

最新商业招商年度工作计划 招商工作计划 (优秀9篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇一

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。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇二

（一）地区生产总值增长。

（二）全社会固定资产投资。

（三）社会消费品零售总额。

（四）城镇居民人均可支配收入。

（五）万元生产总值能耗。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局

下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇三

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）高于全省平均水平；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中的困难和问题，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。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇四

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投

资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”、“高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商

引资工作打下坚实的基础。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇五

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。下面就是小编给大家带来的招商部工作计划，希望能帮助到大家！

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

一、明确目标，积极推进项目建设

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团(格盟国际)合作的六大板块项目：主要在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

(二)瞄准展会，积极开展准备工作

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

(三)千方百计，积极寻求新好项目

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

(四)集中力量，有效促进自身建设

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们准备成立招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们准备成立优化投资环境领导小组，加强社会治安综合治理基础建设，加大对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境；在全社区营造“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

我们准备收集整理社区在外贤人能士档案，建立社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资，积极动员通过社会关系网招商引资，以情感商。同时，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们将坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

一、坚持科学、理性、绿色、效益的招商理念

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创

新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标：

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金（上市融资）、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴产业、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓

展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

2019年，全市招商引资工作以服务“全面深化改革、加快转型发展、建设幸福铜陵”为目标，切实转变招商引资理念和方式，坚持市场主导与政府引导相结合，经济效益、社会效益和生态效益相结合，引资、引技和引智相结合，招商引资与结构调整相结合，紧紧围绕主导产业培育与转型升级相结合。坚持项目拉动、招商促动，以“招大引强，抓新兴产业中工业和现代物流业齐头并进”为总体要求，继续实施产业招商、精准招商，完善招商引资体制机制，大力提升招商引

资的质量和水平，实现招商成效最大化，促进产业转型升级发展。

一、确定招商目标，抓好分解落实

根据省政府最新考核指标内容，突出内外资并重和大项目引进。2019年，全市引进亿元以上项目实际到位资金目标任务为400亿元，外商直接投资任务为4.4亿美元，均增长10%以上，其中5亿元以上项目35个，10亿元以上项目14个，20亿元以上项目6个。实际利用省外资金任务由市招商局会同市发改委牵头落实，实际利用外商直接投资任务由市商务局会同市招商局牵头落实，并将任务分解至各县区、园区和经济、涉外部门。按属地考核、统计，各经济、涉外部门当年引进亿元以上项目到位资金2亿元以上，并协同县区(园区)完成招商引资任务。铜陵经开区、市示范园区、各省级开发区要根据产业定位，围绕差异化发展目标开展招商工作，重点发展2—3个产业集群(详见附件)。

二、明确招商方向，增强工作实效

把招商引资与推进产业转型发展更好地结合起来，坚持优势产业与新兴产业双轮驱动，不断升级传统业态，发展新型业态，实施电子信息、化工新材料、先进装备制造、光电等百亿元产业集群培育计划，推动新兴产业集聚发展，加快构建现代产业体系。

(一)以改造提升优势产业为龙头，大力开展深度招商。根据《铜陵市铜基新材料产业“x”发展规划纲要》和相关产业发展规划，促进有色、化工、能源、建材等优势产业向产业链、产品链和价值链拓展，向绿色、低碳方向发展。针对铜基新材料产业链条薄弱和缺失环节，开展延链和补链招商，大力向铜箔、带、线杆、管、铜合金等精深加工领域开展招商工作，推动产业升级。化工新材料重点向精细硫磷、高档涂料、工程塑料、新型燃油、综合利用为主线的5大产业链条开展招

商，依托现有的化工产业资源，寻求合作和加速引进国内具有先进技术的化工新材料龙头企业和重大项目等。

(二)以引进新兴产业为重点，充分发挥县区(园区)的招商载体作用。根据《中共铜陵市委铜陵市人民政府关于促进开发区园区加速转型发展的若干意见》(铜发〔2019〕11号)精神，加快经济园区、开发区载体建设。各县区、经济园区依托现有的产业基础优势和发展定位，有针对性地对地招商，努力实现特色发展、错位发展、率先发展。具体要求：铜陵经开区(循环经济工业园)重点发展铜深加工(铜基新材料)、先进装备制造、电子信息产业；循环经济工业园重点发展绿色化工新材料产业；市示范园区重点发展临港物流业、铜深加工及新材料产业、先进装备制造业；狮子山开发区重点发展光电产业、以阀门和模具为主的装备制造产业、有选择性地发展铜精深加工产业；大桥开发区重点发展现代物流、化工新材料、再生资源利用(铜拆解)产业；金桥工业园重点发展铜基新材料、电子信息、先进装备制造产业。

(三)以现有企业对外合作为依托，大力开展“二次招商”。引导铜陵有色控股公司、铜化集团公司等我市知名骨干企业通过直接合资合作、股权募资以及产业链配套合作等方式，促进企业扩能升级；依托精达、全威等在我市的外来企业，示范带动更多的境外客商来铜投资；以环球家居、北斗星城、清华同方等项目为载体，大力推进“二次招商”，达到“招来一个、引来一批、建成一片”的效果。

三、理清招商措施，提升服务水平

建立“四个一”制度：“一套班子、一个产业发展路线图、一个产业重点目标企业导引图、一个产业招商方案”，全力推行“1+5+5”的招商方式。

“5”即一县三区和市示范园区，围绕各自产业发展定位开展专业招商。

(一)加强项目谋划。5个产业招商组，按照新兴产业相关产业规划，编制一批切实可行的招商项目，定期统一发布推介招商。

(二)实施精准招商。一是各产业招商组进一步完善各产业招商方案，围绕本产业国内前50强开展登门拜访，形成由市领导挂帅、责任部门牵头、专业人员参加的精准招商机制。二是建立县区一把手负责制。主要负责同志要加强对招商引资工作的指导统筹，全年要有一半时间，协调推进项目工作，开展对外招商。三是建立县区、开发区和各部门联动。市工商联、市经信委、市招商局要组织收集现有企业对外合作意向招商，推动现有企业以各种形式对外合作、做大做强；市外办、市招商局要积极联络收集外国驻华机构和全国侨商企业的合作信息；市国资委、市招商局要积极开展与央企的招商对接活动；市台办、市招商局要积极开展与全国台企联、台商的招商对接活动。四是市招商局要每月调度、通报各县区引进项目情况；各专业招商组要每月及时汇总拜访企业情况，再排定紧盯的重点企业，安排市领导上门对接。

(三)突出以商引商。通过不断优化服务环境、制定激励措施和鼓励现有企业对外合作，调动企业招商引资积极性，依托现有企业引荐，争取和吸引更多外来投资商到我市投资，努力形成“引进一个、带来一批”的“葡萄串”集聚发展效应。同时，拓宽信息渠道，与国内外客商、各级政府投资促进机构、各地商会、各类专业行业协会、科研院所建立广泛联系，加强信息交流与联络，广泛收集招商线索。

(四)推进园区共建。抓住国家促进产业转移的政策机遇，利用现有的引资平台，不断加强与沿海发达地区开发园区、大企业合作，通过合股、合作、合营等方式促进园区共建，实现招商效益。同时，把招商引资与招才引智结合起来，着力引进一批创新型产业人才、技术人才、管理人才和团队。

(五)注重项目准入。严格按产业升级、转型需求，从环保、

节能、集约用地的高度，把好招商项目准入关，完善项目准入机制，做好项目的准入论证，严格执行项目环评、能评标准，严控落后产能和过剩产能输入，探索建立“负面清单”制度。

(六)扩大环境宣传。重点策划组织几个专题宣传活动，在中央媒体、境外的媒体、铜陵招商网、《铜陵日报》等，多渠道宣传报道我市投资优势、发展潜力、平台载体建设情况、投资政策和公共服务、在铜企业投资情况，实现宣传招商。

(七)健全考核奖励机制。依据全省新的招商引资考评办法，修订完善市级考核办法，突出项目质量与效益、投资强度与投资效益、引进外资世界500强，对各县区(园区)、经济部门及涉外部门分类进行考核，将引进新兴产业大项目数、5亿元以上项目占比、与主导产业契合度、签约项目注册率、资金到位率、开工率、竣工率和在中央、境外的媒体宣传效果等纳入考核体系。重奖引进大项目的单位和个人。

四、完善招商机制，优化投资环境

(一)建立分段推进项目落户机制。市招商局、市发改委会同各县区、园区，排出在谈重点项目推进工作时间表，推动项目洽谈、签约、开工。在市政务服务中心设立代办联系点，认真落实重点项目审批服务联系人(代办人)制度，做好项目开工前期的各项服务工作。

(二)建立重大招商引资项目领导协调机制。对签约5亿元以上的招商引资项目，由相关市领导直接联系协调，及时解决项目落地中遇到的困难，推动签约项目早落地、早投产。确需省调度解决的重大项目，由各县区、园区每月根据项目进展情况及时梳理汇总并提出意见报市政府。

20nn年，是“x”规划实施的开局之年。为在新的一年里更好地贯彻党的x大和x届四中、五中全会的精神，抓住机遇，紧紧

围绕融水县“山内竹茶药，山外果蔗桑”的县域经济发展思路，加快实施“农业稳县、工业富县、旅游名县、流通活县、科教兴县”发展战略。优化投资环境，全面抓好融水县招商引资工作，使全县招商引资工作有条不紊地开展，确保招商引资工作再上新台阶，圆满完成市委、市政府赋予的招商引资任务，从而全面促进全县经济的发展。特制定本工作计划。

20nn年，融水县认真贯彻落实全区经济工作会议精神，抓住机遇，坚持以人为本，树立全面、协调、可持续的发展观，认真务实地抓好招商引资和发展非公有制经济工作。全县20nn年共引进意向项目30个，意向资金约10.8亿元人民币。实施项目14个，计划资金4.213亿元人民币。据不完全统计，全县20nn年新建和续建项目的市外境内的项目53个，到位资金约2.4057亿元人民币，完成市委、市政府下达任务的160.38%。全县市内和境外20nn年的到位资金约3500万元(其中美元100万)。

1、认真整合全县现有的招商资源，充分发挥资源优势的作用，按照融水县的投资导向和发展规划，进行有计划性、有针对性和有选择性的定向招商，全面促进融水县经济社会各项事业持续、快速、健康发展。

(1)加大在水电开发方面的督查和服务工作力度，清理已审批但没有按时开工的水电站项目，及时将收回开发权的水电站项目重新招商，加快山区水电站的建设步伐。确保所有电站项目在2-3年内全部建成，保证融水县丰富的水能资源尽快得到开发，产生良好的经济效益和积极的社会效应。

(2)融水县矿产储量非常丰富，年内拟引进2-3个工业硅和铜镍冶炼等项目，对县内的硅矿和铜镍矿等矿产进行深加工。另据有关资料表明，融水县山区的高岭土储量居全区之首，为利用好这一宝贵资源，融水县年内拟引进企业对高岭土进行半成品加工，改变过去只卖原料的开发方式。

(3)充分利用好县内得天独厚的旅游资源，加大在旅游业方面的招商力度，建设好柳州的后花园，打造好“山水融水，田园融水，自然融水”的旅游品牌，加快实现融水县“旅游名县”的战略目标。

(4)目前，融水境内的八角、黄栀子、茶叶、猕猴桃、沙田柚、柑桔等经济作物的种植面和产量都很大，其中八角年产570吨，茶叶276吨。为此，拟引进一些科技含量高、附加值高的农业项目，培植新税源，以提高农民的收入和增加财政税收。

2、采用政府投入和招商引资相结合的方式进行运作，启动融水和睦工业园区的建设工作，尽快发挥工业园区的载体效应。

3、加快县域电网的建设，发挥电能的优势作用。经三年来的建设，融水县已有部分电站陆续发电，但融水县原有的电力设施无法满足这些电站输电的要求，水电站发出的电无法送县城利用已成为融水县经济发展的“瓶颈”。为此，融水县经研究，通过招商引资，争取在今年内彻底解决县域电网的建设问题。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇六

20xx年，是我市灾后恢复重建的决胜之年，也是我市招商引资工作充满机遇和挑战的一年。为巩固**年招商引资成绩，使20xx年招商引资工作实现质和量的飞跃，我们将弘扬新时期绵竹精神，紧紧围绕市委、市府提出的“两年重返全省县域经济强县，三年再造一个绵竹”奋斗目标，进一步认识形势、理清招商思路、创新工作方式、完善工作措施，为加快推进我市统筹城乡发展和提升我市区域经济综合竞争力注入新的动力。

20xx年是我市坚决完成灾后重建任务的决胜之年，招商引资机遇和挑战并存，一方面新一轮的产业转移高潮正在临近，另一方面西部各地招商竞争压力空前，我市的交通区位优势

的完全形成还需时日，江苏工业园和汉旺无锡工业园入住企业还在建设之中，新兴的优势产业还未形成，我们需要变压力为动力，化挑战为机遇，紧紧围绕“两年重返全省县域经济强县，三年再造一个绵竹”的奋斗目标，抢抓机遇，扎实推进本年度招商引资工作，为实现三个百亿产业和将绵竹建设成为成德绵高科技产业带上重要的新型工业化城市跨步前行。

工作目标

工作重点：

一是做好“双百”活动后期江苏各地重点项目的跟踪对接工作。

二是主动承接广东、福建、浙江、上海、山东沿海发达地区的产业转移。

三是完善招商引资体系建设、优化投资环境。

- 1、江苏天舜金属制品有限公司的高强度钢筋项目。
- 2、江苏九鼎集团的年产3万吨玻纤项目。
- 3、中天科技光纤有限公司的线缆生产项目。
- 4、江苏光芒集团的空气热能泵项目。
- 5、江苏太阳雨太阳能集团公司四川热利用产业基地项目。
- 6、江苏雨润集团有限公司的养殖和熟食加工项目。
- 7、苏州东立电子公司的扬声器及所声器检测设备项目。
- 8、苏州协泰科技有限公司的pvc整体门项目。

- 9、内蒙古大漠酒业有限公司年产5000吨苻蓉保健酒项。
- 10、中力伟业公司年产8万吨的高防腐金属制品生产项目。
- 11、家纺城、汽车城、物流园项目。
- 12、三个四星级酒店项目。
- 13、四川盛唐实业集团有限公司“两万亩中华爱心玫瑰谷”
- 14、水果之王“甜耳朵”项目。
- 15、北京银谷房地产有限公司国际玫瑰博览园项目。
- 16、沿山乡村旅游带产业配套项目。

1、强化“双百”活动后期项目对接工作

对“双百”活动的投资企业进行认真的清理和分析，对签定了框架协议的项目做好落地服务工作；其中一批投资意向明确、带动性强、市场前景好、辐射能力大的项目是我们跟踪对接的重点，做好强有力的跟踪对接计划，加快投资细节谈判，力争项目落地；对于部分没有条件落地的项目，争取江苏后方的大力支持，建议与发改部门联席更换新项目进行对接，争取各援建地市均有项目落地绵竹。

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息□20xx年我市招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，要充分利用西部市场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式要突出优势产业链招商、以商招商。

3、结合实际，有效推动一、三产业招商

为推进我市农业现代化和新型城镇化进程，切实改变城乡整体环境，增强我市综合竞争力，更好的为工业配套和服务，我们将立足实际，在一、三产业招商方面多做文章，为引入企业、引入人才创造一个良好的宜居环境，同时也为占人口多数的农民增收寻找途径。

4、包装招商项目、吸引鼓励投资

我们要充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，建议借助专业机构编制包装有吸引力、操作性强的对外招商引资项目，加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。同时鼓励我市市民投资，把民间资金转化为民间资本。

5、完善招商引资考核机制，打开招商引资新局面

为调动招商引资积极性，建立科学的招商引资考评体系，真实准确的反映招商引资成绩。进一步完善招商引资机制，加大招商引资目标任务考核力度，拉大考核差距，逗硬奖惩政策，建议将招商引资工作作为领导干部任用升迁的重要标准之一，形成全社会都来关心支持招商引资工作的良好氛围。

6、加快推进招商引资平台建设

首先是加快我市产业园区建设步伐，其中核心是强力推进江苏工业园、无锡工业园建设，完善新市、拱星、康宁三个工业园基础设施和配套设施；另外，在我市部分重点镇乡或与周边地区接壤镇乡，适时发展一定规模的工业集中区，鼓励中小企业入驻，增强镇乡造血功能；各镇乡也可根据自身实际规划发展一、三产业特色园，改善镇域环境。

学习其它地区成功经验，建议在江苏和广东设立招商分局，实现长三角、珠三角地区招商全覆盖；充分利用招商中介机构和组织庞大的招商引资信息渠道，与其建立合作关系，拓

宽招商引资范围。

7、研究探索苏、绵两地产业合作长效机制

为保证苏、绵两地产业合作交流的长期性、经常性，在对口援建结束之前，按现有的对口援建对应方案，建立产业合作长效机制。

8、优化服务工作，营造良好投资环境

修改和完善招商引资的优惠政策，对重点和非重点产业制定不同的优惠条件。鼓励园区形成特色，提高工业园区土地综合效能。加快园区服务体系建设，为企业提供优质高效的服务。兑现招商引资的相关承诺。

9、对招商引资工作的保障

加大对招商引资工作在人力、物力、财力方面的保障力度，要让招商引资人员集中精力抓项目，抓大项目。同时，对招商引资人员在待遇上要敢于突破，要打破常规、超前思维，调动招商引资队伍的积极性，确保招商引资队伍的活力。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇七

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

- 1、项目招商发布会
- 2、项目推介洽谈会
- 3、登门拜访（目标自荐）
- 4、网络招商
- 5、电话联系
- 6、面对面沟通
- 7、行业协会、政府机构
- 8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

XXX

20xx年 02 月19 日

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇八

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的`主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路，另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，

了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访（目标自荐）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

商业招商年度工作计划 招商工作计划篇九

以“十大工程建设深化年”活动为抓手，发挥开发区经济主

战场的的作用，完善规划，加快建设，强力招商，优化环境，借助外力，激活内力，以新思路引领新发展，以大项目带动新突破。年内全县完成招商引资任务16亿元。开发区年内新引进亿元以上落地项目5个，确保5亿元以上项目1个，力争突破10亿元以上项目。新增项目固定资产投资12亿元；销售收入同比增长35%；税收同比增长30%。

（一）完善总体规划，加快配套建设，全面拉开开发区大发展的框架

一是以争创国家级开发区为目标，以大规划，引大项目，促大发展。按照建设“现代化、国际化、生态型”园区和可持续发展的目标，立足长远，统筹开发区与宏远石化工业园的衔接，第一季度完成经济开发区工业区30平方公里大规划。着手规划建设扳倒井工业园、国际低碳技术与投资示范园、现代物流园三个专业园区，实施“区中园”示范带动，把开发区打造成为产业布局定位和行业分区明晰的工业项目集聚区。

二是以工业项目与功能配套同步发展为抓手，多条腿走路，多渠道融资，拓展发展空间。1月份完成东二路供水、供电、排污、天然气管网铺设工程；6月份完成北二路及宏远石化工业园供水、排污、蒸汽、天然气管网铺设工程，力争化工区污水处理厂20xx年底建成投产，配套热电厂开工建设；完成西一路北首管网配套工程。建议北一路、北二路东延500米，动工建设北三路至东外环，拉开开发区大发展的路网框架。

（二）转变招商理念，创新招商方式，着力提高招商引资的质量和水平

首先在招商理念上实现四个转变。一是放大集群效应，实现由传统产业招商向高端产业链招商转变；二是坚持“三看四不引”，实现由粗放式招商向大项目招商转变；三是优化投资环境，实现由政策招商向环境招商、以商招商转变；四是

加强与市高新区的联系，实现由单独招商向区域一体化合作招商转变。通过招商理念的转变，努力实现开发区传统轻纺产业的升级、精细化工产业的拉长、机械制造产业的壮大、战略性新兴产业的突破。

其次在招商渠道上优化四种方式。一是开展大项目招商。突出5亿元以上大项目的引进，积极探索“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。整合现有闲置土地资源，督促企业淘汰落后产能、增资扩产或新上项目，激发企业内在发展动力，推动小企业变成大项目。二是开展驻点招商，依托各类关系资源，在上海、北京、青岛成立3个招商工作站，加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过登门拜访和对接洽谈，建立起辐射发达地区的招商网络。三是开展以商招商。对引进的外来企业，通过强化服务，创建适宜他们发展创业的诚信环境和法制环境，在促使他们增资扩产、新上项目的同时，借助他们深厚的人脉资源，发挥他们的广告效应，以吸引更多的大项目落户，真正做到留商、安商、扶商和招商的有机统一。四是开展园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，加强与国内外知名大企业和高新技术企业的战略合作，努力实现投资10亿元以上大项目的新突破。

（三）提高工作水平，优化投资环境，全力推进各类项目进展

一是加强队伍建设，提高开发区工作水平。开发区与办事处将严格按照县委、县政府的要求，实施“工作一体化、分工不分家”的原则，制定并落实开发区从决策、运行到监管考核的一系列规章制度和工作标准，加强内部管理，通过多种形式提升干部队伍的政策理论素养和工作能力。全力做好落地项目迁占和社会稳定工作，确保落地项目顺利建设，根据开发区的特点，研究解决好社会民生问题。建议赋予并强化开发区“一办三局”相关职能，对落户开发区的项目开辟绿

色通道，切实提高办事效率。面对目前稳健趋紧的货币政策，重视加强对开发区企业运营的指导管理。严格落实安全责任制，全方位做好工程建设安全、生产安全，每月开展一次安全生产专项检查，做到防患于未然。

二是健全包建机制，全力推进项目进展。对落户开发区的项目，一个项目成立一个由班子成员任组长的包建小组，列出单子，强化措施，分工负责，每周一调度，帮助解决问题，强力推进各类项目进展。一是抓开发区企业增资扩产上项目。对确定上马的项目，全力帮助解决困难问题，督促资金尽快到位，快速干。