

2024年商场楼层主管述职报告4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/186596.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商场楼层主管述职报告篇一

———东方广场项目的筹建开业是整个团队努力的结果，我作为总经理助理参与项目筹建并主要分管装潢工程、后勤、总经理办公室与企业文化工作，这段经历是我职业生涯中最宝贵的财富。

我第一次作为企业较高级的管理人员开展工作，首先要转换自己的工作角色，根据总经理室的整体工作思路，为总经理切实地抓起几个线条的工作；为了营造良好的工作氛围、增强团队力量，我放弃春节、五一长假休息并在筹建最后半年放弃探亲、休假，安排部下们轮流地探亲休假；我还很注重从总经理室的角度倾听中层干部与骨干人员的意见，形成良好的沟通氛围，配合总经理室更多地了解团队的状态，并用柔性文章版权归作者所有!的方式传递总经理室部分的工作思路。

这次的工程项目，两个甲方单位、两个监理单位组成的管理团队存在各自利益考虑以及工作方法、理念的差异，管理团队内部存在大量的协调、沟通工作，同时在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位（部分为开发商单方面签订合同的土建、安装、消防施工单位），整体管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目，我在各级领导的支持下，以大量的沟通、协调以及工作之外的情感交流为基础开展工程的推进，保证了项目的按时开业。

长沙市场与政府部门的规范程度都不尽人意，在工程、证照办理、优化环境等工作都涉及大量的政府部门、垄断型企业，为了保证工作的顺利开展，在公司领导的支持下我主动地地利用各种资源去开拓在长沙的社交网络，通过与各界建立良好的交往，以较低的成本落实了如公交站迁移等工作。

在领导的指导帮助下我较为圆满地履行了我的职责，得到了领导的认可，以下是我主要工作的简要陈述：

1、工程管理

沟通协调维系团队力量

由于本次工程庞大的管理机构存在各方利益，我主动与各方面进行大量沟通说服工作，维系了庞大团队的战斗力与荣誉感，推进了工程管理的正常开展。

设计规划塑造一流环境

本项目的规模较大、经营定位较高，前期的规划十分重要，经营的模式从最初考虑单纯百货经营模式逐渐调整为都市型中形购物中心，为了配合经营营造一流的硬件环境与完善的功能配套，以柔和的色调、大气的装饰、完善的水电配套为主导，在较短的时间内落实了设计规划调整工作，开业后商场硬件环境得到了国际品牌客户、长沙各界很高的评价。

询价比价应对材料涨价

本次工程正逢能源涨价、材料涨价的高峰，除了组织专人小组在造价监理的配合下对所有相关材料均严格[]采用多方比价择优择廉的选择方法，对涨幅较大的材料还多次询价比较，更是跑遍了长沙的建材市场直接探摸材料价格，严格控制造价。

多管齐下克服资金短缺

本次工程开工不久就面临开发商资金链断裂的局面，拖欠了大量材料款、工程款，给进度控制带来了很大的困难，我除了合理安排付款尽量保证急需资金，还在困难的情况下用沟通争取施工单位的信任与支持，并对完成进度较好的企业优先安排支付部分款项，确保了按时开业。

防患未然确保安全生产

在管理中强调安全生产、严抓安全生产，重点要求管理人员对事故隐患保持高度的敏感，对所有的隐患都采取了及时的措施进行干预、整顿，至工程完工没有发生重大伤亡事故。

配合招商强化服务意识

在工程管理中树立“招商、经营为重”的观念，一切以经营需求为重，特别在后期工程进度紧张的情况下仍尽力保证招商工作的开展，为招商重点品牌、重点客户如思妍丽、宝姿、白领、亨吉利名表等做好服务，为客户现场装修、消防空调设备改造提供了大量的配合与支持。

2、公关外联

证照办理

积极动用各方资源，牵头与市、区两级工商、卫生、消防、文体、公安建立了良好的关系，办理了食品卫生、电玩、音像文化、餐饮等需要多个部门联合审批、许可的经营许可。

环境整治

在领导的帮助下，带领总经理办公室重点抓住交通组织、人流组织、提升形象三个方面，与规划、市政、城管、交警具体协调落实了如绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线

、开设掉头口、金满地商业街招牌拆除、违章钉子户迁移等工作。

消防验收

我项目是消防重点单位，工程进行时就通过各种渠道与消防局建交，通过一定时间的交往争取了消防管理部门对我司项目的根多支持与理解，最终在各方面的积极配合下，未留整改尾巴顺利地通过了消防验收。

3、后勤保障

服务到位同时严控成本

工作中强调成本观念，首先按照经济适用的原则减少不必要的采购，比如购买打印、复印一体机；第二严控价格，通过前期与相关部门一起进行市场考察，做到对物料价格的了解，在后期的采购中，亲自参与大宗物料采购的洽谈，在保证质量的前提下最大限度地降低成本。详细地安排筹备计划，各类后勤物料采购做到按时按计划采购，全面保证开业所需物资及时到位。

奋战一线保证企业安全

由于项目开发过程中遗留的问题，筹建期间小业主、拆迁户对我司的正常工作造成了音像，通过与街道、公安、城管等部门的密切合作，了解了相关动态，做到有针对性的预防措施，在受到外界一些威胁的情况下仍与保安队伍一起奋战一线，开业前的外围拆迁过程、违章钉子户迁移等夜间行动我都坚守现场，保证了顺利开业。

开业前各项工作以确保按时开业为第一要务，目前我的各项工作则主要是理顺各个环节的工作、培养出一支团队、尽快走上正规并在工作细节上得到完善、消除管理中的漏洞，同时在领导的指导下尽快组建党工团组织多层面地强化企业文化建设。

1、强化管理提高后勤服务质量

狠抓节能

公司能源费用是运行的主要成本，开业运行半个月左右，根据运行的规律，重点控制空调、照明与电梯的开启、关闭，并都作了明确的规定，从十月中上旬日均五万度电控制到目前日均四万一千度左右，有效地控制了费用。

强化制度

开业后我主持完善了对物业公司、保洁公司、保安公司的管理制度，内部推行严格的巡查、记录、打分制，并对其工作内容细化了操作规范、岗位要求、工作流程，使后勤管理更趋稳定。同时强调各类领用、申购的制度、流程。

抓住实例寻找管理漏洞

由于后勤工作由三家外聘公司共同承担，工作中存在衔接、交界的情况，开业后我每天在现场进行数次巡视，针对发生的诸如电梯停运、夜间关灯不及时等实例召集各线条管理人员分析起因、

处理中的缺位、善后不到位的原因，从实例中找管理中的漏洞，及时地跟进制度与相应的管理办法，建立四方互相监督的机制，完善管理工作。

2、竣工结算

控制付款落实收尾工作

严格把握竣工后付款的条件，对竣工图不齐、整改内容不到位的单位严格控制审计前最后一次款项的支付，确保后续工作的顺利开展。

严格把关确保审计质量

为了保证后期审计的严谨、严格，对如竣工图、工程签证等都做到亲自过目、亲自核对，把好结算关。

3、公关外联

配合领导维护好社会资源，拓宽与媒体的交往，为企业塑造良好的形象，为企业创造良好的外部环境。

4、企业文化建设

深入宣传——企业文化

通过讨论、职工园地、办前会等各种途径宣传——集团的企业文化，使长沙店能在湖南展现——的风采，使本地员工对企业更有归属感、荣誉感，塑造一支注重诚信、不畏挑战的团队。

成立党工团组织

目前已经与我司所在地区一级的相关机关直接挂钩，在年底前完成党组织的建设、工会、团委的选举和组建。

1、以勤补缺提升管理能力

我的管理经验较浅，在公司正常运行中我会更注重细节、保持对问题的敏感性，努力早发现问题、早处理问题，同时通过向领导、同事的学习，结合自身的摸索、思考，尽快提升自己的管理能力，在工作中贯彻总经理室的意图、完成总经理室的要求。

2、提升思维从细节中看全局

零售业的管理需要

具有高度的敏感性在细节中体察到体系中、管理中的不足，针对工作中的问题，在原来及时处理、及时解决得基础上，我会努力提升思维高度，通过问题分析其产生的深层原因，寻找相关各个线条工作中存在的问题，从管理、流程、制度、协调的角度避免同类问题的再次发生，同时在工

作中学会更系统地看到全局，协助总经理在不同工作阶段平衡、协调各个部门的关系，促进上海、长沙两种文化的融合。

虽然项目已经开业，但尽快地走上正轨、产生利润还有很多得工作要做，我会一如既往地全身心投入工作，与团队一起奋斗，打造优质企业。

以上是我的述职报告，请各位领导批评指正。

商场楼层主管述职报告篇二

xx公司：

20xx年，和大多数同志一起我经历了长沙百联东方商厦的筹备和试营业，这其中有汗水、有欢笑、也有苦楚。20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，借此机会向一直关心我的领导和同志们表示真心的感谢。

受上级领导委托，我担任了长沙百联东方商厦有限公司副总经理一职，分管业务管理工作。现将我一年来的工作情况报告如下，请予审议。

自去年9月接到筹建长沙东方商厦的任务后，就与筹建班子一起短期内完成了人员的组建工作，集中全部精力，全力以赴开往长沙。去年11月8、9日，先后完文章版权归作者所有!成了百联集团与怡海置业的签字仪式和长沙百联品牌供货商的高峰论坛会务工作。两次会议，在长沙和上海都产生了较大影响，为长沙百联东方广场的筹建起到了奠基作用。

其次，任何工作人是第一位的，完成上述会议后又马不停蹄在长沙进行了人员招聘工作。在同志们的努力下，公司在贺龙体育场进行现场招聘工作，然后又进行大量的人员招聘工作，为长沙百联东方广场的开张做了准备。

长沙是华中地区市场发展潜力最大的城市之一，市民生活水平从上世纪90年代至今已有了很大提高，消费观念时尚超前。前期我组织相关人员对长沙市场各商品大类的销售情况进行调研，采集了相关数据，为品牌定位提供了重要的参考依据。在招标采购总部的配合下，我们从去年12月开始陆续在上海、长沙两地展开品牌招商，1月份在上海新锦江饭店召开了供应商招商会，并有序地推进品牌的签约进程。为提升商厦整体品位，突出公司经营理念，我们还在招标采购总部的支持下进行全方位的招商工作，先后引进了许多国际名品和独有品牌。我们对公司的整体定位、品牌层次、商场布局进行了反复讨论和论证，从而确保公司整体形象在长沙的领先地位。为确保公司在9月16日的试营业，我与大家一起，奋斗了多少日夜，尤其在开业前一个月内，克服了许多意想不到的困难，保质量、抓进度，以确保商厦如期开业。随着cerruti 1881、gieves&hawkes、piombo、dc、雅格狮丹、k&c、万宝龙、马飞仕图、momo等名品的相继开业，商厦整体形象得到了进一步的完善和提升。

由于体制因素，招商工作由上海招商总部牵头负责，在试营业后，不协调的因素正在显现，也给我的工作带来了困难和机会，既要做好原有的客户工作，又要抓紧引进新的品牌，增加其丰满度，提高知名度，从而使销售持续增长。

从试营业开始，我们就连续推出了一系列营销活动，如“买一百送五百”、“百万礼品级级送”、“名品限时酬宾”、“东方之最”奢侈品展、“东方之最”食品展、名车展等等。营销活动的

推广，使商厦的销售业绩得到了提升。

经营分析是一项细致严谨的工作，计划营销部所提供的数据资料及经营分析是我们制定计划、调整经营思路的重要依据。在工作中，我要求分析员多请教股份公司的专业人员，并针对商厦实际情况改进原有的统计方法，大胆创新，尽量把经营分析做细做透。不断提高分析能力，做好合同管理、毛利分析经营周报、月报，探索长沙百联东方广场经营路子，为经营业务的开展当好参谋。

在品质服务上，我们继续沿用“全方位服务”的服务理念，为顾客提供全员服务、全程服务、全面服务。同时我还强调将“全方位服务”的内涵进行延伸，倡导“主动服务、超前服务”，并通过晨会、宣传栏、阅读书报、个别交流等形式将这些服务理念渗透到每一位员工。为帮助员工成长，使之言行符合商厦标准，我们的品质服务部随时进行严格检查，对于做得不到位的员工，采取“先指导、再检查”的方式，让员工乐意接受改变。同时我们还充分调动员工积极性，组织开展服务竞赛，员工你追我赶，在轻松愉悦的工作中不仅提高了服务技能，学会了主动服务和全面服务，还提升了销售业绩。客户服务中心直接面向vip，为提高接待人员的整体素质和服务技能，我们经常组织进行礼貌礼仪及专业知识的培训，通过培训，员工对客服务更加热忱、技能操作更加熟练、处理投诉更加灵活。

长沙百联东方广场的开业，对百联也是一个新的尝试，对自己更是一个挑战，理论与实践结合，不务虚名，要做实事，敢于说真话，切实为公司、职工谋利益，为企业创效益，要节约每一分钱，珍惜企业的财产，减少不必要的浪费，求真务实，锐意进取，这是我在长沙工作深切感受的体会。

在这里需要指出的是，如果说商厦今年取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及商厦全体同仁共同努力的结果。我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业想要得到充分的发展，只要精诚团结和同仁的齐心协力，我们的企业肯定会有灿烂的明天。

我为能参加这一项目的工作感到高兴和自豪，尽管理想与现实还存在一定的差距，但我会努力学习，提高专业知识和管理水平。为了百联东方商厦的辉煌明天，我将继续本着“实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，虚心求教，严于律己，把工作做得更出色。

以上是我的述职报告，定有疏忽之处，请领导指正。

商场楼层主管述职报告篇三

自xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路 and 方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏；长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在xx年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在长沙市民心中形成了良好的口碑。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适应当地，我们积极与政府部门取得联系，以争取政府最大的支持。在政府部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、

城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业

街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

6、创新营销理念

对一个新的市场、新的企业，对外宣传至关重要，我非常注重媒体的宣传推广，成功运用了媒体的“软炒作”，通过软文宣传的形式，结合新闻发布会一定力度上对公司的经营定位、经营思路进行推广，媒体的宣传为公司建立了良好的品牌，在市民中形成了一定的影响力。

为配合整体的经营定位，营造一流舒适的购物环境，公司在店招、导购标识设计制作，绿化布置等店内装饰方面下了很多功夫，整体搭配力求简洁统一。

在一楼名品及大部分化妆品未到位的前提下，公司大胆举办了“东方之最”奢侈品展系列活动，通过展示不仅弥补了开业之初品牌缺位遗憾，丰实了高场布局，而且准确地向顾客传达了公司的经营定位，赢得了良好的品牌。

7、加强成本控制

在成本控制方面，我一直强调节约意识，并将这一项作为重要的考核要素。通过合理调整照明、选择节能产品等措施节能降耗，并加强检查，培养全员良好的节约习惯。物料采购和工程制作方面坚持“比价”原则，降低采购成本。通过内域网优势全面推行无纸化办公，并严格控制各项差旅费、业务费用的支出。

商场楼层主管述职报告篇四

xx单位：

非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向股份公司述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人的关心和爱护，更是对长沙百联东方商厦有限公司工作的高度重视和支持。我将利用本次述职的契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取上级领导的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责。

20xx年，对于长沙百联东方广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了这个精品mall的诞生。应该说，长沙百联东方商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就20xx年度担任长沙百联东方商厦有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

自20xx年9月受命以来，文章版权归作者所有!我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路 and 方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏;长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大;异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，

身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在20xx年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在长沙市民心中形成了良好的口碑。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。本项目的规模较大、经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适应当地，我们积极与政府部门取得联系，以争取政府最大的支持。在政府部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

6、创新营销理念

对一个新的市场、新的企业，对外宣传至关重要，我非常注重媒体的宣传推广，成功运用了媒体的“软炒作”，通过软文宣传的形式，结合新闻发布会一定力度上对公司的经营定位、经营思路进行推广，媒体的宣传为公司建立了良好的品牌，在市民中形成了一定的影响力。

为配合整体的经营定位，营造一流舒适的购物环境，公司在店招、导购标识设计制作，绿化布置等店内装饰方面下了很多功夫，整体搭配力求简洁统一。

在一楼名品及大部分化妆品未到位的前提下，公司大胆举办了“东方之最”奢侈品展系列活动，通过展示不仅弥补了开业之初品牌缺位遗憾，丰实了高场布局，而且准确地向顾客传达了公司的经营定位，赢得了良好的品牌。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanli/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发