

招商周工作计划 招商部工作总结(通用6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

招商周工作计划篇一

亿元，新增纳税户数 1032户，税收

亿元。其中招商部共完成新增企业720 户，注册资本

亿元，税收

万元。

总结近一年的工作，我们取得了较好的招商引资成果：

1、观念转变到位，文化信息企业和总部经济的招商初见成效。

新年伊始我们就结合全区调结构促转型，加快推进“稳二进三”战略的定位，招商引资与转变发展方式相结合，紧紧咬住年初确定的目标任务，把引进文化信息企业和总部经济作为招商引资工作的重中之重。截止到目前为止共有 121 户文化信息类企业、6 户总部型企业入驻希望城。

2、服务到位，为优质企业发展拓展空间。

也要在服务企业上突出深度，实行全过程跟踪服务。此外我们还邀请了工区、税务等职能部门为企业进行业务知识讲座

和政策解读，为一些有上市意向的企业进行政策上及实际操作上的辅导，使企业少走了很多弯路。目前已有 12 家企业正在积极筹备中小企业上市工作。

3、办证速度到位，办证流程畅通

公司通过整合人员、落实岗位责任制来保证办证速度，同时成立了特殊项目领导小组，开辟绿色通道，特殊项目特别办理，加快了办照办证速度，提高了办事效率，为企业尽早出税提供了有利条件。

2011年的是坚实基础的一年，招商部按照公司总体1200户，招商部750户目标，重点围绕对外“走出去招商”和对内“精简优化量化流程”两个总体思路开展工作：

1、强化“走出去招商”：

强化新客站和徐家汇里两个服务点的“走出去招商”能力，为其配置相关

战略平台和潜在客户渠道，同时通过老同事传、帮、带具备招商潜质的年轻人等人力资源配置和与工作量、质相适应的财力资源配置，来系统化的实现市区两个服务点的走出去招商转型。挖掘人才，发掘潜能，加强招商人员的业务知识培训，目标建立一支高素质的专职招商员队伍。在总数量目标范围内进一步明确文化信息企业的指标，从而起到引导作用。

2、“三个维度”发展产业：

商网络的建设，使得产业融合转型，网络区域覆盖的竞争优势得以实现。积极探索以微博，搜索□sns等为代表的网络营销工作。使得线下网络与互联网络这2张网充分融合，提升广大中小企业潜在客户覆盖率和影响力。第三维度--聚焦行业大户：探索开展以产业行业为特征区分的大客户开发工作，

结合文化信息产业中的电子商务、媒体娱乐、信息服务等行业，以及联手招商中的先进制造等行业划分，使得招商和产业发展人员更具备专业性，产业导向和集聚发展更有现实的抓手。这样一来，从战略平台、小客网络、行业大客 等三个纬度实现产业转型和发展。

3、“信息化”精简内部流程：

利用信息系统的优化升级，将能自动化完成的工作尽量自动化，从而形成批量工作自动化，重难工作专人化的结合，逐步提升办证办税的平均速度和复杂能力。

我们有决心，有信心，有能力，在党委政府的领导下，在公司领导班子带领下，在招商部全体员工努力下，完成招商部既定目标，实现产业转型和发展。

招商周工作计划篇二

- 1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析
- 2、对芜湖县本地零售市场开展市场调查
- 3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位
- 4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为shoppingmall形式的购物中心业态。
- 5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置
- 6、根据项目业态定位及业种配置制定招商方案。

进入8月份，招商部根据公司市场部制定的招商框架条款，开展实质性工作，在市场部领导下开展目标客户市场调研工作。

并收集了商户对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次接触我公司招商工作的商户能更好的去了解大唐国际城，为以后招商工作打下良好的基础。

8月中旬，深入落实公司的招商团队筹建工作，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，对招商部员工现场进行了部署。

利用现有人力资源开展市场招商走访工作，除了完成市场部领导安排的日常性工作。招商部积极开展针对芜湖县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。目标区域为芜湖县周边地市宣城市、芜湖市、南陵县，重点展开了超市主力店和大百货方向的招商。

1、有意向与本项目合作单位为上海华联超市，通过与其拓展部联系沟通，得知其有在芜湖县拓展计划。

8月7日合肥上海华联超市拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，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。

2、我方意向客户为乐天玛特超市公司（韩国企业），通过与其拓展部联系沟通，邀请公司拓展经理在芜湖县拓展计划。并向乐天玛特公司中国总部领导提出了建议和入驻所需物业标准。

1、芜湖华亿国际购物中心有限责任公司隶属于安徽华亿集团，其旗下共经营华亿国际购物中心a□b座两大百货商场，总经营面积12.3万平方米，共经营1500多个品牌，8万余种商品。是目前安徽面积最大、品类最多、功能最全的现代化百货商厦。

芜湖华亿国际购物中心定位于中高档商场，以精品时尚为指引，服务社会主流群体，引领城市时尚潮流。商场a□b座分别

于2001年和2005年开业，位于芜湖市最繁华的中山路步行街的中段，背靠镜湖旖旎风光，地理位置十分优越，交通便捷。内部装饰新颖、典雅、气派非凡，是城市商业特别是中高档商业的旗帜楼和标志楼。

2008年，华亿集团在保持稳步增长的同时，正式启动了华亿国际北楼二期工程建设。新建工程建成之后增加了17000平方米经营面积，与华亿国际购物中心b座贯通一体。同时还针对改造后的华亿国际a座重新定位，a座定位主题百货店，b座定位主力百货店，形成互补，强化优势，引进商务会所、高档餐厅、五星影院、健身、美容馆等，形成多业态、多功能的一站式服务模式。20xx年初，根据芜湖市场和百货业态的未来发展需要，继续对传统百货业态进行更新和补充。

2、安徽雄风百货广场是浙江雄风集团投资并自主经营的第二家大型连锁百货商场，于2008年10月30日开业，总建筑面积40000多平方米，是皖东南最具规模的大型百货商场(南陵县雄风百货)。

以“规模化、功能化、品牌化”为经营定位，面向城乡大众、贴近百姓生活、引领时尚潮流，以先进的管理模式、流行时尚的商品和舒适的购物环境为广大消费者提供优质的服务。

8月中旬根据和以上的主力店沟通，并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。超市拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在1万平米以上，百货主力店拓展以百货加生活广场的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积2---5万平米，餐饮部分主力餐厅为当地连锁餐饮和国内知名餐饮连锁为主，美食广场是一个规划设计独具特色，装修别具风格，尽量营造一个舒适的环境。

汇聚天下精美小吃，经营品种上绝不是千篇一律，在每个地区力求做出本地的特色，根据周边环境和当地人的饮食习惯来选择经营品种，以此吸引消费者。

公司招商将百货主力店芜湖华亿百货列为接洽第一目标，雄风列为第二目标。超市主力店韩国乐天玛特为第一目标，上海华联为第二目标。（其它百货和名品见附件）按照市场部领导指示招商部大唐国际城招商目标明确对于招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询芜湖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：

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。

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2%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力参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。

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。

1、是项目建设工期未定，招商部对项目的现有工程进度情况不不了解，无法详细解答主力店给出的时间节点等问题。

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，特别是能够吸引入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、主力店招商困难重重，有的主力店需要登门拜访等形式递送招商手册和项目讲解让主力店商户全方位了解大唐国际城项目工作进展。

(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。

1、九月中旬完成招商项目业态定位

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店（餐饮）。

2、九月底完成项目招商基本原则制定

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上

同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。

第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。

第九基本原则：统一招商的“管理”要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

招商周工作计划篇三

结下年度工作计划自20xx年7月入职以来，我便成为了中汇城的一名招商顾问，并为拥有这样一份工作感到骄傲和自豪。

1. 配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对全市各大服装市场有了一个深刻的理解，并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信息，对调研行业市场有了一个很大的提高。
2. 在孙平经理以及孙殿成主管的带领下，完成了对市区内的五金建材市场及对齐市外县区的五金商户的调研工作，了解了齐市各县商户的购买力，对各县区的五金商户有了一个更

加直观的了解，调研期间学会了如何去更好的与商家沟通，学会了如何配合同事调研了解想要的信息，在老员工的帮助下，让自己在工作方面有了一个很大的提高，从跌跌撞撞的去与商家打交道，到自己能够单独的去与商家良好沟通，这次外县调研使自己进步很大，同时也掌握了随时处理各种状况的方法。

3. 在经过公司领导的培训过后，我被分配到招商四组，在公司刘总的带领下进行了新地块市场调研工作，收集了食品、服装等很多行业的一手信息，在调研市场期间，刘总给我们讲了很多的工作方法，以及对很多我们遇到的事情的分析，这使我们对调研工作又有了一个新的认识，同时也受到了很好的引导，让自己知道了做什么事都要有两手准备、多手准备，而不是莽撞的去办一件事情，做什么事情要对自己高标准，严要求，努力的去做好每一件小事情，通过领导的平时的讲述，使自己受益匪浅。

4. 五金建材一期交房工作马上进入尾声，最初公司领导对我们进行了交房培训，交房时每天晚上开会领导都会交待我们如何做好工作，如何处理随时的突发状况，这使我们在交房期间少走了很多弯路、错路，在这一个多月的交房工作里，我们经历了很大的考验，并且很好的完成了任务，五金建材一期的交房工作让我们对招商工作又有了一个新的认识与提高，同时对处理各种突发状况有了一定的心得，对一些房屋的参数与构造有了更加直观的认识，可以有效的帮助我们提高未来与商户沟通水平。

1. 在过去几个月的工作日子里，让我在很多方面有了一个很大的提高，同时也认识到了自己身上存在的不足，自己平时存在的与人沟通不好问题，正在逐步的改变，对如何在今后工作中去做好本职工作有了极大的信心，同时对于工作的理解协调方面也有了很大的进步，对未来如何去配合领导完成接下来的五金一期交房与招租工作有了更大的信心。

1. 努力加强业务方面的学习，争取赶上水平比较高的同事。
2. 丰富业余有关房产方面的知识，争取在接下来招商工作中发挥更多的专业特长。

在接下来的一年里我们除了要进行五金建材城一期的交房与招租外，还将对a23□a24地块进行调研工作，相信我们会在领导的带领下很好的去做好新地块开发及销售工作，同时我们也对配合未来五金建材城二期招商工作有了更加充实的准备。

希望公司能够给我们更多更大的发展空间去进行招商工作，去配合公司做好招商工作。

在接下来的回望过去，在公司领导的教育和培养下，我对如何成为一名招商顾问有了一定的认识，并且正在努力成长为一名合格的招商顾问；从最初对中汇城项目的懵懵懂懂简单认识到对总公司在全国在建已建项目布局深刻了解，这些工作中积累的很多经验都使我迅速成长，虽然我的缺点还很多，但是今后我将更加努力的去面对各种挑战，完成领导的工作任务，配合同事工作，为我们的部门成为一个更加团结的集体而努力，为今后招商工作的顺利进行而努力，为中汇城的美好未来而努力。

招商周工作计划篇四

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜；板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、

强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进1000万元以上在建项目2个，分别为投资1000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目(蔬菜加工、脱水蔬菜)；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上。

一、强化领导，健全组织，确保农业招商引资工作有序开展。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

(1)成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势和关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

(2)千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：(1)政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。(2)资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业

人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。(3)优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

我局__年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长汪正国为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了安宁市农业项目招商引资手册，局领导带队到山东、济南、青岛等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资

工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

一、已落地项目建设情况

我市先后与惠嘉公司签订了种猪繁殖和商品猪生产的投资意向协议，协议投资3600万元；签订了36万吨饲料加工厂建设项目，协议投资4000万元；生猪机械化屠宰及中西式调理肉制品精深加工项目，协议6000万元，与金江公司签订了5000吨牛羊羊肉加工项目，协议投资__万元；与__利之源养殖公司签订了8万吨饲料千万羽土杂鸡研发中心项目，协议投资2800万元；与安宁神田农业开发有限公司签订了安宁市观光农业科技示范园建设项目，协议投资327万元；与华港集团签订了万头种猪场建设项目，协议投资4000万元。以上7个投资项目总的协议投资22727万元。与__正大公司多次对接，协调相关部门深入到八街村委会石坝村召开现场办公会议，协调__正大公司的种猪场建设地点及项目建设方案等问题，在招商引资项目建设工作中做了大量工作。当前各项目具体落实情况为：

1、惠嘉托佩克良种猪繁育基地(小陡山)，该项目于__年5月开工建设，已于__年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、云南惠嘉饲料有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共1200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础建

设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，安宁神田农业开发有限公司已投资210万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植100亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划__年底可竣工投入使用。

4、__利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至__年才落实在草铺其林架梁山，用地面积25.67亩，该公司已于__年底打款120万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于__年元月13日取得该宗土地的挂牌登记号，__年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部门配合公司，多次协调均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、__正大有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在八街镇石坝村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

二、正在洽谈对接的项目情况

1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期1029亩土地租用流转协议，投资方

为__锦苑花卉产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚180平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资1.5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

3、食用菌研发生产

__碧洁玉商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

安宁市鑫腾生物有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

三、存在的问题

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目；

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的

投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

招商周工作计划篇五

“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率 90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。

招商 5 个月来电客户达 287 位，现场接待客户 118 位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。1 二、招商洽谈主要商家电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。

调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作□20xx 年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为 6727.59 平方米，共收 30%的定金 * 万元，剩余租金 * 万元，签订合同共为 21 份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。三、留庄门面项目积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与

广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。四、工作中存在的不足之处1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx年度工作计划及目标

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业2管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美精品酒店的管理和运营策划。

招商周工作计划篇六

20xx年，市招商局围绕市委、市政府工作部署和“转型升级、绿色崛起”战略核心，践行创新、专业、规范、高效的招商思路，调动一切积极因素，构建大招商网络格局，服务全市经济发展大局。现将20xx年招商引资工作情况及20xx年招商引资工作思路报告如下：

（一）主要任务指标完成情况

1、招商引资到位资金指标：元月至12月□xx市共引进项目210个（其中续建项目91个），招商引资到位资金330.84亿元，同比增长8%，占xx市下达我市全年目标任务225亿元的147%，占xx市年计划任务330亿元的100%。

2、省外到位资金指标：元至12月，省外到位资金280.3亿元，完成xx市下达我市省外资金目标任务140亿元的200%，占xx市省外资金年计划任务280亿元的100%。

3□xx市工业崛起“三个三”指标：元至12月，全市新签约工业项目45个，其中亿元以上工业项目17个，新开工工业项目38个，新投产工业项目38个，其中亿元以上项目15个。按进度完成xx市“工业崛起”每月三个项目签约、三个项目开工、三个项目投产的指标任务。

（二）招商工作呈现主要特点

20xx年，xx市新签约各类项目58个，其中工业项目45个，农业类项目2个，旅游类项目5个，城建类项目3个，商贸2个、物流类项目1个，5000万元以上项目42个，亿元以上项目21个。其中，开发区项目38个，乡镇项目8个，部门及其它项目12个。

从项目类别分布数据来看，工业类项目居多，以工业项目为主导的招商方向不变，但除xx电子玻璃□xx产业园项目外，其它项目规模和质量档次普遍不高；从客商主要来源地看，以浙江、深圳沿海居多，承接其它地区产业转移招商力度仍然不够；从国内招商态势看，产业链招商、市场化代理招商、小分队招商模式呈现快速发展趋势。

（三）重点招商项目推进情况

元至12月，共确定招商引资重点跟踪项目80个，亿元以上项目22个，其中工业类项目62个，旅游类项目6个，城建类项

目5个，农业类项目2个，商贸物流类项目5个。具有较强投资意向或已基本达成投资意向项目32个。下面就其中投资规模大的重点项目情况作简要汇报：

1□xx电子玻璃项目。项目由xx实业有限公司投资10亿元新建，用地380亩，已于7月份竣工投产，项目二期正在洽谈中。

2□xx装备产业园项目。项目总投资15亿元，占地面积650亩，分二期建设，目前一期基本建设完毕，已全面进入试生产阶段。项目全部投产后，可年产特种专用车辆1万台，实现产值40亿元。

3□xx光伏逆变器项目。该项目由xx电子科技有限公司投资建设，项目总投资1亿元，主要生产光伏发电逆变器组件，项目已于5月10日与我市签约，项目正在准备开工。

4□xx发动机零部件制造及新能源项目□xx电力有限公司计划投资2亿元，征地100亩建设空气发动机零部件项目，拟投资8亿元建设100兆瓦光伏发电新能源项目，已签约落户开发区，正在进行前期规划设计、地勘等准备工作。

5□xx健康管理有限公司健康产品制造基地和养老产业基地项目□xx健康管理有限公司历年来从事健康产品的生产与销售，主要产品为健康压力氧气舱。公司计划投资6亿元在原威盾消防产业园区所在地块建设健康产品制造基地，目前公司正在准备项目摘牌事宜。

6□xx新能源项目。项目由xx新能源自动化设备有限公司，项目投资5亿元，主要从事新能源电动汽车动力研发生产，双方已多次考察、洽谈，公司表示项目投资可行性已基本成熟，计划来xx考察后确定项目投资。

7□xx环保设备项目。项目由xx环保设备有限公司投资，项目

投资2亿元，主要从事装修、家居除尘设备研发生产，已前往公司考察、洽谈，具体合作进一步商定。

8□xx纳米材料项目。项目由xx能源科技有限公司投资，主要从事纳米材料及装备、小规模产业园建设。

9□xx明清古街系列旅游项目。项目由xx集团投资建设，已于7月份正式签约，目前项目已完成总体规划和修建性详细规划，项目一期预计于20xx年五一期间对外营业。

10□xx美丽乡村及电商物流园项目。该项目由xx集团计划投资15亿元，以电子商务产业园、“美丽乡村建设”开展合作。该项目已于11月份与我市签订战略投资服务协议，就xx美丽乡村建设提供策划、招商、运营等服务。

11、通用机场项目：该项目由xx资产经营公司□xx资产经营有限公司投资建设，总投资2亿元，主要开展低空旅游观光、公务飞行、城际包机、体验飞行、航拍航测、航空俱乐部、应急救援等业务，已于8月8日与我市签约，目前项目可研报告和项目审批正在进行中。

12□xx循环产业园项目：该园区已引进5万吨润滑油□xx环保新材料□xx竹业等项目3个，总投资额约5亿元。其中5万吨润滑油项目已开工建设，其它项目正在准备开工。

13□xx二期项目：公司已与我市签订二期项目意向协议，具体合作事宜双方正在洽谈。

14□xx高科净化产品项目：该项目已于8月11日与我市签订合作意向协议，总投资2亿元，主要从事智能新风净化产品研发生产，正在就项目具体合作事宜进行洽谈。

（四）主要工作措施

1、高位推动，多措并举开展招商。

一是坚持市领导带队招商。市主要领导坚持做到重要客商亲自会见，重要考察团亲自接待，重大问题亲自协调，重大项目亲自洽谈。今年以来，市主要领导、分管领导分别带队赴北京、深圳、广州、上海、杭州、福州、珠海、武汉等地，开展“点对点”招商活动，推进了xx二期□xx美丽乡村□xx文化传播等重大在谈项目进展；二是坚持驻点组团招商。今年以来，派驻小分队5个，选派招商人员12人。洽谈项目35个，已达成xx旅游公司□xx光伏逆变器等签约项目4个。出台了《驻点招商管理办法》、《驻点招商日常工作考核与财务管理规定》等相关制度，加强对驻点人员的培训、教育与管理；三是坚持借力招商。今年以来，共组织参加xx等重大招商活动4次。共签约新能源、新材料、电子信息、汽车零配件等各类项目15个，协议投资额97亿元。

2、创新方式，全面提升项目引进质量。

一是坚持在谈项目领衔洽谈机制。由招商安商工作委员会牵头，成员单位配合，对招商项目的洽谈、签约、跟踪服务进行全程介入、全程参与、全程服务，改变过去“单打独斗”的局面，确保了项目洽谈快、签约快、开工快；二是规范招商信息库和项目库建设。年初，在全市范围内收集各单位策划项目约80个，其中确定重点对外推介项目25个，并对项目库实行动态化管理，保证信息更新成为常态。三是坚持项目评审机制。对洽谈成熟的项目，成员单位申报，市招商局及时组织职能部门评审专家，及时拿出评审意见。最后提交市招商安商工作委员会领导小组和市长办公会、市委常委会议审定，提高项目引进的质量和实效性。四是坚持项目跟踪督办机制。对有重点投资意向的项目，按项目推进可行性20%以下，20-50%，50%以上三个等次确定跟踪方式，并按可能性大小确定每周、每月或每2月联系一次的方式，保持与项目方对接沟通，力促项目快签约、快实施、快建成。

3、明确方向，突出重点，以招商促进产业振兴、城市升级。

紧紧围绕市委、市政府战略目标，在现有产业转型升级、新兴产业培育、本地企业盘活等方面，加快项目引进，不断增强发展后劲。

一是突出工业项目招商，推进工业兴市。在招商引资过程中，突出工业主导地位，紧紧抓住工业发展这个“牛鼻子”，以园区为载体，以国家、省、市为政策导向，大力引进一批质量高、效益好的项目。全年引进xx等工业项目36个，其中亿元以上项目18个，协议总投资额95.28亿元。

二是开展特色文旅项目招商，推进文旅产业旺市。大力开展文化旅游项目招商，是推进我市打造华中地区休闲旅游度假基地的重要手段。20xx年，重点签约项目有投资20亿元的xx合作项目等。正在重点推进的项目有双寨沟生态农业科技发展有限公司投资的xx市尖峰山天然人文景观主题公园旅游景区项目等。

三是扎实开展农业项目招商，推进农业产业稳市。在推进农业产业招商中，结合我市发展绿色生态产业基地和百亿茶产业为目标，以市场需求为导向，面向重点区域和重点龙头企业开展招商。今年以来，先后引进xx集团、xx投资集团有限公司与xx有限公司的战略合作。

四是高效服务重点工程项目招商，推进城建靓市。20xx年，我市把推进城建ppp项目作为重点工程，在引进城建项目招商过程中，注重企业实力和口碑，协助住建、交通等部门与多家国内知名企业开展合作。先后完成了xx等项目战略合作协议、xx集团投资xx湿地公园战略合作项目等。同时与xx集团、xx信息咨询中心、xx集团等知名公司保持密切联系。

20xx年，虽然客观环境很难，但还是有些基础和机遇。xx大发

展的基础和环境还有优势，把握方向与节奏，实现“弯道超越”的可能性依然存在，我们将继续深入实施开放先导战略，坚持内外需协调，引进来和走出去并重，引资、引技、引智并举，全面提升招商引资工作水平。

（一）指导思想：以党的xx全会和市第xx次党代会精神为指导，全面贯彻“转型升级、绿色崛起”战略思想，践行创新、专业、规范、高效的招商思路，以时不我待、只争朝夕的干劲，调动一切积极因素，服务全市招商大局，为打造“实力、创新、绿色、开放、幸福”xx增强发展动力，为开创强而优中等城市建设贡献招商力量。

（二）工作目标：遵循招商引资项目必须符合国家产业政策、必须符合环保要求，必须结合我市产业实际的原则，既瞄准先进制造业的项目引进，也向现代服务业拓展；既致力于新兴产业的引入，也关注传统产业的升级，从工业、农业、旅游、城建、交通物流、商贸、金融、教育、文化体育、卫生健康等10个领域发力，力争20xx年新引进项目100以上，投资额10亿元以上的行业龙头企业2-3个，亿元以上项目15-20个。力争招商引资到位资金和省外到位资金同比增长12%以上。

（三）工作重点：

20xx年，结合我市第xx次党代会报告提出的目标，针对行业类别，确定产业招商主攻方向。

1、突出工业招商主导地位。主动对接“中国制造2025”、“互联网+”行动计划，抢抓湖北自贸区建设机遇，做好工业崛起“六大工程”中“招商引资工程”，推动我市工业迈向中高端；围绕加快传统工业转型升级招商，推动传统产业向绿色、高端、集约、高效发展。通过招商引资，鼓励有潜力的企业走战略合作、兼并重组，壮大实力，提高市场竞争力，着力xx等园区，重点解决历史遗留问题；围绕培育新兴产业招商，力争引进一批安全应急、电子信息、智能

制造、生物医药产业项目，打造具有核心竞争力的龙头企业和产业集群。

2、面向现代农业产业招商。以市场需求为导向，围绕构建现代农业全产业链，着力引进有机农产品种植、追溯、深加工、机械化、专业化的经营主体，引进1-2家现代农产品检验检测认证机构；引导特色乡镇、现有农产品企业，通过招商合作，与先进地区开展现代农业、新农村建设与乡村休闲旅游业融合发展，培育定制农业、创意农业等新业态。

3、重点推进旅游产业招商。以创建国家全域旅游示范区为契机，加强旅游项目招商，重点推进xx旅游基地等旅游示范区建设，打造旅游新业态，提升我市旅游产业发展水平，力争引进一批品牌旅游项目。

4、协调推进城建工程招商。为推进我市城市绿色发展，落实城市发展“五个统筹”要求，全力协助职能部门开展城建工程项目招商，着力推动智慧城市、海绵城市、综合管廊、城市景观等项目建设。力争引进一批重大城建项目。

5、推进重点交通项目招商。以构建开放大通道、加快我市各地区互连互通为目标，通过市场化招商□ppp项目运作等手段，引进有实力的企业，助推我市城市外环、国省道改扩建、陆水湖环湖公路、南环大桥、陆水河道整治、通用机场等一批重点项目建设。

6、提高商贸品质项目招商。为完善我市商贸流通网络布局，构建“一主四副多点”的城市商业发展格局，在我市城市商业网点规划的基础上，充分挖掘市场潜力，力争引进一批档次高、品牌影响力强的商贸项目，完善市场服务功能。

7、提升金融服务水平招商。为提升金融服务水平，拓宽我市企业融资渠道，重点引进1-2家资金实力强、管理水平先进的金融企业或机构，助力我市企业培育和上市进程。

8、促进民办教育质量招商。为进一步推动我市教育均衡发展，提高教育发展水平，积极调动社会资本参与办学，招商局将全力协助教育部门做好民办学校招商评审工作，力争引进资金实力雄厚、管理能力强、办学水平高的民办学校。

9、加快文体事业发展招商。为加快推动我市文体事业繁荣发展，以重大文体项目建设为突破口，力争引进一批以三国文化、茶文化等为主题的特色品牌项目，以市场招商推动市综合性体育中心建设。

10、面向卫生养老领域招商。为配合我市医药卫生体制改革，大力推进医养结合，加快我市多层次养老服务体系建设和，力争引进一批投资卫生养老领域的项目，提高我市医疗养老服务保障水平。

（四）工作措施

1、完善招商工作机制建设。一是成立部门招商联动机制。针对产业招商主攻方向，充分调动部门参与招商，成立以产业招商方向为主的10个招商工作组，每个方向明确一个牵头部门组织招商，具体负责项目跟踪、考察、洽谈、评审等工作，市招商局参与做好服务保障和督办指导。二是调整驻点招商工作机制。驻点招商启动一年来，取得了一些成绩，但从实际运转来看，仍有一些障碍，需要进一步完善。20xx年，依托各地商会，选派干部到商会兼任副职，或与商会沟通成立招商部，安排干部以商会招商部名义开展招商工作，同时为商会提供日常服务。以商会为纽带，促进企业—商会—政府的良性互动。三是建立招商服务保障机制。招商部门在现有工作基础上，进一步细化分解招商工作责任，与联系职能部门工作相结合，每个分局按各自联系项目性质与相关职能部门（或招商工作组）开展工作对接，协同职能部门开展招商考察、洽谈、接待服务，为职能部门开展招商提供服务保障，免除后顾之忧。四是强化招商督办考核机制。最大限度调动有利于招商工作推进的积极因素，把招商引资工程作为部门工作

的一项重要考核指标，招商引资工作成效与招商经费挂钩。成立由市委分管常委为组长、分管副市长为副组长的“招商引资工程”领导小组，建立招商定期会商机制，经常性召开部门间联席会、项目督办会，广泛收集各部门招商信息，建立大招商情报信息网，形成流畅的内部招商工作体系。

2、创新招商方式方法。延伸招商触角，拓宽招商领域，探索“互联网+”招商，与专业机构合作招商，发挥落户企业作用以商招商，用好xx人脉资源招商，组织好重大招商引资活动；研究国家经济政策走向，用好用足用活国家、省、市出台的一系列鼓励性政策，做好项目对接，协助相关部门加快实施一批示范性ppp项目，不断扩大有效投资。

3、实施精准招商。一是针对我市重点产业开展精准对接，把“产业链招商”和“精准招商”有机融合，精心包装项目，增强项目投资吸引力，实施“延链补链”招商，抓住产业链中缺失和关键环节招项目，达到引进一个项目、带动一个产业的目的，在茶业深加工、应急救援、现代物流和休闲旅游“四个基地”重大项目上取得新突破；二是围绕珠三角、长三角、环渤海等热点地区精准对接产业转移，招商区域选定“精”、重大产业项目确定“精”、招商信息摸排“准”、招商时机把握“准”，切实增强招商工作的针对性和时效性；三是紧盯大企业、大集团和上市公司发展动态，主动联系做好精准对接；四是精心组织招商推介活动，全年组织到热点地区开展招商推介活动 次。

4、加强招商服务职能建设。一是精心服务项目落地，一个项目一个专班，力促在谈项目早签约、签约项目早落地、落地项目早投产；二是培养招商队伍素质。强化招商人员的专业化、精准化、高效化、服务意识，不断通过学习、培训等方式，提升服务水平，构建“亲”“清”政商关系，打造懂业务、效率高、服务优的招商队伍。