

# 地产平台渠道总监岗位职责 地产区域渠道工作计划(精选5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 地产平台渠道总监岗位职责 地产区域渠道工作计划 篇一

### 一、管理方面

- 1、加强协作，增加凝聚力；
- 2、改良财务核算及成本核算体系；
- 3、建立、提炼、推广企业文化；
- 4、试行推动绩效考核体系；
- 5、改进优化业务流程；
- 6、加强项目管理知识体系的培训；
- 7、成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年。

### 二、方法和措施

#### 1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

## 2、加强预算管理，简化日常审批流程

(1) 业务开支，年度预算控制执行预算(项目预算、阶段预算或经常性开支预算)，执行预算控制合同。授权副总、总监签批绝大部分日常业务金额的预算审批。副总、总监、部门经理、项目负责人审批主要经济合同及合同签署。

(2) 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节。各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

(3) 先进奖励。每一个人都为业绩做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

20x年，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

## 地产平台渠道总监岗位职责 地产区域渠道工作计划 篇二

一、配合当地政府和相关职能部门促进华星路的拆迁工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在20xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

二、工程进度计划及投资计划：

5#—9#楼建筑面积\*\*\*m2[]计划在20xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积\*\*\*\* m2[]争取在本年度内完成80%以上[]a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。

20xx年项目总投资约\*\*\*\*万元。

### 三、销售和效益指标。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积\*\*\*\*平方米，总户数\*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约\*\*万元。

### 四、质量安全和计划实施

20xx年元月末，随着\*\*\*号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商舖相继结顶、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《\*\*\*\*》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把“七分安全，三分生产”的理念贯彻始终，把服务理念贯彻最佳常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各项目标工作任务。

综上所述！

## 地产平台渠道总监岗位职责 地产区域渠道工作计划 篇三

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，

各项工作全面铺开, 品牌得到了社会的广泛认同, 总体上说, 成绩喜人。

一、以项目建设为中心, 打造公司品牌。公司秉承“专业化、规范化、制度化、集成化”的发展理念, 创新房地产开发公司运营方式, 重点以项目为中心, 有效运作资金链, 协调理顺各专业公司施工节点, 有效提高团队工作效率。在不断完善各项规章制度和 workflows 的过程中, 打造一流开发建设团队, 用人才培养、完善制度、规范管理支撑公司快速发展。

项目是重点工程。区委、区政府对其寄予殷切的期望。项目蕴含着巨大的社会效益和潜在的经济效益。

一年来多次接待区政府和市政府领导的参观检查, 以及新闻媒体的采访报道。

(一) 仅用180余天圆满完成一期建设任务。

1、项目完成情况:

商业底店。

20xx年5月27日开工, 截止12月18日共完成9栋多层住宅31046 m<sup>2</sup>、336户; 村委会一座三层1485m<sup>2</sup>; 商业房屋(a-b段) 9530 m<sup>2</sup>。宅带店面积11015m<sup>2</sup>。(一层底店33套、二层底店36户、车库5间)。

完成产值: 多层住宅1600元×31046=49673600.00元; 村委会+商店: 2200元×11015=24233000.00元; 计73906600.00元, 完成4栋小高层基础, 计6000000.00元, 总计79906600.00元, 是计划完成量的99.9%, 欠计划0.1%。

2、房屋预订情况:

公司抓住政府加快村民整体拆迁力度大的有力时机，积极进入市场推介本项目中的商业门店。公司确定在按规定办理各种手续过程中，同步开始房屋预订工作，这一战略思想的实施，为公司发展赢得的时间、赢得了效益，为全年任务的完成奠定了良好的基础。

20xx年公司共完成36户底店预订工作，其中宅带店 29户；一托二7户；车库 1间。回款7010000.00元。完成既有底店53%的预订任务。

（二）如期实现年初确定的任务目标。

1、前期项目洽谈、签约设计阶段。（3月—5月）

春节前后最终确定项目实施，随即进入签约洽谈阶段，并于5月18日正式与政府、马场村等签订三方协议。

一期工程至20xx年5月18日举行开工典礼。在时间紧、任务重，客观条件不具备开工的前提下，经总经理的精心策划部署，各部门密切配合，工程部具体落实，在没有水、电、仅有一张开槽白图的情况下，我们边开槽、边等图、边等待地基换填土方、边寻找电源、边寻找水源的条件下，于5月27日全面拉开“一期”工程的帷幕。

2、立项审批、报建工作与施工同步进行。（5月—9月） 根据项目可研报告，公司适时开始工程报建报批。一手抓工程建设，一手抓项目报批，跟进图纸设计。5月份开始先后办理了发改局“项目立项”〔20xx.7号文件）；土地局“项目用地审查意见”〔20xx.23号文件）；规划局“建设规划选址意见”〔20xx.27号文件）。同时还进行了“x项目环境评估报告”〔“x项目能耗评估报告”。

亿和置业公司申请的“房地产开发资质证书”也于10月份顺利通过住建厅的审批。

### 3、严格公司内部治理，规范管理各类协议、合同

为公司的有效运转和水平的提升，公司成立伊始就逐步建立了“岗位工作标准、合同签订会签制度、大额资金使用会签制度、物品管理采购、印章使用制度、公司行文制度、例会制度、考勤制度以及各类资料的存档管理制度，建立了一整套科学、规范、严密的制度，保证了公司高效、有序的运行机制。

签施工类合同 份、材料类合同 份、其他辅助类合同 份。

### 4、高标准严要求、严把工程质量关。

项目是重点工程，也是“亿和置业”公司的品牌工程，因而抓好工程质量、赢得社会声誉尤为重要。工程部在配合工程监理公司工作的同时，基本形成公司工程质量监督体系，以监理为主，自我为辅，在例行的工程质量检验中，得到了质检所的充分肯定。

### 5、规范财务管理、控制成本，预、决算工作同步跟进。

材料采购能够及时系统的掌握市场信息，结合公司实际货比三家，在确保质量的前提下，努力降底材料成本，提高了资金使用率。

计划、财务部严格执行财务制度，建立了规范的收入、支出等相关制度。并采取积极灵活的融资方式，通过让利、抵顶等办法扩大资金流，调动了厂商、社会的融资积极性，拓宽了融资渠道。保证了项目建设资金的安全。

### 6、公司团队和谐，生活、生产共同抓。

公司指派专人抓伙食改进工作，使员工日常伙食多样化，保证了员工的正常餐饮需求和伙食的高品质。

7、安全工作常抓不懈，坚持总经理日常巡查制度，保证了施工期间的安全生产。

在施工的关键节点，公司总经理亲自审核施工方案，反复研究施工方案，坚持每日现场巡查和不定时抽查，发现问题，事不过夜，及时处理。

对施工中发现的安全隐患问题，对责任人和施工部门的处理毫不留情，该清退的清退，该经济处罚的处罚。

1、施工材料计划提报不及时且不准确，进场后管理不到位。没有按计划用多少提多少，有浪费现象发生。

例如：钢筋提出计划20吨，结果不够用，导致二次进货时产生运输费；水泥进货后由于管理不好，造成数吨水泥的硬化报废等等。

2、施工用材料计划不到位，后又补充计划，造成材料进货价格谈判的被动，管线用料计划不准确造成管头的浪费。

例如：如窗门，不锈钢管等。

3、专业施工单位间施工不配合、缺乏协调，直接影响到工期和质量。现场所有在建的施工工种缺乏统一协调管理，现场施工组织计划、设计水平有待提高。

## **地产平台渠道总监岗位职责 地产区域渠道工作计划 篇四**

对于自己在上一年来的工作收获，我是感到满意的。不仅仅是因为我完成了这一年来对自己的目标要求，更是我能在20xx年，收获更多额外的成绩和经验。对比自身的目标，

这才是更加因该追求的收获！

销售的工作中，比的就是你争我夺，客户的资源是有限的，但房地产的销售却不在少数。我们不仅要在公司内部比拼竞争，更要支起整个团队，与其他的公司竞争！

也正因此，我们必须在思想上严格的保持积极性和竞争性的，要在实现上重视起竞争，要有紧迫感，有目的性。

在新的一年里，我要联合自身的目标加强自我的思想，让我能在工作中不断的提高自身的追求，提高工作的积极性和团体性，更好的去完善自己，为团队贡献。

在销售的工作的提升上，首先我要加强自身的知识储备，提高对xxx公司目前房型的了解，并去分析市面上其他出售的一、二手房，考虑产品的性价比和优势。此外，更要及时的跟进市场发展，了解市场的需求。分析出自己的计划和目标。

在这一方面，我要大力拓展自己对知识的储备，并扩宽消息渠道，做到在工作中的知己知彼，能更好的掌握行业的变化。

其次，要加强基础能力。沟通、销售、服务等方面的完善，积极提高自身基础素质，并能真正做到公司的要求和目标，完善个人工作。

新的一年即将到来，在销售的工作上，除了做好准备和计划，每个人在实际的工作中还是要各凭本事，我会更多的在实战中加强自己，锻炼自己，努力将今年的工作做到更好！

## **地产平台渠道总监岗位职责 地产区域渠道工作计划 篇五**

您们好！



我是xxx[]我于20xx年9月10日来到了我们的中大恒基房地产经纪有限公司，在这不到一年的时间里我经历过签单的喜悦也经历过一直业绩不好的郁闷同时也感受过与其它公司斗智斗勇的紧张。然而这让我学到了很多的东西，喜欢了与人沟通，明白了很多为人处世的态度[]20xx年7月1日贺经理找我谈话，当得知要我接手永泰b租的时候，除了满腔热血和信心高亢之外我深深感受到了自己身上的责任与重担。我突然意识到我不是一个业务员了，我要对我的七八名员工负责，我要对这个店负责，我更要对中大恒基负责。所以从那一刻起就开始思考怎样才能做好这个店长，怎样才能做好业绩，怎样才能让我的员工每个人都能挣到钱。带着这些问题我从以下四方面阐述我当店经理以后的工作原则和工作方法，以及我们这个店将来的发展方向和目标。

我们是一个租赁的团队，在清河做租赁的中介公司中大恒基的品牌是最大的，然而现在我们不得不接受的现实是中大恒基的市场占有率是相当的低，据我所知现在清河做房屋银行的公司主要有中大恒基金有缘美丽家园易家和拓家，据我了解现在金有缘和美丽家园以及拓家房行的拥有量远远超过了中大恒基，他们掌握这清河80%的房屋银行甚至更多。这样的情况是我不能接受的，也是我们中大人的耻辱，我们不应该任由这种状况继续下去，我们要改变，要占有，要抢占清河的市场。通过我上几个月的实践我发现中大恒基的品牌和实力在清河还是最强的，只要我们去，去聊，房东还是愿意将自己的房子交给中大恒基来管理。我当店经理以后首先就是要在房行这一块杀出一条血路，亲历亲为的交给业务员怎么谈房行，怎么聊房东。从居间这一块来说中大恒基的成交量现在也不是很高，甚至被一些小中介公司所超过。面对这样的情况我的要求是每个业务员都必须从自身做起全心全意的对待每一个客户，大量掌握清河正在出租的房源，收集正在出租的房屋钥匙，做到其他公司有的房源我们有，其他公司没有的房源我们也有。只要有客户找我们看房我们就带他看到满意为止，让其他公司无机可乘。通过这几天的努力这

种方法已经初现成效，我们已经收集了很多正在出租房屋的钥匙，在带户看房这方面已经把主动权牢牢的握在自己的手中。

通过我前一段时间做业务员的经历，我发现咱们的业务员在收取佣金这方面相当的困难，要不打折要不因为中介费而折单，仔细想想这些客户经常说起的一句话就是“您们凭什么带我们看看房聊聊天就收一个月的房租”当然主要的原因不是愿客户而是我们从一开始就没做好。所以我们想要从根本改变这种现状就只能从自身做起，自己在聊每一个客户，打每一个电话都要专业周到都要到位，从约看到带看再到签单从头至尾都要让客户看感觉到咱们服务周到性，专业性以及全面性。当客户谈及中介费的时候咱们才能理直气壮对客户说您看我的服务有没有打折如果我的服务不到位那我没有什麼说得，如果您觉得我的服务没打折的话，那全额中介费也是我理所应当应该拿到的。

记得中心店贺经理找我谈话的时候说道，希望我做一个业务型的店经理，我深深的理解领导的良苦用心。现在的房产中介公司给以前大不一样，各种大大小小的公司都来给你抢市场，所以以往店经理管理模式已经不适应现在这个竞争强大的市场了，我认为现在的店经理不是坐在屋子里高高在上的店经理，而是应该走下去，去和业务员的一起去干一起去拼，掌握一手资料，了解最新市场，这样也能更好的和业务员搞好关系了解他们身上现在出现的问题，以及遇到的困难，以便及时解决。从七月一号开始我就和同事们一起确定了这一方法，大家心情也是非常的高昂。让他们感觉到自己领导的亲和力，亲历亲为的为业务员解决好每一个问题的感召力，这就是我要做的。

记得前几天去开北区干部管理会议的时候，潘总因为北区有一部分业务员没有业绩而鞠躬，这是什么，这就是责任，这就是潘总作为北区总经理的态度。当潘总弯下自己身躯的时候我感动了，也感触了，更惊醒了。既然潘总都能为了咱们

北区有零业绩而鞠躬，那我们这些做经理的都在干什么呀，我们应该感到自己身上的压力与责任。所以我现在承诺绝不会让自己的员工出现零业绩，要亲力亲为的抓好他们的每一项工作，秉持对自己严格要求对业务员严格要求让业务员得到真正的实惠。

综上所述，我接手清河永泰店b租以后，目标是全面占领清河租赁市场，垄断清河房行业务。改变收取佣金的困难局面，以服务至上，专业至上，征服客户征服房东。做一个平民店经理以业务为主不离市场人性管理和业务员抱成一团干到一块为了我们店的目标亲历亲为。

竞争虽然强烈，困难虽然很多，目标虽然很大，担子虽然很重。但请公司相信请领导相信我不会害怕，我会迎难而上劈荆斩棘带领我的团队占领市场称霸清河我要让清河其他公司无房可租无房可拿。要让其他公司听到我们团队就会不寒而栗。最后我相信以后清河的租赁就是咱们中大恒基的，我更相信我会带领我们的团队走的更远做得更强。