

招商工作计划(大全5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招商工作计划篇一

为完善招商引资工作机制，落实好单位二季度招商引资工作任务，创造优质高效的服务环境，落实强化好“三项制度”和“一个保障”，特制定二季度工作目标。

坚持领导带头，拓展信息搜集渠道。首先从思想上高度重视招商引资工作，实行单位领导亲自部署，全员联动，狠抓落实，实行一周一汇报，一月一调度，一季度一考评的方法，确保招商引资工作有专人抓、专人管，确保单位二季度招商引资项目引荐信息不少于3条。其次继续坚持走出去，引进来的理念，大力依托大型项目建设，摸清项目需求，拓展招商引资信息引荐渠道有针对性的做好招商引资信息资源的整合和上报。

扎实开展招商引资抓签约、促开工“百日攻坚”活动，紧紧围绕盐化项目区和现代观光农业，积极开展对外招商引资推介活动和联谊活动，及时收集有效项目信息，确保搜集提供万元以上有价值项目信息3条以上，完成1个以上项目签订投资协议并正式开工建设。

继续通过外出学习、联谊、洽谈突出宣传我县的招商引资政策，进一步优化招商引资服务环境，对有意向合作的投资者实行无偿咨询服务，对引进项目做到服务零距离，规范零投诉。使客商进得来，留得住。

加强会议汇报制度，强化项目投资信息搜索后的跟踪联络，及时分析跟踪进展，建立项目跟踪管理台账，收集整理后及时上报，积极争取实现1个万以上项目落户。

县气象局

二0xx年五月七日

招商工作计划篇二

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因

此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

（三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594、37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

（四）、本年度招商业绩的分析：

1、目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2、本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3、一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学

习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

- 1、按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
- 2、做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；
- 3、开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。
- 4、做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

招商工作计划篇三

为加强招商引资工作，增强经济发展后劲，促进我县经济社会发展，根据市委、市政府的统一部署，结合县委、县政府五项重点工作和十五项行动计划的目标要求，特制定本方案。

一、招商引资目标任务

完成市委、市政府下达我县的170亿元招商引资任务，与去年同口径相比增长51%。要求引进签约单个项目总投资须到达20__万元以上，上半年完成目标任务的60%。

二、重大招商活动安排

今年全县招商引资工作要围绕“招大商、选好商”，突出重点产业招商、园区招商和产业链延伸配套招商。

1、光电、机械制造、建材、精细化工产业(含县工业园区)

目标任务：合同项目总投资45亿元

分管领导：___副县长

牵头责任单位：县外经局、工业园区管委会

2、生物产业

目标任务：合同项目总投资30亿元

分管领导：__副县长

牵头责任单位：县发改局

3、竹木深加工产业

目标任务：合同项目总投资20亿元

分管领导：___副县长

牵头责任单位：县林业局

4、食品和现代农业(严禁引进规模养猪、牛等企业)

目标任务：合同项目总投资25亿元

分管领导：__副县长

牵头职责单位：县委农办、县农业局

5、文化产业

目标任务：合同项目总投资10亿元

分管领导：___副县长(_副县长配合)

牵头职责单位：县文体新局

6、旅游与商贸物流产业

目标任务：合同项目总投资40亿元[由整理]分管领导：_副县长

牵头职责单位：县经贸局、旅游局

(二)把握节点，主动融入，用心参与省、市经贸协作平台招商活动

1、组织参加第xx届国际投资洽谈会。职责单位：县外经局。(5月13日)

2、组织参加第十二届海峡项目成果交易会，职责单位：县发改局。(6月18日)

3、组织参加第十八届中国国际投资贸易洽谈会，职责单位：县外经局。(9月8日)

4、组织参加第八届海峡两岸茶业博览会。职责单位：县委农办、农业局。(11月16日)

5、用心参与省市发改、经贸、国资委、外经贸、农办、侨办、台办等部门组织的对外招商推介活动。职责单位：县外经局。

三、主要工作措施

(一)强化对招商引资工作的领导。建立健全县招商引资工作领导小组，由县长担任组长，各副县长担任副组长，县直有关单位主要负责人作为成员。领导小组下设办公室，由分管副县长兼任办公室主任。透过定期召开招商引资联席会议，及时解决招商引资工作中的重点、难点问题。各成员单位各负其责，协同配合，构成全县招商引资工作的良好氛围。

(二)进一步完善招商引资工作机制。一是对全县招商引资实行目标管理和定期考评考核，提高招商引资的针对性和实效性。由县招商局对招商引资签约合同项目按照规范要求统一汇总和发布。招商引资工作进展状况实行一季一通报，与年终目标考评、全县创业竞赛考评相衔接。二是强化招商项目跟踪服务机制，按照“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则，建立健全签约项目跟踪落实职责制，对重大项目个性是投资额5亿元以上项目，按照我县《工业园区招商项目管理和办法》，采取“一企一策”方式对企业土地供应、政府扶持等需求进行专题研究，给予更大优惠。三是全力促进合同项目落地与开工达产达效。对签约合同项目要确保及时报批注册，按时开工建设，切实提高签约项目履约率、到资率、开工率，力争开工率到达70%以上。

(三)扎实改善和创新招商方式。围绕创新招商方式，提升招商实效，重点做好“四个结合”招商：一是“走出去”与“请进来”相结合，大力实施“回归工程”；二是综合性或专场推介活动与小分队招商相结合；三是专业招商与以商招商相结合；四是项目招商与专业园区招商、产业链招商相结合。

各产业招商牵头职责单位除参加省、市相关大型平台招商外，应用心组织外出开展专项招商活动，要求每月不少于一次。招商活动要突出对大项目、大企业的招商，专场招商活动要突出重点，注重精简和实效。同时，用心探索“飞地”招商模式，有效整合利用各地的招商资源、渠道和信息。

(四)努力提升招商规模和质量。一是加大工作力度，精心做好招商前期工作，突出重点产业和配套产业链，精心策划生成一批贴合产业政策和规划，技术含量高、市场前景好、产业链条长、带动作用强的招商项目，有针对性地开展推介活动。二是充分发挥县工商联、行业协会、异地__商会、海外社团组织等中介机构作用，加强与重点客商的联系和沟通，了解投资意向，及时收集重点产业相关信息，不断完善和更新客商与项目信息库。三是对接一批有实力的企业和战略投资者，用心联络央企、省企、国内百强、民企百强和世界1000强跨国企业以及中国台湾百大企业到我县考察，持续开展“大招商、招大商”活动，努力引进一批投资额5亿元以上的大项目、好项目，四是鼓励现有企业增资扩产，加大投资力度，尤其是在建设产业配套体系、延长产业链和发展深加工等方面进行合资合作，逐步做到由引进项目向引进产业发展。

(五)狠抓招商引资考核督查机制落实。对县工业园区和县直有关部门的招商引资状况实行每季度考评通报(考评办法另行制定细则)，“5、13”、“9、8”两个时间节点进行综合性考评通报，年终进行总评。

招商工作计划篇四

20xx年，在市委、市政府的高度重视和正确领导下，我局将以建设全国生态文明示范城市为引领，坚持“总基调”、“主题主线”和“主基调主战略”，坚持创新驱动、聚集转型升级，按照“紧扣一个目标、守住两条底线、强化三种意识、狠抓四个关键”的要求，强力推进对外开放工作，确保全市招商引资暨会展业发展良好态势，为全市经济社会发展更增活力和动力。

20xx年全市招商引资和会展业发展的目标是：确保内资实际到位资金增长30%以上；产业类招商引资项目占比40%以上；招商引资省级调度项目“四率”（履约率、开工率、资金到

位率、投产达产率) 高于全省平均水; 展会综合经济效益增长30%以上。

(一) 强化项目服务

切实落实重大项目协调服务联席会议制度和重大项目跟踪调度制度, 发放服务联系卡, 实行“一月一上报、一季一通报、半年一考核”, 及时帮助企业协调解决在建设过程中遇到的困难和问题, 加速项目快建设加快项目建设进度。通过主动积极服务, 确保一季度内资到位资金实现“开门红”的目标。同时, 按照项目建设退出机制的要求, 确保中关村贵阳科技园第一批项目在一季度全部开工(启动)。

(二) 做大投资增量

以中关村贵阳科技园、贵阳综合保税区、贵阳临空经济区为平台, 以3月北京推介会、5月“贵州香港活动周”、7月“生态文明贵阳国际论坛”、8月第八届中国品牌节、9月“酒博会”等活动为抓手, 重点引进一批移动互联网、新能源汽车、生物医药等高新技术产业和现代制造业项目, 以及一批生产性服务业项目。尤其是3月份在北京召开的推介会, 确保中关村贵阳科技园第二批100个招商引资项目在6月份正式签约, 力争引进一批世界500强、中国企业500强、中国民营企业500强企业, 以及关联行业或产业的中央企业、龙头企业、领军企业、上市公司、跨国企业等优强企业。

(三) 拓展信息渠道

用好市政府驻北京、上海、广州投资促进平台, 在与北京市投资促进局、北京市朝阳区投资促进局就落实相关战略合作框架协议的具体推进措施进行深入沟通对接, 确保各项约定事项落到实处, 取得实效同时, 积极与上海市、广州市、北京市海淀区投资促进部门对接, 争取与其达成合作协议, 精准把握终端投资信息, 拓宽经济协作渠道, 提升区域合作空

间。

（四）夯实招商基础

按照筑党发〔20xx〕27号文件建设“一网三库”的要求，升级改造“投资贵阳”网，并以其为重要端口平台，统筹市、区招商引资各类资源，建立招商引资重大项目信息库、目标投资人信息库、闲置投资承载要素信息库，搭建招商引资信息化网络终端，提升招商引资效率和水平。

（五）精准策划项目

突出招商招展与产业结构调整相结合，紧扣中关村贵阳科技园、“5个100工程”建设需求，围绕高新技术产业、现代制造业、现代高端服务业、现代农业等产业的上下游产业，策划包装40个精品招商项目。

（六）完善考评机制

按照差异化考评原则，出台《贵阳市招商引资目标管理考核办法》，确保投资促进工作“目标明确、责任清楚、分级负责”，落实招商引资全年目标考核和招商引资服务评议“一票否决”制。

（七）建立会展资源库

按会展产业链发展要求，收集、整理全市展览企业、广告策划公司、宾馆酒店、旅游景点等会展业态企业信息，建立会展业资源数据库，促进全市会展经济健康有序开展。

（八）强化招展引会

围绕“产业办展、消费办展、市场办展”的要求，积极向国家有关部委申（争）办符合全市产业发展导向的相关展会项

目。同时，借助成功争办20xx年比利时布鲁塞尔烈性酒大赛的契机，大力开拓国外市场，力争引进更多的国外或国际知名品牌展会项目，提升贵阳的城市美誉度。

招商工作计划篇五

- 1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝眼镜、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。
- 2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院□ktv□大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐□3c□服饰、餐饮等为辅；同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。
- 3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。
- 4、进一步对藁县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。
- 5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书□ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。
- 6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。
- 7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。
- 8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。