼层定位经市调得出结论后再细分。

5. 制定市场租金和招商优惠政策：

市场租金收入目标一般定为三年一个周期，市场招商优惠免租期建议为3-6个月。收入目标也需经调研后根据当地情况制定。各项招商优惠政策及政府相关优惠政策根据实际情况制定。

6. 筹备招商发布会：

建议在项目开业前6个月内召开招商发布会，在发布会召开前，做好相关行业协会和专业家居媒体的互动工作，须与各主力店和大客户签订租赁协议；在发布会召开时进行现场签约活动造势，以便在发布会召开后根据招商情况进行租金的'提升。

7. 招商文件及相关合同的制定：

须制定市场招商手册、定铺协议、租赁合同、消防责任书等。在发布会召开前须制定经营户手册、员工手册等。

8. 展开招商工作，签订招商合约：

招商发布会召开后，力争在2-3个月内完成招商签约工作，为开业做好准备。

9. 督促经营户进场装修：

在市场通过相关部门验收后，极力推进经营户进场装修工作。掌握经营户进场装修的进度，保证定期开业。

10. 协商确定开业日期及相关开业筹备工作：

应明确工程完工及验收日期，讨论确定开业日期，并以开业日期为节点，安排相关工作日程表及开业筹备工作。

1. 前期做好项目销售的相关辅助工作，以销售为中心，配合销售部做好相关市调、业态定位、客流量线、商铺划分、价格定位、公共部位装修等服务工作。

2. 搭建运营团队及做好组织架构图：

建议采取总经理负责制下的部门负责制，下辖部门：招商部、综合管理部、人力资源部、保安部、办公室和财务部。综合管理部下辖营销部、市场管理办、工程部。

3. 制定公司各项管理章程和管理制度：

在开业前制定的制度有：市场经营管理制度、各岗位责任制度、市场商品准入制度、商品先行赔付制度、商品价格管理及售后服务制度、装修管理条例、员工管理流程及奖惩条例、财务管理制度等。

4. 明确各岗位工资及员工福利制度：

建议员工收入分两大块为工资和奖金。工资由基本工资、三金、岗位津贴和各项补贴组成，每月按时发放；奖金为年终奖励，年底一次性发放。

5. 市场宣传推广策略的制定和实施：

招商前须做好招商手册一批、市场主楼户外广告位、道路指路牌若干、高炮广告若干、周边墙体广告若干、媒体广告若干，具体计划另行书面报告申请。

6. 与政府相关部门进行沟通联络：

在沟通联络的过程中，积极要求政府展开协调，使项目能划行规市，错位经营，避免引起其他商业综合体的恶性竞争。

操作过的项目：

1、浙江世纪建材市场：

位于杭州市萧山区新世纪市场园区，占地面积150亩，总建筑面积12万平米，业态为建材、家具类专业市场20xx年完成销售、招商与开业。

2、杭嘉湖家居大市场——德清佳得利商贸城、卢球商贸城：
位于湖州市德清县，占地面积300亩，总建筑面积26万平米，业态为服装、百货、建材、五金类专业市场□20xx年完成销售、招商与开业。

3、杭州宏丰家居城：

位于杭州市余杭区闲林镇，占地面积350亩，总建筑面积50万平米，业态为家居、超市类综合体，一期家具、建材市场于20xx年完成销售、招商。于20xx年开业。

4、宁波美家居国际家居博览园：

位于浙江省奉化市，占地面积50亩，总建筑面积6万平米，业态为建材、家具、橱柜类专业市场□20xx年完成招商与开业。

正在操作的项目：

米，采取先招商再销售的模式。现招商预定已达95%，销售工作正在筹备当中，预计今年10月份开盘。

2、杭州红星美凯龙金茂mall□

位于杭州市德胜东路九堡，占地350亩，总建筑面积46万平米，业态为以红星美凯龙为主力店的一站式家具mall□属大型综合体商业项目，一期商铺于20xx年完成销售，二期商铺正在热销中，今年底开业。

正在洽谈的项目：

1、中国（嘉善）木雕城：

位于浙江省嘉善县，占地面积80亩，总建筑面积12万平米，业态为木雕、红木家具类专业市场。

2、杭州新华东家具城：

位于杭州市艮山东路，占地面积150亩，总建筑面积20万平米，业态为建材、家具类专业市场。

2、项目招商总监及招商部人员在正式招商开始前的前期费用经双方协商确定，可采取包月形式。

3、招商奖励分成三部分：

第一是招商基本奖励，一般根据项目难易程度为2-3个月租金。第二是项目完成约定招商比例的奖励：一般约定招商完成比例为70%以上才有，数额经双方协商确定，一般在1个月租金内。

第三是租金总额超过部分的分成，租金超额部分三七分成。

招商运营战略合作伙伴

儿童主题类：四季青儿童服饰城、织里童装协会、杭州中南集团（动漫）

影院：大地院线、韩国cvg影院、华大影院

招商工作计划篇六

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

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

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、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

- 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

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。

XXX

20xx年 02 月19 日