

2023年商场招商话术技巧开场白(优秀10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

商场招商话术技巧开场白篇一

大家好！我叫**，今年**周岁，中共党员，**学历，现就职于**，任**。我竞聘的岗位是招商局**。非常感谢各位领导与评委给了我这次展现自我、参与竞争的机会。我也十分珍惜这样一个难得的机会。下面我将从自我介绍、岗位认识、竞聘优势、工作设想四个方面进行竞聘演讲。

一、自我介绍。我于****年参加工作，在工作过程中，为自我提升，于****年参加****培训，并获得****资格认证。从****年起，先后在**、**、**等地大中型企业工作。对于企事业单位的招商、投资等工作有一定的了解，同时，积累了较为丰富的人脉资源。因此，我今天充满信心的走上竞聘讲台。

二、岗位认识。招商引资工作是为了引进技术先进或资金雄厚的企业，改善本地原有产业结构，提升产业层次，延伸、完善产业链，提高产业的集成度。招商局**这个岗位，不仅是一种权力，更是一种职责，招商引资工作的成败如何，对于我区的财政增长具有重要意义。我竞聘科长这个岗位就是为了给我区经济发展做出更大的贡献。

首先，是理念优势。在多年的工作中，我始终坚持这样的工作准则：忠诚、敬业、学习、奉献。这也是我人生发展的座

右铭。

其次，是年龄优势。而立之年的我，思想上成熟，思维上活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，敢闯敢试，正处于人生创业的奋斗期。

最后，是经验优势。十多年的发达地区大型企业单位工作经验，使我对企业的发展规划、投资需求、经营策略等具有深刻理解和具体操作能力，也丰富了我与不同的企业和客商沟通协调的技巧，每次都能带领团队超额完成上级下达的绩效任务。同时，我能够充分发挥在互联网网络平台等运用方面的特长，开展规划设计，收集投资信息，延伸招商触角。

一是摆正位置，当好参谋。我将尽快熟悉业务，进入角色，在**、招商局的正确领导下，立足岗位，履职尽责。

二是信守承诺，竭诚服务。掌握好国家、省、市，以及**的相关法规政策和投资导向，与科室同仁一道，竭尽全力为客商提供其所需要的全方位服务，力争让每一个投资意向都在经济区开花结果。

三是广集项目，做好宣传。以国内外 500 强和行业百强企业为重点，建立完善的项目储备库，对适合我区发展的各类投资项目进行收集，加以分类分析，向这些招商目标开展多渠道的宣传推介，提升**的对外知名度和竞争力。

四是敢于担当，勇于开拓。率领招商团队，齐心协力担负**下达的任务指标，变压力为动力，以不怕千山万水、千言万语、千辛万苦的精神和毅力，盯住、跟紧、靠实每一个项目，用实实在在的努力创造实实在在的业绩。

尊敬的各位领导、各位评委，如果委我以招商局科长的重任，我将充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，勤勉努力，为**建设与发展作出积极贡献。

最后，祝各位领导、评委老师工作顺利！谢谢！

招商局干部竞聘讲话稿

招商局副局长竞聘演讲稿

干部竞聘演讲稿范文

干部竞聘演讲稿

干部竞聘演讲稿

商场招商话术技巧开场白篇二

通过前几日省外、市外先进县市的考察和学习，自己深受鼓舞，促动很大。

下面就自己的感受和打算向各位领导作一汇报，如有不妥之处，敬请批评指正。

一是有差距。通过跳出省外找差距，回到市内找定位，我深受震撼。这种震撼不仅是因为他们那种率先发展，持续发展的骄人成绩，还在于他们那种与时俱进，抢抓机遇，敢为人先的胆识和魄力；那种创新机制，干事创业的浓厚氛围；那种永不满足、永不懈怠、永不停顿的奋进精神。因此我们感觉到差距很大。这种差距表现在经济发展上，根子在思想观念上，关键在实践创新上。

二是有压力。面对全国、全省、全市范围内千帆竞发、百舸争流的竞争局面，我们必须增强危机意识，自加压力，有压力才会有动力，有动力才会有活力，只有抢抓机遇，奋起直追，才不至于落伍，我认为认识不到不足就是不足，看不到危机就是危机。

三是有信心。因为我们遂平近几年特别是近两年，形成了干事创业的浓厚氛围。真正形成了让想干事的人有机会，能干事的人有舞台，干成事的人有地位，切实调动了全县广大干群的积极性和创造性，形成了人人想干事，人人能干事，人人干成事的环境，因此干好工作的信心足。

一突出抓好农民增收。一是做好劳务输出。主要以乡民政和社会劳动保障所为依托，引导农民从土地上走出来，鼓励他们到外面开眼界、闯市场、学本领。目前我们已与浙江桐庐达成了近300人的用工协议，全乡在外务工人员已达1xx人。二是发展畜牧养殖业，充分利用我乡地多、粮多发展畜牧业空间大的优势，大力发展猪、羊、鸡、牛等畜牧养殖业，建好养殖小区，提升档次，扩大规模。三是落实烟叶生产。抓好今年我乡xx亩烟叶种植，搞好技术培训，为群众做好产前、产中、产后服务，切实增加群众收入。

二突出抓好民营经济。一是抓特色。立足优势，重点培植发展粮食加工、预制建材等民营企业。二是抓载体。通过工业园区建在我乡这一优势，增强吸引力、带动力，形成聚集效应，从而带动民营经济发展。三是抓膨胀。通过服务、鼓励，使民营企业得到较好的支持和扶持，促其不断发展壮大，增加规模。

三突出抓好项目建设。县工作会议后，我们将集中开展招商引资和项目建设攻坚战，咬定工作目标，加强项目跟进，做到意向项目早谈成，在建项目早投产，签约项目早落地，力争上半年有2个项目落户我乡，全年完成招商引资6000万元。目前，我乡已有18名干部已在2月份离岗进行招商引资活动，现有两个项目正在洽谈中，有望近几日落地到工业园区。

各位领导，同志们，我们决心以这次会议为动力，强化措施，极早行动，狠抓落实，为全县经济发展做出应有的贡献。

商场招商话术技巧开场白篇三

一年的工作到头了，做这份客服工作让我依然影响很深，一年来我认真努力，踏实的在做好本职工作，实现了对自己工作一个专一，我想不是什么事情都有捷径可走，这是非常明确的，做好客服这份工作需要足够的耐心，足够的信心，不管是在什么时候保持对工作乐观态度总是没错的，我觉得工作跟态度是分不开的，保持一个好的状态积极向上的工作，一年来在商场的工作非常繁忙，我认真的执行了上级的方针踏实做好了一年的工作。

做好客服工作就一定要语足够好的意识，这始终跟我们的工作是分不开的，我希望我能够有这个机会去做好相关的工作，提高自己的服务意识，让每一个访客都有一个好的体验，一年来我积极的主动的在学习，提高自己，子啊服务上面保证自己态度端正，不会收到什么事情的影响，具备临应变的能力，这些都是非常宝贵的东西我知道只有自己的做好的这些才能够立足根本，我想不管是在什么时候都要知道这一点，对每一个点电话都认真端正的去对待，让工作达到足够的优质，强化服务才是客服的的进步。

商场的客服工作需要语足够的高的效率才能带来更多的利益，这是一定的，我一直坚持自己的原则，不会被这些问题轻易的难住，我想有的时候这些才是最重要的把，不管是什么原因我都希望我们能够坐好这些基本的工作，一年来我保持好的心态，有效的做好的自己本职工作，结合实际情况给商场创造了更多的价值，客服工作不是追求数量，每天打再多的电话没有质量的话，没有效率的话都是徒劳，我想这些都不需要再来说了，我希望自己能够有效率的做好这份工作。

我想在工作当中一定要正确的看待自我，能力是一方面，缺点也是一方面，在工作当中无比要做好这些，我觉得在这议一年来我在临时应变上面不是很好，在商场这里每天问题很多，面对各种各样的电话，没有足够好的临时应变能力的话

是不能做好这些的，这也是最基本的东西，我知道在工作当中这些都是我要面临的直接问题，对于这些我也将会不断的提高完善，毕竟工作不像别的，这一点我会让自己慢慢提高的，往后的工作依然任重道远，结合实践情况我也会继续努力。

商场招商话术技巧开场白篇四

按照区委、区政府xx年招商引资工作总体部署，为进一加大招商引资工作力度，充分调动全系统干部职工积极性，使各单位目标明确、考评合理、奖惩分明，以确保完成全年招商引资任务，特制定本方案。

全年目标任务：一是完成进资3000万元，二是综合评分50分以上（按区招商引资综合评分标准）。系统各单位任务分配见附件一。

各单位要以城南专业市场开发为契机，以主攻市场建设为目标，不断拓宽招商新领域；要有开放的观念、创新的举措，加大引进国内外名商名店名品的力度；要招大引强，量质并举。

1、成立商业系统招商小分队。商业系统招商小分队成员由各公司、厂、营运中心和定点办主要领导组成。采取集中招商和各单位分散招商相结合形式，大张旗鼓地开展招商活动。

2、建立任务保证金和招商引资工作基金制度。为确保招商引资工作任务完成，特设立任务保证金制度。任务保证金交纳标准如下：局党政主要负责人1500元、局班子成员1000元，各公司、厂和局营运中心党政主要负责人1000元，局机关工作人员500元。同时为充分调动各单位和全系统干部职工招商引资工作积极性，营造招商引资氛围，设立商业系统招商引资工作基金。基金来源按各单位资产管理收入计算提交：年收入在50万元以下按2%提交；年收入在50万元—100万元按提

交；年收入在100万元以上按1%提交。基金主要用于开展招商引资工作和年终奖励优秀单位和先进个人。

3、跟踪服务，督促检查。各单位要全力以赴为招商引资服务，对引进的项目提供优质便捷的跟踪服务，着力为投资者排忧解难，全力为投资者献计献策。要及时掌握招商引资工作动态。

考核内容主要是：实际进资数和综合评分等。

1、项目实际进资。对xx年注册50万元以上的工业项目和外资项目，投资在5000万以上的城南专业市场项目，投资在500万以上的农业产业化项目，以及金融保险、名商名店名品（中国连锁业前百强）项目进行实际进资数考核。

2、综合评分。以信息报送、引进项目、项目效果、参与招商引资工作成效、环境投诉等内容分档进行综合评分。综合评分计分标准见附件二。

（1）信息报送分。根据各单位提供的投资项目信息的数量和质量，分一般信息、重要信息、重大信息等档次进行评分。一般信息指有明确的投资意向，投资在500万元以上的工业、外资、城南专业市场、农业产业化，以及金融保险、名商名店的项目信息以及可紧密联系的外地大型企业中层以上管理人员信息。重要信息指有明确的投资意向，区领导及招商局参与考察洽谈的投资在20xx万元以上工业和外资，投资在5000万以上的城南专业市场，投资在500万以上的农业产业化，以及金融保险、名商名店名品（中国连锁业前百强）的项目信息。重大信息指投资在5000万元以上，通过引进，落户在区的工业和外资项目信息。所报信息经核查为虚假的，予以相应扣分。

（2）引进项目分。根据引进工业项目的个数、实际进资和注册资金等指标进行评分。可计算引进项目分的项目须是xx年

引进，且注册资金在50万元以上的工业、农业产业化、大型市场物流、旅游开发项目以及外资、城南市场、金融保险、名商名店名品项目和社会事业项目□xx年引进的工业项目在xx年有新增固定资产投入，可计今年引进项目分。

(3) 项目效果分。以项目的上缴税收、新增出口创汇两项指标计算。可计算效果分的项目须是xx年引进，且年度纳税5万元以上或年度出口创汇10万美元以上的项目□xx年的工业项目在xx年有新增税收或出口创汇，可计今年项目效果分。

(4) 参与招商引资工作成效分。积极帮扶企业和参与招商引资活动10分。

(5) 环境投诉分。因各种原因造成外商投诉、影响投资环境的，经查实确属被投诉单位有重大责任的每次扣5分；对投诉未按时答复的每次扣2分。

1、审核时间□xx年1月1日至20

xx12月15日

2、引进项目的确认：各单位须及时提供营业执照、投资合同、验资报告、在区纳税证明（国税、地税）、组织机构代码证、土地权证或厂房租赁合同等材料报由商业局统一报招商局，由招商局进行审核确认。

3、实际进资的确认：内资项目根据固定资产投资（含土地、厂房、机械设备等）进行审核，外资项目根据注册资金和现汇进资进行审核，由区开放型经济工作领导小组进行考核。

4、注册资金审核：由招商局按项目营业执照的注册资金进行审核。

5、信息报送的确认：信息由商业局统一报招商局根据信息报

送情况进行考核确认。重要招商信息由区开放型经济工作领导小组办公室进行考核确认。

6、参与招商引资工作成效的确认：由开放型经济工作领导小组办公室根据工作开展情况进行考核。

7、环境投诉的确认：由投诉中心根据投诉的情况进行考核。

1、重大信息奖：对提供投资5000万元以上的工业和500万美元以上的外资项目信息的单位或个人，按实际进资等具体情况，给予1000—5000元的信息奖励。

2、引进重大项目奖：对引进投资5000万元以上的工业项目和500万美元以上的外资项目，当年进资达到30%的，给予引进单位或个人5万元奖励；对引进投资亿元以上的工业项目和1000万美元外资项目，当年进资达到30%的，给予引进单位或个人10万元奖励。引进世界500强工业项目按上述投资规模标准给予相应3倍奖励；引进国内200强工业项目按上述投资规模标准给予相应2倍奖励。

3、保证金奖惩：年底考核对完成进资任务和综合评分20分以上的单位，按缴纳保证金1：1的比例进行奖励。

4、年终评出1个招商引资工作先进单位、两名优秀招商人员进行表彰和奖励。

商场招商话术技巧开场白篇五

明年注定是竞争空前的一年，眼前xx商场的激烈竞争，包括xx广场□xx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。

商场招商话术技巧开场白篇六

今年3月，市委、市政府召开了对外开放招商引资工作会。今天，市委、市政府再一次召开对外开放招商引资工作会议。在不到一年的时间里，市委、市政府就召开了两次对外开放

招商引资会议，足以说明对外开放、招商引资工作在彭州的地位和作用。刚才，谭学军同志代表市委、市政府总结了1—9月全市的对外开放、招商引资工作，安排部署了今年第四季度的工作。会议表彰奖励了招商引资、外贸出口先进集体，天彭镇、九尺镇等四个镇作了交流发言。可以说，这四个镇的对外开放、招商引资工作各有特色；天彭镇是求实招商，九尺镇是特色招商，三邑镇是诚信招商，利安镇是以情招商。我相信这些方法和经验，对大家一定会有启发、有触动。为了确保年初制定的各项对外开放、招商引资工作目标任务圆满完成，在这里我着重强调三个方面的问题。

一、主要收获

1—8月，全市固定资产投资7.06亿元，同比增长44.9%；gdp同比增长12%。据初步测算，投资对gdp增长的贡献率超过了50%。这说明投资已经成为我市经济增长的第一拉动。今年我市投资额较去年同期有大幅度增长的主要原因是四川制药、华融化工、康弘制药、亨达制药、5719工厂等一批重点项目进入了投资建设高峰期，而这恰恰是去年我们招商引资实效的明显表现之一。

(一)靠重点企业招商

在招商引资中，一个发展良好的企业就是一本活“宣传书”、一张“活名片”，投资者不仅可以通过企业看到合作的前景，更重要的是可以通过企业了解政府对企业的扶持、支持程度。

我曾经讲过光大制药更新观念与丽珠集团的合作经验。现在，我市的一大批医药企业都学习了光大的经验，结合自身实际，实现了重组和联合。四川制药与联邦制药、济生堂与康弘集团、光大制药与丽珠集团、绿色药业与同仁堂、光泰与亚宝、湔江制药与美国艾康、亚中制药与5719工厂、省中药厂与成都新世纪等的合作，都是我们依靠自身企业引进的项目。去年10月，我们与四川制药签订了合作建设抗生素原料药生产

线的协议。由于我们优惠政策的及时兑现、优质服务的切实到位，项目当年就投入建设，下个月便可竣工生产。正是因为这一切，联邦制药决定来彭州投资。四川制药与联邦制药的一期合作投资2亿元，联邦制药占25%的股份；二期合作投资4亿元，联邦制药占70%的股份。在四川制药来彭投资不到一年的时期里，该企业就为我们引进了3.3个亿的资金。如果加上第三期投资，即联邦制药与四川制药的资产重组，联邦制药将在彭州投入5个亿。试想，我们自己去引一个5亿元的项目，其困难又该有多大？香港联邦制药是首次在国内合资参股，可见靠企业招商的威力。

企业招商不仅可以引进资金、技术、项目、人才和管理经验，赢得发展的机遇，而且还可以增强开拓市场占领市场的竞争实力。应该说，靠重点企业招商绝不是在作“1+1=2”的加法，而是实现了一种“多赢”。

(二) 靠盘活存量招商

存量资产对我们来说是一笔看得见、摸得着、用不上的“死”资产。但是，对投资者而言，则是方便、快捷、投资少、见效快的“活”资产。正是根据这种特点，我们在靠存量资产招商上作了很多有益的探索，也取得了一定的成效。我认为这主要是依靠企业改革，去年我们改了90多户国有集体企业，今年我们又改了40多户。

商场招商话术技巧开场白篇七

邀请函是现实生活中常用的一种日常应用写作文种，你知道商场招商的邀请函该怎么写吗？下面就让本站小编带大家看看一系列的商场招商邀请函范文。望大家采纳。

亲爱的会员、员工、广大联盟商业伙伴：

你们好!

黄金周将至，家电购买也成为家庭消费的重要部分。为感谢会员、员工朋友、合作伙伴长期以来对发展给予的大力支持，同时为各位提供购买家电的最佳服务，避开高峰，特定于xx月xx日晚：在-各区旗舰店举行“电器xx月xx日会员团购惠”，全场电器成本价销售，无返券、不送赠，以超值优惠价格回馈各位会员、员工、合作伙伴，我们诚挚邀请您参加。

敬祝：

阖家愉快!生活幸福

-电器有限公司

-..

亲爱的会员、员工、广大联盟商业伙伴：

你们好!

阖家愉快!生活幸福-电器有限公司-..

尊敬的会员及各相关企业：

为帮助深圳企业开拓国际市场，了解国外各行业的生产及市场前沿信息，加强国际间的经贸交流合作，深圳市宝安区创意产业联合会受斯里兰卡国家商务部的邀请，将于20xx年12月组织企业赴斯里兰卡进行商务考察及经贸洽谈活动。本次考察将安排大家听取斯里兰卡国家商务部官员介绍斯里兰卡情况，利用外资政策和招商合作项目，全面了解斯里兰卡投资环境，同时还将参观斯里兰卡的工厂、企业和综合贸易市场，实地了解斯里兰卡的变化和经济运行情况。考察活动期间还将参观斯里兰卡文化景点，更加丰富这次商务考察的内

容和行程。

我们诚邀各行业协会、企业及相关单位积极参与。由于本次活动人数有限，请大家抓紧报名!报名截止时间为□20xx年11月20日。

商场招商话术技巧开场白篇八

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献

的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

商场招商话术技巧开场白篇九

5、配合与相关部门的工作，做好经营商户的进、退场工作。
6、负责商户的管理监督工作，与商户保持良好的联系和沟通，协调好公司与商户的关系，商户与商户的关系，商户与顾客的关系。
7、根据商场经营情况，合理组织商户进行营销活动，配合企划部做好商城市场推广工作。

8、定期与公司协商分析经营情况，并提出合理的商户调整建议和商城活动建议。

9、定期对商城的营运管理情况进行总结和分析，对同行业竞争对手的营销策略等信息进行统计、分析、评估，将结果上报公司领导，为公司整体的战略决策提供依据。

10、处理商城卖场突发事件（如盗抢、火灾、吵架、打架等）。
11、对商城的卖场环境进行维护，并通知物业有关部

门进行改善和维修。

12、配合物业部队公司设备、设施做定期检查，并通知物业部有关人员进行维修工作。 13、监督本部门人员做好保卫、消防、安全工作；做好防范、应急突发事件预案、14、协调和监督物业清洁部门的清洁工作，保证商城内场及外围的清洁卫生符合要求。

15、及时催收商户的各项费用其他欠款，并对违反合同规定的商户进行相关（扣款或清退）处理。

16、负责对商城组织的每次促销活动进行统计、分析、评估、将结果上报公司领导。

17、协助，对商户导购进行相关活动促销内容培训。

18、熟悉、了解相关法规，贯彻执行国家有关商品质量和商品服务的法律、法规。对经营商户的商品质量进行监督管理。

商场招商话术技巧开场白篇十

20xx年xx商场紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。

突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然□20xx年狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

20xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在20xx年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工

作为先导，全面实施旺季市场营销战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为20xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销20xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型□ 20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全

场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。