

# 2023年招商工作总结 招商部工作总结 (通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 招商工作总结 招商部工作总结篇一

“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。

## 招商工作总结 招商部工作总结篇二

按照国家产业政策及投资方向，结合我县的资源优势，我局在充分调查研究的基础上，编制完善了经济社会发展项目xx项，总投资xx万元。其中：工业、交通项目xx项，投资额

为xx万元；农牧林水项目xx项，投资额为xx万元；城市建设项目xx项，投资额为xx万元；文卫科教、公检法、社会事业项目xx项，投资额为xx万元。进一步充实了项目库，使库存项目达xx多个。

我局通过积极完善项目前期工作，编制完成了投资xx亿元的热电联产项目可研报告，并取得区市有关部门同意建设文件，自治区发改已批复；主动走出去招商引资，与xx煤矿签订了投资合同；投资xx亿元的火电厂项目已完成初可研，自治区发改已批复，正在争取国家立项。同时托xx招商集团公司正在积极招商，项目其它前期工作正在完善之中；策划编制的年产xx万吨玉米淀粉项目已达成投资意向。

- 1、招商引资项目前期费用不足，制约了招商项目的成效。
- 2、具有投资性意向的信息收集渠道狭窄，方法比较传统落后，利用现代手段收集信息的设施、网络还没有全面真正意义上的启动。
- 3、招商项目规模小，科技含量低，吸引力小。

- 1、发改系统要创新思维、创新机制，强化职能、加宏观调控力度。

我们必须更新观念、统一思想，牢固树立与形势要求相适应的发展意识、机遇意识和创新意识。紧紧抓住新一轮全球生产要素优化重组和产业转移的重机遇，尤其是当今呼、包、银经济带的开发和崛起，要着力吸引国内外公司的技术水平高，科技含量高的加工制造项目，加为项目的落实和引进制定切实可行的机制。

- 2、做好项目的前期准备工作，进一步完善项目库建设。

发展的产业和项目应按照充分发挥挖掘资源优势，同时紧跟市场需求，项目推荐从资源导向转向市场导向，我们要全力依托资源上项目，突破非资源瓶颈建项目。着力强化项目前期工作，加强项目库建设，切实做到项目策划与国家产业政策的有效对接，不断优化项目结构，拓宽项目开发领域。积极争取国家、自治区对xxxx年项目的投资。确保重大项目投入和建设，努力使有投资意向的火电厂和热电联产项目早日开工建设，改善县乡公路交通条件；加农牧业高科技项目的引进、实施以及特色农产品加工项目的力度力争上一批规模、起点高、带动作用强的好项目，增强优势产业的自我发展能力。进一步加招商引资力度，引入国内知名企业投资合股办厂。引导流通户投资加工业，滢玻璃、铁合金、中药材、面粉加工、造纸、瓜籽五类重点企业。全方位出击，争取再引进几个上亿元的食品加工等项目，拉动产业化向纵深发展。通过积极引进争取项目，力争使五原县经济社会发展实现质量和效益新跨越。

### 3、配合有关部门建立长效的招商引资机制。

建立辐射范围较广的招商引资网络，定期召集招商引资领导小组成员召开调度会或碰头会，通报全县招商引资情况，沟通招商引资信息，为下步工作梳理思路，确定方向。以商招商，选择具有优势的企业加扶持力度，滢企业规模和实力，成功实现对外招商的对接能力，加快培育立县行业。力实施网上招商和中介招商、托招商，利用现代化手段突破招商引资工作的跨地域界限难度，降低招商成本。建立和完善保护企业制度，设立外商投诉服务专线电话。加宣传力度，让外界了解真正了解本地资源优势、人文地理优势。

4、积极发挥党、政府的参谋作用，协调有关部门、配合政府制定和采取更加优惠政策和措施，要先予后取，放水养鱼、实现双赢，对于外来投资者，只要不违纪、不违法，一切优惠条件都可谈，外地能够利用的一切政策都可以用，要制定招商引资奖励办法，要重奖招商引资功臣，为招商引资工作

提供强有力的政策保障。加快招商引资队伍建设，选好配强一支专业招商队伍，要跳出编制、体制的束缚，要向更范围选拔一支专业招商队伍，应配备一定的专业人才，应充实一些外向型人才，让那些热衷于招商事业，具有较强开拓意识，有商务谈判能力的复合型人才加入到招商引资队伍中来，为经济的发展发挥他们特的作用。

## 招商工作总结 招商部工作总结篇三

### 一、主要指标进展情况

1—11月份全区共引进项目245个协议资金额为624.40亿元实际到位资金额为163.4亿元资金到位率为26.2%完成年度招商任务的136.17%（全年任务120亿元）。

其中引进10亿元以上项目16个占项目总数的6.5%；引进亿元以上项目58个占项目总数的23.7%；引进3000万元以上项目98个占项目总数的40%。

些项目的引进和实施进一步带动了全区产业体系向规模化和纵深化的发展引导我区的工业和商业经济更加合有效地配置优势资源提高了项目的科技含量延伸了产业的发展链条增强了市场竞争力为全区的经济发展和社会进步注入了新的活力。

共组织和参加了上海、深圳、厦门等地的大型招商活动20余次其中随区领导出访9次；接待了北京、上海、福州、温州、香港等地来访客商120余批次380余人次；电话和网上接洽1400余次洽谈合项目560余个。

### 二、主要工开展情况

#### （一）以体制创新为重点建立招商引资新机制

组建全新的专业招商队伍必然要突破现有模式的束缚我们清

思路创新机制取得了明显成效。

一是完善招商引资奖励机制。制定了《xx区招商局雇员绩效考核办法》做到人人有指标人人有动力。同时我们还实行项目首报跟踪考核制度周例会制度实行重点项目专人跟踪并对联系每个项目的责任分局、责任人提出了具体的进度要求及时推进招商工进度。

二是创新招商引资运行机制。形成了《xx区招商局工规范手册》、制定了具体考核制度和评价标准。年初对8个分局进行系统考核辞退了6名不合格人员激发了招商队伍活力。

三是树立招商引资对外形象。建立了ci识别系统确立了招商局念和标识（诚信务实坚韧自律精细高效协创新）要求全局工人员在洽谈和接待等工中佩带胸卡树立起全区招商工的崭新形象。

## （二）以产业发展为导向拓展招商项目新储备

围绕全区区位优势、资源优势、产业优势充分挖掘潜力精心策划包装项目不断更新项目共更新了40余个项目充实到项目库中。

一是瞄准市场需求科学论证项目。认真分析评估目前的市场环境、建设条件、经济效益及投资回等要件切实加强了对项目的论证、包装工。

二是立足比较优势包装策划项目。围绕区位优势及发展要求包装了太湖商业街、黄海城市广场、陵西街道商业地产、包道商业广场等项目；围绕资源优势和产业优势包装了马三家泵业产业园、平罗畜禽产品深加工等项目；围绕现有园区企业按照延伸产业链条扩大产业规模的要求包装了一批引联挂靠的沙岭物流中心、观音物流基地、李红路物流中心等项目。

三是强化前期工充实储备项目。完善项目基础材料实行项目动态管针对具体项目实地考察论证做好项目前期工努力提高储备项目的质量和水平。

### （三）以资源合为基础打造招商引资新平台

利用我区停产、半停产企业的闲置厂房、土地等存量资产盘活资源、做优空间为招商引资搭建新平台。

一是充分调查摸清家底。深入到全区各乡街和产业园区对全区重点建设区域、闲置厂房、零散招商地块进行了认真的调查和梳共出招商地块208块为全区进一步做好招商工奠定了坚实的基础。

二是合资源充分利用。结合资源调查的结果切实加强对全区已闲置厂地、厂房等情况的策划和包装成招商项目通过参加各类经贸洽谈会等活动向外宣传推介积极寻找合作伙伴。

太湖商业街项目：位于黄海路商务核心区十发展轴心南北轴线拥有南北两个地铁出口具备建设xx区中心商业街的条件。目前已泛华、万达等企业对接投资方表示出明确的投资意向区内的金厦、世代、宏发等团对该项目也非常兴趣金厦太湖湾已有乐购、华润万家等欲之合建大型超市宏发兴隆大家庭准备合建设地区购物广场。

迎宾路汽车4s一条街项目：位于迎宾路沿线虽然短短几个月的时间已有众多汽车销售商到现场考察。辽宁隆孚汽车已经购下了供销社地块；北李橡胶厂地块、果品公司等几个地块也在洽谈中。

黄海城市广场项目：东至东湖街、南至黄海路、西至太湖街、北至迎宾路总占地面积约56公顷。拟对该区域进行体开发建设五星级酒店、大型购物中心、餐饮娱乐设施、写楼、中小学校及幼儿园、主题公园、休闲广场及高档住宅小区等项目

并最终形成沈阳西部的cbd□目前已韩国乐天团、上海大华、中南地产、阳光100、香港保利达、泛华、中实团等进行对接他们均对该地块表示出浓厚的投资兴趣。

#### （四）以招商活动为载体实现项目建设新突破

突出大型招商项目推介会及座谈会和相关展会等活动对招商工的乘数效应走出去请进来积极组织 and 参加了20余个招商活动。

一是积极抓好主动招商活动。年初以来先后在北京、吉林、天津等地组织和参加了“风险投资”、“韩国周”、深洽会、厦门投洽会、“台湾周”等几个大型招商活动接洽了一批优质项目。尤其是结合丁香湖水城的开发在区政府主办了丁香湖水城招商项目说明会会议邀请了碧桂园、万科、富力、恒大等20余家全国房地产顶级企业邀请了市规划和国土资源局、市建委、市房产局等权威部门对丁香湖水城进行了全方位的推介切实增进了会客商投资丁香湖水城项目的了解和信心。

二是积极参加省、市组织的招商活动。按照省市的部署先后参加了长三角招商、珠三角招商、第二届亚洲制造业等多项招商活动每次活动都有大型招商项目参加签约极大地提升了xx的知名度。其中5月初长三角招商中在杭州、温州、上海等地组织参加了一系列长三角地区招商活动吸引了广大投资者的深切关注接洽了一大批重点客商共达成协议项目6个意向项目2个总签约额达338.82亿元。7月份中旬珠三角招商方面赴佛山、深圳、东莞、厦门、泉州等地借助招商洽谈会个平台洽谈促进了一批优质项目共签约项目3个投资总额达47.5亿元。12月3日随省市招商考察团赴广州进行洽谈又促进了北方不锈钢市场等一批项目的签约进度。

#### （五）以宣传引导为依托提升对外开放新水平

以各种媒体为依托选取了资源优势、产业特色、环境优势、

领导魅力等视角中加强了对全区招商体优势的宣传力度。

一是改版了全新的项目册。结合主办或参加各项招商活动制了《xx招商手册》《xx工业地产招商手册》等一系列专题宣传材料同时邀请了相关媒体采取立体式的宣传形式进一步提升了全区的招商知名度和影响力。

三是区委宣传部合开办了《投资xx》专刊。目前已经刊发9期量达6万余定期全区招商动态加强对各项招商工的宣传引导极大地调动了全区上下招商积极性。

## 招商工作总结 招商部工作总结篇四

为进一步拓展和深化我省与日韩在汽车和电子信息产业方面的合作，xx年12月1日-8日，湖南省商务厅厅长谢建辉率长沙经开区、长沙高新区、湘潭经开区、广汽三菱、吉利汽车、科力远、兴业太阳能、中电软件园、华诺星空、麒麟信息工程等单位和企业的相关负责人，先后赴日本和韩国进行了小型化、专题化项目对接和商务考察。考察期间，代表团在名古屋举办了湖南汽车产业投资说明会，先后对接了三菱汽车、丰田汽车、三星电子等12家家跨国企业总部，对接了日本东海日中贸易中心、大韩贸易振兴公社等4家著名商协会和投资促进机构，拜访了jica等1个国际组织，涵盖了汽车整车厂、汽车配件、电信服务、综合投资、化工、生物医药等多个行业，其中有8家企业为世界500强。

此次境外招商活动严格贯彻中央八项规定和党的群众路线教育实践活动的相关要求，队伍精炼、行程紧凑、重点突出、成效显著，充分体现了节俭、高效、务实的新风尚。代表团一行积极推介、重点引导、深入沟通、广交朋友，引起了日韩众多投资商的关注，取得了宣传湖南、对接项目、合作共赢的积极成效。现将相关情况汇报如下。

年初，省商务厅将赴日韩招商纳入年度招商计划，按照全省

商务和开放型经济工作“瞄准100家跨国公司、依托100家境内外商协会开展专业化、产业链、点对点招商”的整体部署，对日韩与我省合作的有关情况和优势产业项目进行了梳理分析，拟定汽车和电子信息产业作为推进合作的重点领域，并协助和指导长沙经开区、长沙高新区、湘潭经开区与境外商协会和一批经济实力强、发展前景好的重点企业开展了大量前期对接工作。各园区高度重视此次考察洽谈活动，集中力量抓好项目开发与包装。一方面调查了解本地区企业与日韩投资合作情况，另一方面结合上下游产业链发展的需要，策划了一批壮大和延伸汽车及零部件等产业链的项目和具有成熟应用技术和市场竞争力的电子信息项目，并按照国际惯例和预可研的标准进行了深度包装。筹备工作期间，省商务厅共收集来自长沙、株洲、湘潭汽车零部件产业、电子信息产业类项目42个。其中，赴日本主推汽车零部件产业项目26个，总投资117.16亿美元；赴韩国主推电子信息类项目16个，总投资83.26亿美元。。

由企业唱主角，围绕项目开展实地考察与高层对接是这次日韩招商的主要内容。在名古屋举办的湖南汽车产业投资说明会是此次代表团一行的重头戏之一。为了提高针对性，省商务厅与日本东海日中贸易中心认真组织筹备。所有的招商资料、参会园区和整车企业的介绍，均在会议开始前的一个半月翻译成日文，制作了日文版的动态ppt,通过日本东海日中贸易中心发放到名古屋汽车零部件企业手中。因为前期准备工作充分，原定30人规模的湖南汽车产业投资说明会，吸引了46家零部件企业参加。会上，谢建辉厅长亲自推介了我省汽车产业发展状况和巨大的投资潜力，长沙经开区、长沙高新区和吉利汽车进行了现场路演，台上台下提问互动、现场答疑，意向企业面对面洽谈、气氛热烈，特别是吉利汽车和广汽三菱在我省的快速发展引起了日方诸多汽车及其相关企业的高度兴趣，包括日本电装集团等知名企业均表达了赴我省投资发展的强烈意愿，并达成了多项初步合作意向。说明会举办取得巨大成功，达到了预期效果。

信息交流量大、面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。考察期间，代表团一行先后访问了三菱汽车总部□nttdata总部、三井物产总部、三菱重工总部□jica总部、丰田汽车总部、日本东海日中贸易中心总部、电装(denso)集团总部、日本湖南商会□cj集团cgv株式会社、万都集团总部□sk集团总部、三星集团总部、大韩贸易振兴公社总部等知名企业和协会、组织。无论是走访重点企业还是座谈，双方对话的都是具体负责项目对接的园区或企业高层负责人。在密集的考察交流中，双方负责人围绕项目，结合各自的意向领域，深入交流，深挖细作，碰撞出创意的火花，扩大了合作的范围与深度，以点拓面，延伸产业链条，放大了招商引资的实效□nttdata和三井物产对与我省湘雅医院合作充满信心，未来将以湖南为试点，将其“健康医疗”项目推向全国。华诺星空有意向与日本电装(denso)集团在自动驾驶和汽车主动安全领域开展流与合作。科力远新能源为生产汽车能量包找到了日本电装(denso)集团和太平洋工业株式会社两家潜在的合作伙伴。

一是产业转移加速，正当其时。日韩两国都是对华进行产业转移的主要国家，其企业在汽车及零配件、电子信息、新能源、装备制造等领域无论是技术研发水平还是制造水平方面都明显领先中国一个档次。但由于面临着资源制约、市场局限和生产成本高等诸多压力和困难，其大企业和投融资机构有强烈的对外投资欲望。一批全球知名的企业集团在全球范围内寻找合作伙伴、向外扩张发展的势头迅猛，这无疑为全省开放型经济提质升级提供了巨大的商机□xx年，日本、韩国对外直接投资分别为1250亿美元、390亿美元。今年上半年，日本对海外直接投资达526.3亿美元，同比增长13%。其中，对华投资增长14.4%，达到46.87亿美元；对东盟投资额达对中国投资的2倍。而今年1-11月份，我省来自日本和韩国的实际利用外资分别仅有3.14亿美元、0.52亿美元，分别占全省实际利用外资总额的3.86%、0.63%。汽车及零配件、电子信息、新能源、装备制造是我省今后重点发展的主导产业，有一定

的产业基础，有丰富的资源储备，有充足的发展和空间，有完善的职业教育培训体系，有明显的商务和劳动力竞争成本。急需的恰恰是先进的管理经验、领先的科学技术和大量的资金投入。当前，日韩两国都已进入产业转移的重要时期，国内不少地区也都把日韩两国锁定为招商引资的重点区域。在这种情况下，谁能抢先一步，迅速出击，谁就能在承接日韩产业转移中赢得更大发展空间，增创发展新优势。

二是汽车新能源合作迫切，商机无限。中国正在高速进入汽车社会，但车辆的高速增长与中国的环境及能源安全的冲突也越来越剧烈。世界各国为传统燃油车建立了非常严苛的节能减排计划，中国也不例外。政府制定的第三阶段乘用车燃油消耗规则已明确到20xx年，各汽车集团销售的乘用车平均油耗须控制在百公里五升油以内。目前，一汽、长安、东风、上汽、广汽、吉利等各主要车厂都在制定乘用车油电混合化战略。可以肯定，未来3-5年，各车厂之间的较量必将在油电混和动力汽车上展开激烈的较量。xx年之内很可能出现没有混合动力装置的乘用车无人问津的状况。基于这样的认识，江苏省已先行一步，他们把世界混合动力最杰出的丰田技术研发中心吸引到了常熟，我省的科力远新能源与丰田合资的科力美公司也将落户常熟，据悉还有其他的混合动力关键零部件企业聚集常熟。我省在大力招商传统汽车企业入驻湖南的同时，应当抓住未来竞争的核心部分，把混合动力关键零部件企业落户湖南，这才能使湖南汽车产业未来有强大的发展的空间。

后期盯办落实确保招商成效的关键。此次赴日韩招商获取和达成了一批市场潜力巨大的新项目投资意向，我们将主动对接、及时跟进，全力以赴将信息转化为成果，将意向转化为决心。

一是建立日韩投资项目信息台帐。省商务厅将根据招商对接情况，进行梳理汇总，对于在日韩间接触和洽谈的所有客商名单分类编入客商库，标明接触的程度和洽谈的内容，建立

日韩投资项目信息台帐，并由专人跟踪信息，搞好调度协调联络等服务工作，做到每一个项目信息都有专人跟踪负责，争取早日达成合作意向。

二是抓好合作项目和意向的跟进对接。对达成的意向项目，相关园区和企业要加快对接进度，保持与日韩方面的沟通联系，制定专案，做好投资方来我省考察的准备工作，促使项目早日落地。省商务厅将定期督查项目进展，重大项目情况及时上报省领导。

三是全面提升专业化招商水平。此次赴日韩招商目的明确、准备充分、安排紧凑、效果较好。今后特别要注重开展好小规模、高层次的专题招商活动，在现有项目的基础上，深耕细作，以点拓面，促进项目产业链条的延伸，拓展企业不断扩大投资。要把握时机，抓好对日韩精细化、常态化招商，尤其是长株潭和湘南地区等承接产业转移的重点区县和园区要制定新一轮招商计划，坚持不间断地向日韩派出精干小分队实施精细化招商，练就一支通晓日韩经济、产业和企业的专职招商人员队伍。时机成熟时可考虑聘请驻点招商，对日韩常态化招商。

## **招商工作总结 招商部工作总结篇五**

县招商局高度重视政府信息公开工作，将信息公开工作纳入重要议事日程，全年多次召开会议安排部署。年初，成立了以局长为组长，为副组长，为成员的招商局信息公开领导小组，为信息公开工作深入推进提供了组织保障。

根据县政府信息公开工作的要求，我局及时制定了招商局信息公开管理办法，对信息公开的内容、方法和程序等事项进行了规范。

我局把日常管理和业务工作融入政务信息公开，先后公布了县招商局机构设置、主要职能、县重点招商项目、县投资指

南、人事任免、重要事件信息，每月定期发布《招商动态》等，今年截至目前，公开信息累计105条，建立起为社会公众提供招商引资信息的网络平台，为群众提供更为便捷的服务。

对公开的政务信息落实跟踪检查管理，确保发布的信息无误。在加强内部监督检查的同时，我局还通过各种形式，及时听取和广泛征求社会各界的意见，不断提高信息公开工作质量和服务水平。