

# 最新直播招商月度工作计划(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 直播招商月度工作计划篇一

- 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。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

## 直播招商月度工作计划篇二

在策划淘宝电商直播带货方案前，首先我们要了解用户需求，深挖用户痛点，让用户明白最缺什么，最需要什么。将这些反应到淘宝电商直播方案策划中，直击用户痛点，引起用户共鸣，激发购买行为。

因此，我们做淘宝电商直播方案策划，切忌主观臆断，要从观看用户者的角度出发，更多的为用户考虑，从而达到淘宝电商直播方案更好的效果。

### 二、进行直播活动预热宣传

### 三、安排直播活动人员工作

直播内容选定之后，就是确定直播的人员了。包括直播的主播、小助理以及直播管理员等。主播的选择需要根据行业的特质来选。比如美容行业，最好选择长相好看的，最好是选择有控场能力的人，要带动氛围，不能怯场，能够处理突发事件。

在直播时设置一个活泼的管理员，帮你管理你的直播间。遇到带节奏和恶意连线等突发情况，让他们做好直播间的场控，及时调整和活跃直播间的氛围。

### 四、细分直播活动整个流程

我们都知道，做直播最忌讳的就是开播前才考虑直播内容，如果主播没有预习，最终呈现出来的就是不停的尬播，尬聊。

因此，为了让直播有条不紊，通常需要细分直播流程，来为直播整个过程做引导，让主播清楚的知道在某个时间该做什么。

## 直播招商月度工作计划篇三

今年5月份，我有幸加入鞍山港龙国信置业有限公司招商部，成为其中一员。八个月以来，紧紧围绕招商工作，努力学习招商知识，不断改进工作方法，提高工作效率，努力完成各项工作任务，现将半年以来的工作学习情况简要汇报如下：

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况：

### （一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

### （二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正

德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

### （三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594.37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

### （四）、本年度招商业绩的分析：

1. 目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2. 本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。

另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3. 一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

20xx年工作计划：

1. 按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
2. 做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；
3. 开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。
4. 做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

# 直播招商月度工作计划篇四

考核人： 考核期： 年月 考核时间： 年月日

考核内容

考核标准

被考核人及得分

20%

1、基本素质：指专业知识、学习态度、工作经验、品德修养等（3分）

好3分，较好2分，一般1分（考核得分可介于标准分之间，下同）

2、理解力和执行力：对完成工作的办法和思路，并能有效地处理各种问题，布置的工作能正确而迅速完成（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

3、计划力：指自我工作的计划性和条理性以及对整体工作的统筹计划能力（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

4、沟通力：指对内对外的沟通协调能力（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

5、创新力：指创新意识，工作中的超前意识和预见性，并做出正确决定（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

6、组织力：指能否有效地组织指挥下属开展工作，合理安排工作时间（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

7、培训力：指培训下属能力，指导下属主动完成工作（2分）

较强2分，一般1分，较差0分

20%

1、纪律性：指出勤、考勤中的情况及其它纪律遵守情况  
（10分）

2、积极性：指工作的积极主动性（2分）

较强2分，一般1分，较差0分

3、原则性：指工作的严谨认真，坚持原则（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

4、协调性：指工作协调能力、全局观念、团队精神（2分）

较强2分，一般1分，较差0分

5、责任感：指责任意识、工作责任心、是否推卸责任（3分）

强3分，较强2分，一般1分，较差0分

60%

工作质量考核35分

工作失误、失职情况

考核标准、扣分标准详见后表

工作计划、总结、报表及其它材料上报情况及质量

月度工作计划和决议、决定执行情况

岗位职责考核25分

岗位职责履行情况

考核标准、扣分标准详见后表

考核内容

考核标准

扣分标准

被考核人及得分

工作失误、失职情况

1、被考核人有一般工作失误、失职等事件发生

每起扣1分

2、被考核人有较大工作失误、违纪事件发生

每起扣2至4分(直接责任扣4分，间接责任扣3分，领导责任扣2分)

工作计划、总结、报表等上报情况及质量

计划、述职报告、工作日记、报表以及其它应上报材料是否按时上交

延时上交扣2分/次，未交扣4分/次

工作日记、月工作述职报告、各种报表、总结、报告及其规定及上报的材料的编制质量

差扣2分/次

较差扣1分/次

月度工作计划和决议执行情况

月工作计划和公司决议、决定及布置的工作是否按时完成和执行

延时完成（执行）扣2分/次

月工作计划和公司决议、决定及布置的工作完成和执行情况

差扣4分/次

较差扣2分/次

岗位职责履行情况

按岗位职责分解量化考核，如招商文员：

1、做好商户的接待、咨询工作，未按要求做好扣2分；

2、做好部门文件、资料的打印、复印、收发整理、归档，未按标做好，每项扣1分；

- 3、按要求做好本部门电话的和内勤工作，未按要求做好或有投诉扣2分；
- 4、做好本部门招商合同、资料的保管、保密工作，工作出现差错或保管不当扣2分；
- 5、做好商户回访工作，并做详细记录，未做好扣2分；
- 6、做好部门工作的上传下达，未及时做好扣2分。

## 直播招商月度工作计划篇五

根据“三个年”会议要求，全区在两季度开展了“迎世博、争项目、百人百日招商大竞赛”活动，目前活动即将接近尾声。在整个活动期间，我局招商引资工作在区委区政府的高度重视及正确领导下，在乡镇的大力支持下，取得了一定的成绩。现将相关情况总结汇报如下：

### 一、取得的成绩及主要做法

“百人百日招商大竞赛活动”开展以来，我局招商人员共外出470天，新增有效信息41条，新增在谈项目23个，新增签约项目12个，其中外资项目4个，协议外资2045万美元；内资项目8个，市外注册内资4500万元。

具体来说，主要采取了以下四项措施确保落实：一是驻点招商增信息。我局根据乡镇产业定位和区域条件，选准重点区域、重点产业和重点对象，出台了局重点招商区域及委托招商工作计划。以上海、温州为重点，细分了长宁、闵行、浦东、静安、卢湾、温州、苏南等多个重点招商区域并指定了相关招商小组开展驻点招商。同时进一步梳理、增加了可合作的重点中介机构，加强沟通合作。二是月度考核比干劲。在进一步加强年度考核、季度考核机制的同时，我局今年在百人百日招商竞赛活动期间新增了招商人员月度考核，对每

个招商部从外出时间、结识客商、新获信息、接待考察、签约项目五个方面实行每月量化考核，并设定起奖分值和名额，有利于激发招商人员积极性，形成各部之间你追我赶相互竞争的良好态势，取得一定成效。三是专业推介结客商。二季度，我局已经在上海长宁、静安、上海国贸中心等区域分别针对机械、电子信息、日韩企业成功举办三场专业推介会，共结识70多位中外新客商，并获得了一批项目信息，进一步提高了我区知名度，结识了有投资潜力的客商。另外，还组织人员赴西安作了服务外包专业推介活动。本月24日还将在上海举办一次以机械产业为重点的招商推介活动。

## 二、存在困难和问题

上半年全局招商工作取得了一定的成绩，同时也暴露了一些问题，主要有：

一是平台建设滞后。东部新区平台建设近年来得到强势推进，道路基本框架已经完成，承载项目的条件也在逐步改善。但与大项目客商的投资需求仍然存在不少差距，不少项目信息无法落地、已有项目推进缓慢等情况普遍存在。如八里店区域框架基本完成，但符合两规、面积较大的土地基本没有；织里、环渚区域有符合两规的土地但拆迁滞后，无法满足项目落户或迟迟不能推进。

二是人员流动频繁。招商人员流动性大是目前我局招商引资工作中的突出问题。由于用工性质、待遇、工作压力等原因，我局招商队伍极不稳定，带来招商人员业务素质难于提高。

三是外资引进困难。活动开展以来，我局始终把引进外资项目作为招商引资工作的重中之重。但由于现有产业配套、土地价格、外籍人士工作和生活环境等，尤其是在适合外商生活环境跟上海、苏南地区相比相差甚远，影响了外商投资区域的选择。

虽然百人百日招商大竞赛活动即将告一段落，但全区招商引资工作还任重道远。我局在接下来的工作中一方面要继续深化驻点招商和委托招商，加强招商人员外出力度，进一步增加有效信息，结识中外客商，拓展中介合作机构，不断推进招商引资工作，另一方面要进一步加强有效信息的洽谈，争取早在谈、早签约、早落户。同时要进一步重视招商队伍的稳定性和提高招商人员业务素质，提高工作水平。