

最新招商总结报告 参考招商年度工作总结报告集锦(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

招商总结报告篇一

回首__年物业部的招商工作，__商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是88.27%，年中是82.58%，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使__商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

- 1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。
- 2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。
- 3、商住楼(公寓)价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。
- 4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷；其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租办公公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

___大厦由于去年底客户退租致使大厦1-3层面积空置，出租率不足50%。在这种情况下，我招商部人员积极主动寻找客户资源和联系多家房地产经纪公司，_经理亲自和有意向的客户进行多次的洽谈，终于在今年上半年完成了大华天坛大厦的招商任务，将大华天坛大厦空置面积全部租出，使大华天坛大厦的出租率达到了100%。

招商总结报告篇二

成立了以县商务局苏金平局长为组长，刘水华书记为副组长的__县“诚信兴商宣传月”活动领导小组，成员有各职能科室负责人及整规办全体工作人员，制定了实施方案，以普及宣传信用知识，弘扬以诚信经营为重点的商业道德建设，为市场营造良好的诚信经营环境、采取在日常市场监管工作中加强对企业的诚信宣传教育，利用公共场所大力开展诚信宣传，开展现场咨询，发放宣传资料等方法，普及信用和防范欺诈等知识。

二、紧密结合工作实际，努力打造诚信兴商的经营环境

(一)组织生猪定点屠宰厂(场)员工、部份生猪屠宰户280余人学习国务院《生猪屠宰管理条例》、商务部《生猪屠宰管理条例实施办法》、《生猪定点屠宰厂(场)病害猪无害化处理

管理办法》等法规。

(二)组织辖区内各大超市、市场、农贸市场食品安全管理人员，安全生产管理人员80余人学习商务部《流通领域食品安全管理办法》、《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》等法规。

(三)在办理酒类备案登记证时，向每户酒类批发、零售、餐饮、酒吧等娱乐场所，发放《酒类流通管理办法》法规6000余份。

(四)以成品油年检为契机，加强对成品油经营企业的诚信经营教育宣传，放发《成品油市场管理办法》60余份，要求各成品油经营企业诚信经营，坚决杜绝短斤少两、以次充好，共同营造良好的成品油市场经营环境。

三、利用公共场所，大力开展现场咨询、发放宣传资料、营造良好的诚信兴商环境

9月23日，由县商务局组织、卫生、税务、质监等12个部门参加的____年“诚信兴商”宣传活动在滨江广场举行，这次宣传活动共出动车辆5辆、工作人员50余人，向市民发放《成品油市场管理办法》、《酒类流通管理办法》、《生猪屠宰管理条例》、《零售商促销行为管理办法》、《商品零售场所塑料袋有偿使用管理办法》、《商业特许经营管理条例》、《禁止价格欺诈行为的规定》等宣传资料10000余份，现场咨询1000余人次，制作宣传展板 57块，并在各大超市、商场、医院悬挂“诚信兴商”宣传布标30余幅。

这次宣传活动是以弘扬诚信兴商、诚信经营、守法经营为重点的商业道德教育，为加强商务领域的信用体系建设、建立统一开放竞争有序的市场体系奠定了基础，对于鼓励和维护企业信誉、培育企业品牌、加大对知识产权的保护，严厉打击各种侵权行为，充分发挥行业自律作用，树立诚信立商、

诚信经营、诚信活商、诚信兴商都将起到积极的作用。

招商总结报告篇三

xx月xx日至xx月xx日，由县委、政府、人大、政协及园区与各部门党政代表团赴xx考察学习，为进一步巩固和扩大我县与“珠三角”地区经贸合作与交流，推动产业协作和转移，特借助xx社会主义先行示范区的平台，于xx月xx日在圣廷苑酒店盛大举行“相约鹏城，筑梦贺兰”，招商引资推介会，取得丰硕成果，现将有关情况汇报如下：

本活动由县人民政府主办，县商务和投资促进局承办，自治区驻xx办事处□xxx驻xx办事处□xx商会等领导出席推介会并致辞□xx余名企业家参加了会议。会上县委书记赵波对我县的营商环境作了详细的推介，让企业家们对我县有了更全面的了解□xx是中国改革开放的大门，是我县在未来创新和合作的重要城市，也是下一步外出招商引资的主攻方向。

会上，有企业代表表示，我县文化底蕴深厚，经济发展迅猛，是宜居宜业宜游的渔米小镇。希望组团到我县考察投资环境，与我县加强沟通与合作，谋求更好的发展，实现互惠共赢。

会后，县委书记xx带队分别来到了xx湾科技生态园□xx湾创业广场展示馆等地进行实地考察。推介会结束后几天常委副县长xxx带领相关部门先后赴xx集团xx港产城融合区□xx易尚科技研究中心□xx一体集团、国际e健康联盟等高新技术企业考察学习。考察团详细听取了xx湾科技生态园开发运营、空间规划、入驻企业规模、周边交通配套、政府扶持政策以及产业生态运营主要模式等情况介绍。

此次推介会，共签约x个项目，分别是xx汇园科技小果蔷薇生物制造□xx科腾科技智能照明项目、共生健康生态发展公司e健康养老项目。与x家商会、协会达成合作意愿，并现场签署

了合作协议，分别是xx市电子商务协会□xxx商会。现场聘用x名优秀企业家为xx县招商顾问，分别为____，两位企业家在企业孵化、园区运营、高新技术产业等方面拥有丰富的经验和资源，我县通过与优秀企业合作，以商招商的模式，为xx引进更多优质的企业。

此次推介会立体宣传效果好。推介会期间，我县通过各种宣传媒体，开展了一系列的宣传活动，在xx营造了浓厚的xx招商氛围。推介会上播放了宣传xx的光碟，图文并茂地推介xx□会后，在□xx之窗□□□xx商会》和贺兰电视台刊登消息和播放我县推介会的盛况。

从学习考察总体的情况来看□xx省xx市委、政府立足长远，积极采取政府引导、政策扶持、企业为主、市场化运作的模式，把高新产业作为优先发展的根源，予以高度重视和扶持，一些企业和研究机构也对此做出了积极响应，开展了有效的探索和实践□xx湾园区的运营管理经验对我县的产业发展及综合性服务具有良好的借鉴作用，我局考察完xx湾园区以后认真学习他们的运行管理模式，在今后的工作中将他们先进的经验结合在我们工作中，也希望两地能够进一步加强交流，在更多的领域进行深入合作，在改革创新，发展高效技术、人才资金、产业合作等多种方面加强对接和交流，实现两地资源共享利用、互促共进，推动两地区域经济社会繁荣发展。

通过此次学习考察，也让我们发现自身发展的不足之处：一是招商引资信息不对等，沿海企业转移投资信息掌握不准，对接不上，招商引资信息传递不畅，造成投资者与引资者对不上，从而错失引资机会。二是项目落地难，部门协调配合不够，服务水平和意识固化。此次考察我们发现xx政府在人才政策、土地政策、落地服务等方面极具创新意识，如xx的孔雀计划，在人才引进方面不留余力，充分锁紧了人才链，还有土地方面的mx用地，允许工业用地内兼容商业用地，打破常规思维，优化服务，提升营商环境。

1、抓好已签约项目落实。在这次xx招商推介会上签约的x个项目，我们要尽快抓好签约项目的落实，按照“一个项目、一名领导、一套班子、一门心思服务”的要求，尽力协调解决项目在实施过程中所遇到的问题，确保所有签约项目投资到位、服务到位。

2、加强跟踪服务，使正在洽谈的项目转化为合同项目。通过这次推介会，我们结识了不少的客商，客商对一些项目比较感兴趣，也洽谈了一批项目，我们要加强对这类项目的跟踪服务，及时了解洽谈动态，为企业解决洽谈过程中出现的各种难题，继续坚持咬住不放、贴身跟进，抓好服务”的基础性工作，力争尽可能多的洽谈项目转化为合同项目。

3、继续抓好小分队招商。全县各级各部门要围绕全年的招商引资任务，长期不懈地坚持小分队招商，进一步扩大xx招商推介会活动周的效果。

招商总结报告篇四

20__年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后；截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团，新增注册了工程集团公司等；为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道；另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业

服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩，20__年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标；在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

入园企业的跟踪方面，一期的入园企业基本已招租完毕，我们也合理调整了部分无法招租的客户。基本做到招商知商，亲商安商，同时做了大量的客户服务工作，取得了一定的客户好评。由于招商工作在集团兄弟单位担保公司的协助下，为买厂房的客户提供了担保促招商，给客户在经济不足的情况下，起到了推波助澜的作用，在今年厂房销售提供了功不可没的作用，下面就细说一下今年的销售明细：

1、招商部今年4月份三期**b16-7**户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

2、8月份销售三期**c6-1**户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份月底前付清，逾期按月2分利息计算。

3、12月份销售三期**c6-2**户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20__年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元；还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元（目前还没交），估计在本月底

前交清。

5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约740.5万元。

6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款94.86万元。另外b11栋交房应付款30万，合计124.86万元。

团队建设、流程管理及精细化管理工作

系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

招商总结报告篇五

郴办字〔〕11号文件下发后，我局非常重视，进行了宣传，贯彻和落实。今年市科技局招商引资确定为一类单位的乙类序列，要求当年完成合同引资2亿元以上，实际到位资金3000万元以上，较去年只完成实际到位资金900万元的任務增幅较大。为了确保完成目标任务，在随后的局党政联席会议上对文件精神进行了传达贯彻，就今年如何完成我局招商引资任务、推进招商引资工作进行了宣传发动和讨论研究，对我局下一步招商引资工作进行了安排布署。全局上下形成了推进招商引资工作共识，招商引资工作有序推进。

二、成立组织机构，安排专项经费

组建了市科技局招商引资小分队。招商引资小分队集中了局的主要业务力量，由党政主要领导牵头、分管业务领导参

与、业务科长及部分二级机构负责人为成员。明确由分管招商引资局领导副局长范辉平同志主抓。从局工作情况经费中安排5万元做招商引资工作专项经费，为我局招商引资工作提供了组织经费保障。

三、明确工作目标，积极安排部署

制定年度工作计划，纳入年度科技工作重要内容。根据市里工作要求和我局的工作情实际，我们制定了《市科技局20__年招商引资工作方案》，明确了今年科技招商引资工作的目标任务、工作原则、工作措施等情况。

四、积极跟踪服务，积极推进项目建设

结合我市发展重点产业，明确我局招商引资的重点领域，积极围绕新材料、电子信息(led)[]石墨，生态板业和无机非金属等重点产业确定招商引资项目。建立了项目联系跟踪制度，及时跟踪项目进度，做好相关服务工作。采用“请进来，走出去”的方式，积极推进招商引资工作。赴成都，上海，长沙考察调研石墨精深技术合作与引进的相关事宜。与美籍华人傅辅成博士就石墨降阻剂等石墨精深加工技术合作与开发达成的框架协议，与长沙顶立科技就石墨提纯设备开发进行了初步洽谈。2月26日，江门市政府副市长吴国杰率队来郴州进行科技交流与合作调研。5月23日，湖南万华生态板业有限公司和中新房坤龙投资有限公司就生态板业项目建设达成合作协议，项目总投资6.5亿元。6月14日，江门市九三学社市委率队赴郴州进行科技调研考察，与部分企业进行了对接。6月19日，在福建福州国际会展中心举办的第十二届国际菌草产业发展研讨会上，我市企业湖南万华生态板业有限公司与国家菌草工程技术研究中心签订了技术合作协议。今年我局联系跟踪的项目7个(详见附件)，力争完成今年招商引资工作任务。