

招商部周工作计划表 招商部门工作计划共 (大全5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

招商部周工作计划表篇一

(一)10个招商专班仍由市发改委、市经委、市建委、市科技局、市农业局、市林业局、市xxx[]市旅游局、市xxx[]市信息产业局组建，各专班人员不变。

(二)市政府驻外机构为驻点招商工作部门，各驻点机构除完成市委、市政府布置的其他工作外，要全力抓好招商工作。北京办事处要兼顾在天津的驻点招商工作；上海办事处兼顾在杭州等长三角城市及温州市的驻点招商工作；深圳办事处兼顾在厦门和东莞等珠三角城市驻点招商工作；武汉办事处兼顾做好荆门与武汉城市圈产业对接的相关工作。

(三)市台办、市工商联要积极参与专班招商工作。

市台办主要负责对台资的引进工作；市工商联主要负责对民营企业及各类商会的招商工作；市商务局除做好全市招商引资组织、协调、督办、统计和外资企业审批、重大招商活动组织工作外，负责专班(驻点)招商工作的组织协调和督办工作，重点抓好境外资金的引进工作。

招商专班要围绕我市优势资源的深度开发和重点产业的完善配套进行项目调研，依托专业机构、科研院所或高校开展项目可行性研究和项目的包装宣传等。要对外推介我市招商引

资项目，为企业寻找合资合作伙伴，对内引进有意向外扩张的企业和准备新建的项目到荆门落户，并做好相关的服务工作。

每个招商专班每年至少引进一个项目到荆门城区落户，引进资金1亿元以上。市政府驻外机构在进取协助各专班在当地开展招商活动的同时，要大力自主招商，广泛收集客商信息，进取推介我市重点项目，每年至少引进一个项目到荆门城区落户，引进资金1亿元以上。市台办、市工商联、市商务局在完成市委、市政府下达的招商引资任务的同时，每年至少引进一个项目到荆门城区落户。

招商专班在市投资和招商引资领导小组的领导下开展工作，市商务局(招商局)负责专班招商的日常服务工作。各招商专班成员与原单位工作脱钩，全力投入招商。所有专班成员工资、福利由原单位发放。专班每个月向市商务局(招商局)书面报告一次工作进展情景。市投资和招商引资领导小组委托市商务局(招商局)每季度对专班工作进行检查督办，并通报结果。

市政府每年度对各专班进行考核，考核小组由市政府分管副秘书长任组长，成员由市政府督查室负责人和市商务局(招商局)、市财政局、市监察局分管领导组成。每年度结束后，各专班书面向市投资和招商引资领导小组报告任务完成情景并申请考核，考核小组对完成情景进行考核后，向市投资和招商引资领导小组报告考核情景并向全市通报。完成任务的，市政府给予通报表彰，并按照引资项目实际到资额的1%比例给予现金奖励；超额完成任务的，其超额部分按照2%比例给予现金奖励。

奖励资金除用于招商工作经费外，直接奖励专班个人。市财政每年度初给10个招商专班各预拨5万元工作经费，待年度工作结束后，按考核结果抵扣，其奖金不足以抵扣的，从单位工作经费中扣除。

招商部周工作计划表篇二

牢固树立大开放才能大招商、大招商才能大发展的意识，创新完善招商引资体制，进一步健全招商引资的组织领导体系。一是建立招商引资工作联席办公制度，定期召开联席办公会，安排部署全县招商引资工作。二是县政府明确一名副县长把主要精力用于抓招商引资工作。三是组建县政府大项目办公室、招商局，核定职能、职责，对招商引资工作全程负责和服务。四是县财政每年至少拿出100万元，作为招商引资工作专项经费，确保工作顺利进行。

二、创新思路，大力加强招商引资制度建设

一是建立严格的目标管理责任制。对有招商任务的单位，实行部门首长负责制，落实专人、专车、专经费的三专措施，纳入全县目标管理；结合深化双百工程，细化考核办法，明确奖惩措施，推动全民招商氛围的构成。

二是建立严厉的督查机制。县委、县政府两办督查室和县纪委效能监察室，把招商引资工作和项目建设作为全年督查工作的重点，采取重点督办、分段督办、定期督办和不定期抽查的办法，严督实查，跟踪问效。

三是建立严明的奖惩机制。严格按照双百工程奖惩规定，对项目建设和招商工作有功的单位和个人给予重奖，对完不成任务的单位和个人给予惩戒。

四是建立高效的项目建设机制。继续推行县处级领导联系重点项目制度，明确牵头领导，成立一套班子，指定职责部门，确定业主单位，把任务捆绑在一齐，把职责捆绑在一齐，实行同奖同罚。

三、激发潜能，大力开展多渠道招商引资方式

一是实行商会招商。选派干部进驻*、*等商会，参与商会工作、完善运行体系，加强对外联络、提高运行效率，把商会打造成为宣传潢川、联系潢川、招商引资的平台。

二是实行小分队招商。围绕首批服装、纺织等9个招商项目，由县处级领导牵头，抽调相关部门人员组成3-5人的招商小分队，有计划、有目的、有针对性的招商。

三是实行以商招商。鼓励企业用心与外界企业、财团搞好嫁接，以产权换资金，以市场换技术，以存量换增量，在招商引资中膨胀发展。

四是实行挂职招商。以潢川籍在外成功人士所办企业为依托，选派优秀干部30人，到北京、上海、广州等经济发达地区挂职锻炼，透过招商引资活动，拓宽视野，增长才干。

五是实行自荐招商。具有必须招商潜力和外界关系的人员提出自荐申请，报经县委派招商干部管理办公室批准，脱离原工作岗位，赴经济发达地区进行专职招商。

四、完善基础，大力加强投资环境建设

一是不断完善招商引资政策体系。在原有招商引资政策基础上，今年，相继出台了《关于强力推进招商引资的实施意见》、《关于选派干部到经济发达地区招商引资的实施意见》等一系列文件，基本构成了较为完善的政策体系。

二是不断创造优质高效的服务环境。落实三项制度，强化一个保障。即：坚决落实首问负责制、全程代办制、限制办结制，对重大工程、重大项目实行办理事项、办事程序、收费标准一次性告知、一个窗口收费、一站式办公、全程式服务；坚决落实企业25天宁静工作日制度，在企业25个工作日内，除安全生产、消防和环保检查外，任何部门和单位不准到县域企业进行各种名目的检查；依法保障良好的项目建设环境。

三是精心打造特色园区平台。紧紧围绕鳖、鸭、花、猪、羽毛、粮油加工等6大特色经济板块，谋划重点项目，明确发展定位，用心推进省级潢川经济技术开发区、106沿线综合工业小区、华英工业园、民营工业园建设；围绕产业发展规划，针对*、福建、浙江等重点地区和服装、纺织、食品加工等重点产业，用心谋划定向招商活动，提高招商引资项目对接成功率。

四是用心抓好招商项目土地储备。采取综合措施，一方面加强土地重组和空心村治理；另一方面加强土地清查，集约节约用地，为投资客商带给适宜项目发展的土地。

五、力抓关键，大力加强产业规划和项目建设

一是谋划项目。突出三个围绕，即：围绕潢河沿岸三期治理，京九大道建设、县乡公路建设等一批城乡基础设施项目，提高发展基础潜力；围绕樱桃谷鸭、生猪、花木、羽毛、粮油和水产加工等特色产业，着力谋划一批能够拉长链条、提高附加值、提升龙头企业发展质量的项目；围绕工业经济谋划项目，重点支持华英集团上市，实施资本经营，加快老企业重组，焕发新活力，整和新兴企业资源，大上强筋壮骨项目，打造行业旗舰。

二是做好项目。做好项目储备，紧盯国家产业政策，用心储备一批推动经济发展，促进产业升级的大项目、好项目；做好项目论证，扎实做好项目建设书、可研性报告、初步设计、评估分析等要件，努力提升项目的规划性、科学性、针对性和可操作性；做好项目包装，站在投资者的角度，突出客商需求，对项目的名称、资料、回报、前景及市场预测等进行详细论证，精雕细琢，吸引客商的眼球。做好项目推介，广泛运用各种渠道，多媒体发布、多节会推介，提高项目招商的命中率。

三是跑出项目。强攻政策性项目，找准上级产业发展政策扶持的着力点，找准与产业资源优势的对接点，找准市场需求

的切入点，找准民生民需的关注点，努力争取上级各类专项资金；主攻招商引资项目，不断完善招商引资实施办法，努力营造全民招商、亲商、护商的良好氛围，使客商真正引得来，留得住，能发展；努力构成大招商、招大商，大上项目，上大项目的大氛围，大热潮，开放带动、纵深推进县域经济发展。

招商部周工作计划表篇三

起初，做人气——(做宣传，做营销，做质量，做价格)

做特色——(做价值，做性价比)

做专业——(作流程，做体系，做管理)

做服务——(做人性，做细心，做认真)

做价值——(做专业，做人性化服务)

再好的流程，再好的体系，再好的服务，都离不开人的思考与执行。企业永远离不开人，企业的企字，人永远放在第一位。

人必须得好好的加以管理，才会更团结，才会创造出更多的业绩，为企业带来利润。所以企业的老板尤为重要，他会影响整个企业的命脉，所以说一个加盟店会不会成长，要看老板的慧根有没有提升。生产力会不会更好，就看主管与部署的关系有没有更密切。没有不是的员工，只有不是的主管。没有不是的主管，只有不是的老板。加盟店人员管理很重要，一定要将合适的人放到合适的位置上，若管理出现漏洞，对企业自身的影响很大，一定要做“亲贤臣，远小人”的明君。

__加盟店与其它汽车服务店之间的竞争，最后就是人才的竞争。培养出一位很优秀的左右手很不容易，人的需求，人的思想是很复杂多变的，留住忠臣，有能力的人对加盟店很关

键，得民心者得天下，得道者多助，失道者寡助。做人第一，做事第二。以免煮熟的鸭子飞走了，过错只是一时的遗憾，错过却是一生的遗憾。利益固然重要，但人性更为重要。老总曾说过：企业如果不赚钱，就是在犯罪！

加盟店如何才能赚钱呢？不光思考力，创新力好，执行力也得强，有个报导报出，美国曾经统计出的一组吓人的数据：老板挣的是员工平均工资的411倍，如果员工的平均工资是__美元，老板则是82__美元。按照中国当前的这种发展趋势，每年增长8%。再过十八年中国的人均收入才能达到美国人均收入的二分之一，目前才是美国人均收入的21%，这是经过科学依据的清晰报表，所以中国要将迅速的发展，离不开我们每一个人，争做社会的精英，不拖社会的后腿儿！咱们必须得团结，业绩高效的团队需要人来合作，需要很好的配合：

- 1、士气高昂，主动积极。
- 2、团结一致，相互补位。
- 3、是非分明，赏罚分明。

21世纪，需要的，提倡的是一个团结，友好，和谐的社会，不提倡搞个人英雄主义者，有位知名的企业家说过：宁可多请100个人，每人努力提高业绩1%，也不要请一个人，让他努力将业绩做到100%。那样他太累了加盟店的风险也大了。

团结，合作是加盟店发展的核心，人是执行，发展加盟店的的核心，老板是整个加盟店的的核心。心心相印，心心相通，团结一致，众志成城!!!

招商部周工作计划表篇四

20xx年，我镇认真总结了过去一年的招商引资工作，对今年的招商引资工作进行重新定位，制定了今年的工作计划，我

镇将用心依托自身的行业优势和区位优势，顺势而为，科学作为，用心有为，力争今年完成招商引资亿元，在大市排行进入前30名。为做好今年的招商引资工作，我们主要抓好以下几个方面工作。

一、梳理招商线索，有的放矢地开展工作的

我们在春节前后这一段时间，用心动员镇村两级干部、企业老板、部门负责人迅速行动起来，利用春节前后这一段在外人员返乡、亲戚朋友聚会的机会，用心搜索相关招商线索，并对招商线索进行了认真梳理，共落实招商线索15个，拟投资亿元，其中千万以上的项目4个。一个是贵阳轴承厂投资6000万元的轴承生产项目，这个项目由xx村主任xx引来的。第二个是无锡开元轴承有限公司xx投资4000万元的轴承加工项目。第三个是由瓦房店xx投资兴建的(五金)轴承商贸城，门店建筑面积15000平方米，可容纳90户生产经营户。整个轴承商贸城按照一个园区进行整体规划，集中管理，按照以店带厂的模式经营，前店后厂，销售与生产一体，一个企业在园区中相当于一个车间。每户投资500万元，总投资亿元，需建厂用地500亩。第四个是钢厂引进的煤碳公司，总投资在7000万元，该煤碳公司建成后，年创税可实现1000多万元。对于这些落实的招商线索，由副科级干部和经委的工作人员一包到底，主要是为企业搞好服务，确保项目尽快落地，投产达效。

二、搞好基础设施建设，优化招商引资环境

今年，我镇将在土地修编后，按照“三纵五横”的总体格局，对整体园区进行统一规划，不断加大水利、电力、道路等基础设施建设，对园区进行硬化、绿化、净化、亮化、美化，做到整齐划一进一步优化招商引资环境，为经济发展打造一个良好的发展平台。对投资规模比较小的招商项目，我们将统一规划，将它们放在一齐作为一个企业通盘思考，整合资源，将资源充分利用起来，以最小的资源占有和消耗，发挥

出最大的经济效益，促进经济增长方式转变，调优经济结构。

三、发动骨干企业，以商招商

此刻，许多企业受国际金融危机影响，生产处于低迷状态，有近三分之一的企业停产、停工。针对当前的严峻形势，我镇将进一步加大工作力度，帮忙企业疏通流通链条，促使企业产品流动起来，激活企业生产，使停产、停工的企业尽快恢复生产经营，挖掘骨干企业招商引资的巨大潜力。此刻已初见成效，中瑞轴承配件公司与天津的一家轴承企业进行合作，在引进了一系列配套项目的同时，也使整个企业生产红火了起来。兴潘特钢厂为扭转当前钢材生产的不利局面，欲引进煤碳项目，进行煤碳生产，预计该煤碳公司的上马，不仅仅能够扭转当前的被动局面，还能年创税1000多万元。

四、盘活闲置厂房，充分利用现有资源

在当前企业占地十分紧张的前提下，我镇将充分利用现有倒闭企业和闲置厂房开展招商引资工作。春节前后，我镇派出专门人员对全镇的倒闭企业、闲置厂房进行了全面排查摸底，共排查出闲置企业厂房近500亩，比较集中的主要有海川轴承厂、鑫运轴承厂、龙业轴承厂和棉厂的闲置土地，这四块闲置土地就近200亩，对这些闲置企业厂房，我镇将采取得力措施，扎实做好各方面工作，与招商项目对口接应，使招商项目尽快落地。

五、扩展土地使用资源，破解制约发展瓶颈

在我镇企业用地十分紧张的前提下，我镇用心和外单位接触，乡镇寻找闲置厂房，突破土地使用瓶颈，不断扩大招商引资战果。贵阳轴承厂就是一个很好的例子。贵阳轴承厂是我镇潘北村村主任李之恒引进的，该项目由贵阳轴承厂陈金国投资兴建，总投资6000万元。该项目拥有从锻造、加工到成品组装一整套的生产工艺。该项目将在八岔路镇建厂。

六、做好拆除企业工作，确保项目不流失

由于土地问题，我镇的龙海轴承厂和张增军投资兴建的轴承厂被迫强制拆除。对于这两家被拆除企业，我镇将靠上做工作，多与企业接触交流，为企业想办法，出点子，千方百计解决这些企业的用地问题，确保这些项目仍在xx投资建设。张增军的轴承厂已经与倒闭企业龙业轴承厂接头，我们将促使张增军的轴承厂在龙业轴承有限公司的厂址进行兴建。龙海轴承厂将在土地修编完成后，在企业原址进行兴建。

总之，我镇经济会议之后统一了思想，分析20xx年的招商引资形势，对整个民营经济的发展都充满了的信心和决心，相信，在市委、市政府的坚强领导下，我镇必须会做好今年的招商引资工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

招商部周工作计划表篇五

20xx年力争新引进内外资开工(开业)产业项目120个，实际利用内外资金35亿元，其中工业项目占项目总数的50%以上;重点实施三个十招商工程，即力争引进10个战略投资者、5个总投资过10亿元、10个过亿元的项目，新增企业创税潜力过亿元，解决1万名劳动力就业岗位，实现100个新增项目顺利开工、竣工、投产。

二、工作任务

20xx年继续持续衡阳市招商引资工作一类单位，力争获得湖南省扩大开放工作先进单位荣誉称号。

三、工作措施

商引资工业项目推进会，透过调度督办，查找问题，为企业解决实际困难，加速项目建设进度。

布局、统一资源配置、统一政策标准、统一项目准入、统一管理服务;根据耒阳特色对一区三园进行分区域、分类别引进产业项目,以全市现有产业分布基础和潜在优势,突出承接产业转移重点,着力发展以先进制造业、电子信息和现代服务业为主的产业体系。