

最新单位工程竣工验收报告由施工单位负责提供(模板9篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以更加有条理地进行工作和生活,提高效率和质量。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

招商部工作总结及计划 招商工作计划篇一

打造一支专业、高素质的招商团队,是产业地产招商工作顺利进行的重要保证,一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队,建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓,而且这也是招商部一项长期的主要工作。20xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习,尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的老大难问题,招商人员外出,招商人员绩效,招商人员情绪管理,是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题,总结问题目的在于提高招商人员综合素质,在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议,业务能力提高到一个新的档次。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员20xx年工作路线,在不断寻找新渠道新方向的基础上,改善招商方式与方法,提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公

司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园20xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

招商部工作总结及计划 招商工作计划篇二

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

招商部工作总结及计划 招商工作计划篇三

计划一：明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

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有意向客户及考察团体。
- 2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。
- 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、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

- 1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。
- 2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。
- 3、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。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

- 1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。
- 2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

计划二：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

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xx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。

招商部工作总结及计划 招商工作计划篇四

对于市场类商业地产项目来说，其操作流程一般可分为四大部分，一是项目定位、二是营销策划、三是项目销售、四是项目运营。在整个项目的开发运作过程中，项目定位是先期的重中之重，将直接影响到项目的成败，在项目前期的设计方案中，就应根据项目所定位的业态来进行综合布局，并根据所需经营业态对建筑物的要求进行建筑施工设计。而项目的成功销售，则可保障开发商拥有足够的资金进行项目的开发和运营。且成功的营销策划推广也可确保项目销售的成功。

项目定位经初步确定后，须展开对当地及周边城市的市场调研，并组织行业内专家（如行业协会、品牌经营户、市场运营商）和设计单位会同开发商共同对项目进行研讨论证，经科学研讨论证后，交由专业人员执行。

在项目的设计阶段，应考虑专业营运、销售人员的介入，就项目的设计与销售、运营需求结合起来考虑，设计出适合运营要求的物业，为经营物业量身定做。比如：项目商业部分业态如何分布？比例是多少？项目销售与保留部分如何划分？设计的销售单元主力面积该多大？总价控制在多少？该销售单元是否便于所定业态的经营？等等。合理的销售分割有助于项目单价的提升和加快销售速度（去化率），提高项目的整体收益。

1. 市场经营项目定位：

结合本项目所处区域，组织专业人员展开前期市场调研工作，做好本项目区域定位和内部商业部分定位；进一步做好各楼层定位和楼层平面定位。

2. 组建项目前期招商部，培养招商人员，展开前期商户拜访：项目启动后招商部由本公司组织家居行业专业人员负责，成立招商小组，组织日常工作的开展，先期以市场调研工作为主。

3. 展开对主力店、大客户的前期招商工作：

在做市场调研的基础上，同期展开对主力店、大客户的前期招商工作，做好相关行业协会和行业专业媒体的沟通工作。

4. 各个区域分布和经营业态的划分：

具体区域和楼层定位经市调得出结论后再细分。

5. 制定市场租金和招商优惠政策：

市场租金收入目标一般定为三年一个周期，市场招商优惠免租期建议为3-6个月。收入目标也需经调研后根据当地情况制定。各项招商优惠政策及政府相关优惠政策根据实际情况制定。

6. 筹备招商发布会：

建议在项目开业前6个月内召开招商发布会，在发布会召开前，做好相关行业协会和专业家居媒体的互动工作，须与各主力店和大客户签订租赁协议；在发布会召开时进行现场签约活动造势，以便在发布会召开后根据招商情况进行租金的'提升。

7. 招商文件及相关合同的制定：

须制定市场招商手册、定铺协议、租赁合同、消防责任书等。

在发布会召开前须制定经营户手册、员工手册等。

招商发布会召开后，力争在2-3个月内完成招商签约工作，为开业做好准备。

9. 督促经营户进场装修：

在市场通过相关部门验收后，极力推进经营户进场装修工作。掌握经营户进场装修的进度，保证定期开业。

应明确工程完工及验收日期，讨论确定开业日期，并以开业日期为节点，安排相关工作日程表及开业筹备工作。

1. 前期做好项目销售的相关辅助工作，以销售为中心，配合销售部做好相关市调、业态定位、客流量线、商铺划分、价格定位、公共部位装修等服务工作。

2. 搭建运营团队及做好组织架构图：

建议采取总经理负责制下的部门负责制，下辖部门：招商部、综合管理部、人力资源部、保安部、办公室和财务部。综合管理部下辖营销部、市场管理办、工程部。

3. 制定公司各项管理章程和管理制度：

在开业前制定的制度有：市场经营管理制度、各岗位责任制度、市场商品准入制度、商品先行赔付制度、商品价格管理及售后服务制度、装修管理条例、员工管理流程及奖惩条例、财务管理制度等。

建议员工收入分两大块为工资和奖金。工资由基本工资、三金、岗位津贴和各项补贴组成，每月按时发放；奖金为年终奖励，年底一次性发放。

5. 市场宣传推广策略的制定和实施：

招商前须做好招商手册一批、市场主楼户外广告位、道路指路牌若干、高炮广告若干、周边墙体广告若干、媒体广告若干，具体计划另行书面报告申请。

6. 与政府相关部门进行沟通联络：

在沟通联络的过程中，积极要求政府展开协调，使项目能划行规市，错位经营，避免引起其他商业综合体的恶性竞争。

操作过的项目：

1、浙江世纪建材市场：

位于杭州市萧山区新世纪市场园区，占地面积150亩，总建筑面积12万平米，业态为建材、家具类专业市场20xx年完成销售、招商与开业。

2、杭嘉湖家居大市场——德清佳得利商贸城、卢球商贸城：
位于湖州市德清县，占地面积300亩，总建筑面积26万平米，业态为服装、百货、建材、五金类专业市场□20xx年完成销售、招商与开业。

3、杭州宏丰家居城：

位于杭州市余杭区闲林镇，占地面积350亩，总建筑面积50万平米，业态为家居、超市类综合体，一期家具、建材市场于20xx年完成销售、招商。于20xx年开业。

4、宁波美家居国际家居博览园：

位于浙江省奉化市，占地面积50亩，总建筑面积6万平米，业态为建材、家具、橱柜类专业市场□20xx年完成招商与开业。

正在操作的项目：

米，采取先招商再销售的模式。现招商预定已达95%，销售工作正在筹备当中，预计今年10月份开盘。

2、杭州红星美凯龙金茂mall

位于杭州市德胜东路九堡，占地350亩，总建筑面积46万平米，业态为以红星美凯龙为主力店的一站式家具mall属大型综合体商业项目，一期商铺于20xx年完成销售，二期商铺正在热销中，今年底开业。

正在洽谈的项目：

1、中国（嘉善）木雕城：

位于浙江省嘉善县，占地面积80亩，总建筑面积12万平米，业态为木雕、红木家具类专业市场。

2、杭州新华东家具城：

位于杭州市艮山东路，占地面积150亩，总建筑面积20万平米，业态为建材、家具类专业市场。

2、项目招商总监及招商部人员在正式招商开始前的前期费用经双方协商确定，可采取包月形式。

3、招商奖励分成三部分：

第一是招商基本奖励，一般根据项目难易程度为2-3个月租金。
第二是项目完成约定招商比例的奖励：一般约定招商完成比例为70%以上才有，数额经双方协商确定，一般在1个月租金内。

第三是租金总额超过部分的分成，租金超额部分三七分成。

招商运营战略合作伙伴

儿童主题类：四季青儿童服饰城、织里童装协会、杭州中南集团（动漫）

影院：大地院线、韩国cvg影院、华大影院

招商部工作总结及计划 招商工作计划篇五

一年来我们积极实施“走出去”的战略，进一步加大了招商引资的力度，今年4月份，经市、区对台办牵线，乡党委书记艾韦华带领一支招商引资小分队赴广东清远县深入考察调研杂交麻绿笋的种植情况，洽谈引进项目的有关事项，在上级部门的大力支持以及乡党委、政府的不懈努力下，台商江西万里绿邦科技有限公司于20xx年4月成功落户新溪，该公司法人代表姚春林，以主要从事食用笋业加工为主，预计在新溪发展杂交麻绿笋3000亩，其中核心种植区20xx亩，该项目首期投资450万元，租赁沙洲地1000亩，已种植麻绿笋592亩，压滤xx布核实到位资金200万元，目前，该项目已投入生产，安排就业人员67人，该项目的落户为新溪的经济发展注入了新的活力。在20xx年9月期间，乡长谢琪带领一支招商小分队远赴云南思茅、昭通等地，实地考察调研新溪南风酒酿造工艺在云南等地的发展状况，深入了解南风酒在云南的销售业绩，市场需求等情况，充分利用优惠的条件，优质的服务鼓励吸引在云南从事酿酒生产的新溪籍老板返乡参与酒业的发展与壮大，在乡党委的高度重视以及乡政府的全力支持下，新渝泗溪南风酒厂正式选址——新溪乡周公山，一期工程已于今年的10月份正式开工，该厂法人代表周新文，主要从事酒业的酿造与销售，计划投资200万元，工作总结《乡镇招商引资工作》。目前，已到位资金120万元，其中受让乡民兵示范基地旁(油茶山)80亩，计56万元。受让乡鱼种场水面60亩，租赁期10年，每年租金3万元，现已支付租金30万元，经初步预测，该项目今年即可完成销售收入10万元。正式投产后，我们有理由相信该项目将为新溪的经济发展提供更有力的保障。

新溪板鸭厂，始建于70年代，历年来，由于经营不善，濒临倒闭。今年我乡党委、政府通过本乡较为知名的私营业主肖炳儿成功地引进一外地客商李连红，通过转让新溪板鸭厂经营产权，在原有的基础上，翻新改造厂房及购置设备，成立了以土鸭加工为重点的新余市新溪板鸭有限责任公司，该公司股东肖炳儿、李连红，主要从事板鸭、皮蛋、肉类等深加工为主的食品开发，计划投资100万元，现已完成投资80万元，安排就业人员35人，今年可完成销售收入达300万元。该项目的落户，为一方经济的发展注入了活力，为农民增收提供了一席之地。

为充分利用我乡沙石矿产优势，通过在新余召开招商引资洽谈会，经朋友介绍，在本乡上堡村建立以采沙、采石为重点的上堡第二、第四两大沙厂，其中第二沙场法人代表罗小保，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入120万元，第四沙场法人代表廖件根，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入100万元。

我们注重做好“筑巢引凤”工作，在加大了硬环境的建设力度的同时，进一步加强了软环境的治理力度，切实保护好外商的合法权益，努力营造开明开放、快捷高效的服务环境，建立健全服务外商长效机制。一是“亲商”。滤布每个外企均落实了一名联络员为外商提供全程跟踪服务；二是“为商”。对企业的困难和问题，凡属部门职责内的要速办“快通”，不能立时解决的要限时解决；三是“安商”。对破坏投资环境的人和事，除追究当事人的责任外，还要追究当事人单位或部门负责人的责任；四是“富商”。在工作中对外商优先安排接待，同时规定分管领导每周要走访一次外企，在企业生产遇到困难时，及时帮助他们“疏通”。