# 招商部门年终工作总结与计划

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-24

*随着公司新建1#2#厂房工程的开工和XXX产业园的定位完成，园区的招商全面展开。XXX年XXX月，公司在招商工作上有了一个重大的调整，衍生出代理招商的概念，招商面从园区招商拓展到整个临平的空置厂房。随着招商面的不断扩大，招商工作进入到了一个...*

随着公司新建1#2#厂房工程的开工和XXX产业园的定位完成，园区的招商全面展开。XXX年XXX月，公司在招商工作上有了一个重大的调整，衍生出代理招商的概念，招商面从园区招商拓展到整个临平的空置厂房。随着招商面的不断扩大，招商工作进入到了一个全新的阶段。公司于7月初成立了专门的招商部负责园区招商和代理招商工作。在经历了漫长的1年多招商过程后，公司于20xx年x月完成了第一单租赁协议。下半年招商成绩较为显著。

　　一、主要成绩：

　　园区招商：

　　1. XXXXX年X月，完成1#厂房XXX㎡招商;

　　2. XXXXX年X月，完成1#厂房XXXX㎡招商;

　　3. XXXXX年X月，完成1#厂房XXXX㎡招商;

　　4. XXXXX年X月月，完成1#厂房XXXX㎡招商。

　　合计完成园区招商XXXXX平方米。

　　代理招商：

　　XXX年X月-XX月共签订代理招商协议XX份，代理厂房面积达XXX万㎡以上。

　　1.XXX年X月，完成厂房代理招商XXXX㎡;

　　2.XXX年XX月，完成厂房代理招商XXXXX㎡。

　　合计完成代理招商10248平方米。

　　二、存在的不足：

　　1.空置厂房信息量不足：目前，XX的空置厂房非常多，但向外打出招租广告的只有一部分。现在，我们只是通过实地寻找和朋友介绍了解厂房出租的信息。这样的信息量显得非常微小。如何去了解那些空置但没有打广告的厂房信息?如何在外面了解了厂房信息后，可以成功代理该厂房?我们需要探索出一套适用的方法。

　　2.求租客户源拓展力度不够：公司现在在XX厂房网和园区外墙打了招商广告，但收效并不明显，而且属于守株待兔式的招商。如何拓展更多的客户源，如何扩大?XXX?代理招商的品牌效应?

　　3.招商部内部体系建设不健全：目前，招商部的职责细分尚未实行，各自负责招商，并未形成团队合作招商的形态，导致招商过程中容易出现更多的失误。所以，我们亟需细分职责，建立小团队合作模式。

　　三、XXX年计划：

　　XXXX年的工作计划总结为：建立一个体系，拓展两个平台，加强三方合作，运用四个媒体，做好XX地区的厂房代理招商工作，树立‘临平’典型。

　　1.细分市场，建立招商分工体系：

　　我们的代理招商尚处于无序招商的状态，接一单做一单，谁接谁负责。没有做好客户源汇总和再分配工作。其实，求租客户可大致分为：家纺、机械五金、家具、印刷包装等几大类。我们可以根据几大求租热点行业来划分招商小组，每个小组设负责人一名，配1-2名工作人员。一个组负责1-2个行业，零散行业统归一个小组负责。对于面积XXX平方以上的园区，可以考虑作为专题园区招商，由负责的小组出一份园区定位可行性报告，由公司批准实施。通过专业化的招商代理服务，为代理企业提供超出他们期待的服务，从而树立?XXX?专业代理招商的品牌。

　　2.拓展网络招商平台和物业代管平台：

　　网络招商平台：网络营销的影响力日渐明显，作为一个以开拓创新为企业文化的公司，应该重视网络营销。公司已和阿里巴巴达成了合作，在阿里巴巴网站上建立厂房代理招商的宣传平台。在XXX年，招商部要好好建设这个网络平台，让它的宣传作用发挥到。

　　后勤代管平台：目前，公司的代理招商还处在接一单做一单结一单的状态，完成一个厂房的代理招商后，并没有提供后续的服务。我们应该建立一个物业代管平台，为代理园区提供招商、后勤管理一条龙服务。通过每年收取一定租金比例的代管费，实现代理招商收益的长效化。

　　3.加强和政府部门及相关协会的交流与合作：

　　很多求租客户到XX来找厂房，大多会找到政府相关部门或是相关行业协会，因为他们信任政府。政府相关部门也越来越重视厂房过剩导致空置率高的问题，对于辖区的空置厂房做了很多统计归类工作。但是统计过后的信息更新很慢，导致为客户找厂房需要推荐很多家企业。降低了政府的办事效率，也浪费了客户宝贵的时间。而我们作为专业的厂房代理机构，对于空置厂房的信息敏感度比政府要高，既然政府和协会有丰富的客源，而我们有最新的空置厂房信息，如果三方加强合作，既提高了政府的办事效率，也给客户留下了好印象。所以，加强和政府部门及相关协会的交流与合作是非常必要也是亟需的。

　　4.加大广告力度，运用好户外广告、网络广告、平面广告和老客户推荐等

　　宣传渠道：

　　知名度的大小决定了客户对我们的信任度和我们对客户的影响力，户外广告、网络广告、平面广告作为传统的宣传渠道，是客户寻找厂房信息的三大途径。我们通过这三个途径，打出?免费为您找厂房?的广告，让客户知道，要找厂房，不用再寻寻觅觅，直接找我们就可以。而通过老客户推荐，口口相传，是取得新客户信任的渠道，我们通过专业、贴心的服务，让合作过的客户满意，继而推荐他们的朋友来找到我们，让我们为他们免费找厂房。

　　希望通过以上工作，可以树立起?XXX?专业厂房代理的品牌，在新的一年取得好成绩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找