

最新餐饮招商工作总结(实用9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

餐饮招商工作总结篇一

20--年，是我会换届后的第一年。我们一定要激发新热情，探索新方式，增强商会凝聚力，扩大商会影响力；协助政府搞好行业管理，帮助企业做好经营管理，让商会工作再上新台阶。特制定商会工作计划。

一、定期召开不同类型的会议。

- 1、每个月召开一次会长会议（会长、常务副会长、秘书长参加）；
- 2、一个季度召开一次会长扩大会（会长、常务副会长、副会长、秘书长参加）；
- 3、半年（6月、11月）召开一次常务理事会；
- 4、半年（2月、8月）召开一次名誉会长、顾问会议；
- 5、一年（12月）召开一次全体会员会议（年会）。

二、搞好办公室的搬迁工作。

因现有办公室要拆迁，将在2—3月完成办公室的搬迁工作。根据实际需要，适当添置必要的办公设施（空调、办公桌、宣传栏等）。

三、健全组织机构，继续发展会员。

目前还没有成立餐饮商（协）会的县市，在上半年要成立餐饮商（协）会。

今年要借助市商务局和市食品药品监督管理局的力量，吸纳20个在郴有实力和影响力的餐饮企业单位和30名餐饮业个人加入商会。

四、配合有关部门做好工作。

1、配合市商务局做好“十佳餐饮企业”评选工作。根据市商务局关于在五个行业开展“十佳”商贸企业评选活动方案要求，凡符合条件的餐饮企业要积极参与评选活动，借“十佳”商贸企业评选活动的东风，全面推动我市餐饮企业的各项工作。

2、配合市食品药品监督管理局、市商务局做好放心油示范店工作（推荐华鼎粮油公司）。

3、配合市统计局、市商务局做好餐饮行业普查工作。

五、真心为会员服务。

商会会长和常务副会长要联系一家需要帮助企业，并经常到餐饮企业调查研究，了解会员单位需求、反映会员单位要求、解决会员单位困难。

商会办公室将经常搜集、整理会员单位的意见和建议，及时向政府有关部门反映企业状况、意见和要求，维护会员单位的合法权益，及时向会员传达和反馈有关政策和信息。

六、开展“团购”工作。

商会要改变餐饮企业“单打独斗”的状况，紧密“抱团”，

实行“团购”，降低成本。今年，要有50%的会员单位企业实行“团购”。配合衡阳餐饮协会做好美食品鉴活动。

七、组织培训交流。

上半年和下半年将分两期对餐饮企业的管理人员和专业技术人员实行上岗培训。聘请省内外专业名师、专家开展各类餐饮服务技能培训。利用我会名厨专业委员会这个平台，对厨师组织烹饪大赛和开展烹饪技术交流活动。同时做好湘菜名师、大师的培训、评选和推荐工作。

八、开展民间菜大赛活动。

为创新提升郴州地方菜品质量，今年将举办以本地名优食材为主材的烹饪大赛，先从县市开始初赛，最后在旅游节期间到市里进行决赛。在深入挖掘本土优势资源的基础上，一年，将整理出版《郴州地方美食大全》。

九、组织参观学习外地经验。

积极组织会员单位参加全国、全省的有关会议和大赛活动。每个季度组织会员单位到省内或省外进行考察交流，在外出前做好考察计划，明确考察目标。除外出学习，还要借我市举办各种活动的契机，以商会名义邀请外地协（商）会组团来我市交流指导。

十、加大宣传工作力度。

以《郴州餐饮》报和《郴州餐饮网》为阵地，借助郴州主流媒体和《郴商》之力，大力宣传我市餐饮行业形象，传播工作信息，推介先进典型，交流管理经验。拟在郴州日报、郴州电视台分别开辟《生态美食之乡》和《食在郴州》栏目。

十一、进一步搞好商会内部分工。

商会换届后将采取会长轮值制度，每年由一名常务副会长作轮值会长，有利于充分发挥大家的才干，增强商会的领导力量。同时，发挥“四部一室”（办公室、会员服务部、学习培训部、对外联络部、业务拓展部）领导的作用，全面做好商会工作。

餐饮招商工作总结篇二

受托人(乙方)：_____

甲乙双方依据《中华人民共和国民法》、《中华人民共和国合同法》及国家有关法律、法规的规定，在公平、平等、自愿、诚实信用、互惠互利的基础上，经友好协商，就甲方委托乙方对_____项目进行招商(租赁/销售)事宜，达成一致意见。为明确双方权利、义务关系，特签订合同如下，以资信守。

一、委托事宜：

甲方授权乙方作为甲方项目的招商(租赁/销售)代理：

1、项目名称：_____。

2、项目地址：_____。

3、乙方在对甲方负责的总原则下，竭诚为甲方就本项目提供招商代理服务。

二、委托项目基本情况：

(一)物业条件：甲方以附件形式提供给乙方(外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格等)。

(二)相关资料：甲方应向乙方提供以下文件和资料：

- 1、甲方营业执照副本复印件和银行账户；
- 2、相关部门对开发建设项目批准的有关证照；
- 4、甲方正式委托乙方为项目代理的正式委托书；
- 5、提供《客户签约标准》，其中包括客户要求、签约价格等描述。

(三)招商政策：

1、费用：

租金：_____

物业费：_____

水费：_____

电费：_____

其他费用：_____

2、装修期、免租期、递增等甲方以附件形式提供给乙方

3、其他：_____

(乙方可视市场情况、特别客户，征得甲方认可后，灵活浮动。)

三、委托期限：

自_____年_____月_____日起，至_____

年_____月_____日止。

(合作期限结束时，双方可再次洽谈延长合作期限事宜，并根据具体情况另行签约。)

四、代理条件：

(一)甲方应在合同签订3日内向乙方提供约定的文件和资料：

(二)代理权限：

4、甲乙双方达成共识，并由甲方出台《客户签约标准》后，乙方有权代甲方向达标商户口头承诺进驻许可。

(三)其他：

1、甲方向乙方提供招商接待处，供乙方销售、租赁招商使用；

2、甲方应为乙方配备工作所必要的设施、设备，为_____；

3、现场接待处的装修以及日常涉及的水、电，均由甲方提供；

4、本案有抵押的，须有抵押权人出具同意出让或出租的证明文件。

五、代理费用以及支付方式：

(一)甲方支付以下费用：

1、佣金：甲方需按协商要求支付乙方佣金，佣金计酬办法，以合同约定资金(租赁/销售的总金额)为计算依据，其中_____%做为佣金，次月____日前支付。(或：乙方将收取甲

方以本项目商业物业租出楼面面积相当于首年月租金之180%，即1.8个月的租金作为招商代理服务佣金);或：代理费用：除佣金外，甲方应向乙方支付代理费用，按实际面积收取;次月____日前支付;(或合同签订后____日内一次性支付)

0-m²：____元

50000m²以上：____元

5、其他费用：考察费、物料费等。

(支付途径：现金或汇款到指定账户，如甲方未按时按约定支付相关费用给乙方，则每逾期一日，甲方支付应付款0.1%的滞纳金给乙方。)

乙方在处理委托事务中，其余的一切费用和损失，由乙方自行承担。

六、报告情况

(三)乙方提供的所有文件资料，甲方都应书面确认签字。

七、双方权利义务

(一)甲方：

2、甲方确保本案产权清楚，并负责办理各项符合相关部门规定的手续;

4、甲方所有相关部门应积极配合乙方的工作;

5、对于甲方洽谈中之客户名称及相应条款应及时向乙方汇报，以增加招商之透明度;

10、本合同约定外的事项，如有需要，乙方要求甲方确定相

关标准并签字确认，甲方拒绝的，乙方自行处理产生的后果由甲方承担。

(二)乙方：

- 1、乙方在招商活动中必须严格执行我国的有关招商政策；
- 2、乙方不得以甲方名义进行与代理招商无关的经济社会活动；
- 3、乙方在招商活动中应保守甲方的招商秘密，不得向第三方透露；
- 4、制定计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等)；
- 5、按照甲乙双方谈定的条件，在委托期内，进行相应工作；
- 7、乙方应按约定提交相关文件资料；
- 9、当因招商需要，低于招商底价招商时，乙方应征得甲方书面同意后，与客户签订合同；
- 11、乙方招商期限以及进度因特殊原因(如国家及集团的节假日、不可抗拒的外力因素如地震、暴风雨等)影响，甲方应适当顺延其时间。

八、违约责任：

- 2、因客户原因，对合同违约，乙方不负责任；
- 3、若一方违反本合同约定，应赔偿另一方因此受到的所有直接和间接的损失；
- 8、如甲方无故延迟支付乙方代理佣金超过____个工作日，则

乙方有权停止提供服务，乙方有权按____元/日的标准计算并收取违约金，同时追索甲方所欠费用。

餐饮招商工作总结篇三

时间过得飞快，不过经意间我们又迎来了崭新的一年。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。

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，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。

以上就是我们对于下一阶段工作情况的计划。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。

看过2017年部门招商工作计划的人还看了：

1. 2017企业年度工作计划

2. 2017市场推广营销年度工作计划

餐饮招商工作总结篇四

甲方：（以下简称甲方）

乙方：深圳市智信企业策划有限公司（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，甲方委托乙方独家代理“世博通讯城”招商及项目经营管理，乙方愿意接受委托。根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，甲乙双方本着互利互惠的原则，协商一致同意订立代理合同书，双方共

同遵守。

第一条委托事项

- 1) 项目名称：“世博通讯城”；
- 2) 招商面积：6800平方米；
- 3) 招商内容：手机产品□mp3□mp4等数码产品，安防产品及其它配套服务等；
- 4) 招商期限：自合同签订之日起至开业日止，为招商时间；
- 5) 试业时间：20__年11月30日；开业时间：20__年01月05日；

第二条代理费用及结算方式

- 1) 招商佣金：1个月租金；((((每半个月提取一次招商佣金)

20__年8月30日支付运作费3万，乙方继续开展工作，力争完成招商面积20%；20__年9月30日，支付运作费3万，乙方继续开展工作，完成招商面积30%。20__年10月30日，支付运作费1万，乙方继续开展工作，力争完成剩余招商面积。)

3、招商代理租金均价：45元/平方米物业管理费：20元/平方米；(乙方按代理租金均价与甲方做佣金结算，超出部分价格及其它所获得利润属于乙方奖励，乙方直接从签订合同中提取差额部分费用,甲方没有异议。)

4、免租期限：自开业起3-6个月(由乙方自行控制)。

5、合同期：1-3年(由乙方自行控制)

6、使用率：58%第三条代理条件说明

- 1) 甲方需配合乙方招商工作实施，如期投入相应广告宣传。
 - a) 20__年8月15日之前投入第一期招商广告，筹备招商；
 - b) 20__年8月30日，投入第二期招商广告，强势招商；
 - c) 20__年9月25日，投入第三期商广告，强势招商；
 - d) 20__年10月20日，投入第四期商广告，商场试业；
- 2) 甲方给乙方配备招商专用车辆一台，接送客人；
- 3) 甲方给乙方提供员工宿舍住房二套；
- 4) 甲方如期给乙方支付招商运作费用；

第四条甲方权利与责任

- 1) 甲方有权监督乙方的招商进度及项目推进的速度、商户档次；
- 2) 甲方有权对招商规划及招商计划提出合理化建议；
- 3) 甲方有权制订招商条件与价格，监督乙方严格执行，不得随意更改；
- 5) 甲方将提供有关该项目招商资料及物业水电图纸；
- 6) 甲方将向乙方提供招商办公室及办公设备；
- 7) 甲方物业部门全力协助招商客户的装修服务等；
- 8) 甲方广告部门全力协助招商广告的推广与宣传；
- 9) 甲方按招商要求投入一定费用作项目改建及制作广告招牌

等；

第五条乙方权利与责任

- 1) 乙方有权全面统筹策划该项目，接受甲方的监督与意见；
- 2) 乙方有权在招商条件范围内自行与客户洽谈招商方案及条件；
- 3) 乙方有权与客户签订招商确定书及代签租赁合同书；
- 4) 乙方有责任定期向甲方书面报告招商情况，定期召开项目招商研讨会；
- 5) 乙方有义务维护甲方声誉及该策划项目的形象与名誉；
- 6) 乙方有义务自行管理好招商团队，协调甲、乙的合作关系及与客户的友好关系；
- 7) 乙方拥有该项目经营管理第一优先权；

第六条其他约定如果因为特殊原因(含政府原因)导致中途项目不能正常进行下去，

导致合同不能继续履行，双方有权终止合同。甲方必须退回乙方客户租赁押金及承担连带责任。甲方必须支付乙方业务提成及相关费用。

第七条合约终止

- 1) 乙方无法完成任务，甲方可以终止合同，甲乙双方如实结算招商费用；
- 2) 因甲方原因导致乙方招商工作受阻，招商时间可以顺延。乙方可以终止合同，有权与甲方结算招商费用。

3) 在乙方正常招商工作的情况下，甲乙双方不得终止合同。

4) 甲方不能如期支付乙方招商佣金，乙方有权终止合同，并有权向甲方提出合理的经济赔偿。

第八条 合同生效 本合同经双方代表签字加盖公章立即生效。本合同一式两份、双方各持一份，具有同等的法律效力。

第九条 其他

1) 本合同未尽事宜，可通过双方友好协商解决，签订补充协议。

2) 合同的订立、终止、解释、履行、争议和解决均受中华人民共和国法律的管辖。本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商不成时，可向当地人民法院起诉。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

法人签字： 法人签字：

联系电话： 联系电话：

日期： 日期：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

餐饮招商工作总结篇五

很高兴也很荣幸能担任——餐厅经理，我将会在餐厅总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是我的工作计划 及责任：

一、餐厅内部管理方面：

- 1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
- 2、根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。
- 3、制定员工岗位职责 和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
- 4、抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。
- 5、安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。
- 6、至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7、与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8、建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9、抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

二、营销方面：

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住——餐厅的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种休闲西餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

三、经营战略：

本餐厅位于——繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

- 1、经营初期，我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“一”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。
- 2、结合本餐厅的休闲特点，加大对下午茶推广力度。
- 3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将以此计划为基础，根据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

餐饮招商工作总结篇六

20xx年上半年在酒店领导的正确领导和各部门积极配合下，我调入餐饮部带领全体同仁团结一心，现在制定下半年工作计划：

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11：15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三星级酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩，奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果；罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。

当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。餐饮工作中仍存在一些不足之处：

- 1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

- 2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

- 3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。
- 4、个别员工仍缺乏节约意识。
- 5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

餐饮招商工作总结篇七

回顾这半年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮忙下，较好的完成了自我的本职工作，透过学习与摸索，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新提升，也得到了大家对我的肯定与信任，因此将下半年的工作计划制定如下：

- 1、用心认真配合主管做好餐厅的日常工作。
- 2、加强学习，拓展知识面，灵活运用到自我的工作中，优化工作质量。
- 3、做好餐厅的物品盘点工作。
- 4、针对新员工和操作不规范的服务员进行手把手的指导，提高员工的业务水平和服务意识。
- 5、对日常卫生质量要严格把关合理安排好计划卫生。
- 6、配合主管做好节能措施，随意的给员工讲节能的重要性，加强员工的节能意识。
- 7、认真学习，准备培训，把培训潜力提高，争取做到最好。

餐饮招商工作总结篇八

针对商场餐饮招商，要求品类全，鉴于现在初步都在年假中，许多商户不知道招商规划！建议一下几点：

一. 进行dm单宣传：

1、宣传单餐饮区广告宣传内容：

连城商街龙腾盛世开业在即，餐饮区招商进入倒计时：*********全力打造*********市最大的美食广场，集全国各地名优小吃，为白城人民带来更丰富的美食体验。享受美食，尽在连城。

2、产权区广告宣传内容：

产权旺铺招商进入杀青啦！心动不如行动，您还在等什么？

二. 彩虹门条幅标语：

餐饮商户：*********餐饮区招商倒计时（门前）

产权商户：*********产权区招商火爆启动（门后）

三. 西侧条幅策划内容

1*********开业在即

2餐饮区招商倒计时

3产权区招商进行中

4投资良机不容错失

5加盟合作共谋发展

6购物天堂无限商机

7财富中央价值连城

四. 正月十五燃放烟花

广场大概每年燃放时间是18: 30到19: :30结束

餐饮招商工作总结篇九

九、本合同的解除与终止条件:

(一) 甲方可随时通知乙方解除本合同, 但应作出相应补偿;

(二) 在合同有效期限内, 乙方非经甲方同意不得提前解除本合同;

(三) 有下列情形之一的, 合同权利义务终止:

1、项目可招商面积全部招商完毕的情况下, 本招商服务代理合同自动终止;

3、本合同因一方违约或因一方擅自改变本合同, 双方的合同关系即告结束;

4、法律、法规规定合同终止的其他情形;

5、守约方依据本款规定解除合同, 并不影响其追究违约方的违约责任的权利。

(四) 特别保密条款

2、保密条款具有独立性, 不受本合同的终止或解除的影响。

十、附则:

1、本合同的附件是本合同不可分割的一部分, 与本合同具有同等法律效力;

4、本合同经甲、乙双方代表签字盖章后生效；

5、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，均具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

商业招商代理合同书范文3

委托方：(以下简称甲方)

代理方：(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》、建设部《城市房屋租赁管理办法》及其它相关规定，甲、乙双方本着平等、自愿、互利的原则，经友好协商，就甲方委托乙方代理“”项目招商的有关事项，达成如下合同条款，以资共同遵照执行。

一、甲方正式委托乙方为甲方“”项目的招商代理商。乙方接受甲方委托并在本合同有效期内及甲方授权范围内以甲方名义从事该项目的代理事务。

二、项目概况

2.1项目名称：

2.2项目位置：

2.3委托代理内容：

2.4技术参数:

1、 建筑结构:

2、 建筑占地面积:

3、 建筑面积:

4、 商业物业招商范围:

合同附件一: 《委托招商物业一览表及平面图》

三、委托代理事务及期限

3.1代理事务: “ ” 项目的宣传推广及招商。

3.2代理期限: 本合同起始日期为自年____月____日起, 至____年____月____日止。

3.3经双方协商, 确定本项目商业招商进度总要求截止日为年月日。

特别约定: 商业物业招商范围面积为《委托招商物业一览表及平面图》所示面积

四、甲方的权利与义务

4.1保证 “ ” 项目招商宣传必需的资金供给。

4.2在本合同生效后3日内向乙方提供真实的、全面的、合法的该项目的土地使用权属证明文件及与本项目有关的批准文件(均为加盖甲方公章的复印件, 并与原件核对无异。在双方合作过程中, 根据相关手续、文件的办理情况, 及时向乙方提供与该项目有关材料(均为加盖甲方公章的复印件, 并与原件核对无异), 并对因为有关手续、文件的办理而影响对该项

目开发过程和进度的后果负责。

4.3按甲乙双方根据销售或客户需要商定的物业分隔方式组织施工，保证工期，保证按销售合同所约定的期限按时交房；保证项目工程质量符合房屋销售合同所约定的质量标准。

4.4负责配合乙方高效率地进行合同审查、用印、收取购房户预交的预订金或定金，收取租金，当日要完成的工作应当日结清。

4.5负担现场销售接待中心以及样板房的修建及装饰，售楼处内各种物件购买的费用。售楼中心以及样板房的建设及装修装饰标准双方另行约定。

4.6负责销售中心的水、电、电话(非移动通讯)，财务、保安、保洁人员的派驻及工资发放，办公所需物品的购买费用以及其他物业管理费用。

4.7甲方保证其各部门应为乙方的招商工作提供无条件协助和支持。

4.8按本合同约定的条件、方式、时间、比例向乙方支付代理费用及有关费用。

4.9拥有项目策划、推广及营销方案和实施的最终决定权。

五、乙方的权利与义务

5.1乙方从本合同生效的次日起开展项目招商、推广的各种工作。

5.2利用自身综合优势进行项目的整合、策划，包装、推广，制定招商计划，并完成相关工作。

5.3负责组织招商团队，并负担其工资、奖金。

5.4统一管理招商现场双方所派驻的工作人员，并负责维持现场秩序，使之有利于招商工作的推进。

5.5对该项目的规划方案及招商政策，有权根据市场情况对部分设计作出调整、建议，使得更具有市场价值，但须征得甲方同意。

5.6乙方所有参与本项目的人员应遵循国家法律法规及行业道德标准。若有人发生有损本项目或甲方形象与利益的行为，甲方有权要求乙方清除该人参与本项目，且乙方既定目标任务不变。

5.7自本合同生效后，应分阶段向甲方提供各项工作进程安排计划。

六、乙方必须按照甲方的业务要求忠实地在委托权限内办理委托事务，不得超出甲方委托的权限范围开展工作。

七、关于招商代理：

7.1在本合同所规定的条件之下，甲方授权乙方全权负责“”项目的招商工作。

7.2招商推广费按预计实现租赁总额的2%-3%计算，该费用包括招商手册(印刷、电子)、户外、电视、广播、报纸等广告宣传、销售物料的有关费用，不包含售楼部建设、装修装饰设施、样板房装修，该费用由甲方审核后由甲方承担，乙方的推广预算严格控制在该费用之内。

7.3关于招商代理佣金：

7.3.1截止年月日前，乙方没能完成合同第三条第(四)款所述阶段招商进度指标时(招商率85%)，招商佣金按招商合同约定的首年单月租金1.0倍月租金支付给乙方；乙方完成合同第三

条第(四)款所述各阶段招商进度指标时(招商率85%)，招商佣金按招商合同约定的首年单月租金2.0倍月租金支付给乙方。

7.3.2招商代理佣金按月逐月支付。

7.3.3招商代理佣金的结算方式为：甲方应在每月的后2日内根据乙方当月招商合同的实际金额计提乙方招商代理佣金，并按当月应提佣金总额的70%支付乙方，剩余30%作为乙方招商工作的保证金，此保证金在乙方完成合同约定全部招商任务后的10日内由甲方一次性支付乙方。

7.3.4招商代理佣金的计提条件为：租赁客户已签定《商铺租赁合同》并支付租赁定金款项为准。

7.4项目租赁合同由乙方所委派的人员严格按照甲方合同标准签订，甲方负责合同的终审，并由甲方加盖甲方合同专用章后方可生效。

十、关于服务费用：

从委托之日起计算，合同签署2日内甲方先行支付乙方招商启动费五万元整(rmb¥50000元)，但须在日后的销售提成或招商佣金中先行扣除。乙方在15个工作日内提交详细的《招商定位报告》、《招商执行报告》。

十一、甲方须保证项目的合法性、真实性及工程验收合格，并愿为此承担责任。

十二、乙方保证对所代理房屋以合法的标准程序进行销售，诚实经营，绝不搞欺蒙拐骗，不做任何损坏甲方企业形象的事，并愿为此承担责任。

十三、违约责任

13.1甲、乙双方均保证，如甲乙双方违反本协议上述各项承诺而造成不良后果，除自己承担一切责任外，还应负责赔偿因此给另一方造成的经济损失。

13.2若甲方未按本合同约定日期支付该项目的应付乙方的招商代理费及相关费用，逾期三日以上的，每逾期一日，甲方向乙方承担相当于应付款项千分之一的滞纳金，逾期一个月未支付时，乙方有权通过乙方认为有必要的合法渠道向甲方收取有关款项，并有权单方解除合同。

13.3如无甲方授权，乙方任何职员不得代为收取订金、定金和房款。由于乙方职员擅自代收款而给甲方造损失，应由乙方承担由此造成的全部损失。

13.4若乙方未按本合同约定期限及条件完成代理事务，则甲方有权单方解除合同，累计扣留的乙方保证金不予退还。

十四、甲、乙双方向对方发出的函件、方案等文本应具备以下的形式为有效。

14.1每页盖有有关公章或合同章的文本(原件)。

14.2如通过甲、乙双方指定的传真机发出的，则为每页盖有有关公章或合同章的传真文本。

十五、甲乙双方来往的函件、方案等文本以下列方式为有效交付：

15.2可通过合法的邮政系统向对方指定的地址邮寄函件方案等文本。

15.3甲、乙双方任何方的上述代表、邮寄地址发生变化，应在变化前的三个工作日前通知另一方。

十六、在合同执行过程中，甲方同意乙方使用“全程代理”等名义。

十七、双方合作期间，如遇国家或当地政府重大政策调整，致使双方无法正常履约，双方另行协商合作方式，双方互不承担违约责任。

十八、本合同未尽事宜由双方另行协商补签协议。补充协议与本合同具有相同法律效力。

十九、本合同在履行过程中如发生争议，双方友好协商解决；协商不成的，通过诉讼解决。

二十、本合同经双方法定代表人签字盖章后生效。

二十一、合同终止：

21.1 本合同所约定的事项全部实现。

21.2 一方有下列任一情况时，另一方可单方面解除合同，并可根据实际情况，向对方追究责任，要求赔偿：

22.2.1 有欺骗行为时；

21.2.2 有违反国家法律法规行为时；

22.2.3 因一方过错给对方造成重大损失的。

二十二、特别约定：甲乙双方特别约定，放弃《中华人民共和国合同法》第410条规定所享有的任意解除合同的权利，除本合同另有约定行使单方解除权外，甲乙双方任何一方均不得单方解除合同，单方解除合同，应向守约方支付10万元的违约赔偿金。

二十三、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法

律效力。

甲方(公章): _____乙方(公章): _____

法定代表人(签字): _____法定代表人(签字): _____

_____年____月____日_____年____月____日