

2023年招商股工作计划和目标 招商月工作计划(模板8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇一

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

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇二

以“十大工程建设深化年”活动为抓手，发挥开发区经济主战场的作用，完善规划，加快建设，强力招商，优化环境，借助外力，激活内力，以新思路引领新发展，以大项目带动新突破。年内全县完成招商引资任务16亿元。开发区年内新引进亿元以上落地项目5个，确保5亿元以上项目1个，力争突破10亿元以上项目。新增项目固定资产投资12亿元；销售收入同比增长35%；税收同比增长30%。

（一）完善总体规划，加快配套建设，全面拉开开发区大发展的框架

一是以争创国家级开发区为目标，以大规划，引大项目，促大发展。按照建设“现代化、国际化、生态型”园区和可持续发展的目标，立足长远，统筹开发区与宏远石化工业园的衔接，第一季度完成经济开发区工业区30平方公里大规划。着手规划建设扳倒井工业园、国际低碳技术与投资示范园、现代物流园三个专业园区，实施“区中园”示范带动，把开发区打造成为产业布局定位和行业分区明晰的工业项目集聚区。

二是以工业项目与功能配套同步发展为抓手，多条腿走路，多渠道融资，拓展发展空间。1月份完成东二路供水、供电、排污、天然气管网铺设工程；6月份完成北二路及宏远石化工业园供水、排污、蒸汽、天然气管网铺设工程，力争化工区污水处理厂20xx年底建成投产，配套热电厂开工建设；完成西一路北首管网配套工程。建议北一路、北二路东延500米，动工建设北三路至东外环，拉开开发区大发展的路网框架。

（二）转变招商理念，创新招商方式，着力提高招商引资的质量和水平

首先在招商理念上实现四个转变。一是放大集群效应，实现由传统产业招商向高端产业链招商转变；二是坚持“三看四不引”，实现由粗放式招商向大项目招商转变；三是优化投资环境，实现由政策招商向环境招商、以商招商转变；四是加强与市高新区的联系，实现由单独招商向区域一体化合作招商转变。通过招商理念的转变，努力实现开发区传统轻纺产业的升级、精细化工产业的拉长、机械制造产业的壮大、战略性新兴产业的突破。

其次在招商渠道上优化四种方式。一是开展大项目招商。突出5亿元以上大项目的引进，积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。整合现有闲置土地资源，督促企业淘汰落后产能、增资扩产或新上项目，激发企业内在发展动力，推动小企业变成大项目。二是开展驻点招商，依托各类关系资源，在上海、北京、青岛成立3个招商工作站，加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过登门拜访和对接洽谈，建立起辐射发达地区的招商网络。三是开展以商招商。对引进的外来企业，通过强化服务，创建适宜他们发展创业的诚信环境和法制环境，在促使他们增资扩产、新上项目的同时，借助他们深厚的人脉资源，发挥他们的广告效应，以吸引更多的大项目落户，真正做到留商、安商、扶商和招商的有机统一。四是开展园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，加强与国内外知名大企业和高新技术企业的战略合作，努力实现投资10亿元以上大项目的新突破。

（三）提高工作水平，优化投资环境，全力推进各类项目进展

一是加强队伍建设，提高开发区工作水平。开发区与办事处

将严格按照县委、县政府的要求，实施“工作一体化、分工不分家”的原则，制定并落实开发区从决策、运行到监管考核的一系列规章制度和工作标准，加强内部管理，通过多种形式提升干部队伍的政策理论素养和工作能力。全力做好落地项目迁占和社会稳定工作，确保落地项目顺利建设，根据开发区的特点，研究解决好社会民生问题。建议赋予并强化开发区“一办三局”相关职能，对落户开发区的项目开辟绿色通道，切实提高办事效率。面对目前稳健趋紧的货币政策，重视加强对开发区企业运营的指导管理。严格落实安全责任制，全方位做好工程建设安全、生产安全，每月开展一次安全生产专项检查，做到防患于未然。

二是健全包建机制，全力推进项目进展。对落户开发区的项目，一个项目成立一个由班子成员任组长的包建小组，列出单子，强化措施，分工负责，每周一调度，帮助解决问题，强力推进各类项目进展。一是抓开发区企业增资扩产上项目。对确定上马的项目，全力帮助解决困难问题，督促资金尽快到位，快速干。

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇三

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”。

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇四

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。

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇五

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。

10. 协商确定开业日期及相关开业筹备工作：

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、客流动线、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。

4. 明确各岗位工资及员工福利制度：

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

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇六

明年注定是竞争空前的一年，眼前***商场的激烈竞争，包括***广场，***家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些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。

1、提升招商部门整体的业务水平

2、本部门人员应多学习，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。

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。

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年我部门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。

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇七

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个

意向项目5个

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干部大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强忧患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召

开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

招商股工作计划和目标 招商月工作计划篇八

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。

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