

2023年招商运营工作计划发展(通用9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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

招商运营工作计划发展篇一

光阴如梭，2022的工作转瞬开始了，今天提交这个工作计划，我多想自信地说一声：“一份耕耘一份收获，我不会辜负领导的期望”。然而，去年的工作一年下来，让我切切实实看到了管理的许多薄弱之处，作为招商运营部的主要责任人，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。去年年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“珠贝城建材家居广场品牌得到了商户的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，将全力以赴将招商销售推上新高度，以下是招商销售的年度工作计划：

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司的销售部充其量也只能算是守株待兔，以目前商业房地产市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠营销中心或营销中心的活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

新的一年，公司在2021年的基础上，应进一步扩大广告投入。

其目的—是塑造“珠贝城建材家居一站式购物广场”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、明确招商任务，打好运营基础

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

2、分析市场状况、需求分析，正确作出市场销售预测，为销售过程提供科学的依据；

4、汇总市场信息，提报销售改善或销售开发建议

5、把握重点客户，控制客户的购买动态；

6、营销网络的开拓与合理布局；

7、建立、完善各级客户资料档案，保持与客户之间的双向沟通；

8、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

9、配合本公司内相关部门作好推广促销活动；

10、按照推广计划的要求进行案场布局、宣传品的设计、发放；

“珠贝城”品牌建立时间较久，有一定的先入为主的优势。这个优势将继续扩大。另外的独立房产要做出差异化，在房产风格、市场情况和受众方面要有准确的定位。我们不光要学习，还要超越。

现在全县有两千多家商店、还没能好好的划分利用。另有各

企业单位工作人员，由于工作稳定闲钱可用于投资，这些都是做市场的珍贵资料，由于销售部被动等客的惯性思维，这些东西都被放在那里了，很可惜。要充分利用，更快、更准的确定目标市场和目标客户。

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由行政部制定各部门《工作手册》，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由行政部承办编制《员工工作动态》，每半个月一期。

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2022年，公司应根据公司的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳各类人才，并相应建立市场招商销售专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

当然，没有实践的理论是空洞的，没有理论的实践是盲目的，接下来的工作就是加大实践力度。公司确定销售期望（目标）、制定战略方向，然后营销部下市场调研，到各个区域市场跑客户、走终端、查竞品，了解行情，熟悉各个区域的差别，计划能够达到的目标，制定可行的下一步运作方案。

招商运营工作计划发展篇二

本站后面为你推荐更多招商工作计划！

20xx年我市招商引资工作的总体思路是：全面落实市委经济工作会议精神，科学把握经济发展新常态，抢抓经济结构深度调整机遇，突出实施产业链招商和精准化招商，全力优化投资环境，努力引进一批符合两型要求、改变发展格局的战

略性项目，为**挺进三十强、再创新辉煌做出贡献。

工作目标：全年新引进项目190个，**市外到位资金确保140亿元，同比增长16%；力争143亿元，同比增长18%□xx市外境内固定资产投资确保104亿元，同比增长20.93%；力争107亿元，同比增长24.42%。省外到位资金确保55亿元，同比增长10%；力争57亿元，同比增长14%。实际利用外资确保21050万美元，同比增长12.69%；力争21500万美元，同比增长15.1%。

一、精心包装优质项目，提高项目精准度

进一步梳理我市园区、行业和乡镇的产业、山水、人文、旅游、城建、农林和基础设施建设领域的优质资源，更新、完善招商资源库、项目库。根据区位便利性、项目成熟度和市场吸引力，精心策划、精准包装、精美展示100个左右优质招商重点项目。联合发改、财政部门重点抓好一批ppp项目的包装策划。利用**招商网、**招商微信、**重大招商活动等平台，积极发布和推介优质招商项目。

二、大力推进产业链招商，促进产业集群不断壮大

全面推进招商工作向产业链的关键环节延伸、向价值链的高端聚焦、向园区和特色产业基地对接，加快推进各类园区产业集群发展壮大。围绕烟花鞭炮、生物医药、电子信息、机械制造、健康食品、文化创意、旅游休闲、现代服务业等八大重点产业，研究和推出产业链招商的具体措施。积极对接和有力支持**经开区、制造产业基地、两型产业园、文化创意园、大围山旅游开发区、**河生态经济示范区等六大园区以及沙市家具产业园、镇头环保科技园、荷花工业园、大瑶花炮文化园、龙伏工业园等工业小区招商平台，实现信息共享、项目联动，加快推进产业集群发展壮大。同时针对金阳新区、长兴湖片区、城市西北环线片区、浦梓港片区、赤马一周洛运动休闲区、万丰湖片区六大片区加强产业顶层设计和

规划引导，实行不同城市功能区域特色化、差异化招商。

三、开展美丽**品牌招商活动，更加突出招商实效

精心筹办20xx“美丽**”系列招商活动，打造“美丽**”招商品牌，全面推介**的投资环境和招商项目，全力提升**的美誉度和知名度。积极组织参加中博会、省港洽周和**市级重要招商活动，重点办好全国知名商协会企业家**行、**医疗器械产业招商专场、智能手机产业招商专场、制造产业招商专场、健康食品产业招商专场、环保科技产业招商专场、文化产业招商专场□ppp项目招商专场、大围山旅游产业招商专场等专场招商活动。同时，锁定行业领军企业和知名高端客商，创新招商形式，推行小分队招商、点对点拜访招商、主动敲门招商，充分发挥商协会纽带作用，更加突出招商引资的实效。

四、健全完善招商引资机制，全面优化投资环境

严格实施招商项目联审公示机制，对项目的投资强度、税收贡献度、建设进度进行严格把关，对生态环保等关键要素进行严格准入，对项目合同进行严格审查，确保项目引进质量；严格实施重点招商项目协调机制，加强对重点项目的实时调度和有效协调，确保引进项目的履约率、开工率和资金到位率；严格实施招商工作考核督查机制，发挥督查考核对园区、乡镇和市直部门的激励和导向作用；严格实施重点项目全程代办服务机制，提高为客商、企业和项目的服务效率和服务水平，打造良好投资环境，使**成为开放高地、投资洼地和创业宝地。

招商运营工作计划发展篇三

今年来，在县委、县政府的领导和上级主管部门的关心指导下，全县上下紧紧围绕“强工壮农、兴城活旅、生态和谐、协调发展”的总体思路，依托“一钡、一钾、一牛、一树、

一泉”的特色产业，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。现将我县上半年招商引资工作情况总结如下：

（一）招商引资凸显成效。我县招商引资工作在全县各级各部门共同努力下，按照“走出去、请进来”的工作部署，通过县委、县政府主要领导和有关部门负责人多次奔赴广东、山东、浙江、四川等地开展项目考察和招商引资，取得了较好的成绩。1-9月，全县完成招商引资项目28个，合同引资31.34亿元，同比增长333%，累计到位资金17.08亿元，同比增长55.3%，完成市对县全年任务的85.4%（市对县任务数为到位资金20亿元）。成功引进了总投资15亿元年产720万条子午线轮胎项目、投资15亿元的钾肥和特种水泥生产项目、投资1亿元的年加工2万吨不锈钢制品项目、投资6000万元的电子科技产品生产项目、投资7亿元的城西新区土地储备和基础设施建设项目等。

（二）重大招商项目进展情况。一是总投资15亿元的子午线轮胎项目仍停留在项目前期准备阶段。因项目用地、土地使用证、三个高压线的迁移、项目涉及居民搬迁等问题项目进展缓慢；二是钾长石项目。该项目的子项目特种水泥生产现正由县经信委与省经信委衔接，有关工作正在衔接中；三是湖南湘电集团公司投资8亿元的天雷山风电场项目，目前正在测风阶段，确认天雷山风电场有开发价值后，将立即实施该项目。

（三）意向投资招商项目进展情况。一是东莞返乡创业项目。康展实业投资有限公司拟投资约4亿元新建地毯、墙布生产项目；二是浙江诸暨袜业生产项目转移；三是浙江水晶项目转移；四是城东物流园建设项目；五是东莞鞋厂项目转移；六是银龙水务投资工业园标准厂房建设和光伏电站项目；七是佛山客商投资的油漆和小五金生产等项目。目前以上项目正在跟进洽谈中。

招商运营工作计划发展篇四

根据xx区招商办的工作部署，结合办事处工作实际，坚持本着务实创新，扩大外延的原则，积极创新招商引资方式，做到以商招商、以诚招商、以情招商，多方位的开展招商引资工作。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。一、火车站七天酒店；二、深航国际酒店；三、海宁皮革城项目；四、环城路棚户区改造项目。

3、强化以商招商。

(1)加强企业管理，做好分类指导。

(2)不断拓宽服务领域，深化服务层次，提高服务质量，对企业实行跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传滨北，赞扬滨北。

(3)经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。

(4)招商办进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、建立行之有效的招商激励机制，调动各方面招商引资的积极性。对有招商实绩的单位和个人，给予适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

要从“三个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的

潜力所在。我们要以资源吸引外来客商，以开放促进开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，通过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

三要围绕红色旅游招商引资。要借助遵义会议红色旅游，进一步加强宣传，吸引更多的客商来投资酒店开发项目，使旅游酒店产业成为新的经济增长点。

招商引资是我办经济工作的重中之重，要做到“四个抓”：

一要领导带头抓。要把招商引资当作第一要务来抓，找准招商引资的切入点，争取洽谈一个、建设一个、见效一个。

二要部门联动抓。各部门必须增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设。要实行招商引资项目跟踪落实责任制，搞好全程服务，使其发挥示范作用，确保引进一个、带动一片。

三要发动全民抓。招商引资、项目建设是一项系统工程、全民工程。要鼓励全体机关干部踊跃参与招商引资，营造一个全民招商的良好氛围。

四要检查督办抓。要把招商引资作为衡量工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，继续坚持“一月一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资工作常抓不懈。

1、狠抓项目生成和包装。紧紧围绕我县“2+2”重点产业，牢牢抓住平昌被列为“全国粮食生产先进县、中央财政小农水重点县、全国生猪和肉牛生产优势区域布局重点县、全国优质商品猪战略保障基地建设重点县、全国森林经营试点县、全省现代畜牧业培育重点县、全省林业产业化重点县”以及

江口水乡被国家水利部命名为川东北地区唯一的“国家水利风景区”等大好机遇，研究生成10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，为招商引资奠定基础。

2、强化项目投资信息搜集和追踪。主动和产业龙头企业、商会、协会搞好联系，充分发挥驻外窗口的作用，多渠道搜集项目投资信息，建好信息档案，及时与客商联络，为小分队对接洽谈项目提供目标。要把引进战略投资者作为招商引资项目工作的重点和主要着力点来抓，努力发展、延伸产业链，逐步形成以大产业、大项目为核心，中小产业、项目为依托的产业招商格局。

3、加大项目跟踪落实力度。建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，对重点项目实行专人全程跟踪，一月一督查、一月一上报。每季收集更新一次推介项目前期工作进展情况，分析一次项目促进工作运行情况。

4、切实做好项目统计分析工作。按省、市统计要求建好统计项目档案，按月向省、市招商引资局及县统计局报送统计报表，按季做一次统计分析，为全县招商引资工作提供参考意见。统计工作要深入全县所有乡镇，做到全面、具体、科学，以确保市政府下达我县年度目标任务的全额完成。

20xx年全县经济社会发展预期目标：确保地区生产总值47亿元、增长18%，完成“十二五”规划目标的116.8%，力争48亿元、增长19%；500万元以上规模工业增加值确保7亿元、增长40%，完成“十二五”规划目标的170.7%，力争8亿元、增长60%，其中2000万元以上规模工业增加值确保5亿元、增长43%，力争6亿元、增长71%；全社会固定资产投资确保90亿元、增长36%，完成“十二五”规划目标的133.7%，力争100亿元、增长52%，其中50万元以上固定资产投资确保70亿元、增长37%，力争80亿元、增长56%；社会消费品零售总额确保12.3亿元、增长18%，力争完成“十二五”规划目标；财政总收入确保7.57亿元、增长xx%□完成“十二五”规划目标

的189.3%，力争7.9亿元、增长20%，其中公共财政预算收入确保3.8亿元、增长20%，完成“十二五”规划目标的172.7%，力争3.96亿元、增长25%；城镇居民人均可支配收入确保22863元、增长14%，完成“十二五”规划目标的162%，力争23063元、增长xx%□农村居民人均可支配收入确保7891元、增长16%，完成“十二五”规划目标的xx4.8%□力争7959元、增长17%；招商引资到位资金确保50亿元、力争60亿元。减少贫困人口2万人以上，贫困发生率下降6.6个百分点以上，小康实现程度达到87.6%，全面实现县级和乡镇“减贫摘帽”目标。

招商运营工作计划发展篇五

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

- 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。

7、2月下旬与德克士济宁负责人对接项目问题，三月初接待肯德基、迪信通及e家卤面负责人对项目进行考察。

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。

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、招商流程图。

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。

招商运营工作计划发展篇六

- 一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。
- 二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

招商运营工作计划发展篇七

扬州商场建材店今年上半年在商场总经理室的领导下，顺利完成了20xx年合同期的续签工作，达到了集团对于商场的整体租金要求，并足额地收取了上半年的租金，确保了出租率达到100%。下半年建材店将着重做好下面几方面的工作：

我店将继续紧密跟踪商户的销售情况，特别关注生意不理想商户的动态，给予足够的关心和企划上的支持，努力帮助这些商户提升销售。同时，做好后备资源的储备工作，初步计划至周边的城市，如江都、高邮，开发经销商资源。一旦出现异动，能够做到有准备，确保全年商场的出租率达到100%。

上半年建材店的品牌提升为2个a类和1个b类，距离20xx年的目标还有一段距离。所以，品牌提升也将成为建材店下半年的工作重点之一。一方面，我们招商时将严格控制品牌等级。当出现商户撤场，进行重新招商时，我们将提升要求，争取尽可能地多招b类以上品牌进场。另外一方面，对于商场内商户自行更换品牌，我们也将做好品牌的推荐工作。这也要求我们平时加强和工厂的联系，通过整合区域和其他商场的资源，去了解更多的品牌，将更好的品牌推荐给商户，并帮助做好经营，能够占有相对应的市场份额。

根据集团招商条线的相关要求，建材店将开展形式多样的专业知

识培训。主要目的是加强商场管理人员的专业能力，真正做到集团所要求的“家居生活专家”。第一种形式，建材店将联合商场人力资源部，举行针对商场全体管理人员的专业培训。建材店将利用集团下发的相关专业课件，进行适当地修改，由建材店店长和招商部进行讲授。第二种形式，是利用每周的部门例会，对楼层管理进行市场调研、装修管理等方面的业务培训，以提升楼层的业务能力。

以上就是扬州建材店招商工作的计划，请领导审阅。

招商运营工作计划发展篇八

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、对济宁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。

XXX

20xx年 02 月19 日

招商运营工作计划发展篇九

- 1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝眼镜、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。
- 2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院□ktv□大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐□3c□服饰、餐饮等为辅；

同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。

3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。

4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。

5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书、ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。

6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。

7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。 8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。

招商部