

最新招商工作月总结 商场招商工作计划(精选5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

招商工作月总结 商场招商工作计划篇一

以下是wtt工作总结频道为大家提供的《商场招商工作总结ppt模板》wtt还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文,供大家参考!

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善

规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析2014年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9月份5.6%、10月份5%、11月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受***进驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止2014年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻**(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

2014年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

招商工作月总结 商场招商工作计划篇二

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。

招商工作月总结 商场招商工作计划篇三

近年来，东部发达地区在经历持续多年高速增长之后，随着原材料价格上涨、劳动力成本提高、加工贸易政策大幅收紧、出口退税率不断下调、人民币汇率持续升值，再加之劳动力和能源紧张，许多企业的发展受到一定影响，面临着撤并和转移。

三是在内外因素影响下，竞争力锐减的企业。这类企业迁移到西部，与西部的原材料、人力等优势相结合，加上适当的技术改造，就可以在产品成本、质量等方面重新赢得竞争优势；大量面临转移的东部企业，为我市扩大招商引资、推动经济又好又快发展提供了难得的机遇。

加大吸引东部转移企业的工作力度，更多地吸引东部企业落户我市，对扩大我市招商引资成果、优化产业结构、壮大支柱产业等都具有十分积极的促进作用。

一是利用综合成本优势承接劳动密集型产业。利用我市劳动力、土地、工业用水、用电等基本生产要素供应充足、价格相对较低的综合成本优势，积极吸引需要大量用工、用地、用水、用电的劳动密集型产业，如纺织服装、建材化工、机械电子等，构筑咸阳承接产业转移的新优势。

二是利用产业优势承接配套产业。重点围绕电子信息、能源化工、纺织建材、装备制造、食品医药等产业，积极引进能够延伸上下游产业链的项目，以纺织吸引服装面料、服装加工业，以多晶硅和单晶硅吸引集成电路、太阳能电池、光伏微电子产业，以煤炭吸引煤制甲醇等煤化工产业，发展产业集群，形成规模集聚效应。

三是利用资源优势承接精深产业。围绕农产品资源，进一步发挥北京汇源、杭州娃哈哈、北方安德利落户的品牌效应，锁定国内粮、果、奶、肉食品等行业的龙头企业加快承接步伐，争取引进更多的肉制品和蔬菜加工龙头企业、知名企业，促使肉、菜深加工不断扩大规模，形成聚集效应。围绕地热综合开发，用好我市“中国地热城”、“国家地热资源综合利用示范区”的招商品牌，以生态型、高品位、多功能为发展方向，包装推出一批地热采暖、温泉休闲度假、温泉康体、地热发电等、地热综合开发等项目，面向国内外企业招商，为城市建设、旅游业的发展发挥其积极的作用。

二、挖掘潜力，实现对西安企业招商的新突破

按照承接西安企业工作总体思路，在做好承接二环内企业外迁工作的基础上，与西安市企业扩大规模、提升档次、技术改造、产业升级和企业改制相结合，面向西安全部企业做好招商引资工作。以泾渭新区、沣渭新区、高新区、兴平装备制造产业园等各类工业园区为载体，以西安各大企业集团和研发机构为重点，围绕西安咸阳半小时经济圈，突出规划引导和园区基础设施建设，增强对西安外迁企业的吸引力和承载力，着力吸引西安大企业、大研发机构落户我市，实现对西安企业招商的新突破。

三、创新招商方式，不断扩大招商成果

一是突出园区招商。按照“封闭式管理、开放式经营、市场化运作”的思路，坚持统一规划、分步实施，着力抓好园区

基础设施建设和项目引进工作。特别是市高新区、彬长旬能化工业基地、沔渭新区、泾渭新区、兴平装备制造产业基地和武功台资工业基地等比较成熟的园区要下大力气完善基础设施建设，明确园区定位，做好园区规划，营造自身的产业优势引导不同类型的企业入园发展，尽快形成产业聚集效应。

二是突出专业招商。市招商局要充分发挥职能作用，加大内部专业招商队伍建设力度，抽调有一定经济知识、熟悉政策、掌握市情的干部，紧盯东部产业转移的大项目，常年进行推介洽谈和项目落实服务。市级各有关经济部门也要组织专业人员，有针对性地分赴经济发达地区开展定向招商。各县市区要结合各自产业结构特点，选择重点的产业项目，开展专业招商。

三是突出以商招商。与已投资我市的外地企业和在我省设立的外地企业商会加强感情联络，充分发挥山东商会、福建商会等6个“咸阳市招商代理单位”和10名商会会长级“招商引资顾问”的作用，积极鼓励并支持他们参与到我市招商引资工作中来。

四是突出产业链招商。结合我市产业结构特点，利用国家级显示器件产业园重点吸引电子信息、电子元器件、集成电路等高科技类；以落户的陕投集团60万吨煤甲醇、中化能源二甲醚等项目为依托，积极吸引其下游产业链等能源化工类；以资源吸引乳制品、肉制品等农产品深加工类及文化旅游、地热开发等特色产业；积极吸引东部地区产业链整体迁入。

五是突出重大项目招商。包装推出一批重大招商引资项目，并对其可行性、布局选址和政策配套等进行前置评估，实施对接洽谈。对已签约的重大招商引资项目要成立专门机构，进行项目前期准备、开工建设、后期运营等全过程的“一条龙”服务，确保项目落地生根。

四、全力推进项目落实工作，切实提高项目履约率

一是加强领导，夯实责任。建立和完善签约项目落实责任制，成立各级签约项目落实督查领导小组，明确一把手为第一责任人，分管领导和相关部门为主要负责人和责任单位，实行重大签约项目领导包抓落实责任制。对签定的5亿元以上项目实行市级领导包抓落实责任制，1亿元至5亿元的项目由各县市区或主管部门包抓。对签约大项目要排出进度表，落实责任，限定时限，按计划推进工作。

二是全程服务，确保实施。对于已经开工建设的项目，要加大协调力度，帮助客商及时解决施工中遇到的问题，加快工程进度，按期建成达效。对于正在办理前期手续的项目，要有专人协助客商办理手续，各相关部门密切配合，加快各项审批手续的办理，推动项目尽快进入实施建设阶段。对重大项目要成立专门服务机构，定期协调解决项目在前期手续办理和建设过程中出现的各种问题，确保项目顺利开工和建成投产。

三是成立班子，有效推进。对于今年已签约的重大项目，要成立市级项目推进领导小组，有效推进中国国电投资100亿元的2×100万千瓦发电和香港海欣、瑞士瑞龙集团共同投资35亿元建设五星级酒店及泮河两岸综合开发等重大项目。

招商工作月总结 商场招商工作计划篇四

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。

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；

3、关于第三届庙会的客户筹备工作；

招商工作月总结 商场招商工作计划篇五

用科学发展观指导开放型经济工作，以招商引资为龙头，一坚持五突出（破）一抓一接轨，破解要素制约，开展xxx招商攻坚年xxx活动，主动接轨大上海、金苏南、浙江、广东、福建等沿海发达地区，建立招商、外贸外经工作新格局，以xxx开放带动xxx战略的实施推进我县经济的结构调整和可持续发展。

1、坚持招商引资不动摇

科学发展观的核心是发展，没有发展，一切无从谈起。招商引资是最妙最快的投入，是发展的主要手段之一，是我县经济工作的xxx一号工程xxx。各级各部门在职任何时候、任何情况下必须坚持招商引资毫不动摇，要围绕经济建设这个中心，确保xxx一把手工程xxx顺利实施。要十分重视政策的引导鼓励作用，建立修改完膳鼓励招商引资和以民引外、鼓励出口、开放型经济考劾评比等四个政策文件。

2、突出园区招商，强化载体建设

进一步发挥开发区招商引资主战场作用。要加快和完膳基础设施建设，题高开发区的档次，明确产业定位，变成各具鲜明特色、服务配套齐全、运作规范透明、对外吸引力强的招商引资集聚区。要加大招商旨标的倾斜，健全招商机构、人员和功能，主动出击xxx选商xxx[]题高招商成功率，以高平台招引符合开发区产业定位的高质量项目入园投资。

3、突破群聚效应，强化产业链招商

认真现有外商（特别是台、港）投资扎根的源因（采购、营销、干部、、研发设计等五个本地化），利用群聚效应，抓住龙头企业，以带动同类型企业、配套企业、上下游企业一起来丰投资。以提昇产业层次、培养核心竞争力、做大做强支柱产业为要点，根剧我县产业结构调整和教育新兴产业的要求，引进资源节约、科技创新、生态环保的项目和技术，嫁接改造现有企业，延伸产业链，优化生产要素搭配，题高产出强度。

4、突破500强，强化大项目招商

死盯硬粘，主动出击现有500强企业线索，力争500强投资有所突破。外地实践告诉我们：与其四面出击，不如主攻大项目。要列出一批500万、1000万美元的大项目，层层落实责任制，集中精兵强将打xxx歼灭战xxx[]引进一个，带动一片，鼓舞全局。

5、突破瓶颈制约，强化无地招商

千方百计破解土地、电力、资金、人才等生产要素的制约，盘活现有存量，强化无地招商。主要形式有：增资扩股、集约开发（题高产业层次、限定投资强度、建设多层厂房）、产业更新与企业转型、并购。

6、突破招商手段，强化队伍建设