

# 物业部招商工作计划通用 9 篇

(经典版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、合同协议、条据书信、讲话致辞、规章制度、策划方案、句子大全、教学资料、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

**Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!**

Moreover, our store provides various types of classic sample texts for everyone, such as work summaries, work plans, contract agreements, document letters, speeches, rules and regulations, planning plans, sentence summaries, teaching materials, other sample texts, etc. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

## 物业部招商工作计划通用 9 篇

### 物业部招商工作计划第一篇

20XX年，物业部集团公司的领导下，努力工作，求实创新，圆满完成了全年工作任务。20XX年，是集团发展规划蓄势的一年，也是我们工作继往开来的新的一年，除了要一如既往地坚定“服务”的理念外，还要开拓工作思路，准确分析公司发展面临的机遇、困难和挑战，强化危机意识，提倡实干意识，同心同德，实现集团各项工作全面健康有序地发展，为全面完成集团发展规划上确立的目标奠定扎实的基础。

#### 一、工作目标

紧紧围绕中心工作，加强常规管理，注重工作实效，以“重视质量，深化改革，加速发展”为工作重点，努力做到：加强学习，提高服务意识；加强管理，提高服务水平；加强考核，提高服务效率，使服务工作力求做到有预见性、有高效性，以确保各项服务保障工作顺利开展，并实现“优质服务年”的各项工作目标，为总公司的健康、稳定、可持续发展作出我们应有的贡献。

#### 二、具体工作措施

1、建立物业公司雏形，发挥长期以来形成的服务优势，通过“管理体制、运行机制、分配制度和干部制度”的改革和重视人才培养，来增强市场竞争力，努力在物业管理市场中获取更多的份额。同时，还要大胆地走出去，积极地投身到激烈的市场竞争中去，努力拓展市场，获取更大的发展空间，争取更大的发展。

2、完成各项日常工作，并且将在\_\_申请各项维修基金，20XX年对\_\_路拆迁楼、\_\_\_\_小区的暖气管道系统、用水系统、排污系统等进行彻底的维修和改造，为业主创造良好的居住环境，为各项费用的收取创造条件。

3、争取和\_\_商场达成协议，接管\_\_商场物业部门的工作，成立保洁部门。开源节流，扩大新的经济增长点。

4、在 20XX年\_\_山庄试营业的基础之上，总结经验、开拓市场，更好的做好山庄经营工作。争取在 20XX年对山庄道路进行维修，以便更好的开展经营工作。

5、牢固树立安全意识，制定突发事件及火灾应急方案；进一步加强巡查及加强对设施设备的维护和保养，把安全隐患消灭在萌芽之中。

6、实行目标责任制，严格执行管理文件和奖惩制度及追究制，对违规等现象，坚决予以追究和处罚。

\_\_\_\_集团物业部

20XX年 XX月 XX日

物业部招商工作计划第二篇

商业物业的概念

商业物业是为生产和消费提供交易平台的商业场所。商业物业是生产与消费的桥梁和纽带。

商业物业的属性

经营性——为业主直接或间接参与经营，以赢利为目的公众性——

——为公众服务，完全或有限向公众开放服务性——第三产业商业物业的类型

办公物业——写字楼、商务楼酒店物业——客栈、旅馆、酒店、度假村

商贸物业——商场、购物中心、批发市场、街区商铺、会展娱乐休闲物业——社区会所、俱乐部、主题公园、舞厅、歌厅、保龄球馆、健身房

商业物业的物业服务模式：自建自管、自营与专业物业服务相结合、委托经营。

按写字楼建筑面积分

小型写字楼：1 万平方米以下 中型写字楼：1 万~3 万平方米 大型写字楼：3 万平方米以上 超大型写字楼：10 万平方米以上 按功能分

单纯型写字楼 商住型写字楼 复合型写字楼 按智能化程度分 智能型写字楼（办公智能化 5A:OA/BA/CA/FA/SA (3A:OA/BA/CA) 非智能型写字楼 按惯例分

甲级写字楼 乙级写字楼 丙级写字楼 营销租售管理

1、规划定位调研——定位——规划

2、租售方案租金测算（净租金+物业费）客户选择

3、促销活动促销组合：人员推销、非人员推销、销售促进（价格折扣）营业推广（招商管理、公关活动）4、合同管理商场物业从建筑规模上划分：市级购物中心（3—10 万）地区购物中心（1—3 万）居住区商场（—1 万）写字楼的营销推广活动分类

1、写字楼的客户公关活动

2、写字楼的社会公关活动

商场物业的特点

1、建筑空间大，装饰设计新颖、别致，有特色

2、设施齐全、先进

3、客流量大

商业物业招商的特点：

1、目标客户主次分明

2、租金高低悬殊，租期长短不一

3、招商时间长

4、招商难度大

5、招商技术要求高招商部门的组织结构

的法律特征：

1、双务合同

2、有偿合同

3、诺成合同

4、要式合同

5、继续性合同

1、业态型组织模式

2、片区型组织模式

3、复合型组织模式

购物中心业态比例，零售：餐饮：娱乐=5:2:3

零售业的发展趋势：超大、超全、超值。

零售商业物业的物业服务与经营可分为策略与运行管理、现场管理者两个层次。

租户选择的因素

- 1、声誉
- 2、财务能力
- 3、租户组合与位置分配
- 4、租户需要的服务

租金确定于调整的因素

- 1、基础租金（最低租金，每月没平方米）
  - 2、百分比租金（营业额的提成，常作为基础租金的附加部分）
  - 3、代收代缴费用和净租约
  - 4、租金调整（一般五年调整一次）
- 零售物业的费用测算

1、日常费用测算：公共耗能费（约 40%）设备维修费、工资及福利、绿化及保洁费、安全服务费、办公费、保险费、不可预见费、物业服务酬金、税金

2、开办费：筹备期人员的工资及奖金、招聘费用、小型工具购置费、成品保护费、安全服务费用、工服制作费、必要的交通办公费用等。

购物中心的分类

一、按开发商背景及购物中心物业服务与经营的模式

1、物业型购物中心：物业型购物广场（5—10 万平方米、业态业种复合度不够）  
物业型摩尔购物中心 Mall（15—30 万、业态业种

复合度高度齐全) 2、百货公司型购物中心(10—15 万平方米、业种齐备, 但业态复合度通常不高) 3、连锁摩尔购物中心 Mall (自营比例高【50%—70%】、业态业种的复合度极度齐备) 二、按购物中心的商场面积规模分类

1、巨型、超级购物中心(24 万平方米以上) 2、大型购物中心(12—24 万平方米) 3、中型购物中心(6—12 万平方米) 3、小型购物中心(2—6 万平方米) 三、按购物中心的定位档次分类(中、高、低档的比例为 3、5: (2) 1、以高档商品为主(面积不超过 10 万平方米) 2、以中高档商品为主(3、5: (2) 3、以中低档商品为主(低档品不超过 60%) 购物中心的基本功能

1、售卖功能

2、生活(社区)功能

商业街的分类

1、中心商业街(商业特别发达、有较高的社会知名度、辐射整个城市) 2、地区商业街(总体规模小, 以零售为主、社区消费消费场所, 不能辐射整个城市) 3、特色商业街(以专业店铺经营为特色、具有特定的经营定位) 评估选择招商渠道:

经济性标准评估、可控性标准评估、适应性标准评估

物业部招商工作计划第三篇

计划一、明年注定是竞争空前的一年, 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：

1、提升自己的业务水平，多学习，多与本部门人员交流，探讨相关的招商知识及部门工作；

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

3、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；

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。

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、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，积极主动的开展招商工作，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。

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。

计划二、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。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

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 XX市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

7、2月下旬与德克士济宁负责人对接项目问题，三月初接待肯

e 家卤面负责人对项目进行考察，8、制定新业态招

商手册

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） 物业部招商工作计划第四篇

（一）夯实基础，强化项目工作。

1、强化项目投资信息搜集和追踪。主动和产业龙头企业、商会、

充分发挥驻外窗口的作用，多渠道搜集项目投资信息，建好信息档案，及时与客商联络，为小分队对接洽谈项目提供目标。要把引进战略投资者作为招商引资项目工作的重点和主要着力点来抓，努力发展、延伸产业链，逐步形成以大产业、大项目为核心，中小产业、项目为依托的产业招商格局。

2、加大项目跟踪落实力度。建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，对重点项目实行专人全程跟踪，一月一督查、一月一上报。每季收集更新一次推介项目前期工作进展情况，分析一次项目促进工作运行情况。

3、切实做好项目统计分析工作。按省、市统计要求建好统计项目档案，按月向省、市招商引资局及县\_报送统计报表，按季做一次统计分析，为全县招商引资工作提供参考意见。统计工作要深入全县所有乡镇，做到全面、具体、科学，以确保市政府下达我县年度目标任务的全额完成。

## (二)明晰思路，创新促进工作。

1、拓宽招商引资渠道。一是例会招商。积极参加省、市统一组织的“西博会”、“西交会”等重大招商引资活动。二是登门招商。组建小分队主动走出去，积极开展有针对性项目对接活动。计划今年3-10月，每月至少安排一次小分队招商活动。三是以商招商。要创造良好的外商创业条件，提高投资回报率，增强外商满意度，通过他们的宣传和推介，形成以外引外、以商招商的效应；四是委托招商。在平昌籍外出务工人员较为集中的东部沿海城市和成渝两地，选定一

商，引进项目资金，使招商引资工作逐步由政府推动为主向市场化运作为主转变；五是驻点招商。充分利用招商局现有人员结构，在广州、北京两地设立驻外招商窗口，扩大招商视野。六是要以乡招商。要充分利用我县在外工作、务工、经商人才多的优势，鼓励他们多为家乡发展献计出力，引导他们回乡创业和引进外面的大公司、企业来我县投资置业。

3、加快推进区域合作。主动融入成渝经济区，建立完善内外联动、互利共赢的开放合作机制，采取组织乡友会、缔结友好县区、开展商会交流等多种形式，深化合作领域，提升合作水平。努力把平昌建成达渝经济区的劳务输出基地、绿色食品和特色农产品的供应基地及相关工业产品配套基地。

### （三）健全机制，加强服务工作。

要突出优化招商引资环境，加强服务，以优质服务促进投资环境的改善。要继续对招商引资项目实行代理服务责任制和领导跟踪服务制。要在提高办事效率的原则下，执行好有关程序，简化审批手续、减少办事环节、履行服务承诺、提高服务效率，切实做到服务零距离、规范零投诉。要建立、健全各级、各部门服务投资环境建设的制度，敦促县政府尽快出台平昌县招商引资优惠政策和鼓励政策，使各级、各部门都可以在为投资项目服务中得到利益，从企业发展中得到好处，逐步形成企业发展，财政增收、部门获利的良性循环，力争从根本上扭转平昌投资环境欠佳的局面。

(四) 统筹兼顾，切实抓好各项基础工作。

一是全面落实综合治理和信访、安全目标责任制，扎实抓好安全稳定及防邪工作，确保县招商系统和诣稳定；

二是继续深入抓好城乡环境综合治理工作；

物业部招商工作计划第五篇

今年以来，县委、县政府紧紧围绕艰苦创业五六年、力争跨入百强县的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

一、上半年工作总结

(一) 总体情况今年 1-6 月份，全县共引进项目 75 个，实际到位资金亿元，其中 1000 万以上项目到位资金亿元，完成全年任务的 60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设重点招商引资项目有：四百工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产 10 万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200 米商业步行街开发项目等。

(二) 主要做法

1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核

年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施一把手工程。工作调度到一把手，奖惩兑现到一把手。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了三分之一工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出 2/3 以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

## 二、存在的问题

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

## 三、下步工作打算

(一)不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/928130121052006036>