

最新商业地产年度工作总结(通用9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

商业地产年度工作总结篇一

服务作为餐饮的第二大核心产品□20xx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提升送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住客户，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同客户距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识客户，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推

出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度，首先将现有客户很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

新的一年我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

商业地产年度工作总结篇二

二、建筑布局

三、业态定位

一个商业项目要在经营上取得成功，需要涉及到诸多方面的工作，商业项目的定位及业态的组合规划无疑在其中占有着重要的地位。现代商业地产开发实际表明，购物中心的市场定位从某种意义上讲将比选择地段更重要。业态定位方面，一方面要与商业中心的整体建筑布局相吻合，第二方面要考虑到分与合都是一个有机的整体。考虑到该商业中心建成后的领袖地位，我们从整体某某商业地产计划书 上对商业中心应该进行业态的定位。业态定位指导思想： 详细的调研，清晰的判断，宏观的统筹，果断的决策，是准确定位的要件，这样才能准确把握市场脉搏，确定不同类别的经营模式，避免同质性，创造最大差异化，从而引领市场。

某某商业地产计划书 业种需求——百货、食品、家电、服装、鞋类、箱包、化妆品、家私、珠宝首饰、书籍、酒吧、茶坊、美容等； 功能要求——购物、娱乐、休闲、运动、美食、观光等； 消费者结构——收入稳定、消费意识超前的上层工薪族和生意人□b□中心消费群：商圈半径5公里范围内，除核心消费群以外约8万的县城中高端消费人群；主要需求的消费特征：业态需求——综合型、一站式消费场所；业种需求——百货、家电、服装、鞋类、箱包、化妆品、珠宝首饰； 功能要求——购物、娱乐、休闲、运动、美食、观光等； 消费者结构——收入稳定、消费意识较高的中高层收入的消费群。

消费者结构——消费意识较高的中高层收入的城内及周边县市、乡镇的居民。商业中心功能、规模定位 定位内容：明确商业中心功能规划和经营规模 商场的基本功能无疑是提供商品的零售服务，但随着人们消费水平的提高，单纯的购物服务已难以满足顾客的需要，利用双休日和节假日进行休闲、娱乐型购物消费已成为一种趋势，因此，不少商场在主营零售业的基础上，往往有必要引入餐饮、娱乐及其他服务行业以方便顾客，带旺商场。故某某商业中心的基本功能应集商品零售与娱乐休闲为一体，形成一个整体超大规模的商业休闲中心。定位原则：以打造城市商业名片、引领商业主流为目标 一般来讲，商场的规模越大，它所能覆盖的商圈范围就越大，

但商场单店的规模越大，而受到一些因素的制约也越大，顾客购物疲劳度也受商场单店规模的制约。一般情况下，顾客在商场购物的时间不会超过3小时，超过这个时间就容易处于疲劳状态。如果在建筑风格、规模和环境氛围都很有特色的话，也可以作为现在流行商业业态shopping mall来开发，考虑引入购物以外的其他商业用途，如餐饮、娱乐、休闲等服务型消费场所。可以很好地结合雕塑、景观、中心广场、步行道融为一体共同营造某某县城景观文化的亮点。9 某某商业地产计划书 定位过程：结合商圈目标消费群、商圈人口和商圈竞争情况和商业建筑规划具体确定本商场的功能和规模。

牌、商誉和口碑的连锁或单店的目的地性商店，具有极强的消费号召力，开业之地往往人气聚集、商气鼎盛，产生巨大的广告效应和经营收益，使购物中心更具活力。业态规划组合定位 在商业规划中，一般选择大型综合（量贩）超市、大型百货店为核心主力店。在社区型购物中心的商业规划中，量贩超市是购物中心商业规划首选业态。量贩超市是零售业发展的方向之一，其销售的是大众化生活必需品，面向最广泛的消费群体，对区域分布的限制少，与项目开发中规划的不同规模的购物中心易于结合，带旺地段人流和商圈升值。

某某商业地产计划书 规划时应对各业种主力店多准备几家招商对象以供选择，避免招商布局规划时资源不足而出现“饥不择食”的盲目性。在多业态组合的购物中心内的主力店，所规划区域可多选几家使用意向差别大的业主，利用整体利益引导、自营铺面置换、租金收益提高等综合手段，务必实现整体规划。选择商圈内有消费需求的百货精品店、餐饮店、娱乐店、综合服务功能店（银行、邮政、美容美发、音像、洗衣、彩扩、家政等）作为专门店及普通店。专门店及普通店业种配比与租户组合规划，以市场调查确认的商圈业种分布统计和消费者需求分析为基础。业种配比和租户组合（指经营商品品种的数量、重叠率、档次组合）除配合核心主力店和主力店的布局外，应预留调整空间。在规划中根据各楼层业种的档次，目标顾客的层次，合理安排相应档次的餐馆

店。针对方便购物顾客放松精神状态的零星娱乐、小吃业种，宜规划在购物业种转换接合处。同时在规划中要预测商铺分级、入伙的租金底线，并设想怎样使用注资、联营、承包、扣点等招商合作手段。

业态定位前期具体规划平面图：

商业街

（业态待定）通道

2、3楼1400—1500平米为家电[it商城] c区2楼为700平米左右另类连锁，3楼为约700平米的休闲美食。

四、经营思路

经营思路以业态定位为主，通过业态定位，我们选择相应的经营思路。一方面，将每一个专业的大型某某商业地产计划书 商城，通过招商，合理布局，满足大众消费的目的，同时具备同经济的发展相适应的品牌、档次的增长空间；另一方面，将整个商业中心，经营成为某某政府举行大型活动、会议的举办地、接待中心，某某县居民生活大事件采购的必来地。在逐渐消磨周边的商场、步行街的竞争力的基础上，保持长久的领袖地位，是我们的经营目标。为达到我们的经营目标，一方面我们在管理和服务上下工夫，一方面在政策优势上做文章。以省级商业管理的制度和理念和一流的服务素质来经营整个商业中心，保持自身的领先优势。同时，在政策上，利用其在某某县的地位和温商的实力，使政府在政策和管理上对整个商业中心给予一定的优惠，从各个方面保证在商业中心运营的经营者有更大的发挥、发展的空间，在方方面面使整个商业中心自身具有较大的竞争力和长久的生命力。

五、发展远景

商业地产年度工作总结篇三

以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，用心融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

(一)、转变观念，明确奋斗目标。

1、加强认识，转变工作主角。

应对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急务必做到。

2、实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

(二)加强思想政治学习。

思想政治一向是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考

问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要用心做好以下三方面：一要端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。要用心投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业建立和谐矿区的目标，用心进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。要用心抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿用心健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

1、始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务。

2、强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步务必加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性。

立足本职，踏实工作不仅仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工职责意识的重要体现。唐矿是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人

和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业，它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的期望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心，这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

自我价值与社会价值相结合，是人的社会本质的必然要求。只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。目前，唐矿的深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，建立现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台带来了广阔的发展平台，我们要本着对岗位高度负责的态度，紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此，首先要密切关注唐矿发展、及时了解唐矿信息，透过网络、报刊、电视等新闻媒介，敏锐把握各项方针政策动向，持续工作的主动性。其次是要树立高尚的品格，做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则，努力展现平凡的事业承载新的期望，宏伟的目标开启新的梦想。

应对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮忙和自己的不懈努力，我必须会成为一名优秀的唐矿员工，唐安煤矿也必须会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的完美明天！

商业地产年度工作总结篇四

一、日常工作目标的完成情况

（一）业主入住前期物业管理工作。

2. 根据小区实际情况，完成工作预案，做好成品保护工作。完成了小区各项管理工作预案，如：物业收楼流程，车辆管理方案，治安管理方案，装修管理方案，报修工作流程等。
3. 配合销售部的售楼工作；为了配合销售工作，一方面做好物业接管工作，另一方面由客服人员耐心解答客户关于物业管理方面的疑问，同时安排保洁做好现场的保洁服务，保安进行__小时站军姿服务，保持了良好的精神风貌。
4. 搞好业主入住前期准备工作，整理入住资料 and 各类协议及管理规定，顺利完成交房工作；针对小区的实际情况，合理制定了办理入住手续的流程和岗位，设置了业主入住须知，装修须知，装修手续办理流程图，使交房工作顺利进行，目前第一时创底商办理入住__户，写字楼已全部投入使用。

（二）房屋管理

第一时创写字楼和逸园上院的各施工单位陆续交工，物业管理处配合工程部做了竣工验收工作，共进行了__多次验收，对不合格项进行书面汇总，跟进施工方的整改，并对存在的问题进行备案。

为了完善此项工作，建立了房屋管理档案，制定了房屋管理制度，编制了的管理计划，并责任到人定期检查。

第一时创写字楼现已使用，装修无破坏，外观统一，无危害房屋结构的行为。

（三）公共设施、设备的管理对已开始使用的第一时创写字楼，在公共设施、设备的管理方面，制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。

完成小型检修工作和应急维修工作，达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。逸园·上院各类公共设施设备均已可以正常使用，物业管理处集中做好成品保护工作，定期检查公共照明、管井、车库等设施，发现问题及时处理。

（四）环境卫生和绿化管理

环境卫生方面，针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期__进行大扫除，制定了相应的保洁程序与考核办法，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美观。小区的绿化现仍由施工单位进行维护，管理处积极配合监督绿化公司进行施工及养护工作，针对绿化公司在施工养护过程中出现的问题，及时提出合理化的建议。

（五）小区安全工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。上院小区的保安采取对外聘用专业保安公司的方式进行管理，负责物业的公共秩序的维护、道路的畅通、车库管理、车辆停放管理以及消防安全管理。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使小区的安全防范工作情况良好。

（六）其他

1. 搞好维修服务工作

为了搞好房屋及相关设施的维修工作，我们紧密地与开发商、施工方、生产厂家联手，确定了维修程序和办法，保证了维修工作的及时率和完成率。共计接到维修投诉__起，完成__起，完成率为__%。配合工程部做的工程维修及检查约为__余次，在公共设施、设备方面，我们及时定期对各种设

施进行保养、检查，发现问题及时维修，及时处理，保证业主的正常使用不受影响。

2. 加强小区装修管理工作

小区装修管理工作是前期物业管理的一个重要环节，它涉及到物业的使用寿命与安全及小区房屋外观的完好美观，我们并根据小区实际情况与管理要求，制定了详细的管理制度，如装修须知、装修垃圾清运方式等，并坚持每天对装修户的巡查工作，做好记录，遇到问题及时解决，及时处理，坚持原则。保证房屋主体结构完好，保证小区外观整齐划一，完好美观。

3. 认真听以业主意见，及时为住户排忧解难。业主的建议是我们的工作指针。因此我们做到对住户反映的问题认真记录，及时处理，增进与业主间的沟通，耐心为业主作解释工作，并及时为住户排忧解难。

二、存在的问题和教训虽然，我们在半年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第二，与业主的沟通不够，了解不足。

第三，设备、设施管理力度还需加强。针对以上几个问题，在__年的工作中，将吸取经验与教训，努力提高员工的业主技能与管理水平，把工作做得更好。

三、__年工作计划（一）部门管理方面：整合管理处的资源，培训员工的工作技能，推行考核机制，强化全员的竞争意识。

__对部门内各岗位职责进行细化，明确责任和权利，避免工作中出现死角，把服务工作做精做细。在确保各班组管理质量稳步提升的基础上，努力部门整体的管理和服务水平，保证无重大安全责任事故的发生，使逸园上院、纳日歌朗两个

项目的物业服务更加细致、高效。建立并完善对客服人员、维修、保安、保洁的绩效考核体系，推行月度工作考核机制，倡导员工优胜劣汰的竞争意识、加强学习专业知识、自觉遵守并维护公司及部门的管理制度。

（二）配合工程部做好接管验收和日常巡查工作；

配合销售部做好售楼和开盘的各类准备工作。

（三）加强制度建设，强化监督检查。

（四）建立家政服务、有偿维修，做好___和车场的经营管理，完善物业服务。

商业地产年度工作总结篇五

1、大区招商经理若干，分别负责项目招商大区的工作：大区经理应具备一定的招商运作经验，长于说服、鼓励性的谈判，具团队合作精神、服从意识和大局观念。

2、商务助理若干，主要职责是帮助一线招商人员作好内务（资料物品、来电来函、来人洽谈、信息收集等）和会务组织等工作。

3、招商经理1人，需对本项目所在行业的市场营销有实际操作经验（尤其要擅长招商运作），懂企划，善管理，具出色谈判技巧和人格魅力。

4、区域协销经理若干，主要职责是协助开发市场，完成销售。协销经理需人品正直，勤恳敬业，具备较佳的沟通和组织管理能力，并能长驻外埠。

5、其它服务人员如文案、平面设计、接线及接待人员。

招商队伍组建之后，必须进行培训。一方面，通过培训是团队了解项目的现状、产品，了解招商策略和操作步骤，同时也是进行磨合的过程。

对于一些急于了解情况的“求租者”，招商部门要有专人负责接待和谈判，带领来访者参观项目、了解运作方案等，以免流失“加盟商”。

面对面的沟通方式仍是最直观有效的方式，招商会议的成功开展是“求租者”加盟的关键一步。在与“求租者”谈判之前，一些细节的准备十分重要，如招商办公场所的布置、人员的工作状态、对来访者的接待，这些都直接影响洽谈的结果。在沟通的过程中，应该向来访者潜移默化的传递以下几点信息。

- 1、有实力：与强者合作才能更强，加盟者希望企业的力量雄厚，解除后顾之忧。
- 2、有决心：坚定的信念和强有力的推广策略将使加盟商感受到项目推广项目的决心，用数字说明项目的力度是最好的方法。
- 3、有信誉：一味的夸大其辞根本无法联合有实力的经销商，态度真诚、有理有据，最大限度的为“求租者”考虑是双方共同发展的基础。
- 4、有办法：详细、可行的营销方法对于经销商有极大的吸引力。
- 5、有利益：归根结底，成功的推广应该有丰厚的利润，项目留给加盟者的利益应该十分可观。

与“求租者”签定合同，收取租金和保证金，则全面招商工作告以段落，后续零星的招商工作开展可以抽取部分力量，

而工作的中心转移到产品的全面推广阶段。

招商过程中，要处理大量的信息和参与大量的谈判、说服、培训等工作，工作内容非常细琐，实际的过程中会遇到一些具体问题，对“求租者”提出的问题给予良好的解答将大大增强其信心。

在这过程中，首先面临的是对“求租者”信息的处理和选择，好的招商广告发布后，招商总部将面对大量的反馈信息，对于第一次来电或来函，主要注意对“求租者”按已经设定的招商区域归类，对求租者姓名、地址、电话、基本状况和问题做以记录，同时给对方发去有关产品和项目的基本资料

（包括项目介绍、产品介绍、招商活动的安排），同时对于各地区实力较强或行业内经营者一类的“求租者”做重点标注，用以综合的研究。在这过程中，不必在电话中向询问者做过多有关招商的说明，对于“求租者”提出的问题也不必急着回答（主要避免“求租者”因了解不够而以偏概全，自我估计或防止竞争者和恶意攻击者获取一手信息）。在“求租者”研读了有关资料后第二次咨询过程，招商部门则应该选择性的介绍关于招商情况和产品信息，并根据“求租者”表现的诚意，发去部分“该求租者”重点关注的内容资料，并力争邀请对方参加招商会议。

对于一些急于了解情况的“求租者”，招商部门要有专人负责接待和谈判，带领来访者参观项目、了解运作方案等，以免流失“加盟商”。

面对面的沟通方式仍是最直观有效的方式，招商会议的成功开展是“求租者”加盟的关键一步。在与“求租者”谈判之前，一些细节的准备十分重要，如招商办公场所的布置、人员的工作状态、对来访者的接待，这些都直接影响洽谈的结果。在沟通的过程中，应该向来访者潜移默化的传递以下几点信息。

- 1、有实力：与强者合作才能更强，加盟者希望企业的力量雄厚，解除后顾之忧。
- 2、有决心：坚定的信念和强有力的推广策略将使加盟商感受到项目推广项目的决心，用数字说明项目的力度是最好的方法。
- 3、有信誉：一味的夸大其辞根本无法联合有实力的经销商，态度真诚、有理有据，最大限度的为“求租者”考虑是双方共同发展的基础。
- 4、有办法：详细、可行的营销方法对于经销商有极大的吸引力。
- 5、有利益：归根结底，成功的推广应该有丰厚的利润，项目留给加盟者的利益应该十分可观。

与“求租者”签定合同，收取租金和保证金，则全面招商工作告以段落，后续零星的招商工作开展可以抽取部分力量，而工作的中心转移到产品的全面推广阶段。

招商过程中，要处理大量的信息和参与大量的谈判、说服、培训工作，工作内容非常细琐，实际的过程中会遇到一些具体问题，对“求租者”提出的问题给予良好的解答将大大增强其信心。

二、商业地产招商策略

大型商业物业招商策略

第一部：招商原则和准备过程

招商目标的选择

(一)项目自身的市场定位；

(二)项目所在地的消费状况；

(三)投资商和发展商的自身资金情况；

(四)拟引进商家的市场定位、发展战略。

招商谈判原则的确定

招商谈判的目的在于使参与谈判的商家能符合招商企业的目标和利益需要。要达到目的，招商谈判必须针对谈判的特点，确定一些基本原则。

(一)招商谈判的特点

1、谈判对象的广泛性、多样性和复杂性

商场的交易活动不受时空限制，而具体的谈判对象交易条件又是多样的、变化的。这就要求项目的谈判人员要围绕本项目的经营范围，广泛收集信息，了解市场行情，并选择适当的方式与社会各方面保持广泛的联系。

2、谈判条件的原则性与灵活性

项目招商的目标要具体体现在谈判条件上。条件具有一定的伸缩余地，但其弹性往往不能超越最低界限，界限是谈判人员必须坚持的原则。这一特点就决定了项目谈判人员要从实际出发，既要不失原则，又要随机应变具有一定的灵活性，以保证实现招商谈判的基本目标。

3、谈判口径的一致性

在招商谈判中，双方谈判的形式可以是口头的也可以是书面的，谈判过程往往需要反复接触。这就要求谈判人员要重视谈判策略与技巧，注意语言表达和文字表达的一致性。谈判人员要有比较好的口才和文字修养能力，也要有较强的公关

能力。

(二) 招商谈判的原则

1、平等互利原则，要求谈判双方在适应对方需要的情况下，公平交易，互惠互利，这是保证谈判成功的重要前提。

2、坚持信用原则，信用原则是指招商谈判的双方都要共同遵守协议。重信誉、守信用是商家基本的职业道德。在谈判过程中；应注意不轻易许诺，但一旦承诺，就应履行，保证言行一致，取信于对方，以体现真诚合作的精神。

3、坚持相容原则，相容原则要求谈判人员在洽谈中要对人谦让、豁达，将原则性和灵活性有机结合起来，以更好地达到谈判的目的。

1、通过钻石地段选择项目选址的正确性，树立基本点核心地段的商业物业。

2、通过事实列举项目投资商与发展商业绩与荣誉，突出其在项目所在地的地位。

3、招商策划和承租户的选择关系购物中心的成败，在招商过程中，有必要对每个承租户进行分级评价，预测他们的经营前景，作为店面出租的指导。

4、第一承租户的选择确保租金的来源。

5、第二需要保证购物中心的商品种类的完整性。

6、第三需要保证购物中心经营项目的多样性与综合性。

(二) 准备谈判的依据

2、规定谈判策略，包括了解谈判对象

商业地产年度工作总结篇六

结合20xx年工作完成情况，现制定20xx年工作计划，意在弥补20xx年工作中的不足，督促提升工作质量，期待20xx年工作更上一层楼，取得更好的成绩。

安保部门的几个注意点：

- 1、部门岗位：细分好公司各部门岗位，确保智能明确，责任明确。制定全年常态工作，并细化做到谁负责，谁落实，谁跟进。一旦明确工作目标与责任，必须按要求达成。
- 2、减低人员流动性，确保公司基层人员的稳定性：介于安保工作人员流动大的问题，做好各项福利政策，保证人员稳定性，确保人员充足。根据各专业人员特点，及时进行人员岗位调查，避免工作的脱节。同时也使各岗位人员留有发展空间。提供良好的工作平台。也是确定人员专业化的管理模式。
- 3、素质培训，建立完善的培训机制：及时进行相关岗位职责技能与素质培训，保持良好的专业职业形象是提升公司整体形象的重要因素。
- 4、部门文件和档案整理。对部门档案进行整理，并做到目录编册，对公司人员做好档案搜集与管理，对目标驻点和已经在服务驻点，也要做好档案搜集与整理，建立专门的驻点联系机制，保持好与驻点各方面人员的关系。
- 5、配合驻点单位，及时进行安全隐患排查，在20xx年各大重大节日来临之前，积极做好我们工作范围内的检查排除工作，维护好岗位职责范围内的安全问题。

（一）、运营部。

维护好现有驻点关系，争取20xx年续签合作合同，不断开发

新的驻点。通过多种渠道进行本公司形象宣传，打出公司知名度。

（二）、财务部。

处理好公司内部财务问题，建立规范的有激励性的等级薪资制度，及时进行各驻点资金的回收，监督公司资金的使用情况。

（三）、安保部。

（四）行政部

协助其他部门安排好人员招聘问题，建立完善的规范化的公司档案管理制度，做好档案资料整理与记录，并按时及时的回收各部门的工作总结，进行最后的汇总，将报告上交老板，务必做到真实有效。

商业地产年度工作总结篇七

1、波特分析法：主要考虑商业地产项目周边或所在区域内的竞争对手在做什么，做什么样的产品和服务，满足了哪些群体的消费需求，分析竞争对手的目标客户以分析其市场定位，分析竞争对手将来做什么，还留有什么样的需求没有被满足，是未来的发展空间和商业机；分析竞争对手在特定环境里的竞争力以及在整个行业的核心竞争活力是否可以被模仿；再而分析自身所处的位置以及自己的实力，是否会因为定位主体的介入而导致竞争对手的反击或对抗，是否有机会寻求差异化定位策略等等。

2、pest分析法 pest分析是指宏观环境的分析，宏观环境又称一般环境，是指影响一切行业和企业各种宏观力量。对宏观环境因素作分析，不同行业和企业根据自身特点和经营需要，分析的具体内容会有差异，但一般都应对政治（political）

经济[economic]、技术[technological]和社会[social]这四大类影响企业的主要外部环境因素进行分析。简单而言，称之为pest分析法。

社会文化环境因素则要考虑诸如所在城市的风俗习惯、审美观念、宗教信仰、语言文字、教育水平、媒体和谐等因素；经济人口环境因素则要考虑诸如宏观经济政策、地方经济基础结构的构成、国家经济形势的发展、地方经济发展水平、城市化进度水平、储蓄和信贷能力、消费结构、人均收入水平、人口变化等因素。

4、精准定位法。精准定位的实质，是通过对辐射区内商业供给和需求变化进行细致分析，找到目标消费群体，针对他们的需求，结合经营者的需求，因地制宜进行差异化定位分析。

精准定位可概括为：三分析、三定位。三分析指针对商圈特征、客户类型、竞争商圈三方面进行分析；三定位指在分析的基础上，进行消费者定位、商业业态定位和档次定位。三分析和三定位是紧密结合在一起，考虑市场的供给，消费者和商业经营的需求，也考虑竞争型商圈的影响，综合上述方面科学的指导商业开发。

上进行内外结合的定位分析，在时间上进行现在和未来的机会分析，在主体投入方面进行优势和劣势比较，从而提出定位的空间和通路。

动态的商业地产定位，在投资、开发、经营、运营、销售、服务、产品组织等各阶段，投资主体、服务主体、消费主体之间是动态的关系组合。如何进行动态的商业地产定位，从时间、空间、时空的角度进行阶段性动态定位组合，是成功商业地产定位的核心问题。

纵观目前定位不成功的商业地产楼盘，忽视了定位在投资开发过程中作用，特别是后续经营过程中的作用。动态的商业

地产定位，在投资、开发、经营、运营、销售、服务、产品组织等各阶段，投资主体、服务主体、消费主体之间是动态的关系组合。如何进行动态的商业地产定位，从时间、空间、时空的角度进行阶段性动态定位组合，是成功商业地产定位的核心问题。

纵观目前定位不成功的商业地产楼盘，忽视了定位在投资开发过程中作用，特别是后续经营过程中的作用。

商业地产年度工作总结篇八

1. 组织党员干部开展政治理论和科技文化学习培训，邀请市委党校和皖西学院有关专家到村指导，帮助干部群众转变思想观念，提高发展能力。
 2. 加强制度建设，重点完善村民代表会议制度、党建工作制度、民主理财制度、村务公开监督制度等，不断规范党务村务运行程序，推进村级民主政治建设和党务、村务公开。
 3. 以创建“五个好村党组织”为目标，继续深化“六大载体建设”，推进创先争优活动。结合与市人大机关开展的“城乡共建”活动，7月份召开全村表彰大会，对开展创先争优活动以来涌现出的先进典型进行表彰。
 4. 加强村两委班子建设，发展和培养村党组织继任书记人选和后备干部，顺利完成村两委换届选举。换届后带领新班子成员到小岗村接受教育。
 5. 抓好党员队伍管理，进一步发挥党员作用，重视发展党员工作，全年发展党员3名以上。
1. 采取多种方式对村集体资产进行保值、增值，对预留地、水面改造后对外承包，增加村集体收入。

2. 尝试大棚蔬菜种植，争取九鼎公司到村指导投资养殖项目，引导产业结构调整、适度规模经营，增加农民收入。

3. 在争取资金中拿出1万元，设立发展奖励专项资金，专门用于为群众提供信息技术培训，组织发展能手到经济发展明星村和能人大户学习考察，年终奖励带头发展并取得突出成绩的村内能人。

1. 抓紧向发改部门、扶贫部门申报项目，结合群众筹资和其他渠道，争取上半年动工修建剩下3条路，确保年内完成村内道路组组通工程15条20公里砂石路的修建计划。

2. 向水利部门争取修建小圩跨瓦西干渠生产便桥，方便发展生产和两边群众往来。

3. 呼应国家加大对农田水利投入的大好政策，对村内水利设施情况进行普查，排出申报项目和计划，结合“一事一议”奖补，争取年内1-2条村内支渠维修项目获批。

4. 实施有线电视村村通工程，丰富群众的精神文化生活。

5. 在村干道建路灯，亮化村貌，保障群众出行安全。

1. 认真开展计划生育“人见人检”工作，狠抓流动育龄妇女管理，提高参检率和四项手术到位率，确保计划生育考评检查顺利完成。

2. 加强社会治安综合治理，积极化解矛盾，维护社会稳定，促进乡村和谐。

3. 为村小学争取农民体育健身工程项目，争取外界捐助图书器材，帮助完善设施，改善办学条件。

4. 关心弱势群体，联系有关单位和公益组织资助困难儿童、

留守儿童，加大对困难群众的救助力度，努力争取资金改造村五保点危房，争取残疾人万人千元就业工程项目。

商业地产年度工作总结篇九

1. 全园教职工要把幼儿安全问题置于头等重要地位，加强对工作的责任感，强化安全意识，认真细致地做好工作，避免意外事故的发生。

2. 在每周的园务会议上，提醒各教职工重视卫生保健工作，加强对幼儿的安全保护工作。

1. 经常检查防火设施，注意易燃物品存放的安全及电源电闸的安全；后勤人员每月中、月底进行一次安全检查更换，确保有效使用。

2. 后勤人员每周一检查大型玩具设施，发现有损坏脱落及被锈蚀及时处理。

1. 组织员工每月集中学习安全制度和安全措施两次。

2. 园长对制度执行情况进行定期检查分析查找原因，采取对策。要注意防微杜渐，把不安全隐患除在萌芽中。

1、积极配合医生，认真做好晨间接待和检查工作，了解幼儿当天情绪和身体状况，杜绝幼儿穿拖鞋、带危险物品入园。加强向家长宣传晨检的重要性，鼓励幼儿愉快接受晨检。

2、每天认真检查幼儿出勤情况，做好出勤登记，对缺席(请假)的幼儿及时了解原因。

3、做好户外体育活动前的准备工作，检查活动场地、器械的安全，提醒幼儿检查穿着，消除不安全隐患，让幼儿轻松参与活动。

4、盥洗时，保育员应保证盥洗室的干爽，排除积水，防止幼儿滑倒。教师注意维持盥洗室的良好秩序，防止幼儿碰撞及玩水。

5、教师应加强课间巡视，加强对幼儿进行安全教育，使幼儿形成较强的自我防护意识。首先，让幼儿做到课间不追赶、不爬高、不作危险动作、不玩危险物品，不乱吃东西，不将异物塞入耳、鼻、口内。其次，教育有团结友爱，不打人，互相帮助，遇到不安全的情况及时向老师汇报。

6、午休时，组织幼儿安静入寝，提醒幼儿不蒙头、不俯卧、不吮吸手指头、不带玩具进寝室等。教师加强巡视，发现异常情况及时报告。

7、严格执行接送制度。提醒家长凭借人卡接人，接人卡丢失的应做好接人登记，并及时补办接人卡，谨防幼儿走失。

8、对班级的设施设备做到经常检查，对幼儿的玩具、用具定期进行消毒，并登记。