

2023年招商项目总结报告 经理工作总结 (通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招商项目总结报告 经理工作总结篇一

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xx□运营总监xx□财务总监xx□由于我们团队仅有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监xx共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监xx来完成。

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、活力创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、欢乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务经过不断营销创新、进取进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

经过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作本事；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不一样的同仁们创造不一样的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自我，锻炼自我。

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效□xx

传媒与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最终，传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时□xx传媒正与xx酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立一年了，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

招商项目总结报告 经理工作总结篇二

1、各区、各开发区对外招商签约项目29个，总投资亿元。截止10月底, 动工的17个，占项目总数的；进入规划报建阶段，预计在年底前可动工的2个，占项目总数，17项目已投入建设资金共计亿元，占29个项目总投资的。完成征地，且部分建设资到位，尚未开工的项目7个，占项目总数的；未有实质进展的项目3个，占项目总数的。

2、第二届泛珠三角经贸洽谈会签约项目10个，总投资

亿元人民币。截止10月底，此批完成项目立项、征地的有6家，占项目总数的60%，其中进入规划报建的3家，占项目总数的30%。6个项目共投入前期资金亿元，占项目总投资的。未有进展或进展不大的项目4个，占项目总数的40%。

3、8月26**工业日动员大会签约的狮子岭飞地工业

园区的18个项目、**药谷二期入园的12个项目、汽车工业14个配套厂项目，分别投资亿元、亿元和22亿元人民币，预计这44个项目建成投入生产经营，可实现产值250亿元，利税23亿元，提供就业岗位2000多个。由于狮子岭飞地工业园区、药谷二期和海汽工业园14个配套厂项目用地，尽管完成了总

体规划，而环境评估、完善土地手续、园区市政基础设施建设等工作尚未开工，项目无法进入，造成以上项目没有实质性进展。

4、组织参加海南省（上海）推介会，组织20多家大型企业参加在上海举行的推介会，并在会上有4个项目签约，投资总额亿元人民币和1亿美金。

5、组织5家高新技术企业参加在深圳举行的“高交会”的项目对接，成交2个项目，投资总额亿元人民币。

6、精心组织了第二届泛珠三角省会城市市长论坛，较好地宣传推介了**的资源优势、产业优势和人居优势。并组织市政府代表到福州、厦门两市考察活动，各项活动获得了市领导的充分肯定。

7、组织企业参加福州海峡两岸经贸洽谈会，主要是在农业、旅游方面开展与台湾的合作，并就“水果交易市潮方面达成合作意向。

8、组织我市企业参加11月12日在三亚举行的“海南重点产业推介会”，重点推介**药谷和医药产业。

9、组织我市20多家企业参加3月、5月在**举行的“粤琼经贸恳谈会”，并推出一批招商项目与广东的企业代表团进行项目对接洽谈，初步达成一些合作意向，但需进一步加强跟踪。

（二）加强对我市04年在各类招商活动上签约项目的调查落实和跟踪协调工作，按项目属地和谁签约谁负责的原则对项目的跟踪落实工作进行分工。截止9月底，50个签约项目（不含无疫区农业招商会签约项目，因为这批签约项目比较虚，基本不落实）中，已建成或基本完工的项目15个，占项目总数的30%；在建项目16个，占项目总数32%；；尚未动工，但

正在进行项目前期工作并已投入一定资金的9个，占项目总数的18%；未有实质性进展的4个，占签约项目的8%；已经终止协议6个，占签约项目的20%。已累计完成投资亿元，约占50个项目投资总额的。

（三）为扩大我市投资环境和城市形象的对外宣传力度，我局组织力量收集相关资料，对投资指南进行修订，完成了2022年《**投资指南》的编写、印刷工作，汇编一本高水平、高标准的投资指南。

（四）3月和5月分别组织我市相关部门和企业参加“粤琼经贸洽谈会”，

二、2022年招商主要工作安排

（一）完成招商项目库的软件编程、项目数据整编工作，建立完善“**市招商项目库”，完成软件编程，并进一步对全市的招商项目、在建项目和经营项目进行调查，建立完善招商项目库。

（二）继续做好“上海推介会”筹备的前期工作，包括中介机构的商洽、活动方案的制作、报批等工作。与上海华臣企业商洽上海推介会的总体方案和具体操作方案等细节，完善文字后报市政府批准；确定上海推介会的上海中介机构协办单位，从已候选的中介机构中筛选一至二家机构作为协办机构；以市政府名义向全市各有关单位发通知，征集赴上海招商的项目，完成项目的策划、包装、收集、汇总工作；推进正在洽谈、筹备的大合作项目，做好签约项目的准备工作。

（三）围绕**药谷、汽车产业园、水产品出口加工区等特色园区的建设，组织相关专家和企业共同研究策划一批具有较强针对性和投资前景的产业招商项目，扩大招商成效。

（四）结合“十一五”规划，组织有关专家研究制定我市的

招商引资工作规划，有效整合我市开发区、各区和相关优势企业的招商资源，形成对外开展招商工作的合力。

（五）集中力量对公共服务设施（如供水、污水、垃圾处理等城市公共服务设施）项目进行招商策划，推出对外招商，试行实施项目融资，积极引进外资参与建设经营，盘活城市资产存量，提高城市资本经营效率。

（六）实施大项目推进战略，研究制定鼓励跨国公司投资的具体措施，大力引进关联度大、牵引力强的战略性投资，努力引进大项目和世界500强和国内500强企业，筛选3到5家这类公司由市领导分别带队上门走访招商和小分队境外招商，增强了招商活动的针对性和有效性。

（七）大力推进品牌招商，通过登门拜访、委托中介、以商招商等方法，引进一批国内外的知名品牌，提高**城市品味，力争沃尔玛、家乐福、必胜客、辛巴克、嘉年华、麦当劳（第二家分店）和肯德基（增开2家分店）。

招商项目总结报告 经理工作总结篇三

一、20xx年招商工作情况

1、认真努力学习，提高业务工作技能

作为一名招商引税工作人员，必须具有扎实的业务工作技能。我参加经济开发中心项目洽谈部工作以来，始终把学习业务知识，提高工作技能，作为第一项重要工作，切实抓紧抓好，取得实际成效。一是掌握开发区基本情况。通过自己的认真学习和虚心向领导、同事们请教，基本掌握了县、开发区、经济开发中心及区内企业、存量土地以及配套基础设施等基本情况，为自己开展招商引税工作打下坚实的基础。二是掌握招商引税政策。认真学习开发区的各项优惠政策，包括各项税收政策的返还比例、对信息产业的支持政策、入区标准、

土地使用税等的收费标准，使自己在招商引税工作中能够正确回答客商的提问和咨询。三是掌握项目分析能力。学习在招商过程中整合各项资源优势、入区项目各项指标的可行性分析，提高自己分析问题以及项目鉴别的能力，能够根据不同客商的需求，为其提供合适的项目。四是掌握项目管理流程。学习项目管理的流程以及ppt的制作细节，掌握实体落地企业以及注册型企业的管理方式，使自己能够熟练填写接待记录表，了解项目进展的情况，为客商提供各类服务。五是掌握谈判技巧。学习商务礼仪、商务谈判技巧、土地定价及招商工作中需要注意的相关问题，使自己与客商洽谈中，提高谈判技巧，增强招商引税工作效率与质量。

2、刻苦勤勉工作，努力完成招商任务

我深刻认识到，作为一名招商引税工作人员，不刻苦勤勉工作，是不可能完成招商引税工作任务的。为此，我始终勉励自己要刻苦勤勉工作，努力完成项目洽谈部布置给我的招商引税工作任务。一是加强精细化管理。在项目洽谈部领导的正确指引下，我认真细致地整理了“项目培训材料”、“现有土地资源”、“政策文件”以及实体企业与注册型企业的管理等文件，为自己做好招商引税工作奠定坚实基础。二是建立招商渠道。除采用传统的以企招商、以商招商、亲缘招商等方式外，我积极利用信息化渠道开展招商。

3、加强作风建设，提高招商工作效能

招商引税工作是一项很复杂、很琐碎的工作，常常会遇到突如其来、意想不到的事情；招商工作开展的好坏与招商业务量的多少，直接影响公司其他部门的整体工作质量和效率。为了做好招商引税工作，我要求自己在思想上、工作上与项目洽谈部保持一致，培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从项目洽谈部的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项招商引税工作任务；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真

对待每一项工作，坚持把招商引税工作做完做好。

二、2017年工作计划

1、加强学习，继续提高招商业务工作技能

2017年，我要加强学习，提高自己的商务礼仪、商务谈判等业务能力，把自己打造成为一个知识面宽、人际关系广、口才表达能力强、辩证实力雄厚的全能型人才，努力为开发区的招商引税工作作出更大的贡献。

2、真诚服务，打造开发区良好的投资创业环境

我要大力弘扬和提倡优良作风，以艰苦奋斗、廉洁奉公为主题，不断改进自己的思想作风、学习作风和工作作风，树立服务意识，本着为开发区增加税收的原则为企业提供注册前、注册中、注册后的一条龙服务，凡是自己能够做到的，都为企业做好，打造开发区良好的投资创业环境，吸引更多客商落户我们开发区。

3、刻苦工作，切实做好招商引税工作

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了招商引税工作的一定成绩，但是与项目洽谈部的要求相比，还是需要继续努力和提高。2017年，我要继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把招商引税工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为开发区的健康持续发展，做出我应有的贡献。

招商项目总结报告 经理工作总结篇四

按照《县蚕业产业化发展领导小组办公室关于报送20xx年蚕业产业发展工作有关资料的通知》文件要求，现将有关工作

情况报告如下。

为加强我局开展蚕业产业化发展工作，我局成立经商信局蚕业产业化发展及联系镇蚕业生产工作领导小组，由局长任组长，副局长任副组长，局商务流通股具体该项工作。20xx年我局继续联系镇的村蚕业产业化发展。

20xx年县委、县政府确定我局联系镇村三个村。20xx年村蚕桑发展面积55亩，村蚕桑发展面积亩，村蚕桑发展面积55亩。三个村全面完成“三冬生产”计划，室外村、村、村计划分别完成20间、10间、15间；桑园综合开发实际完成900斤、300斤、1300斤。

招商项目总结报告 经理工作总结篇五

实际上，年终总结不仅只是一项工作任务，它至少有三个方面的功能：

1、及时总结功过得失，指导自己未来工作方向。“销售是一碗青春饭！”，营销人，给予自己表现的时间并不长，进入业界，一不小心就成了三十好几。如不善于及时总结，随时调整自己，很可能变成“老”业务员。大区经理也一样，如果年年都是老三样，没有自我学习成长，很快也会被“长江后浪推前浪”给推掉。

2、实现实践到理论的飞跃。营销科班出身，总结一年的实践与自己所学理论相对照，思考新的营销方法或总结新理论；如果是半路出家，年终总结可以帮助自己将工作实践上升到理论的高度，一是指导自己，二是可以教育自己所带的销售团队。

样本：

a品牌xxxx年华南大区工作总结华南市场（广东、广西、福建）

在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发了被一度放弃的海南市场。完成了销售任务，回款同期增长26.68%，现就一年来的工作总结如下（年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。在本年度总结部分主要是要回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况作重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点，写工作亮点，不是单纯的表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标，完成销售目标的依据是什么？另外，把未来一年的主要几项工作计划写出来，要定位好自己的位置，不要写成省办经理总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法。也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。）

销售回顾

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、亮莊、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额□xxxx年和xxxx年都处于销售下滑态势。今年能止跌，并实现23.48%的增长，主要居于两个方面的原因：一是收回了沃尔玛的经营权。沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。由于经销经营资金有限，沃尔玛新店逐渐增加，经销商从前年底开始就经常不能满足沃尔玛订单需求；同时，经销商对利润要求高，对店方基本上没有销售支持，造成沃尔玛对我们品牌不够重视，给予的陈列或堆码支持都较少。这些原因直接影响到了销售的增长，去年底开始与经销商协商，于今年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大了对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售920万元。

另一方面，重新开发了海南市场。海南市场前年因为经销商原因被公司放弃，今年6月份寻找了新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售372万元。（分析增长的主要原因，销售是有来源的，没有平白无故的增长或下滑。你的

区域增长了，公司管理层首先投来的不一定是肯定的目光，也许是质疑：是不是窜货了？是下面省办经理自己表现好吧，大区经理对增长有没起到决定作用？管理层所站的角度不一样，思考问题的方式也有差异，不能主观的认为管理层什么都知道，很多误会常常因为不沟通而发生。增长了，是因为什么？下滑了，是什么原因？客观的写出来，既可以减少误会，更可以体现自己一直在市场一线，市场的发展是和自己的规划与运作分不开的，作为大区经理，自己并不是“甩手掌柜”。当然，销售下滑，自己也首当其冲的承担责任。）

经营分析

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%。由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，在14.5%左右徘徊，占了销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为了降低销售费用，提高经营利润，华南主要做了两个方面的调整：一是优化人员。省办经理带头兼省办所在区域经理、区域经理兼部分卖场管理工作，整个华南市场直接减少销售代表15名；核定每个省办含仓管、文员、出纳内勤人数为3名，不能随意增加。另一方面，改变了卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上了货，销售达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均产出极不合理。今年作了调整，撤掉了单店产出在4500元以下的驻店促销人员。同时加大家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁（已被联华兼并）等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从xxxx年9.5万/人提高至12.4万/人，直接降低了销售费用。（在一年销售工作中，一些事件或决策直接影响到了经营结果。分析经营状况，重点在于分析这些对经营结果产生重大影响的销售事件或决策。一个方面是展现自己的经营能力，体现整个销售团队的工作业绩；另一方面，是为

管理层提供一些新的工作方法和工作思路，有利于将优秀的工作方法在全国推广，以提升整个公司的销售业绩，而不是自己“偷着乐”。)

存在问题

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面。销售队伍不稳定，由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过剩。一些中小品牌为了吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场8名资深区域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到了广东市场工作。

销售渠道不够下沉，以目前重点投入大型卖场，保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品。这主要由于产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去销售我们产品的积极性。而我们把精力和销售支持集中于一二级市场大型零售卖场，对三四级县级分销商无投入和支持，很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。（客观汇报市场上所存在的问题，不是叫苦。而是分析问题所在，以便自己找到解决问题的办法，把今年的问题变成明年市场工作的机会。让公司管理层真实的了解这些问题，也为下一步你自己争取销售政策支持打下基础。不要担心谈问题，销售的过程本来就是解决问题的过程，如果有完美的市场，就没有营销人存在的理由。大部分公司管理层都明白这个道理。)

经验总结

今年最值得一提的销售成果，是准确的把握到了护发类产品销售的上升趋势，加大了护发类产品的推广力度，使得护发类产品销售直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛、家乐福、百佳、柳州佳用连锁的销售排名，从5月到11月一直保持护发类第一，销售瓶数比蜂花护发素还多。

对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做了如下几个方面的工作：

2、大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来终端购买。

3、重点促销。每月，家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁这类重点卖场都安排了至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升了销售。

4、培训。对促销员分4期进行了护发知识和护发素销售知识培训，强化了促销员的专业能力，为向消费者推荐护发产品提供了理论基础。（亮点，工作的亮点。在读你的总结之前，可能已经读了其它大区经理的总结，或是读完你的还要读别人的，中间也许还有文员进来签字打权；如果是集体开会作汇报，走神的更多。如何让管理层不仅记住你的销售增长了，还能记住你为了实现销售的增长，想了不少办法，做了大量的工作，工作亮点的汇报就显得尤其重要。销售做到今天，奇招可能不会太多，但是通过大量的信息收集对市场作出准确的判断，改变陈旧的销售办法以实现销售的突破，这样例子是很多的。重点在于你是否做了？做了是否总结汇报？或者是你管辖的某个区域做了，你是否及时的总结提升并在各个区域推广？工作亮点的汇报并不是单纯的表功，更是与公司管理层的互动沟通，让公司管理层看到你在用心工作，努力进取，而不是“坐吃山空”。）

销售计划

公司要求xxxx年华南市场比xxxx年销售增长15%，依据目前华南市场的销售队伍情况和市场现状，华南市场自行设定销售增长目标为25%。

工作方向

1、稳定销售队伍。今年底与和公司人事部作了沟通，为了规范用工，也为了留住优秀销售人员，华南市场所有销售人员和促销督导将纳入公司购买社会保险人员中，为其缴纳三金；跨省调入华南市场的人员，一年享受4次探亲假，每次连在途9天（含春节），报销来回差旅费用；对广东市场，考虑到消费水平较高，所有人员底薪增加20%；提供培训机会，每个季度选择两名优秀区域经理到中山大学参加营销管理短训班，提升区域经理整体素质的同时增加其对公司的归属感。

2、销售渠道下沉，重点支持三四级县级市场。各省设定一定的销售量，一年内平均月销售量达至设定的标准，给予销售费用和人员支持。销售量较大的三四级县级市场或工业区外来工聚居地，可以将分销商直接转为公司经销商，给予针对经销商的政策支持。如广西平均月销售量达到3万的县级市场可以投入2名促销员和促销品；广东小榄镇直接将分销商转为公司经销商。（总结的第一部分提到了影响xxxx年销售实现更大增长的两个问题：一是销售队伍稳定；二是销售渠道没能下沉至三四级县级市场。自己摆出的问题，要自己去提出解决方案，这样才能明确的向管理层传达自己有管理好一方市场的能力和信心。也是进一步诠释明年的销售来源，让公司管理层更加相信你所提出的销售增长目标。）

3、为ka卖场设计专供产品。华南ka卖场的销售量占到整体销售量的45%，份额较大。今年下半年，以产品不同促销装组合方式专供沃尔玛、家乐福和百佳，销售效果较好。实践证明，在ka卖场以不同于其它销售渠道的产品组合方式出现对销售

有利，一是由于以促销装形式售卖，又不提高零售价，可以直接增加销量；另一方面，由于ka销售的产品和其它销售渠道销售产品有一定区隔，可以在一定程度上维护价格体系，保护其它销售渠道和经销商利润。

xxxx年将和公司市场部和ka管理部沟通，继续为ka卖场设计特殊促销装，针对沃尔玛这样不要条码费用的卖场，为其定制不在其它渠道销售的专供产品。通过促销装的区隔迅速提升销售量，通过一定的产品区隔保护其它销售渠道利润。

（让实现销售的强势渠道越来越强，一方面展现自己能看到市场变化趋势；另一方面体现自己的全局观，把区域的成功经验提交给公司分享。可以为ka提供专供产品？为什么不能为其它渠道提供专供产品？这是刺激管理层思考新的发展策略的g点，以这样的沟通方式展现自己，更能得到公司管理层的认可。同时，总结这种通过自己工作体会得出的认知，是从实践到理论的飞跃，对自己是一次了不起的提高和自我培训。）

本人将以身作责，兼任广东省办经理，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。（让公司管理层看到了你的工作能力，看到了你所带销售团队的业绩，更要让公司管理层明确了解你会继续在公司服务，通过自己的业绩获得认可的进取思想。）