

项目选址工作简报(优秀7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

项目选址工作简报篇一

在日常的生活中有这样的现象：晚上街口的两个路灯下有很多人在休闲、娱乐、谈天，而两个路灯中间却空无一人，这就是所谓的“灯下效应”。灯下效应在饭店选址中有可操作性，若认为在金线上选址应该是金点的话，就会酿成大错。

应该说两个街口好似两个路灯，街口有很强的凝聚力：若两个街口中间有购物中心或明星店，顾客流向是从街口向中间聚集，然后再向两边扩散，这寸街心、街口均属于好位置；若街心没有购物中心或明星店，则只有街口属于好位置。

市政规划因素是饭店在选址时应考虑的另一个重要因素；如果在开店以后，门前交通干线上加上隔离栏，会失去很大一部分顾客。隔离栏另一侧的顾客则因为不易到达而有可能去对面的饭店或同类的饭店。

当然，过街桥或地下街是克服隔离栏的有效途径；但若与店头相距较远，则应该重新评估顾客流量，营业额也大打折扣。理想的状况是，过街桥或地下街直接进入物业本体以增进易到达性。总之，在选址时要充分考虑该区段是否属拆迁范围，是否有道路拓宽规划等因素。

在今天，争取有利的广告位置，是饭店取胜的重要招术；麦当劳的成功除了借助每年数亿美元的媒体广告费以外，还借助它的店头广告、路牌广告等。麦当劳不惜重金创造全方位的广告位，这是所有饭馆选址值得借鉴的样板，。

除了店面的广告位以外。在所在物业的不同方向、楼顶都应该争取广告位置。

项目选址工作简报篇二

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，

提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，

我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

项目选址工作简报篇三

一、小王去理发店剪了个中分，就变成了小全。

二、不用问我怎么做到理性消费的，答案很简单，就一个字：穷！

四、小时候一直觉得鸟儿就是小机器人，因为它们总是坐在电线上充电。

六、在车上看着父母颤颤巍巍的身影，我禁不住泪流满面，在车上向他们深深地鞠了一躬，脑袋被车门夹了一站。

七、人如果没有梦想，那和没有梦想的人有什么区别呢？

八、其实我小时候并不胖，直到那天我知道了农民伯伯多么辛苦，一句“锄禾日当午”毁了我的一生。

项目选址工作简报篇四

时尚品牌是由时尚和品牌组成的简单名称，品牌的成就与时尚密不可分。销售好的品牌都叫时尚品牌，那么时尚品牌店是怎样选址的？下面小编告诉大家。

很多新手盲目的就想自己开店创业，可是他们连基本的选址技巧都还没有掌握呢。开店选址对每个经营者来说都是非常重要的，是后期获利的关键，下面就让顶尖时尚品牌教你如何选址吧。

意大利顶级时尚品牌trussardi jeans总裁柯露

碧(robertacarubbi)曾经亲临上海，希望能为其在中国开出更多店铺提前选址。不过她遗憾地发现，这样的地方并不好找。

“我们当然希望能开出更多的门店，因为这是最好的宣传手段。对顶级时尚品牌而言，任何一种宣传方式，都比不上开设自己的专卖店或旗舰店，这样才能让消费者品牌产生最直接的经验。”柯露碧开门见山地说。然后，她还侃起了自己的“选址经”。

换言之，顶级时尚品牌应当将目光聚焦于有消费能力的目标消费群体，尤其是那些“提着购物袋”的目标(潜在)顾客占整体客流量比重最高的地方。

在选址过程中，同一楼层的品牌组合同样非常重要，这就涉及到选址的另一标准：观察该商场已经入驻的其他品牌销售状况，以此衡经常光顾该商场的顾客的消费能力。

柯露碧说：“入驻某一商场时，最好选择与自己竞争品牌比邻而居的位置。”她还建议那些二线品牌，尽量争取与一线品牌相邻，这样有助于提升自己的品牌形象。

柯露碧相信，高质量的“品牌组合”能带来商场和品牌的共赢。因为不同的品牌都有各自的优势和不同用途，一个平衡的组合可以满足同一个顾客在一天中不同时间段、不同场合、对不同产品风格的需求，提供购买便利，从而吸引更多“回头客”。

店址确认后，品牌商还应对选定区域进行细致的设计，找出“热点”区域；对展示橱窗的尺寸、主要入口及餐饮区的位置等细节都要精心考虑。

要想让自己的店面顺利赚钱，那么就得选择一个好店址，开店选址技巧自然是必不可少的了。看了上面的技巧分析，你是否有什么收获呢？赶快学习起来吧！

其次，选址是影响企业经济效益的重要因素，古人就非常重视“天时”、“地利”、“人和”，对于商店来说，占有“地利”的优势，就可以吸引顾客。实践证明，由于店铺所处的地理位置不同，尽管在商品质量、服务水平方面基本相同，也可能导致经济效益方面的差距。

最后，选址是制定经营目标和经营战略的重要依据。商业企业在制定经营目标和经营战略时，需要考虑很多因素，其中包括对所进行研究，从而为企业制定经营目标提供依据，并在此基础上按照顾客构成及需求特点，确定促销战略。

项目选址工作简报篇五

—关于沃尔玛选址的市场调研方法的调查报告

目的：探索沃尔玛选址的市场调研发放及优化措施

对象：沃尔玛

方法：观察法（查询案头资料和询问的方式）

时间：2011年3月29日

地点：中山

企业简介

沃尔玛1996年进入中国，在深圳开设了第一家沃尔玛购物广场和山姆会员商店，经过十多年的发展，截止2009年5月7日，已经在全国共121个城市开设了329家商场，包括沃尔玛购物广场、山姆会员商店、沃尔玛社区店三种业态，其中沃尔玛购物广场224家、山姆会员商店6家，社区店4家，惠选超市1家，同时拥有好又多35%的股权和好又多104家门店，在华创造了超过100,000个就业机会。2008年，沃尔玛在中国实现销售额278亿元，比上一年增长，以销售额而言，位居中国百强连锁百货企业第11位。沃尔玛在中国的市场开拓战略中决策中选址是很关键的问题，我们通过调查其选址过程中的市场调查活动，对于企业市场开拓策略会有很大的启发。

情况介绍

“我们不仅希望沃尔玛处于一条合适的街道上，而且要求它位于这条街上最合适的一侧。山姆·沃尔顿通常的做法是，驾驶小型飞机低空飞行，向下俯视以了解一个地区方圆几十公里的全貌；人口密度和分布、交通流向、发展潜力等。在飞行中，他与助手探讨被“侦察”地区的优劣，将得到的第一手资料交管理层进行科学论证。

求专业人士亲力亲为逐项考核。

场调查方法。

景。自从中山提出“东进”的口号之后，火炬开发区被定位

为城市副中心；2009年初，市政府提出在火炬开发区建设中心商务区，科技新城的地位日益重要，其基础建设和配套设施逐步完善。相对而言，火炬开发区商业目前并不具特色，但沃尔玛不会将目光停留在眼前的利益上，而是看好它的前景。

f 消费习惯。

项目选址工作简报篇六

经营一个小休闲吧一年多的时间，从当初的惨淡维持到渐有起色，业主赵女士说，开店选地址是非常重要的，不能只凭自己的主观判断和房东的热情推荐，否则经营得再好也受先天不足的制约。

赵女士很早就有自己创业的想法，单位的效益不太好，更坚定了她自己创业的决心。经过自己的考察和朋友的建议后，她选择了开一个小型休闲吧。

大连人在娱乐方面较喜欢打扑克，赵女士就看好了这个市场，考虑到大连一些繁华地带已经有了很多著名品牌的连锁咖啡店，赵女士就决定从次一级的地段入手，黄河路沿线成了她的首选。看了好几个地方，租金都太贵，后来一个大约60平方米的小店面吸引了她。

这个地方原先开过饭店，包间的格局基本已经定了，装修不用太费劲，而且原来的经营不太好，房东租得很便宜，每个月只要2000元。一个缺点就是不临街，而是在黄河路的侧面上。但房东的热情劝说让她下定了决心，后来这个缺点成为影响营业额的重要原因。

装修的花费不高，在墙上刷上黑色、黄色的油漆，挂上一些葵花、舵轮、纸灯什么的，格调就出来了，她又购置了一批

藤质的桌椅。小休闲吧里包括两个小包间和五个散台，再从朋友那里找来一些时尚的杂志，租下来10天左右就开业了。

收入的主要来源就是饮料和小吃等，为了拉开消费档次，赵女士将每杯饮料定位在15元左右，基本一来就是4个人，再加上扑克、小吃等消费，所以基本一桌消费就是100元左右。赵女士预计一共7张桌子，按一半的上座率，每天翻两台，每天营业收入就可以达到700元。咖啡、小吃的成本很低，初期只请了一个服务员，工资600元。这种小吧只在客人刚来的时候忙一点，太忙了自己就顶一阵。这样每月的营业额能达到2万元。

但实际情况并不如赵女士估计的那样，地段不醒目，客人来得零零落落，周围几个没有固定职业的邻居倒是常来。因为没设最低消费，他们只要一壶20元的茶水，几个人就能坐上一天。烟抽得很大，小店面积还小，也影响了别的客人。

赵女士想了几种办法来增加人气，联系几位常玩的朋友，让他们把客人往这儿带，发打折的会员卡等。一番努力之下，人来得渐渐多了，这时候地段又成为致命的影响，朋友让人来，电话里说了好几遍人家也不知道怎么走，发传单，标明小店的位置也费了很大周折。

现在，赵女士的小休闲吧渐渐上了人气。她总结自己的创业经验表示，地段还是非常重要的，好地段可能会贵一点，但是绝对物有所值，同样一番努力，如果地段好一点，自己多付出的租金也早就挣回来了。

项目选址工作简报篇七

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，

我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到××这个大家庭中去。

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五

把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。