# 商场招商工作总结方案(热门7篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-05-07

*商场招商工作总结方案1（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大...*

**商场招商工作总结方案1**

（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

（三）提前做好项目资料汇总，迎接年底考核。提前与项目相关负责人对接，整理收集好各个项目今年度的投资情况证明材料，确保年底考核达到目标。

转眼之间，20xx年已接近了尾声，回顾过去的xx个月，自己得到了快速地成长，无论是工作表现还是业务水平都有了很大的提升。取得这一成绩不仅得益于自己的努力工作，更得益于部门领导及各位主管对我殷切教导和细心培养。能荣幸地被评为“四季度劳动竞赛的明星员工”荣誉称号我感到骄傲与自豪。

下面简要概述一20xx年的几个工作重点：

**商场招商工作总结方案2**

x月份招商部按照总经办对以往主力店招商目标不明确，招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询xx周边地市大型零售商，广泛收集他们的年度拓展计划和开店信息，为下步招商储备商户资源便于主力店招商开展。结合招商工作开展发现本项目的招商有以下特点：

>一、目标客户主次分明

首先是确定主力店，其作用主要有四个：

1、是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。

2、是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。

3、是主力店各自拥有一定忠诚度的消费群体，这一优点可以帮助项目在日后的营运中，能在保持一定量客流的基础上发挥更大的效用。

4、是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础。

其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

>二、租金高低悬殊，租期长短不一

主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在3%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力掺差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有利于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平，经济实力要求较高，现阶段公司不具备这样的管理实力和精力，也不可能长期负担下去搞不好又会出现以前xx的状况。

>三、招商时间长

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长;而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

>四、招商难度大

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

1、是项目已建设完工，主力店对项目中央商场的现有面积和情况不满意后期改造费用较大。

2、主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

3、功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引人气的各类主力精品店。餐饮店或同类店中知名店(特色店)没法进来时，更是影响了整体的经营。

4、项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

5、主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快展开全方位招商工作。

>五、招商技术要求高

招商技术要求高主要表现在四个方面：

1、是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识;掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理;了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

2、是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等;在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

3、是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

4、是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

**商场招商工作总结方案3**

1、在工作中，本人能够虚心坚持向其它同事学习，向实践学习，向社会学习，不断提高自己的业务技能和政治思想水平，使自己逐步走向成熟，能够合理支配时间，根据工作需要，及时学习。

2、在平时工作中为加强自身技能及理论知识的提高，本人参加了中级施工员的培训、参加了助理工程师职称的培训。并且获得中级施工员证书。

3、在从事消防设备管理维修工作中，虚心向身边同事学习操作方面的经验的`同时，能够去学习不同厂家、不同形号的消防设备的技术性能及专业知识。在做好自身设备管理的同时，借鉴其它方面的经验，提升商场消防设备设施的应用水平。

4、在学习技能应用操作的同事，为了提高对消防工作的认识，努力学习新的消防法规，做到管理同规范相结合，保证工作效率，提高技术水平。

**商场招商工作总结方案4**

招商人员开展工作前，首先应了解百货商场的商品经营定位特点与各楼层、各区域的品牌和品类的分布规划。商场经营定位一般通过对卖场的观察获得，如该百货商场以经营什么商品为主，什么为辅?经营档次如何?是高档，中高档，还是中档?在经营品牌的分布上有什么特色或与其他卖场相区别的地方?一般引进商品的价格线和商品线有什么标准?等等。招商前，一般会形成分布规划的卖场平面图，理解平面图要求，按要求引进品牌，是招商员应关注的地方。一般在平面图上，可能会标注某区域的主要引进品牌名称和替代品牌名称，招商员可以按此要求选择潜在合作商户。

不论是新场开业还是老场调整，都会形成时间和工作量分配的招商工作计划，由于工作计划是依据与其他职能配合进行的工作安排，因此招商人员应严格按计划开展品牌引进工作。一些里程碑式的计划要求，如：至何时以前，商户进场比率达多少多少;何时以前完成招商工作和完成商户进场装修等等，如不能在规定时间内完成上述工作，则将影响其他相关职能的工作进展，因此招商人员应特别关注此类计划信息，做好相关工作。

>1.寻找潜在合作商户。

寻找可能合作的商户是建立在对百货商场和供应商市场全面了解的基础上开展的工作，在无法确定引进什么品牌进驻商场的情况下，就必须要了解供应商市场，进行全面的市场调查工作。一般而言，具有竞争特性的百货商场是获得这类信息的重要途径。在了解本商场规划的基础上，选择适合商场风格，并与竞争对手形成形态差异的`商户。一般这样的潜在商户要选择多个，确定那个是主攻，哪个是替代。一经确定潜在合作商户，就可以对其展开调查与初步接触。调查主要是看该商户是否具备与商场合作的条件，需要了解的信息有：品牌发展趋势，目标消费群，经营特色，以及商户的渠道角色，即：是厂商、经销商还是代理商，综合经营实力如何?资金、铺货和人员是否能够保证等等。通过调查判断在这些方面都与公司要求接近或一致，则考虑接洽对方业务人员，进一步了解情况，并向其传递招商信息。

>2.谈判与签约。

与潜在合作商户进行了初步接触后，应寻找对方可以就合作事宜起决定作用的业务人员进行详细商谈，商谈内容包括：进驻的位置，设柜的大小，经营的商品品类，承担的费用，以及合作条件，如：保底抽成的额度，结算形式等合作细节，必要时，还要和商户业务人员进行谈判。注意谈判应选择可以决策或能够确保沟通顺畅的业务人员进行，否则容易出现悬而未决的分歧，影响合作洽谈事宜的进展。如因为各种客观条件，无法谈拢合作事宜，招商人员也应保持与其的友好联系，以便在以后条件合适时再做合作。通过谈判，就合作事宜达成一致认识，招商人员应使商户了解商场进场装修和经营的规则，填制合作合同进行申报，如有分歧则继续磋商解决。

>3.协助商户办理进场手续。

合同申报完成，商户与商场的合作正式生效。招商人员应协助商户办理进场的相关手续，包括：缴交费用、进场装修、运送货架货品等，由于商户进场设柜将面临和多个商场职能部门打交道的局面，作为与商户沟通时间最久，彼此相对熟悉的招商人员，应该在商户有需求的时候给予帮助，就进场事宜协调各方关系，确保商户按时、按规定进场装修、上货和营业。

>4.跟进商户在卖场的经营状况。

商户所设专柜开始营业，招商人员应抽出时间来了解其经营情况，与之前的预测进行分析比较，发现经营情况不尽人意，应配合店内营运职能和商户查找原因，分析不足，积极考虑改善现状，提升经营业绩。一般情况下，专柜经营不理想的问题多为：位置不好、促销不力、商品缺乏竞争力、销售人员水平低下以及装修和陈列等方面出现问题，可分析直接原因，针对性地进行改善工作。另外，如专柜经营情况超出预期，招商人员也应认真分析其中的原因，汲取判断商户经营水平的参考信息，应用到日后对商户的臻选和评估工作之中。

**商场招商工作总结方案5**

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

**商场招商工作总结方案6**

1、分解任务目标，明确工作职责。明确了党政“一把手”是党风廉政建设的“第一责任人”，按照“谁主管、谁负责”的原则，坚持把党风廉政建设与其它工作紧密结合，做到了同部署，同落实，同检查，同考核，使党风廉政建设责任制的落实有章可循，有法可依。

2、落实重大事项议事规则，严格规范了领导行为。加强了重大决策、重要人事任免、重大项目安排和大额度资金使用的监督力度，积极探索党风监督和社会监督的有效形式，不断规范了领导干部工作行为，使领导干部带头执行有关规定，严格履行决策程序，自觉规范领导的决策行为。

3、抓好落实，全力推进制度建设。重点抓了党组议事规则、专题民主生活会制度、廉政档案制度、重大事项报告制度、廉政警示谈话制度、干部家庭廉洁自律座谈会制度、廉洁自律承诺制度等制度体系建设，扎实推进了责任制的落实。

**商场招商工作总结方案7**

一年来，本人认真履行岗位职责，立足本职，爱岗敬业，积极主动地配合商场各部门同事，团结一致，主要完成了以下几项工作：

1、完成消防通道应急疏散照明灯的安装工作。

2、完成对防损部消防安全及消防设备操作的培训工作。

3、完成对各楼层消防设备的检测及维护保养工作。

4、协助行政部、防损部完成商场消防设施统计、消防标识制作的前期工作。

5、能够认真完成领导交给的临时性工作。并且协助其它专业工种的同事完成其它日常维修工作。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！