

# 物业招商年中工作总结汇总5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/220796.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 物业招商年中工作总结1

今年，在市委、市政府的领导下，在市人大的监督指导下，在各有关单位的支持合作下，全市外经贸工作取得了较好成绩。现将一年工作总结如下：

### 一、招商引资一年工作成绩

#### （一）抓招商引资，积极承接新一轮世界产业转移

1、加强领导，提高招商人员的政策和业务水平。今年，我调整了局领导分工，安排1名副局长专责招商引资工作，1名副局长负责外资企业增资工作；从局系统抽调5名工作人员加强招商引资力量；推动局下属外商投资服务中心从以联合审批为主向以招商引资为主转变；安排对各区、经济功能区招商人员的培训，并亲自授课；积极培育专业化、市场化的中介招商队伍，筹办\*\*市招商处。

2、明确目标，落实任务，协调推进。为实现外经贸预期目标，我深入各区、经济功能区和企业调研，将预期目标分解到各区、经济功能区。在日常工作中，我主动服务，狠抓重点，推动目标实现。今年粤港经贸会期间，为了促使港中旅温泉项目增资获得批准，以解决项目建设资金急需，我积极向省外经贸厅领导汇报并共同研究审批办法，促成了该项目投资总额增到亿美元。我局下属投资服务中心首先引进的晓星氨纶公司再次增加投资，我即组织研究审批办法，并派专人到省外经贸厅、商务部为其办理相关手续，使该企业投资总额增到亿美元。

3、认真组织境内外招商活动，着力提高引资成效。无论我局组织境内外的招商活动，或是小分队的招商活动，我都精心筹备，亲自推介\*\*的投资环境，直接参与重大项目的洽谈。经大家共同努力，今年在粤港经贸会、粤台经贸会、海洋经济推介会和粤港 欧洲经贸交流会上，我市与外商签订合同投资总额亿美元。

#### （二）抓外贸出口，千方百计开拓国际市场

1、精心组织经贸活动，开拓新兴市场。今年我在抓好巩固和扩大传统出口市场的基础上，积极向国家和省申请中小企业国际市场开拓资金近500万元。组织企业举办俄罗斯、阿联酋、南非、澳洲、英国等贸易展销活动。引导和鼓励企业全力开拓欧美等富有潜力的新兴市场，进一步完善了外贸出口市场的合理布局，提高了抵御外贸风险的能力。

2、狠抓科技兴贸，优化产品结构。我积极推进“科技兴贸”和“品牌带动”战略，下力气培育具有自主知识产权的产品。今年为企业向省外经贸厅申请到510万元科技兴贸资金，为我市5个技改项目获得国家技改贷款贴息400万元。与此同时，引导加工贸易从以oem方式生产转向odm方式生产，促进加工贸易增效，提高加工贸易增值率。

3、推动流通外贸企业向工贸型企业转型。今年，国家出口退税政策改革，出口退税增长部分的25%由市财政负担，直接影响我市财政的收支。为使流通外贸企业增效，政府增收，5月份，我在\*\*优力创公司主持召开了全市外贸企业转型经验交流会，阐述了流通外贸企业向工贸企业转型的必要性和机遇等。与会企业深受启发，会后，全市已有天宏科技、中润投资等8家流通外贸企业实现了向工贸型转型。

## 物业招商年中工作总结2

光阴如梭，匆匆而过。我来到xx房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“xx广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再厉！

### >一、招商项目及销售工作

从20xx年x月来到xx房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整xx个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成xx广场的出租率xx%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对xx县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。招商xx个月来电客户达xx位，现场接待客户xx位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

### >二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为xx院线，平面布局图已设计；xx总部市场部的x经理洽谈到投资人x总签订租赁合同；男装品牌租赁；xx银行等。调查xx广场一卡通厂家，经过调查，在xx市以及各个县城普遍用的是xx支付，最终我们选用xx支付合作，20xx年详谈合作事宜。xx广场已出租面积为xx平方米，共收xx%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为xx份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

### >三、门面项目

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

### >四、工作中存在的不足之处

1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的.潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

>五、20xx年度工作计划及目标

1、完成xx广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好xx精品酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功。

### 物业招商年中工作总结3

商业部在\*\*年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的\*\*年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在\*\*年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在4月份开业率达到90%以上

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的持续招商工作储备好商脉需水；

3、按照年度计划调整心态把更多的热情和能量投入到招商运营工作上去提高自己的能力保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

### 物业招商年中工作总结4

武商建二商场总经理张济生20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

>一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。

>二、突破常规，通过整合资源，把握热点。

推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势、服务体系不断完善，现场管理成效斐然xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

>三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了

强烈的反响。xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问題：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在xx年虽有改变，但效果并不明显。20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，

加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxx、规范的良好工作氛围。

## 物业招商年中工作总结5

商业部在20xx年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的20xx年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在20xx年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

- 1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在4月份开业率达到90%以上
- 2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的持续招商工作储备好商脉需水；
- 3、按照年度计划调整心态把更多的热情和能量投入到招商运营工作上去提高自己的能力保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发