

# 2023年招商部工作计划(实用8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。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。

## 招商部工作计划篇一

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”、“国家地热资源综合开发利用示范区”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。

## 招商部工作计划篇二

在新形势下，可依托我县的优势资源、优惠政策和优良环境进行宣传、推介。针对旅游、电商物流、新能源、新材料、生物制药、竹产品精加工、矿产品深加工等优势产业投资形势，结合大武县新兴产业投资有利资源环境、产业优势，制作新的《大武县投资指南》，并对外发放大武投资指南推介资料；利用传统媒体和互联网媒体在大武资讯报、石家庄日报、大武县政府站、大武资讯网、微信等发布有价值的项目信息，宣传大武的投资发展新环境，吸引客商来我县投资兴业。

在我县现有的优势资源的基础上，进一步加大招商小分队外出招商的力度并继续充实招商引资小分队。一是以“结识一批新朋友，洽谈一批新项目，促成招商在谈项目变成合同项目”，不断扩大招商引资实效。二是以“长三角”、“珠三角”等地为重点招商引资区域，并根据招商对象、招商项目的实际需求提供“一对一”的量身定制服务，主要围绕旅游、电商物流、生物制药、装备制造等领域进行精准招商，力争在今年引进1家世界500强来我县投资开发，以提高招商引资的成功率。

加强对大武现有可招商项目的调研工作，创新招商引资模式，优化招商引资环境，坚持创新引领、开放带动、绿色发展、精准招商、合作共赢的工作思路，全方位、多层次、宽领域地开展招商引资活动。要扩大可招商范围，加强现有企业、现有资源的科技创新力度，努力吸引一批有高新技术、环境友好的企业入兴（如今年入驻大武的新科生物科技生产项目），提高产品技术含量，增加产品附加值，特别是电商物流、生物制药、装备制造、毛竹产品精加工、矿粉深加工等领域，以更好地促进大武县经济继续稳定增长。

加大竹产业园区的招商引资力度，延长产业链，引进与竹产业发展密切相关的油漆、胶水、包装等配套加工企业，集竹文化展示、竹类经营、竹产品生产加工和观光旅游、科研一体的综合性、高档次竹产业生态工业园区。目前，招商局正在积极与浙江、广东、山东等地一些科技含量高的知名企业进行洽谈与沟通，如山东赛伯乐投资集团（主要生产生物基管道）等企业。力争引进一两家毛竹深加工企业落户我县，打造大武精品毛竹产业园。

鉴于大武现在土地资源紧缺，建议一要盘活现有工业园区内以及县域范围内的储备土地，有针对性的根据现有土地进行有选择性的招商；二是建议政府对工业园区内已出让土地但没有开工建设的项目进行催建，并规定时间进行建设，如不开工建设则由政府按原价收回，进行重新出让，达到土地经

济利用最大化。

针对企业产品销量低，销售市场没有打开而导致企业难以存活的问题，建议政府多引导企业加强市场调研工作，拓宽销售领域，多接订单，提高企业产量和销量，吸引电商物流等相关企业来大武投资发展。

### 招商部工作计划篇三

继9月29日，五台子办事处召开招商引资动员大会以来，充分利用辖区资源优势，不断改进和创新招商措施，优化投资发展环境，加大招商引资力度，到目前为止取得了明显效果。办事处具体从五方面做好招商引资工作。

一是通过构建招商网络加大招商力度。由办事处经贸办牵头，搭建办事处各部门、社区、辖区单位招商网络。通过招商推介会、互联网等及时发布招商信息，把办事处、社区的地理区位优势、资源优势、政策优势推介出去，吸引投资。

二是通过强化措施提升招商效果。突出领导带头招商，强调以情招商、以商招商、以友招商，强化企业主体招商，充分利用闲置资产招商，深入开展项目招商。

三是通过完善机制落实招商责任。完善招商引资目标责任制，制定好招商引资奖励办法，并严格考核兑现。加大招商工作的督促落实，实行办事处领导招商工作定期汇报制度，根据招商进度及时调整措施。

四是通过社区宣传，加大招商引资力度。在社区醒目位置设立招商引资宣传角，印发招商引资宣传册，宣传西市区招商引资工作的政策，营造招商引资氛围。各社区召开新闻发布会和招商引资座谈会，利用在职党员进社区，开展一系列活动，同时号召有经验的专业人士献计献策，充分做好招商引资工作。

五是通过加大协调服务力度，改善招商环境。把一事一议、特事特办机制坚持经常化，能现场审批、现场办结的立说立行。积极主动与招来的企业、投资商沟通联系，解决企业开办和发展中遇到的困难，为投资者提供便捷的服务。近一个月以来，办事处引进项目三个，有意向的项目三个，到位资金达到1400万元。从年初到目前为止，共引进项目30个，正在洽谈的有一个，有意向的一个，到位资金总额99580万元，完成年计划92%。办事处以招商引资加快了经济发展，街域经济发展态势良好。

## 招商部工作计划篇四

本站后面为你推荐更多招商工作计划！

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工作。

## 招商部工作计划篇五

20xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在xx年的工作中找到突破，为使得工作更加有条理有目标，我们规划下面的几项工作作为xx年招商部主要的工作来做：

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，而且这也是招商部一项长期的主要工作□xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的大难题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题，总结问题目的在于提高招商人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员xx年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方式与方法，提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园20xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 招商部工作计划篇六

前言

第一部分 商业定位

第一章项目总体定位

一、前期沟通总结

二、项目总体定位

三、项目的功能定位

第二章商业业态定位

一、定位理由

二、业态定位

第三章商业名称定位

一、商业案名定位

## 二、博览城的解释

### 第四章商业管理功能定位

#### 一、现有管理格局

#### 二、金润物流的管理功能定位

#### 三、现代化的管理体系

### 第五章商业经营业种定位

#### 一、主题物流定位

#### 二、经营业种定位

#### 三、定位规划

## 第二部分 招商策略

### 第一章招商总策略

### 第二章招商阶段设置

### 第三章招商工作计划表

## 前言

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。

商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业

的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环节中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。

要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。

项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

## 第一部分 项目定位

### 第一章项目总体定位

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。

前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。

鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。

针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我

司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

## 1、功能组合

### （1）展示、交易功能区

该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。

同当前批发市场的主要差异表现在：

集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；

销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）

可配计算机，进行客户管理，仓储管理（mis系统）-预留管线。

### （2）会展会议、推介培训服务功能区

该区域是市场的配套功能区，主要是提高本案的档次和水平；

组织国内和区域的各种专题交流会议和论坛；

### （3）零售功能区

零售功能区主要是拉动市场的人气，但是引入的零售业，不

是按照商业中心区的业态引入，而是引入对批发市场经营有益的业态；引入的企业应该是行业的龙头，能够带动其它中小企业和个体进入。例如，麦德龙的客户群有60-70%是团购客户，它走的是一种c&c的批零兼售的仓储式超市功能。

或者引入专业商店的品牌商家，如国美、苏宁等电器经销商；东方家园、百安居、好美家、欧培德等建材家居超市、法国的低压电器分销商企业蓝格赛等。将行业的巨无霸与小批发企业融为一体，借助大企业同小批发企业的错位经营，形成某种批发产品种类的集群。

同时，引入一定比例面积的超市，专营店，可以汇聚消费人流，增加本项目的出售或出租面积，降低投资商的风险，增加项目的成功率。

#### （4）休闲娱乐功能

本案的经营者既是一个庞大的经营群体，也是一个庞大的消费群体，一定对休闲娱乐功能存在着巨大的需求。一方面，为了业务的需要，接待客户需要一定的休闲娱乐设施，另一方面，批发业务通常在下午3-4点钟结束，需要一个消费的空间。同时，南昌洪城区域也没有较高档次的休闲娱乐设施和场所，在本案内建立一定的休闲娱乐设施，可以填补洪城区域相对缺乏休闲娱乐产业的需求。

该区域为配套服务区，以满足本项目经营主体和消费者需求为主导，兼顾洪城区域对于休闲娱乐的需求，可以规划批发商会所，设置各种时尚休闲的项目，例如健身房、桌球、乒乓球室、美容美发、壁球室、棋牌室等运动休闲项目；各种主题的餐厅、茶室；设置商务娱乐、餐饮和业余时间休闲活动功能等。

#### （5）仓储物流功能

仓储可以采用租赁自用和委托管理仓储服务区两种方式；

对于加工处理必须设计标准化的包装模式；

主要的功能有仓位租赁、托管、包装、加工服务、配送服务、验收货物、车库、租车。

#### （6）信息服务功能

信息服务功能区主要是收集、加工和处理各种行情，及时为入驻的企业发布信息，以指导企业生产经营活动，建立21世纪的智能化信息中心、成为行业市场信息发布中心是目标，主要功能为媒体发布行业信息、信息分析和收集、广告展新规划、展示广告设计、建立经济模型供求线、办媒体（杂志、报□□internet网络。

有组织的收集相关信息，并实行免费和有偿的服务；

创办市场自己的专业杂志和报纸，推介产品和邮购服务，发布推介的活动和企业形象宣传；

摊位展示主题设计服务，企业和商品的广告创意和设计服务，提高市场的整体形象水平；

借internet网络发布各种信息。

#### （7）商务办公服务功能区

由于本案的主要目标客户是企业，而不是个体经营者，在经营过程中，必然有的需要一定的办公空间，同时也存在诸多的商务活动。由于增加人员相对会增加成本，商务功能服务区就是代理商务服务。这些企业由于规模较小，资金能力有限，在商务活动中，迫切需要一个能够提供完善商务服务的办公环境。

会议室/中心：供入驻的中小企业召开各种会议使用；

俱乐部：中小企业家的乐园，一方面有固定的场所，另一方面可以获得许多的优惠和服务；

结算服务：是在银行统一指导和管理下，保证资金的安全性和经营过程的可信性；

会计、律师、广告、印刷等相关服务业的办公室；

商务办公区将成为大客户的办公场所和小型客户的交易场所，并提供各种相关的商务配套服务，与铺位交易形成互动。

#### （8）管理功能

管理是保证交易的正常化的基本保障

组织由政府有关部门、发展商和经营主体共同参加的市场管理委员会；

制定和修改市场的管理规定；

解决市场纠纷和分歧；

检查、监督产品的质量；

决定非营业时间的进出货、防盗、防火；

确定商品包装的标准；

处理紧急情况的问题；

组织有关推介、展示、培训等有利市场的活动；

争取政府的优惠政策，创造良好的市场平台环境；

成立具有行业特点的中介服务组织，专业商会，行业协会。

### （9）公共设施、环境服务区

完善的公共设施，才能保障批发市场能够正常运行。公共环境包括市场内部和外部。外部公共环境是市场的外部形象的直接体现，在建筑外观设计上追求时代气息，配套环境协调一致的主题风格，当然还包括公共停车场、良好景观环境、舒适工作环境、方便的购物工具、快餐吧等；内部环境设计购物动线通畅、清晰，空间利用率高，环境卫生整洁，给人们提供舒适的工作和购物环境，还包括电话、公共网络、供水、电暖设备、保安、报警、防火、餐饮配套等。

## 2、产业结构组合

门类配置标准门类权重比例门类细分

基

础

门

类食品类35%包装食品、礼装食品、保健品、绿色食品等

烟酒类烟、酒、饮料等

服装类各类服装、鞋帽、纺织品等

发

展

型

门

类家居类

35%装潢材料、五金、床上用品、美居用品、家具、精美工艺品、花卉等

电器类电视、音响、电饭煲、冰箱、洗衣机、空调、吸尘器、微波电器、消毒柜等

玩具、文具类儿童玩具、成人智力玩具、办公文化用品、乐器、小型科学器材等

潜质

型门

类休闲用品

10%体育健身器材、户外活动器材、钓鱼器材、老年保健器材、休闲体育服装及用品等

影象图书各类图书、期刊、电子影象制品

大综型传统门类日用小百货17%

特殊门类地方性土特产类3%

古玩类

二、商业业态定位

本项目的功能架构是由批发、零售、采购、配送及配套服务构成，是以主题物流为依托，集批发、零售、采购、配送及配套服务功能于一体的大型展示交易中心。

### 三、商业案名定位

为降低项目风险，本项目的商业案名定位为：

江西国际商品博览城

博览城是指以江西省庞大的资源为依托，集产品会展、交易、信息、服务功能于一体，具有一定档次，统一形象，统一经营。

### 招商部工作计划篇七

1、购物中心的商品和服务到底“卖给谁”（目标消费群体以及商圈范围）？

2、本项目区别于其他同行的经营特色是什么？不同的地段，有不同的商户阵列，打算强化以休闲娱乐为中心，在餐饮、酒吧、娱乐等行业的招商上下功夫。

特性和顾客忠诚度。最大的优点就是价格卖点；这就意味着招商很大部分本土化。

现代商业经营方式有：自营、联营（扣点）、租赁。

由于市场的人口总量、消费水平、消费习惯等局限性，等级的市场单体物业以纯租赁的形式纵观市场可成为旺市的不多见，例如很多购物中心当初都是以纯租赁方式，后因无法旺市开始转为联营。租赁经营存在的问题有：

1、在没有形成旺市以前，经营户随性比较大，比如；上下班时间，换季上货的时间等

2、很难做到统一包装。

3、购物中心本身的恶性竞争，比如；你的货好卖,我也去拿你的货卖,而且我还卖得比你便宜.

4、经营户本身的抗风险能力差

5、商品之间很难形成互补

联营的优点

1、商户的前期压力小

2、可引进的品牌选择性大

3、商户的本身实力强,上货率强

4、整体形象好,展示美观,

5、能够充分的营造购物环境

6、商品之间可以形成互补可以招购物中心本身想要的

商业地产,商业在前地产在后,以真正的旺市带来旺铺这就是我们常说的“让样板自己说话”

是否可以租赁和联营并存相互带动市场的繁荣;

休闲娱乐50%~55%

餐饮25%~35%

百货10%~15%

其它不超过15%

## 招商部工作计划篇八

为完善招商引资工作机制，落实好单位二季度招商引资工作任务，创造优质高效的服务环境，落实强化好“三项制度”和“一个保障”，特制定二季度工作目标。

坚持领导带头，拓展信息搜集渠道。首先从思想上高度重视招商引资工作，实行单位领导亲自部署，全员联动，狠抓落实，实行一周一汇报，一月一调度，一季度一考评的方法，确保招商引资工作有专人抓、专人管，确保单位二季度招商引资项目引荐信息不少于3条。其次继续坚持走出去，引进来的理念，大力依托大型项目建设，摸清项目需求，拓展招商引资信息引荐渠道有针对性的做好招商引资信息资源的整合和上报。

扎实开展招商引资抓签约、促开工“百日攻坚”活动，紧紧围绕盐化项目区和现代观光农业，积极开展对外招商引资推介活动和联谊活动，及时收集有效项目信息，确保搜集提供万元以上有价值项目信息3条以上，完成1个以上项目签订投资协议并正式开工建设。

继续通过外出学习、联谊、洽谈突出宣传我县的招商引资政策，进一步优化招商引资服务环境，对有意向合作的投资者实行无偿咨询服务，对引进项目做到服务零距离，规范零投诉。使客商进得来，留得住。

加强会议汇报制度，强化项目投资信息搜索后的跟踪联络，及时分析跟踪进展，建立项目跟踪管理台账，收集整理后及时上报，积极争取实现1个万以上项目落户。

县气象局

二0xx年五月七日