# 商圈规划建设工作总结(推荐12篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-06

*商圈规划建设工作总结1福州职业技术学院实训题目系 别年级专业 11组 别成 员 1指导教师 福州台江的调研报告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 商贸系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 级电子商务（1）班\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 第一组\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**商圈规划建设工作总结1**

福州职业技术学院

实训题目

系 别

年级专业 11

组 别

成 员 1

指导教师 福州台江的调研报告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 商贸系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 级电子商务（1）班\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 第一组\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 陈丹枫2吴敏秀 3郑雅娟\_ 4胡永华5蔡山兰\_\_ 杨学明\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

完成时间：20xx年11月24日

目 录

一、前言3

1、背景3

2、商圈形态3

3、商圈的确定3

4、人口规模及特征3

5、竞争情况3

6、交通情况3

7、商业发展潜力3

8、租金4

二、零售店面分析4

商店分类4

按商品分类4

商家竞争策略4

三、消费群体分析4

消费群体的分析4

客流量分析5

四、台江步行街的现象分析5

五、终点站：元洪城东百购物广场5

六、台江步行街的主要分销渠道6

七、台江步行街商圈的预测7

八、分工8

九、附件8

一、 前言

1、背景

讲到福州，大家就会想到各种商业中心，例如宝龙，万达，冠亚，台江等等，福州台江步行街拥有足够的人气和良好的商业氛围。无论是商业业态还是定位，台江步行街都是福州繁华的商圈。

在台江商圈主要是位于八一七南路，现有中亭街、元洪购物广场、榕城古街、步行街、台江农贸集市等街市形成的天然商业环境，江滨沿线十多个高层高尚住宅项目催生一个新的高级居住圈。

这个历来为商家必争之地、曾是福州唯一商业中心的商埠区，在福州人的印象里，却似乎总是与中低档商品集散地联系在一起。多年来，不少开发商力图改变这种印象而不得。环宇百货的关门停业，华联商厦的贱价流拍，还有曾与华联商厦互为犄角的台江百货最终也难逃歇业的命运。

台江商圈的风头尽管难再撼动东街口商圈的霸主地位，但开发商们似乎从未放弃过“打造福州时尚地标、建设福州最具魅力休闲服务型商业带”的规划和梦想，甚至经历过几番风雨，仍有卷土重来的意味。

2、商圈形态

台江步行街的商业区，商业行业的集中区，其特色为商圈大，流动人口多，热闹，各种商店林立。其消费习性为快速，流行，娱乐，冲动购买。

3、商圈的确定

对于现有的商店商圈的大小，形状和特征可以较为精确的确定。我们通过观察购买者的流动性、城市规划、人口分布、公路建设、公共交通等均要加以观察，并配合各有关的调查资料，运用趋势分析

划定台江步行街将越来越快的发展起来。

4、人口规模及特征

流动人口密度大，辐射地区人口规模集中，年龄分布为各个年龄段均有，因为台江步行街各种货物各种齐全，能够满足不同消费者的需求，消费者拥有一定的可支配收入。作为一个商业中心，而且是繁华的商圈，全省各地和邻近地区顾客数量也有一定基数，这给台江步行街一个很有利的基础。

5、竞争情况

现有竞争者的商业形式都较为相似，位置集中，数量大，规模大，经营风格相似，种类集中，竞争激烈，相互分享客源。

6、交通状况

公共交通发达，非常多的公交车都有经过台江，供电良好，通讯良好，也有金融机构，对百货、商店的营销具有良好的促进作用。但是由于建设较早，规划上面存在着不合理，黄金地点，寸土寸金，导致了街道较拥挤，停车不方便。

7、商业发展潜力

商圈所辐射的地区，购买力比较强。现有商场运营不错但是竞争激烈，商圈饱和度较高。商店种类以服饰鞋包，生活用品等等为主，还有继续扩大的空间。

但是其他地方新的商圈的崛起和停车拥挤，空间紧张又对台江商圈具有一定的威胁。所以，我们得出，又发展潜力，但是空间不大。

8、租金

租金一般都比较高，特别是离商圈核心比较近的地区，租金正常从东百向周边的商店递减（也有特殊情况），具时点人流测算和观察，离东百越远生意越不好，人流越少，也有个别情况。

是以休闲为主的街区。据台江区滨江旅游街区规划初步方案，台江区将利用临江优势，依托闽江打造滨水娱乐、商贸、休闲带。该旅游街区规划建设范围包括西至基督教青年会及周边旧屋区，东至闽江大桥，北至中亭街及 台江路两侧商业街，南临闽江是一个集购物、休闲、娱乐、餐饮于一体的大型综合性商业广场.

二、零售店面分析

商店分类

1、小型店：店面宽度3-6米

2、专卖店：店面宽度6-12米

3、百货：元洪城东百购物广场

按商品分类

1、服装店：时尚、休闲、运动、商务等；

2、皮革店：富贵家族、四季风等；

3、手机店：中国移动专卖店；

4、精品、饰品店：雅妆、QQ银饰等；

5、眼镜店：宝岛眼镜等；

6、奶茶店：啊e奶茶店等；

7、饮食饮料店：麦当劳、肯德基、鼎尚鼎等等

其中服装店、皮革店和手机店占据手游店面的80%以上，并且服装店大多数是以零售和批发形式存在的。

商家竞争策略

小商店通过产品差异化，低成本，和利润少来竞争；

经济实力强大的商店，通过品牌的建立，促销的多样化，比如打折，买一送一，买300送100等活动来竞争。

三、消费群体分析

消费群体的分析

消费者组成：学生，工薪阶层，老年人

消费群体的特点：

消费者主要是追逐时尚潮流的年轻人

其中在校大学生和工作中的年轻人占主要的比例

其中女性消费者的比重大

中老年人少

客流量分析

1、整体：从台江步行街到东百广场的客流量呈现出由大到小的变化趋势；影响因素交通的便利程度，地理位置的优越性，商业权的繁荣度。

2、具体：各个店的客流量都是不一样的，其中服装、手机、精品店的客流量相对的大一些，不同专卖店的客流量也不同；影响因素品牌的知名度、消费者个人偏好，收入水平。

总的来说，影响客流量大小的因素有：地理位置，交通条件，收入水平，个人偏好，品牌知名度和忠诚度。

四、台江步行街的现象分析

1、现象：从步行街走到东百，我们发现在这条街汇聚了大量的服装店，这些商店主要是以零售和批发为主的，而在东百的服装商店，多以打折，各种各样的促销活动为主，这是什么原因呢？

分析：很明显台江步行街的客流量引来大量的经销商，为了争取更大的客流量，他们除了要为争取一个更好的位置，还要面对各种激烈的竞争。除了开更多的店来吸引更多的顾客外，各个商店也同时在做促销活动。有的是采用一些促销活动，有的是采用直接在店里放广告，有的是放着流行音乐以震撼的声响来吸引顾客，打折的折扣有的高有的低。在这里，你能亲身感受到价格这把双刃剑被发挥到极致。面对这些商家的折扣吸引，我们的顾客也不会放过，大家都在各个商店里争相购买自己要的产品，所以有很多的商店几乎都是人来人往的，生意相当不错。

2、现象：台江步行街人流量巨大，究竟是什么原因让台江有如此大的吸引力呢？

分析：中心地带理论认为，经营必需品和基本服务的商店应在局里上靠近顾客，而经营专门产品及非日常生活必需品的商店，应从较远吸引顾客。顾客愿意到一个地点购买各种所需而不愿到不同地点分别购买这一事实。台江汇聚了大量的零售店，批发店，百货店，专卖店，食品店等各种商店，完全可以满足一般顾客的各种生活需要，顾客基本上可以再这里买到自己想要的。在加上普遍顾客认为台江是一个成熟的商圈，因此很多人都愿意到台江购物。除了看到台江繁荣外，我们也可以看到一旦到了高峰期的时候，台江的人就特别多，这时往往会非常的拥挤。

五、终点站：元洪城东百购物广场

1、简介：东百广场是一个集购物、休闲、娱乐、餐饮于一体的中高档大型综合性商业广场。在福州的历史上，百货商店前三名依次是东街口百货商店，南门百货商店，台江百货商店，它们南北相望，在八一七路上一线相接。

**商圈规划建设工作总结2**

一般来说，所谓的商圈是指发生消费行为之际，选择到该处消费场所分布的范围。商圈调查关系到餐饮店面开设后的成败，其重要性不言而喻。

现在很多餐饮企业会选择一些专业的调查公司做一些餐饮商圈选址的调查，例如，就是一家专业的调查公司，在餐饮调查行业有着丰富飞经验。餐饮商圈调查是一个非常重要的问题，不同类型的商圈、不同层次的商圈，适合于不同的业态和不同的经营方式。餐饮商圈调查是一项比较需要科学态度和科学方法的工作。

1.餐饮商圈可以预估商店坐落地点可能交易范围内的消费人群、流动人口量等，并通过消费水准预估餐饮营业额等消费资料。对餐饮商圈的调查可以帮助净者明确哪些顾客的类别，力求在保持基本顾客群的同时，着力吸引潜在顾客群。

2.餐饮商圈调查可以帮助开店者了解预定门市坐落地点所在商圈的有点与缺点，从而决定是否为最适合开店的商圈。在选择店址时，应在明确餐饮商圈范围、了解餐饮商圈内消费分布状况及市场、非市场因素的有关资料的基础上，进行经营效益的评估，衡量店址的使用价值，按照设计的基本原则，选出适宜的地点，使商圈、店址、经营条件协调融合，创造经营优势。

3.全面的商圈调查，可以使经营者了解店铺位置的优劣及顾客的需求与偏好，作为调整商品组合的依据；可以让经营者依照调查资料订立明确的业绩目标。通过商圈分析，制定市场开拓战略，不断延伸，扩大商圈范围，提高市场占有率。

商圈环境分析的重要性

商圈的选择关系着餐饮店消费客层的范围、轮廓、开店的大小、投资成本的多寡、回收的效益及分店的数量等层面的问题，而且对日后餐饮店经验的形态、广告的宣传、相应的顾客对策等，也互为因果，这些都可说是确定商圈的重点。因此，餐饮店在考虑挑选商圈时，一是要将其和餐饮店品种、价位、装修规模、档次联系起来，确定开店的地点；二是要了解当地风土民情和生活模式的契合性，综合考虑当地的人口变数及其他一些变数，预测所选地区未来的发展性。

**商圈规划建设工作总结3**

一是提高教育医疗服务保障水平。完成福海小学、桥头学校学位建设任务；加快公卫福海分中心建设，推动健康社区全覆盖，培育健康家庭2024户。二是广泛开展文化生活实践活动，深度挖掘基围文化遗存，做好整理保护，打造福海特色文化基地和文化品牌，探索推动福海街道文旅融合试点有品质开展。三是推动源头治理劳资纠纷试验区模式全覆盖，按照“分片辐射、区域联动、源头预警、先期治理”的建设思路，立足三个试验区有效覆盖7个社区。四是扩大团组织辐射半径，加强团支部特别是“两新”团支部建设，全面推进和平社区团委共青\_基层团组织改革试点工作。五是推进儿童友好型街道建设，规划打造儿童友好特色主题街区，做好首批广东省儿童友好城市系列示范点申报工作。六是推动三个查漏补缺的“瓶改管”项目，为20\_年底前完成“清瓶”目标打下基础。七是进一步增加街道医疗资源，推动展城社区健康服务站装修改造工程开工，切实解决居民看病难的问题。

**商圈规划建设工作总结4**

一是继续深化深港先进制造业合作区规划建设，强化深港合作，积极对接引入香港科创平台和企业，深度融入深港创新链条，助力香港再工业化。二是重点打造海洋经济产业园、润恒空天技术产业园、立新湖科创总部区、生物医药与健康产业园、全球激光智能制造产业基地等5个高品质战新园区。三是推动会展商圈片区建设，充分发挥会展经济的产业带动效应，将会展商圈片区打造成展现宝安形象、推介宝安环境的新窗口，助力宝安打造时尚消费之都。四是优化企业服务，推动处级领导+社区党委书记+街道安格员+街道网格员+企业服务专员、统计员全覆盖服务辖区“四上”企业。五是紧盯主要经济指标任务，加快固投项目建设，抓好招商引资，高质量做好企业经济数据纳统工作。六是整合优质会展业资源，打造“国际会展+”生态圈；持续跟进海洋新城建设进度，为福海发展注入海洋经济发展动力。

**商圈规划建设工作总结5**

商圈是一个地理概念，广义上的商圈指的是不同业种和业态的零售业者在一个相对集中的区域从事经营活动，而这个区域的范围就叫商圈。从狭义上来说，商圈是指店铺能够有效吸引顾客来店里的地理区域。早在连锁店经营和许多大型项目的可行性论证中，商圈研究就是必不可少的一个重要环节，特别是对商圈内的竞争状态、消费者特征以及经济地理状况等深入了解是进一步确定立项和制定经营策略的重要依据。

影响商圈调查的因素有哪些呢？

1.人口特点

主要包括地区人口规模、家庭数收入分配、受教育程度和年龄分布等。零售企业在确定商圈范围后，可以通过人口统计资料了解商圈内的并进行汇总分析。不同的零售企业需要不同的区域人口资料。在选址时，书店或汽车厂商通常比快餐店需掌握更多资料。

2.经济基础特点

考察一个区域的经济基础特点至关重要，经济基础反映了一个地区的商业和工业结构以及居民的收入来源，追求稳定经营的零售企业通常偏爱多元化的经济结构而不太喜欢过分依赖某一产业的单一经济结构，因为后者往往容易受到经济周期以及产品需求变动的冲击。在评估商圈时，零售企业应该考虑以下的经济因素：各行业或各类行业从业人员的比例，运输网络，银行机构，经济周期性波动对地区或行业影响的可能性，某些行业或企业的发展前景等。

3.竞争状况和市场饱和度

零售企业只有在分析了竞争状况之后才能正确评估某区域的市场机会。尽管某些区域的消费特点与目标市场很接近，经济状况良好，但如果竞争过于激烈，仍不是最佳选择。同样，一个地区即使人口少，经济状况一般，如果竞争较缓和，也可能不失为较好的选址。考察一个地区的竞争状况，应着重分析以下因素：现有商店的数量、规模，新开店的发展速度，各商店的优势与劣势，近期与长远的发展趋势以及市场的饱和度等。应将这些指标与地区的人口数量和增长速度联系起来综合分析。

商圈分析有以下几方面现实意义：

一是可用于新开商店的选址，商店的选址必须以选择适当的商圈作为基础；

二是可以具体了解消费者的构成及其特点，从而确定商店的目标市场和经营方针，并随时根据商圈内消费群的变化灵活调整营销组合策略；

三是可以预测新开商店的经济效益，根据商圈购买力的大小及在本店的购买概率大体测算本店的销售额；

四是可以帮助零售商计算出特定地理区域内的最佳网点数；

五是可以帮助零售商了解周围环境的其他因素变化，如竞争状况、城市建设、政策法规、经济增长等情况。

以上就是我们做的关于商圈调查的一些资讯，做好商圈调查可以了解顾客的需求和提高顾客满意度，希望对大家能够有所帮助，更多调研资讯可以直接登录查看。

**商圈规划建设工作总结6**

我们针对城市规模的扩大和功能提升的迫切需要，加强了各类规划的编制工作，并注重提高规划的科学性、前瞻性和可操作性。

1、县域城乡总体规划。北京xx都会设计研究院根据xx市城乡规划局及我县相关部门提出的修改意见，对《xx县域城乡总体规划（xx—2024）》重新完善后于4月向我局提交成果。我局将该成果呈报给县规划委会主任委员及市城乡规划局再次征求意见。5月11日市城乡规划局对我县总规成果进行了专题研究，并出具了审查意见，要求对总规成果在人口与用地规模、城镇化率、与上位规划的衔接等方面进一步修改完善后，履行报批手续。目前，设计院正在对该规划成果做进一步修改完善。

2、xx县城区控制性详细规划。北京xx都会设计研究院现已完成了xx县城区控制性详细规划的初步成果，待总规审查完成后，将全面完成xx县城区控制性详细规划成果。

3、xx县城区总体城市设计。xx县城区总体城市设计成果已完成，正在启动编制城市色彩规划、城市建筑形态规划、城市景观风貌规划等专题研究。

4、乡镇总体规划及控制性详细规划。今年3月我局通过县政府采购中心，对荒佃庄、泥井、靖安三个重点镇总体规划及控制性详细规划编制项目进行公开招标，xx都会设计研究院以158万元的编制费用中标，并开展了三个镇总规与控规的编制工作。截至目前，三镇的总规初步成果已完成。

5、村庄规划编制。按照省、市、县开展加强基层建设年活动驻村帮扶“十项重点任务”目标分解方案要求，我局负责村庄环境整治规划及村庄规划编制工作任务。5月10日前已完成了44个村庄环境综合整治规划，需要编制村庄规划的13个村庄规划编制将于6月底前完成。

6、工业园区规划编制。我局积极配合各园区加快推进规划编制进程。xx工业园区(西区)规划成果将与县城总体规划及控制性详细规划同步完成；xx西部工业聚集区总规与控规成果已基本完成；xx空港产业聚集区概念性规划已完成；配合园区完成了1：500地形图的测绘工作。

7、黄金海岸北区规划编制。由天津中怡建筑设计有限公司编制的《xx市黄金海岸北区总体城市设计》成果已于3月经xx市规划委员会xx年第一次会议审议通过。按照会议要求，由xx市规划院将《xx市黄金海岸北区总体城市设计》成果转换为黄金海岸北区控制性详细规划。目前，黄金海岸北区控制性详细规划成果已完成，市城乡规划局提出了修改意见和要求，待修改完善后再上报审批。

8、县域1：5000地形图调绘、乡镇区现状地形图测绘项目。为满足各乡镇规划编制及加强乡镇规划管理的需求，经政府批准、县政府采购中心公开招标，确定河北省第二测绘院为县域1：5000地形图调绘及乡镇区现状地形图项目的测绘单位。现测绘单位已进场开展了测绘工作，7月底前提交测绘成果。

9、城市道路、排水工程等专项规划。年初，我局组织开展了城市道路工程和城市排水工程专项规划编制工作。现xx都会城市设计院已完成初步成果，下一步将征求相关部门及专家意见，待总规审查完成后，完成上述规划成果的审批；配合县城管局完成了城区环卫和城区停车场两个专项规划的初步成果；配合城区供电所完成城区供电专项规划的前期资料收集及准备工作。

**商圈规划建设工作总结7**

（一）建立健全重大决策合法性审查机制。严格执行局党组会、规委会、局务会、业务会等会议制度和公众参与程序。对重大行政决策严格履行公众参与、专家论证、风险评估、合法性审查和集体讨论决定等程序，确保重大行政决策的合法性。出台了有关制度，采取了事先在业务科室形成基本方案，而后通过法规科作合法性认证，律师参与复核，再上会集体讨论研究，保障项目顺利推进。xxxx年上半年共组织召开8次规委会主任会议、11次规委会办公室主任会议，审议52个规划方案，其中审议通过并批准的规划有45个，组织召开业务会7次。

（三）健全制度，强化执行

为进一步规范规划核实工作和本局城乡规划听证行为，在征求相关科室和分局意见后，经局领导多次研究，制定并发布了xx市城乡规划局《城乡规划听证流程》和《建设工程竣工测绘报告》以及相关制度。

**商圈规划建设工作总结8**

根据省住建厅和市委市政府的要求，我局始终把法治建设作为重要工作来进行落实。局主要领导十分重视法治建设工作，多次召开专题会议研究，帮助解决依法行政、法治建设工作难题。我局已逐步形成遇到事情找法、决策办事依法、解决问题用法、化解矛盾靠法的良好法治氛围。一是健全组织领导。成立了法治建设领导小组和办公室，领导小组办公室设在局法规监察科，配有2名专职工作人员，局属4个分局设置了法规监察科及专职工作人员。二是建立工作计划和制度。局法治建设工作领导小组召开专题会议研究出台了我局的法治建设年度工作计划，制定了法治建设工作总结，明确了责任领导、责任科室及完成工作时限。指导落实“七五”普法工作。研究制定了领导干部学法用法制度，落实了宪法宣誓制度。三是建立绩效考核体系。将法治建设工作纳入了局目标责任考核和绩效考核。将法治建设经费纳入了财政预算。四是严格执行法律顾问制度。与律师签订了顾问合同，在行政决策、行政执法各环节邀请法律顾问全面介入。

**商圈规划建设工作总结9**

进入8月份，招商部根据公司总经办制定的招商框架条款，展开实质性工作，在筹备中心领导下开展框架条款业主认可工作。召开了首次业主招商工作恳谈会，招商部人员负责会议的通知和现场持续的维护。并收集了业主对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次业主招商洽谈会顺利召开，并完成了到场业主对本框架条款的签字认可。目前签字率以达70%以上，后续补签工作正在积极有序的开展，为以后招商工作打下良好的基础。

8月中旬，深入落实经管公司的筹备工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商现场进行了部署。利用现有人力资源开展现场招商接待工作，除了完成筹备中心领导安排的日常性工作。招商部积极开展针对中央商场主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为商丘周边地市毫州盖胜祥，永城永煤集团下属公司先帅百货。重点展开了徐州方向的招商。

根据首次外联招商情况，有意向与本项目合作单位为徐州的新一佳。通过与其拓展部联系沟通，得知其有在商丘拓展计划。8月15日徐州新一佳拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，现场参观了物业，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

8月中旬根据徐州新一佳和山东银座的沟通，公司负责人会同中央商场业主主要负责人，对上述两家展开首轮接确性谈判。并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。徐州新一佳主力店拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在1万平米以下，对于本物业提出租一层中庭街和中央商场一层、二层全部的合作意向并建议公司进行多业态组合。银座主力店拓展以超市加百货的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积1---2万平米，对本项目有意全部承租，但是其提出两个问题

1、改造费用1500万，

2、小业主问题。公司招商将银座列为接洽第一目标，新一佳列为第二目标。

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

**商圈规划建设工作总结10**

1、服务片区改造，提升城市形象。深入调研，做好前期工作，对车站广场片区、财神庙片区、西花园片区、前后北窑片区等成熟片区开展规划设计,尽量做到布局合理，功能齐全，环境宜居，方便群众，并及时将片区的基础资料提供相关部门，为片区改造提供规划保障。

2、抓好重点工程，加强技术指导。加大了对重点工程的服务力度，加快建材市场、金丰商贸城、学院路安置区、xx县汇文二中、xx商厦改造、环保局检测中心、国家信息中心、金域蓝湾、北戴河机场、12所校安工程等40余个项目的规划设计方案审查，配合建设单位加快完成设计方案的修改与完善，确保重点工程稳步推进。

3、优化空间布局，强化基础设施建设

3、加强队伍建设，提高规划保障能力。将提高人员综合素质作为基础性工作来抓，倡导业务人员加强学习，组织和鼓励技术人员参加继续再教育、注册规划师资格考试、行政执法培训考试，采取请进来走出去的办法，开展学术交流研究，营造浓厚学术研讨氛围。先后组织专业人员到外地考察学习；9月下旬和10月中旬，分别邀请王国平、王铁宏、孙安军、修龙等国内知名专家，来漳考察指导城市规划建设工作；11月初，邀请厦门、泉州等地xxx籍规划、建筑、园林、策划等方面专家召开城市规划建设专题座谈会。市城市规划设计院通过规划甲级资质和市政专业丙级资质审核，提升综合实力和竞争力。

（四）创新工作思路，规划工作有新亮点

1、创新理念，规划引资。重视规划引资理念，充分发挥职能作用，利用规划宣传片及城市总体规划沙盘，提前做好控制性详规，积极推介投资xxx，局领导亲自带领各种到漳考察团实地考察，详细介绍城市规划建设情况，推介规划建设项目，努力促成城建项目合作。华润零售集团、嘉里集团、中国航空工业集团、香港中旅集团、中国侨商投资企业协会、印尼徐清华集团等来漳考察或落地xxx。

2、解放思想，放权提速。积极响应市委市政府“再干150天，实现五大战役新突破”号召和开展“两帮”活动指示精神，改变思维模式，创新理念，保持高效率服务，推出“桩基先行”、下放审批权限、“错时”审批、拓展审批渠道、加强前期指导、牵头组织联审、建立项目联络制度、开展预约办理和改进许可文书等九大举措，大大缩短审批时间，减少审批环节，提高审批效率。特别是推出“桩基先行”新举措，对佰翔圆山酒店、市第二医院综合楼、惠民花园三期等9个“五大战役”重点项目实行“桩基工程规划许可证”，项目提前3-5个月开工打桩。

3、创新规划编制方式。一是加强城市设计。加大规划经费投入，积极开放规划、建筑设计市场, 广邀

xxx市城乡规划局20\_年度工作总结

20\_年，市城乡规划局在省住建厅的正确指导和xxx市委、市政府的正确领导下，坚持以科学发展观为统领，紧紧围绕“海西建设、xxx先行”，认真落实20\_年《政府工作报告》制定的规划工作，打好五大战役，推进各项规划编制，加强城乡规划管理，服务重点项目，强化城乡规划统筹调控作用，较好地完成了全年各项工作任务。

一、20\_年城乡规划工作基本情况

加强区域规划，促进城乡协调发展

1、修编总规和市域城镇体系规划。抓住加快建设海西重大历史机遇，做大做强中心城市，努力构建“一核两湾一片”的区域发展格局。以建设更加宜居宜业、更具魅力活力的“田园都市、生态之城”为目标，以更高站位编制总体规划和市域城镇体系规划，邀请住建部、杭州专家对《城市总体规划》进行指导。目前，两项编制完成了规划纲要成果。

街道城建科工作总结及工作计划

\_\_年，\_\_街道城建科在街道党工委正确领导下，在县建委、规划局、交通局、市政局等相关业务部门的关心和指导下，结合\_\_县第十二届委员会第五次会议精神要求，全面贯彻落实\_\_对重庆发展作出的“314”总体部署和市委三届三次全委会精神，解放思想，以开放思维开创工作，加强政治理论学习，圆满地完成了全年各项目标任务。现将\_\_年全年工作

一、城建工作基本情况

(一)分工协作，强化措施，确保城建工作的正常开展。 制定了城建科的各项制度，包括学习制度、考勤制度、清洁卫生制度、督查制度及承诺服务制度以及工作纪律，上班严格执行了考勤签到及外出去向牌登记制度。加强职工理论学习及业务知识学习每月1-2次。成立国家通用语言文字工作领导小组，加强推广普通话和推行规范汉字，确保了国家通用语言文字工作的正常开展。认真开展“解放思想，扩大开放”大讨论活动，组织职工认真查找问题，并落实了整改措施，充分调动了中心人员工作的积极性、主动性和创造性，提高了工作效率，为全面完成各项工作任务提供了良好的制度保证。

2、制定考核，明确责任，科室工作实行分级管理，分工明确，层层落实，责任到位，每位工作人员实行了分片负责制。根据科室职责，分别成立了内务组、农房组、城建组、城管组、交通组。要求办公室人员在工作上尽职尽责，做到分工明确，加强办公室人员的团结，保证各项工作能够按时、保质完成。

(二)切实做好城建科各方面工作。 征地拆迁安置工作

(1)海虹服饰项目：该项目征地面积亩，征地安置补偿工作全面完成。

(2)狮子面粉厂项目：该项目于去年底召开了听证会及补偿安置动员会，今年该项目征地安置补偿工作已全面完成，办理农转非人员8人。

(3)\_大路项目：\_大路改扩建工程项目，共需占用沿途的天池、\_泉村亩土地。在没有征地批文的情况下，为了保障工程进度，城建科创新工作方法，参照征地补偿标准完成了拆迁补偿安置工作，通过大量耐心细致的工作，该项目无一人上访及阻工，目前该项目正在顺利施工。

(4)桂林大发项目：已经完成了勘界工作。

(5)\_南河项目：为满足工程需要，\_南河项目需租用\_\_街道观音村四社15亩集体土地。为满足工程建设需要，城建科在一周内完成了租地工作，保障了工程建

(6)\_\_项目：该项目征地面积15亩，拆迁补偿安置工作已于去年完成，现已办理了16人的农转非手续，并开展了为拆迁户协调划地建房的后续工作。

(7)\_\_橡塑项目：该项目征地面积 23亩，拆迁补偿安置工作已于去年完成，今年已办理了53人的农转非手续。

(8)\_\_金属配件厂项目：该项目征地面积31亩，拆迁补偿安置工作已于去年完成，今年已办理了30人的农转非手续，并完成了拆迁户划地建房的后续工作。

(9)生活垃圾场项目：由于该项目要修建一条途经虎峰村、华龙村约公里长的排污管道，城建科为了创新开展土地协调及租地补偿工作，已多次不分白天黑夜深入基层召开土地户长会和开展逐户的测量工作，目前该工程已顺利实施完毕。

(10)\_\_项目：为了稳定13户危房户的思想情绪，阻止将矛盾上交到上级部门和领导，城建科今年分别召开过多次征求群众解决问题的协调会，对搬出人员按期发放了过渡费，并拟订了该项目解决方案供县政府参考的请示。

(11)城丁收费站项目：通过查阅相关路政档案解决了城丁收费站多年不能解决的用地建设问题，现收费站已顺利实施搬迁。

(12)\_\_阳光：负责了\_\_社区“\_\_阳光.\_\_旺角”处的农民还建房的排危抢险工作。

(13)\_\_片区拆迁补偿安置工作：完成了摸底调查工作。

(14)\_\_社区酒厂片区拆迁补偿安置工作：完成了前期准备工作，并协助县拆迁办顺利解决了陈素珍等4户房屋被非法拆迁的遗留问题。

(15)廉租房二期征地补偿安置工作及一期后续租地工作，12月底前将全面完成。

2、征地报件工作

今年我科室接办了\_\_有色金属配件公司、\_\_变电站等2个项目的征收土地办理工作，现正在启报各类手续。

(1)正发有色金属厂项目：征地报批手续已经办理完毕。即将启动该项目征地拆迁补偿安置工作。

(2)\_\_变电站项目：目前正在办理该项目征地报批手续。

3、居民点建设工作

完成了新胜村狮子场口居民点、虎峰村太平桥居民点、天池村灾后重建居民点、大塘村灾后重建居民点的附属设施建设工作。

4、小城镇建设工作

(1)完成城镇新、改、扩建房屋面积582865m2。

> (2)完成城镇竣工房屋面积379035m2，扩大建成区面积。

(3)新建城镇砼道路面积1900m2。

(4)建城镇排水管道长度800m。

5、农房建设及管理工作

(1)今年我科室共蒟\_隆⒏摹⒗ㄅ┓?58户，占用耕地7021 m2、非耕地 m2、原宅基地 m2，建筑面积。

(2)对街道\_\_年“”洪灾中恢复重建的部分房屋进行了验收，并积极地为灾民办理房屋蒟\_中叭啡ā?

(3)违章建9月19日至10月20日，由城建科牵头，联合街道国土、农办、经发科及县国土、规划等部门组成四个组，对全街道规划区内违法用地和违章建设进行全面清理，涉及全街道16个村，清理的对象主要是企业、养殖业、农家乐等违法用地和违章建筑，共计719户，其中养殖业455户、企业233户、其他占地31户，占地面积5937亩，建筑面积59万平方米，目前已将清理出的719户建章租地正在各村张榜公示中。

6、城管工作

(1)环境卫生管理：继续对场镇实行了一清扫、二保洁、三冲洗、四督查制度。且增加了奖惩制度，即：每月将清洁工工资暂扣50元作为奖惩经费，每发现一次清扫不干净扣50元。该制度执行以来，场镇清洁卫生状况已有明显改观。

(2)市政监察及行政执法：全体城管人员参加了重庆市政委组织的行政执法培训，规范纠正违规行为500余次，行政执法简易程序6次，罚款200元，坚持完善了《市政监察记录》，组织学习了新的《重庆市市容环境卫生管理条例》6次，工作人员已基本掌握城管法规，并且上班统一着装。

(3)农贸市场管理：继续实行逢场天提前一小时到岗，坚持以人为本，文明执法，维护场镇及市场秩序，规范经营行为，对上街卖土特产的群众进行解释规范，未进行过一次行政处罚。

(4)市政设施维护：维修

路灯20盏/次，线路50米;对狮子、\_\_下水管道堵塞进行了疏通;完成了绿化树修枝整形和喷药治虫工作，并投入10余万元对狮子、\_\_场镇路灯线路电表增容等进行更新改造。

(5)为了迎接第十八届鞋博会，城建科牵头组织相关部门对城乡结合部村(居)环境卫生实行联合综合整治，取得显著效果，并被组委会评为先进集体。

7、公路建设工作

二oo八年是贯彻\_“修好农村公路，服务新农村”，加快街道农村公路建设步伐实现\_\_全面发展的重要的一年。经过一年来的努力，交通建设项目进展顺利，公路管养明显进步，交通对于经济的助推作用得到了进一步发挥。

(1)公路建设方面

a、确定了今年的公路建设任务目标。\_\_年由街道实施改建的共有公里，其中\_\_年续建项目9公里。\_\_年新改建公里的农村公路建设，计划总投资约400万元;\_\_年由县交通局组织续建的上年乡道公路项目公里，这些道路的实施将为我街道构建小康农村新交通打下坚实基础。

b、截止11月上旬完成续建项目\_\_路(团堡至鹰咀)、\_\_路(新堰至\_\_)路基建设工程;由县交通局发包实施的\'\_\_路路面工程基本完工，\_\_路路面工程的混凝土垫层细目基本完成，即将进行路面浇筑，预算春节前能全面完成路面工程。两个公路项目均为双车道，路面宽7米。

c、截止11月上旬完成续建项目\_\_路(龙井至观音阁公路)和\_\_路(白鹤林至同心水库)建设工程的定项发包工作。\_\_路、\_\_路均按山岭重丘四级公路标准实施改建，建设里程共约公里。\_\_路为双车道，路面宽7米，因该路纳入西部新城规划区范围现已停止实施，并完成该路的结算工作。\_\_路为单车道，路宽4米，预算总投资约70余万元。现\_\_公路工程正在砌筑护坎，路基土石方工程已经完成70%，预计年底前将全面完工验收。

d、完成了农村主干道\_\_至河边公路建设工程的方案制定、工程勘测和招投标工作。经勘测该路段改建里程全长3715米。蒲河路按山岭重丘四级公路标准实施改建，改建为双车道，路面宽7米，改建中标投资额231万元。现该路改建工作已进场施工放线，目前正在施工建设中。

e、组织实施了位于\_\_路跨\_南河的\_\_桥改建的工程前期勘探、施工图设计。\_\_桥横跨\_南河，原桥为三跨石拱桥，原有桥面宽4米，在\_\_年“717”洪灾中受洪水冲刷桥体的部分侧墙发生外倾，现已是危桥;该桥设计改建为双跨混凝土梁桥，桥宽7米，现已完成对该桥的审图，目前正由县交通局统一组织工程预算。

f、协调实施了\_\_路、\_\_路、\_大旅游公路、\_\_路、\_\_路等5条农村 公路的电力通讯设施的搬迁工作。街道先后5次与县相关部门一道进行了现场察看，协调县政府先后召开了两次搬迁工作协调会，搬迁工作得到有效推进。

g：完成大塘王家院人行便道桥的设计预算、招标工作，目前正在施工之中。

8、公路管养工作

为有效推进农村公路的建设与管养工作，街道进一步规范了公路建设与管养工作，进一步健全了工作激励机制，公路交通工作得到了有力的推进。

切实抓好了全街道乡村公路的日常管养。各有乡村主干道的村都落实有1-2名专职养护人员实施本辖区的农村公路管理养护，确保了街道农村公路全年晴雨畅通。

9、交通安全管理方面

(1)加强领导，全力维护整治交通安全秩序。街道成立了由县交通局、县交警大队、派出所等部门相关人员及街道交通工作人员组成的交通安全联合检查组，定期不定期组织对街道主干农村公路的交通运输安全进行了专项检查。重点对五

大路、狮子明新公路、城观公路、\_\_龙马公路、\_\_路等5条农村主干道的摩的违章搭客、非营运机动三轮车规章载客、客运车辆超员及各类超载超限机动车辆进行专项检查。全年城建科牵头共组织联合大检查6次，共检查各类机动车284辆，共查处违章违规摩托车13辆，违章超员公交客车2辆，超员货车1辆，整治货运三轮车违章搭客3车次，均由县交警部门实施了处罚。全年按季度4次组织对全街道近90余公里的乡村主干公路的通行通畅及路面养护情况进行了检查。通过检查考评，农村公路养护得到加强，路面完好率有了较大提高，机动车违章违规现象有了明显减少，安全状况明显改善，确保了群众的出行安全。

(2)街道开展了农村主干公路管养考评，检查组还对主干农村公路的养护情况、桥梁安全情况进行了检查。对检查中发现的危桥\_\_桥设置了安全限载标牌，安砌了限重阻隔石礅;对公路养护差的农村公路，检查组责成街道管养分片人员落实相关村做好公路整修，及时修复公路病害，确保公路畅通。

过去的一年，南平市城乡规划局以党的十八届三中、四中全会精神为指导，以开展党的群众路线教育实践活动为契机，紧紧围绕市委、市政府和省住建厅的工作部署，健全规划编制体系，深化机制体制创新，对内抓制度规范，对外抓服务拓展，全面完成各项工作任务，业务工作和队伍建设取得双丰收。

**商圈规划建设工作总结11**

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。

20xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

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20xx年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，xx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xx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20xx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、退换货等方面争取的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销20xx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，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**商圈规划建设工作总结12**

商圈也称交易区域，是指以连锁门店所在地为中心，沿着一定的方向和距离扩展，吸引顾客的辐射范围。简言之，就是连锁门店吸引其顾客的地理区域，也是来店购买商品和服务的顾客所居住的地理范围。商圈可以分为成熟商圈和未成熟商圈，成熟商圈是指早已形成的比较固定的商业区域，一般不受个别门店开设的影响，未成熟商圈是指尚未成型的商圈，某一门店的进入会对其范围大小产生一定影响。连锁店商圈战略是从连锁发展全局出发而对商圈进行的总体规划和部署。商圈战略可以增强连锁店的吸引力和扩大顾客群，强化规模优势，促使超级市场经济效益的提高。

商圈调查对连锁店的作用

第一，商圈战略有助于超级市场连锁店网点建设。连锁店在经营管理上有一定程度的相似性，也存在一定的差异性，针对不同的经营环境规划出店铺活动的空间，使各分店既能保持与总店的相同性，又具有自身经营活动的灵活性，连锁店的开张既能吸引消费者，又能加剧该地区同行业的竞争。商圈战略有助于连锁店认清这种协同效应和竞争效应，扬长避短，发挥自己的优势。

第二，商圈战略有助于连锁店连锁组织形式的选择。从总体上看，超级市场连锁店商圈应具有总店、分店及分店之间和消费者之间的共性。但是，由于各分店所处的外部环境不同，内部条件又参差不齐，消费者活动空间相差甚远，从而使连锁店组织形式的抉择成为发展连锁的难题。商圈战略根据各分店所处的内外环境条件选择直营、特许或加盟形式，从而有效地解决这一难题，最大限度地扩大顾客群。

第三，商圈战略有助于连锁店增强吸引力。超级市场连锁店必须是经营者去适应消费者，企业的营销行为是去适应消费者的购买与消费行为。商圈战略就是要求企业及时了解消费者需求的变化，及时调整自己的经营活动，更好地适合消费者的需求，从而增强企业的吸引力。

总而言之，商圈战略是发展连锁店的一项基础性的工作，对于企业如何将目标市场由点扩展到网络，如何创造发挥规模优势，增强竞争力等，都具有重要的意义，对于连锁店的发展起到关键性的作用。

提前做好商圈调查有利于连锁店后期的发展，有利于发现不足及时改进。就是一家专业市场调查公司，在商圈调查方面有着丰富的经验，可以为您的调查提供很多指导。如果您需要了解关于其他方面的调查资讯也可以直接登入查看与咨询。

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