

2023年招商部工作计划内容 招商部工作总结(精选10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

招商部工作计划内容篇一

- 1、波布新建、更新网点100家；
 - 2、系列产品“美上”7月开始招商；
 - 3、“美上”年底实现150家网点；
 - 4、全年实现首付款总额1000万元；
 - 5、招商部建立未来3年招商成员核心班底。
- 1、波布新建、更新网点；
 - 2、“美上”改成“雅普”10月份以独立公司形式运做；
 - 3、雅普三个月实现招商首付款250万元。建立网点50个；
 - 4、波布全年首付款计550万元
 - 5、全年实现招商总合计款项800万元；
 - 6、目前招商主力人员有6人：秦国安、侯玉廷、李建、赵城、陈运海、李国庆。

估计100万（只限招商部）占招商总额的12%，具体参考财务。

望者多，对投资十分谨慎。

尽管08年发生了一些不可抗的大环境困难，同时为了包装雅普公司，招商工作停止了7、8、9三个月。但在公司高层领导正确的战略指导下，在全体员工不懈的努力下，招商部实现了年初总目标（一千万）的80%，为行业的形成、业务渠道大面积扩展、以后销量的拉升、工作人员业务上的培训都提供了一定的模版素材。同时也使品种的研发更有针对性，这为将来市场经济反弹时打好了基础。这些成果的实现，我个人认为关键来源于全体人员的执行力-----执行的到位、彻底！

08年比较遗憾的是产品的质量没有达到一定标准，因质量原因导致的公司直接经济损失、与商户间的摩擦和招商障碍，已经是公司整体运做此项目的一个瓶颈。目前因质量退换货的工作占服务人员工作的二分之一，特别是销量增大时更显。如果以后产品价位适当、市场开发比较快，质量问题有可能就是整个市场失败的导火索！目前质量原因我想应该是两方面原因：一个是原材料混合技术层面，一个是生产管理层面。无论中国有多少类似厂家，就目前而言，谁先解决了技术质量问题，谁才有可能最终做到行业的老大，才能挖到本行业真正的大金矿。因为行业的形成已露出雏形。如果我们产品价位、质量均能达到一个基本水平线的话，其它生产厂是在为我们开发市场，为我们造魔块行业之势，反之毅然。因为经销商倒戈易帜、翻盘，是历来有之的事，当一个行业即将成熟时，商户往往追寻质更优、价更廉的厂家易帜，尤其是大商户、销量好的户。这也是一种规律，再正常不过了。希望公司真的能重视并在最短时间内尽快加以解决。

行业的形成我个人认为有两种：一种是实际形成，就是有了国家或国际明确标准要求的。另一种是概念性的。由于聚胺脂的可变性比较大，一旦明确的标准要求很难确定时，我们

就做概念性的行业：“魔块背景墙”。不管采用何种材料做，都叫“魔块背景墙”时，概念性的行业就诞生了。因为招商开拓市场目前是我们的强项，很多方式方法日趋成熟，再加上“魔块背景墙”概念性行业的成熟，做大市场应不成问题。可分为三步同时进行：第一步是把质量关攻破，确保因质量问题而返修的概率控制在2%（块）。价位调整到零售168元（块）；第二步是招商开发市场的力度加大，两种模式同时进行，一种是目前这种模式，一种是加工模式（但不限漆商）；第三步将督导销售人员建立起来，督促销量和部分商户转行加工。质量和价位不是问题时，销量才是最终利润来源，而完全靠漆商卖魔块，销路太单一，后果将不会理想。并且很危险。

以上只是个人一点建议，供参考。

招商部工作计划内容篇二

招商部职能

招商部是具体负责招商和加盟的部门。其主要职责是：

1、始终本着秉公职责，忠诚于公司，严格按程序办事的原则行使

公司拓展加盟、营运指导、维护加盟全过程的管理权限。

2、根据公司董事会经营战略规划，拟定公司招商加盟拓展方案，设计招商政策、招商管理模式和投资环境研究，并组织实施。

3、负责招商综合资料的收集、整理及编写，向上级领导汇报批准

后予以宣传。负责外部和内部招商会议的宣传推广等全部事宜。

4、负责拟定市场拓展计划，组织招商活动的开展和管理，并对加

盟商提供咨询服务。

5、负责收集地产招商等各项商业市场信息，对招商加盟项目进行

综合调研并作出可行性评估。

6、负责招商加盟项目的谈判，对加盟商的综合情况进行评估和审

核，以及经营项目和经营模式的核定。

7、负责直营店的招商、加盟、转让、托管等一系列的洽谈和合作

事宜。负责公司与加盟商、房产商等之间合作所需合同的起草、签订和各种相关手续的办理。

8、负责招商加盟合同的拟、签订，招商加盟项目的协调、推进与

落实，督促各加盟单位费用的收取。

9、负责协调配合公司直营店或加盟单位证照的办理工作和项目报

批工作，以及营运物资筹备计划的编制和加盟托管单位人员外派及管理。

10、负责督促对加盟单位的各项营运技能的培训、指导和检查工作。

11、负责监督加盟单位对加盟项目的商标、知识产权和经营方法的使用。

12、负责公司与加盟商、房产商等之间合作所需合同的起草、签订

和各种相关手续的办理。

13、负责各类招商资料的收集、整理、归档。

招商部

2011年11月1日

招商部工作计划内容篇三

1、支持筹备期商业项目运营筹备工作，负责培训；

2、负责运营期商业项目日常经营分析、专项巡检；

3、负责查核运营期项目日常经营流程、数据文件；

4、负责运营项目信息台账统筹管理，供公司参考；

5、负责修订运营管理制度和标准规范，协助公司考核；

6、开展市场调研、竞争对手考察与分析。

1、第一学历为全日制统招大学（985/211）本科及以上；

2、五年以上相关工作经验，大型商业地产同等职位经历两年以上；

3、参与过商业综合体项目筹建、运营管理，有总部工作经验优先；

4、对数据敏感，反应迅速，有较强的计划性和服务观念，有良好的分析、沟通能力。

招商部工作计划内容篇四

招商部职责范围：

部门负责人代表公司管理招商部，对招商部各项目进行全面把控，与公司领导、开发商及业务单位保持良好沟通。

招商副总工作职责：

(1) 招商部部的统筹人，与公司领导及专业人员充分沟通，对各招商项目营销

策略方向进行指导和建议，与策划部保持良好沟通，共同协商确定项目招商策略方向。

(2) 负责制定招商部全年工作任务。

(3) 负责在山西省内市内寻找商业项目。

(4) 负责接洽各商业项目的招商工作并签定商业项目的招商合同。

(5) 负责商业项目前期市场调研及招商过程中的各项具体调研工作。

(6) 负责已签定商业项目的市场定位及全面招商工作。

(7) 负责协助财务部对已签商业项目的招商费用进行借款。

(8) 与开发商对接，懂得合理整合利用项目的各项资源。

(9) 参与公司绩效考核管理，协同公司行政部，完成公司及部门人员的季度考

核及考核，并协助实施考核兑现。

(10) 及时了解下层管理者的工作进度，处理下属反馈的建议和问题。

(11) 对各项目招商工作总体监督指导，监督经甲方审定的总体执行方案的落

实效果。

(12) 协调各部门工作达到预期工作目标。

(13) 分阶段审查各项目招商工作目标的落实情况，及时发现问题，提出调整

意见。

(14) 负责整个招商部的管理工作。

(15) 负责各项目组的行政管理工工作，主持项目内部例会，及时发现和帮助各

项目组成员解决工作中遇到的问题，督促各项目组成员工作。

(16) 负责各项目招商团队的组建、管理、培训和考核等工作。

(17) 综合评估各项目组人员表现，合理分配项目组个人佣金。

(18) 对直接下属的工作起到一定的监督作用。

(19) 定期汇总各项目招商工作进展情况，递交总经理。

(20) 公司要求的其他配合工作，并做好保密工作，维护公司利益。

(21) 完成总经理下达的其它工作。

招商部工作计划内容篇五

招商部总经理广州纳金科技有限公司广州纳金科技有限公司，广州纳金科技有限公司，广州钢铁交易中心，建盛达集团，纳金职位要求：

2、具有良好的客户关系；

3、具有良好的演示和谈判技巧；

4、心胸开阔，懂得自我激励，积极进取，正直可靠的人；

5、有国际房地产咨询机构管理经验者优先；

主要职责：

1、团队管理和销售增长，实现年度业绩目标；

3、依据市场研究和评估，制定业务预测，根据业务发展制定计划和策略；

4、与客户及对口当地部门维护良好的关系，提供客户支持；

5、增强员工服务意识，提高服务水平，树立良好的企业形象。

6、公司指派的其他任务。

招商部工作计划内容篇六

岗位职责：

- 1、负责商户引进、洽谈、签订合同等一系列流程
- 2、具有优秀的沟通和谈判能力配合运营部进行租后服务
- 3、负责客户开发和管理，维持良好的合作关系。

任职资格：

- 1、年龄要求30—50岁；
- 2、3年以上工作经验，有招商经验优先
- 3、有业务协调和组织能力
- 4、可以独立出差。

招商部工作计划内容篇七

依据市场状况及公司整体规划制定招商工作计划，并按计划完成公司制定的招商工作任务。

认真做好招商策划，根据实际情况及时调整、制定招商方案，并根据上级领导要求准确实施。

定期对同行业市场进行走访、调研，分析市场动态，了解市场信息，并及时进行信息反馈、汇总与分析，为公司经营决策提供良好依据。

认真做好商铺数据统计工作，定期更新统计报表，并及时上报公司领导。

认真统计客户基本信息，并建立详细的客户信息档案，以便后期跟踪服务使用。

热情接待、接听咨询客户与咨询电话，做到耐心解说有问必答，并做好详细记录。

按要求签订商铺租赁合同，签订后及时移交经营部妥善保管。

严格执行公司财务制度，配合财务收取各项租赁相关费用。

积极努力做好与各相关部门的配合工作。

认真完成上级领导交办的各项工作。

招商部工作计划内容篇八

在过去的20xx年里，由于深受国家宏观调控以及全国范围内经济危机的影响，武汉市工业地产陷入新一轮观望等待僵持阶段，各工业园成交量大幅下降。虽然招商部在公司各位领导的带领下上下一心、竭尽全力的开展招商工作，但是成效不大，未能完成年初预定计划。为了实现公司20xx年招商业绩的龙腾虎跃，我们不仅要在领导的带领下埋头苦干，同时还要在岁末之际总结一年的得失，立足市场制定新的工作计划，争取来年超额完成任务。

客户带看次数：带看109组，租赁客户6组，购买客户2组

意向客户情况：租赁客户5组，购买客户1组

20xx年工作周期（20xx年1月1日-20xx年12月31日）

招商目标：1-3月份租赁3套厂房，销售1套厂房。

4-6月份租赁2套厂房，销售0套厂房。

7-9月份租赁2套厂房，销售1套厂房。

分析市场认清形势，依据市场变化灵活制定销售策略。

对于客户来讲买厂房或租赁厂房既要看价格也要看价值，但是在两者之间很多客户选择了价格。价格是客户考虑是否购买本园区物业的重要因素，相对于房产市场，在有限的客户资源里，市场好的情况下价格好客户会买单，市场不好的情况下价格便宜，有竞争力客户才可能会买单。为了更好的把握乃至掌控有限的客户资源，为了使公司的利益最大化，我们要做足做好市场调查工作。

(1) 每个月为一个周期，对同区域竞争楼盘的销售租赁价格已经成交量做统计；以每两个月为一个周期，对全市同类型物业的销售租赁价格已经成交量做统计。

(2) 以半个月为一个周期，根据同区域竞争工业园销售以及租赁价格调整我们园区的销售租赁价格，或者是调整优惠幅度。

2、以租带售、推进招商，拉动人气。

目前项目最大的缺陷就是人气不足，空有靠近四环线、中法友谊大桥（直通汉阳，蔡甸）的好位置，没有把自身优势发挥到极致。如能引进医药行业龙头企业进驻，即能提升项目品质，又能带动人气。

3、拜访各行业龙头企业，建立健全客户信息、关注周边市场为后期招商提供积累。

(1) 对各行业市场及龙头企业拜访（重点医药行业）备案留存，对客户及该行业的详细情况做好存档工作，经常沟通，为后期招商做好准备。

(2) 关注新项目、对周边工业园以及重点竞争园区做好调研工作，时刻掌握市场行情。

1、加强与区政府以及台商管理委员会的联系，定期拜访或电话拜访，获取相关招商信息。

2、加强与中介公司的合作，利用中介公司的客户资源完成公司招商计划。

3、以年度计划为目标，争取超额完成任务，做好季度、月度、周工作计划，并及时检查、修正和总结，及时依据市场调查数据向领导反映市场变化。

4、积累招商客户300组以上，意向客户30组以上。

通过这一年的招商工作的积累，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对招商的重视程度是招商策略的制定和招商思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对招商重视，使得招商中能获得更多的资源和协助，对招商方案的真正实施也有帮助。

二是对招商策略的重视，比如领导对园区的主体思路，对园区的定位，要建立工业园整体形象就得加大投入，不断创新。公司重视了，有人力物力做支持，园区整体形象才能提升，才能更好的招商。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，提高营销推广实施力度。

20xx年要提高招商业绩，提高工业园的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。

两个月来，招商部所取得的每一个进展，都是公司领导关心支持的结果，我们还存在着许多不足，所能做到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照今年既定的目标前进，做好每一件事。

招商部工作计划内容篇九

招商部大区经理大连云鹤家居设计有限公司大连云鹤家居设计有限公司，云鹤职责描述：

一、制定招商部经营目标，完成招商部的招商管理工作和经营任务指标。

2、建立招商渠道及其管理系统，制定并完善相关规章制度；

5、负责加盟商家及大客户的谈判与接洽，维护良好客户关系；

二、负责招商项目的信息收集和分析工作

1、负责对市场前期调研工作，对调查结果做出可行性分析和风险控制分析；

2、分析研究营销策略，对市场销售潜力调查分析，对本行业做调研工作，做出调查结果；

3、分析销售区域及未来公司销售渠道的规划工作；

5、负责指导本部门员工对招商合同的管理、建档、查询工作。

三、负责公司形象推广、公关活动

1、负责对公司整体形象的策划工作；

2、负责组织和接待相关单位包括上级单位的来访，负责与新闻媒体的接触；

3、组织安排相关招商人员参加各类展会及招商会。

四、招商部其他工作

1、协助业务部做好业务后勤工作；

2、协助业务部做好加盟商开发后的维护工作；

3、协助业务部做好商品的售后服务工作；

4、组织推动与招商相关的合同，协议的标准化工作。

任职要求：

1、本科或同等以上学历；市场营销等相关专业；

2、5年以上家具及整木定制行业同岗位招商管理工作经验，

5、具有清晰的战略目标及较强的工作计划性，能够按照工作计划稳步推进。

招商部工作计划内容篇十

我是招商部的陈芳。名上的招商部其实就我一个人，校长兼校工。但我没有因为就一个人的部门，而不去承担相应的工作，这一年来，在公司领导的带领下我还是尽力去做好部门

和个人的工作。当然，做的好不好，那就有待领导来批评指正。

虽是一个人的部门，可是工作不能马虎，年终总结还是得两份。今天的部门工作总结我就对照部门工作目标来汇报，明天的报告就从个人角度汇报。

2012年总的来说基本完成了工作目标。

1， 要求每楼层的出租率不低于2011年年底。

每楼层新增品牌如下：

一楼：米兰窗帘，大视野窗帘和春之元硅藻泥，樱花橱柜，百川

工艺品，大自然壁高壁纸。出租率100%。

二楼：目前还有1000平米空着。目前营业面积95%。

三楼：久久红红木，乔家大院红木，轩红坊红木，乐爱红木。相

去年年底的出租率提高了17%左右。目前营业面积68%。除二楼以外，基本每个楼层都有新品牌进驻。比2011年年底的出租率有所提高，尤其一楼，现在都已经全满。

二楼没有新进品牌，四楼新进品牌比较少。当然，这里面主

观和客观的原因都有。主观原因可能是我个人工作能力有限，达不到公司领导的期望值。客观原因也有，这里我讲客观原因不是为自己找借口，而是确实存在的现实情况。一，如今大环境很不景气，各行各业都处于疲软期，因此投资商们对投资是非常的小心谨慎，我也明显感觉到今年招商更不比去年，非常难做。今年也有不少投资商来我们商场查看调研，

谈投资事项，可最后基本都是持观望态度。尤其最近不少财经报道播报很多城市同行业的商场关闭不少，他们就更不敢轻易下手投资；二，现在商场没有租出去的位置比较偏一点，可是对这块的优惠力度又不够大，所以即使有人来看过，也会有这个原因最后没有促成的；所以我想明年针对这块可不可以出台一些附加的优惠政策。租出去总比空着好。三，本部门的人手实在是有限，即使我有一些招商方面的想法，工作也不容易开展。有几次我一个人出去外面市场走走看看，可是一出去公司这边电话就会不停打来，比如，有上门来谈投资的客户，有上办公室来问合同的商户，有上办公室来询问房租细节的客户，有上门找我办其他事情的等等。

门，可我也在条件范围内定期去周边市场了解其他市场的情况，所以泰州的7，8个市场的面积，房租，入驻品牌都基本清楚，也写了相应的报告给总经理室。

3月份关于博览中心当前的招商情况报告

5月份关于周边市场的调研报告

半年度工作报告

关于负一楼招商的市场调研情况报告

4，建立好每个楼层的经销商库目，作为备用。

这个在进名流开始，就一直在进行的一项工作。也对其中的潜在客户基本每个月都电话拜访一次，联络好感情，以便日后招商。可是照最近联系看，大家普遍反映今年是最难做生意的一年，预计明年也比较冷清，所以对投资都比较谨慎。所以今年大多是来看看铺位，了解了解市场行情的，来投资的比较少。

5，这项不是工作目标里面的，但确实是做的一项工作量很大

的工作。

时，大家还可以一如既往的做好这项工作。

最后，我提点部门工作建议，我个人觉得一个商场，招商是非常重要的，招不来商户哪来的商场。所以希望公司领导们重视招商这块的发展。今年整个商场撤场的虽然只有2家，一家是二楼的安戈雅，一家是四楼的墨派，摊位进出变动比较稳定，可是我们肯定不能只往好的方面看，要把工作想在前面，做在前面。我个人觉得接下来我说的三件事从明年开始都必须得持续要做的而且肯定得及早实现才更好的。一是要把现有的自营摊位尽可能的盘出去，减少公司的开销，把这项开支变为进账，这是一点（当然，这个要公司领导拿政策方案）；二，也是最重要的一点是给现有商户足够的信心，名流是很好的发财平台，尽可能的留住他们，靠他们去扩大名流的影响力，因为对一个商场，销售才是硬道理，商户销售好了，那名流的名气自然就远扬了，那么肯定跟着会有投资商来投资，可是这点，目前很难一下做到，大环境不景气，销售一下旺起来不现实，肯定得有个过程。最后一点就是，要想方设法吸引更多的投资商来投资。

可是所谓独木难成林，单凭我一个人的力量，我没办法很出色的完成到领导们所期望的要求，可以的话，希望明年能适当加派些人手，可以更好或更完美的去完成商场的招商目标。我也经常和同行业的招商人员或其他行业的招商人员有过很多次沟通，其实招商必须得有个相应的平台，比如招商大会，每年的年会等等，这样可以聚集很多商家，厂家，投资商让他们去更多的沟通，互相了解。当然这种方法主要是适用于大型连锁的商场，对于我们这样的单体商场不适用，因为投入比较大。那我们唯一的就得多走出去，然后引进来，可是这个必须得靠一个团队去实现的。我也在这边说个心里话，我不怕辛苦，我也希望多出去走走，多学习点外面的新知识来名流或引进更多的投资商来名流。我希望公司领导们可以好好考虑我的建议，我也希望名流是我一个很好的发展舞台，

在这上班一天，我也希望不仅要对的起名流，也要对得起自己。我也希望我在名流或是哪天我不在名流，公司领导谈到我时，会说句，嗯，陈芳还是不错的。

最后，我说我会不断努力使自己增值，积极主动认真的投身到2013年的工作当中，为名流更加美好的未来出我一份力。