

# 2023年招商工作计划(实用8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 招商工作计划篇一

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作和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。

## 招商工作计划篇二

针对20xx下半年工作，我招商部主要从经营管理及市场管理入手同时加大知名度书画大家的联系合作及花鸟鱼市场的招商；维护地摊大集的招商管理、餐饮街区的招商调研工作、年货大集及其他合作项目和公司其他临时活动。

- 1、夏季古玩消夏交流会。
- 2、中国知名画家需找他们的经济代理人进行洽谈合作。
- 3、园区剩余房源的租赁。
- 4、推动互联网产业带动商户为商户进行创收。

## 5、陈介祺艺术节相关招商工作

- 1、花鸟鱼市场项目的立项、政策制定、启动招商及开业时间。
- 2、关于民俗商业街的租赁租金制定及招商。
- 3、空余商铺的招商工作及合同签署工作。
- 4、十一期间招几家大户举办活动，保证十一期间我司人气旺盛。
  - 1、配合公司举办相关活动；
  - 2、关于年货会的招商及客户筹备工作；
  - 3、关于第三届庙会的客户筹备工作；

## 招商工作计划篇三

- 1、县运输有限公司，签约金额300万元。
- 2、县医院，签约金额80万元。
- 3、县依煤矿，签约金额500万元。
- 4、宾馆，签约金额200万元。
- 5牧场水土开发项目，签约金额250万元。

1、把招商引资工作作为“一号工程”常抓不懈，实施党政领导重商，创新方法招商，优惠政策引商，优质服务待商，优化环境稳商战略；把它作为“一把手”工程来抓，依托丰富的资源优势确定“坚定不移地实施优势资源转换战略”。加强与部门之间的沟通，做到相互配合、相互支持、互通信息、合力攻坚，真正形成全党动员、全员招商、全民创业、全县

致富的对外开放新局面。同时要进一步完善项目跟踪管理制度，对口领导、单位要主动走访投资者，多听一听他们的想法，多帮助他们解决实际困难，使县真正成为亲商之乡、富商之地、安商之家。

2、加大企业服务力度，创优良的对外开放环境，进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，营造与国际惯例相适应的综合环境新形势，加强招商人才队伍建设。主动为投资企业提供有关资料，工商、税务等部门做到简化办事程序，提高工作效率。

3、项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展□xx年我局要加强项目包装，夯实招商基础工作，结合全县资源优势和产业结构调整，推出招商项目。

目前我局掌握的项目存在着数量少、深度浅、行业窄等方面的不足，与外界对接十分困难。我局将与各相关单位积极合作，围绕我县特点，策划出一批关联性强、产业链长、成长性好、附加值高的项目。为了使项目更具吸引力，在项目筛选上，要注重与结构调整、产业升级、发挥特色优势相结合。

其次要加大项目前期准备工作，为吸引外商投资打好基础。特别是一些重大投资项目，一定要把前期工作做到随时都可以开工的程度，才能真正引起外商的注意和重视，才有合作成功的可能。

4、加大招商引资载体建设力度。加快完善服务体系，增强服务功能，采取积极有效措施，多引项目，要积极围绕招商引资想问题、办实事，坚决冲破一切束缚对外开放的条条框框，坚决扫除一切制约招商引资的障碍和阻力，在招商引资上取得突破，为全县招商引资工作带个好头。

## 招商工作计划篇四

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个

意向项目5个

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

### 1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

### 2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干部大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、

企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强忧患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

### 3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

## 招商工作计划篇五

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`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。

## 招商工作计划篇六

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，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。

## 招商工作计划篇七

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾过去的工作历程，作为一名招商工作者在招商工作岗位一年来的工作情况，展望一下20\_\_年的工作计划和发展方向。

### 一、个人工作最大不足

- 1、与客户沟通的技巧和经验需加强
- 2、急于求成心理较重

### 二、个人优缺点总结

- 1、踏实勤奋工作态度认真
- 2、执行能力强
- 3、自己的优势未更好发挥
- 4、自己专业知识和经验需加强

### 三、个人自我定位，发展规划和目前瓶颈

### 四、\_\_年个人工作目标和具体行动计划

招商是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神，20\_\_年的工作重点希望有更好的招商项目去运作。

- 1、20\_\_年在个人工作计划主要是在客户的维护上为工作重点，做好服务。为以后招商工作积蓄资源希望能以“以商招商”“以商带商”的方式做好各项招商工作！
- 2、不断学习招商专业知识和结累工作经验提高自己的能力。

我想20\_\_年我个人的重点还是在业务素质、工作能力上要得到进步与提高，也激励自己在工作中不断充实与完美。

## 招商工作计划篇八

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，全面推进我县的招商引资工作。下面就是小编给大家带来的招商工作计划，希望能帮助到大家！

时间过得飞快，不过经意间我们又迎来了崭新的一年。结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

三、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、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。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

以上就是我们对于下一阶段工作情况的计划。通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

一. 项目介绍:

温州商贸城是由江苏奔宏置业有限公司出资建设的，该公司的重点项目——句容温州商贸城位于拥有南京御花园之称的句容市，是句容市政府20x年重点标志性工程，占地面积200亩，处于西环路和104国道的交汇口。辐射南京大都市经济圈，是周边地区目前规模最大的专业建材、五金机电批发市场。该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。

二. 产品定位优势:

温州商贸城坚持以市场为龙头，以产业为依托，以物流为基

础，来打造该市场的集群经济、板块经济和名牌经济，它的建成既顺应了当今商贸流通向大时尚集聚的趋势，也符合该地政府倡导的大力发展民营经济的要求，它高起点的定位、规划，超前的建设理念，长远经营思路，是本地区一个融规范化，品牌化，专业化为一体最大的综合市场。经营项目分别有陶瓷洁具、石材油漆、灯具家具、木业制品、移门橱柜、五金低压电器钻业交易区等，将句容建材装饰、五金机电消费市场进行了科学的规划整合和有效的管理运作。另外，工商、技监、金融、供水、供电等及教育、餐饮、网络等服务设施一应俱全。温州商贸城是一座融展示贸易、仓储物流、科技服务、信息交流为一体的科技商贸城、文化城、信息城。

### 三. 交通概况：

本处于西环路和104国道的交汇口。到达句容市区只有1.2公里的路程。项目门口有公交2路10路汽车，平均10分钟一班直达市区。项目距离南京江宁区只有20分钟车程，距离南京市区只有40分钟车程。

### 分析：

#### 1□s——优势

(1)地段——离句容市城市中心只有1.2公里，规划的物流商贸区域，对于大型的主题建材市场来说地段优越、位置显赫。

(2)交通——项目内有公交2路车直达市区10分钟一班，10路车离项目只有5分钟的路程。

(3)口碑——项目为句容市政府招商引资项目□20x年10强民营企业□20x年消费者信得过企业。

(4)物业——项目占地面积200亩，该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000

平米。是句容市最大的建材家具批发零售市场。

(5) 配套——配置自动扶梯、6500平米的大型停车场，还有宽24米的中央绿化带配置休闲区域，配套设施较为完备。

(6) 品牌商家入驻——一期，二期成功引进马可波罗瓷砖，冠军陶瓷，麒麟床垫，全友家私，皇明太阳能句容总经销，世友地板句容专卖店嘉宝莉油漆句容专卖，品牌影响力强大。

## 2□w——劣势

(1) 由于早期句容商业市场没有成熟给投资者带来了忧虑。

(2) 句容老的建材市场由于产生的早在句容人的心里有的一定的认知度，目前新市场开始需要一定周期的培育。

(3) 项目临104国道道，车流快，人流被阻隔，有碍人气的聚集和商气的形成。

(4) 项目居句容市区以外，区域商业网点分布较稀，商业氛围不足。

## 3□o——机会

(1) 经济因素——股市衰退、证券市场萧条、银行存款利率太低，有效投资渠道窄；与此正好相反的是连年存款余额上升，大量闲散资金找不到有较好回报的投资方式。

(2) 政策因素——国家宏观经济调控失当，造成房价一路高升，给投资者带来了商机。

(3) 市场因素——随着经济复苏，人均收入大幅度提升，消费水平提高，消费能力和消费总量迅速增长，商业行业日益兴旺，商业地产开发前景也越来越美好。

(4) 区域发展——本区域被政府规划为商贸物流区，本项目正符合本区域发展，在附近政府有意建造大面积的经济适用房，加大了本区域的人流量。

(5) 现行的产权式商铺推广模式，可以满足很大一批中小投资者的投资欲望。

#### 4□t——威胁

(1) 国家相关法规明确规定“禁止返租”，而产权式商铺推广模式必须向投资者承诺返租。

(2) 工商局以及广告法对返租、回报承诺等禁止宣传，使本项目在推广中无法将信息传达到位。

(3) 国家对目前房地产的发展过热不断的控制，银行利息不段上调。

(4) 招商难度大，开业时若无大量商户进入，商场经营会遭致失败，还有可能引发市场危机。

(6) 商业市场竞争激烈、经营困难，若不能盈利或保本，将难以摆脱这一沉重负担而无法彻底解套。

#### 五. 岗位职责：

##### 招商部职责

##### 一、部门本职：

2、负责招商洽谈工作，进行市场拓展和完成领导交办的其他工作。

##### 二、主要职能：



- 1、计划安排：编制部门本职所管年度、月度指导工作计划；
- 2、业务开展：对部门本职所管业务进行信息搜集和业务开展；
- 3、规范制订：对部门本职所管业务组织制定操作规程和管理制度；
- 4、检查考勤：对本部门所管业务进行监督、检查和考核；
- 5、资料管理：对本部资料进行管理；
- 6、工作协调：协调与公司各部门的关系；
- 7、市场拓展：开展对外客户洽谈招商工作；
- 8、工作报告：向总经理提交部门工作报告；

### 三、管理范围：

部门本职所管理业务范围。

### 四、工作要求：

- 1、本部人员要严格遵守公司的各项规章制度；
- 4、对于应由本部解决的问题，必须在一日内给予明确答复；
- 5、同事之间，分工不分家，分职不分责，齐心协力完成工作。

### 招商部经理：

#### 一、岗位职责：

- 1、履行领导所指派的工作；

- 2、负责制定招商工作计划及目标；
- 4、建立及健全招商各项管理制度及实施细则；
- 5、评估部门下属各人员的工作业绩；
- 6、评估各项招商方案的工作效果；
- 7、定时向上级汇报招商工作情况；
- 8、定时开展市场调查工作并及时汇总上报；
- 9、建立完整的一套招商资料库。

## 二、领导责任：

- 1、对部门工作目标的完成负责；
- 2、对下属人员的工作质量、服务水平负责；
- 3、对下属人员的整体行为规范、工作秩序及精神面貌负责。

x年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及x年工作打算。

## 一、目标完成情况

x年县下达招商引资目标任务，到位国内县外资金50亿元人民币，到位国内省外资金35亿元人民币。西博会督办项目9个，履约率90%，开工率80%，资金到位率40%。

截止今年10月，全县招商引资工作到位国内县外资金累计

达56.0466亿元，完成全年目标任务50亿元的112.1%，其中，到位省外资金累计达40.8756亿元，完成全年目标任务35亿元的116.8%，完成任务数排县第2名。引进新项目18个，投资额达56.6亿元，其中，亿元以上项目10个，5亿元以上1个，10亿元以上2个。西博会督办项目履约率100%，开工率100%，资金到位率41%，全面完成督办目标任务。

目前跟踪项目182个，在谈项目62个，其中有签约意向性的项目10个。

## 二、开展的主要工作

### (一) 夯实招商引资基础工作

对全年招商引资工作进行了认真谋划，草拟并由县政府下发《x年招商引资目标任务的通知》，明确招商引资目标；修改完善全县招商引资考核办法，激发了各单位招商引资工作的主动性和积极性；建立单位主要领导外出从事招商引资工作制度，定期对相关情况进行通报，树立招商引资工作的重要性；建立重大项目推动领导小组，书记、县长多次率各相关部门主要负责人召开项目现场会，调动各方面要素，在用地指标、水、电、气等方面给予招商引资项目优先保证，在园区建设上全力保证征地拆迁、基础设施建设资金及建设用地指标，确保项目尽早落地开工建设。

### (二) 精心组织开展一系列赴外招商促进活动

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息，今年，我县招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，充分利用西部县场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式突出优势产业链招商、以商招商。组织小分队分别赴江苏、广东、浙江、上海、等地开展招商活动，赴省外开展承接产业转移投资促进活动共计53次，其中，县级主要领导带队5次，县级领导带队9次，部门镇乡主

要领导带队39次。加强与江苏、广东、等相关行业协会、商会的联系，与、深圳县钣金协会建立战略合作关系，拓展招商领域和方式，承接钣金、电子配套企业的产业转移，寻求更广阔的合作空间。

### (三)精细策划包装一批重点招商项目

根据我县产业发展方向及招商现实需要，充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，借助优势资源，依托产业基础，在现有产业的上下游配套等方面深层包装项目，突出产业链条开发，包装了九顶山生态旅游开发、沿山生态旅游区、四星级酒店、机械加工铸造、中药材种植加工、玉妃泉饮用矿泉水扩建、早熟梨及大蒜深加工等19个项目，通过不同方式加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。

### (四)抓重大项目的引进及跟踪落实

着眼延伸产业链条，围绕环保、新能源和光伏能源等主导产业，以产业抓招商，以招商兴产业，全力打造食品白酒、机械、精细化工“三大百亿产业”□x年1-10月，全县新签约项目18个，其中亿元以上项目10个。如：由福建长乐传福针织有限公司投资20亿元新建川西国际商贸城、项目占地400余亩；由九一钣金科技有限公司投资2亿新建钣金生产项目占地350亩；由甘肃古河州酒业有限责任公司投资1.2亿元新建酒类生产项目。

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。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

- 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

## 二、尽可能多的增加预备客户资源

- 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。

## 三、相关招商资料的准备

- 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

四、招商方式

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

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

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□ 20x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。

## 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。