

2023年招商部工作总结精彩通用

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

2023年招商部工作总结精彩通用篇一

1、今年我镇制定了《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》。出台了一系列优惠政策，对每个行政村下达了招商引资任务，并纳入年终考评，给予奖罚，鼓励社会中介人参加招商引资，并对引进项目给予奖励。

2、加大了招商引资宣传力度，宣传我镇招商引资形势和区镇优惠政策，下农户作思想工作讲解招商引资对我镇作用和农户自身利益，使人们牢固树立“人人都想投资”的理念，形成了全民招商氛围。

下埠是一个有着较强大的工业基础，丰厚的民间资本，广泛的商业人才的工业强镇，借助这一优势，本办以优化平台为载体，做好了内挖潜力，外招客商这两篇文章。

1、内挖潜力：本办在年初开始就全面拜访在本镇境内的企业主，宣传区、镇优惠政策，明示各行政收费标准，并与区、镇纪委联手调查各行政事业性单位对企业乱收费行为，优化了我镇投资环境，给企业主在我镇追加投资吃了一颗定心丸，同时协助企业主选准投资项目，使本镇境内11个企业新上生产项目7个，共追加投资20xx多万元。

2、外招客商，今年以来，镇党委、政府领导依托实际，广搜信息，带领有关人员赴广东、河北、台湾、湖北、江苏、浙江、上海、福建等地开展项目考察，精心准备，精心包装，

建立项目库，同时组成以主管招商引资副镇长为组长的招商小分队进驻珠三角，联系投资客商，取得良好效果，至今我镇引进新项目35个，已建项目22个，在建项目13个（含落户陶瓷工业园企业）。签约资金1.2个多亿元，实际进资8000多万元，盘活闲置资产20xx多万元。

为适应新形势下的工作要求，本办在年初就提出全办人员要抓紧学习，提高素质，内外兼修，要全面掌握本地实际情况，全面了解区镇优惠政策，同时派专人到区招商局培训招商细则及技巧，使全办人员都能达到单独接待客商的工作水平和帮助企业独立处理矛盾纠纷能力。

为使客商引得进，留得住，我镇全面宣传，使全民思想解放，进一步树立“人人支持企业发展，企业发展造福人民”的理念，在引进企业征地过程中，没有过激烈的矛盾发生，使企业能顺利动工。

对落户下埠的企业，我们代理投资商办理相关手续，由专人负责，缩短了办理时间，对企业进行跟踪服务，随时了解企业动态，为他们提供全程服务，提高了服务效率。

招商办在认真完成本职工作的同时，积极配合其他部门做好其他各项工作，

- 1、全力配合党委、政府做好陶瓷工业园征地拆迁工作；
- 2、主要负责做好了镇人大工作；
- 3、要主负责做好了镇纪委工作；
- 4、主要负责做好了西源、虎山的驻村工作；
- 6、积极配合了政府交待的各项中心工作及其他工作任务。

- 1、进一步紧抓学的习，提升全办人员自身素质，使全办人员能真正做到独立招商和单独处理问题的工作能力和水平。
- 2、进一步优化我镇投资环境，提升服务质量，全力打造招商引资平台。
- 3、全面搜集招商信息，精心打造适合我镇实际的招商项目。
- 4、紧抓机遇，健全招商网络，全面宣传陶瓷聚集区，为我镇的陶瓷行业进一步做大做强增砖添瓦。
- 5、紧抓国家的各项农业政策，引进和扶植几个好的农业项目。
- 6、依托我镇小城镇的开发与建设，做好一到两个第三产业项目亮点。

2023年招商部工作总结精彩通用篇二

辞旧迎新，2011年很快就过去了，在这一年里，我认真履行职责，在公司领导的关心、帮助下，在我部门员工的大力支持、密切配合下，带领部门员工强管理、挖潜力，取得了一定的成绩，现将一年来工作情况报告如下，不当之处请指正。

一、2011年主要工作概述

招商部紧紧围绕企业发展战略，把握好发展方向。“找差距、重招商、尽责任”在项目的招商过程中把员工的思想 and 行动统一到企业的方针上来。通过努力，招商部内部营造出了上下同心求业绩的良好氛围，凝聚力增强的同时，团队建设、系统招商、服务管理等各项工作都做出了不俗的成绩。上半年完成了c□e两区进行业态优化统一招商，下半年完成了a□b区业主续租工作同时正在进行经营户续租调整业态分类，以增强市场的核心竞争力。

二、团队的搭建、流程梳理及细化管理工作

公司对招商部的每一位员工都严格要求，力求人人都是精英。通过内部体系架构上的规范化，进一步明确分工、职责到位。部门内部按工作内容，划分了业务团队与服务团队，以进行部门工作的全面联系与沟通。在这些基础团队建设工作初步完成之后，逐步开展团队能力提升工程，通过内部培训和经验交流等多种形式，提升营销队伍的沟通技巧和业务能力。并在各区域的扫描式走访、招商的流程梳理、商户经营理念的有效提高、工作细节的有力执行等各个方面加以改进与完善，进一步通过团队的凝聚力与执行力的建设来增强招商环节、商业服务管理的整体提升。

三、圆满完成各项招商任务指标。

针对城北区域内市场的特征，在招商过程中，我们始终保持着宁缺毋滥、特

5□e

10□e11进行业态分类，形成地板区、五金油漆区、木门移门区，完成招商任务、填充业态的同时，在市场后续招商中的产生了良好的积极性和指向性。最大化的保证了明珠世贸商城业态丰富性、独特性及延展度。在招商的过程中，招商部的员工积极配合和指导商家的货品选择、价值提升、装修设计和装修流程等系列工作，与商户建立了长久、稳固的战略合作关系，为下一步的招商工作打下良好的基础，也为举办大型活动、会展能够得到商户全力支持埋下了伏笔。

四、市场宣传工作的圆满完成。

为配合公司开业两周年活动，通过有效形式提升整体商业氛围，于10月份至12月份间，在公司领导和整个部门的不懈努力下，成功举办6次建材走进社区活动和一次明珠建材团购活

动。在盐城百姓心目中上产生了良好的氛围。提升了明珠世贸商城及公司的整体形象，树立了客户、民众的信心。

五、工作中存在的问题与不足

1、招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商的结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，客户信息储备、拓宽信息源、增强招商工作一线人员的“钉子精神”、工作信心和改善畏难情绪等工作，对于目前招商基础队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。

2、细节处理方面，尤其是一些辅助性的操作细节上，还有进一步加强的空间。

3、在招商与商户经营的过程中发现，有一部分消费者对明珠商贸城不够了解，如何更好的利用明珠商贸城的平台来引导周边地区消费者，发掘其消费潜力，是目前展示区面临的问题。

最后，在新的一年里，招商部所有员工，将继续加强学习，精通相关业务知识，提升招商技能和服务水平。为未来打好攻坚战，创造有利的先决条件。

祝公司业绩蒸蒸日上。

1年12月30日 招商部 201

2023年招商部工作总结精彩通用篇三

武商建二商场总经理张济生20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进

展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道120xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然20xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在20xx年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开

开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxxxxxx[]规范的良好工作氛围。

2023年招商部工作总结精彩通用篇四

“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率 90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电 及现场来访洽谈(对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料 和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案)。

招商 5 个月来电客户达 287 位，现场接待客户 118 位，在招商过程中，我始终坚持宁 缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利 进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更 加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。1 二、招商洽谈主要商家电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计;德克士总部 市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同;男装品牌租赁;中国黄金、工商银行等。

调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支 付，最终我们选用通联支付合作□20xx 年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为 6727.59 平方米， 共收 30%的定金 * 万元， 剩余租金 * 万 元，签订合同共为 21 份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态 和经营模式以及竞争对手。三、留庄门面项目积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订 合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。四、工作中存在的不足之处1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的 信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标， 为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜力，多写作， 提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx 年度工作计划及目标

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业2 管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同 并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美精品酒店的管理和运营策划。

2023年招商部工作总结精彩通用篇五

1、今年我镇制定了《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》。出台了一系列优惠政策，对每个行政村下达了招商引资任务，并纳入年终考评，给予奖罚，鼓励社会中介人参加招商引资，并对引进项目给予奖励。

2、加大了招商引资宣传力度，宣传我镇招商引资形势和区镇优惠政策，下农户作思想工作讲解招商引资对我镇作用和农户自身利益，使人们牢固树立“人人都想投资”的理念，形成了全民招商氛围。

下埠是一个有着较强大的工业基础，丰厚的民间资本，广泛的商业人才的工业强镇，借助这一优势，本办以优化平台为载体，做好了内挖潜力，外招客商这两篇文章。

1、内挖潜力：本办在年初开始就全面拜访在本镇境内的企业

主，宣传区、镇优惠政策，明示各行政收费标准，并与区、镇纪委联手调查各行政事业性单位对企业乱收费行为，优化了我镇投资环境，给企业主在我镇追加投资吃了一颗定心丸，同时协助企业主选准投资项目，使本镇境内11个企业新上生产项目7个，共追加投资20xx多万元。

2、外招客商，今年以来，镇党委、政府领导依托实际，广搜信息，带领有关人员赴广东、河北、台湾、湖北、江苏、浙江、上海、福建等地开展项目考察，精心准备，精心包装，建立项目库，同时组成以主管招商引资副镇长为组长的招商小分队进驻珠三角，联系投资客商，取得良好效果，至今我镇引进新项目35个，已建项目22个，在建项目13个（含落户陶瓷工业园企业）。签约资金1.2个多亿元，实际进资8000多万元，盘活闲置资产20xx多万元。

为适应新形势下的工作要求，本办在年初就提出全办人员要抓紧学习，提高素质，内外兼修，要全面掌握本地实际情况，全面了解区镇优惠政策，同时派专人到区招商局培训招商细则及技巧，使全办人员都能达到单独接待客商的工作水平和帮助企业独立处理矛盾纠纷能力。

为使客商引得进，留得住，我镇全面宣传，使全民思想解放，进一步树立“人人支持企业发展，企业发展造福人民”的理念，在引进企业征地过程中，没有过激烈的矛盾发生，使企业能顺利动工。

对落户下埠的企业，我们代理投资商办理相关手续，由专人负责，缩短了办理时间，对企业进行跟踪服务，随时了解企业动态，为他们提供全程服务，提高了服务效率。

招商办在认真完成本职工作的同时，积极配合其他部门做好其他各项工作，

1、全力配合党委、政府做好陶瓷工业园征地拆迁工作；

- 2、主要负责做好了镇人大工作；
- 3、要主负责做好了镇纪委工作；
- 4、主要负责做好了西源、虎山的驻村工作；
- 6、积极配合了政府交待的各项中心工作及其他工作任务。

- 1、进一步紧抓学的习，提升全办人员自身素质，使全办人员能真正做到独立招商和单独处理问题的工作能力和水平。
- 2、进一步优化我镇投资环境，提升服务质量，全力打造招商引资平台。
- 3、全面搜集招商信息，精心打造适合我镇实际的招商项目。
- 4、紧抓机遇，健全招商网络，全面宣传陶瓷聚集区，为我镇的陶瓷行业进一步做大做强增砖添瓦。
- 5、紧抓国家的各项农业政策，引进和扶植几个好的农业项目。
- 6、依托我镇小城镇的开发与建设，做好一到两个第三产业项目亮点。