

最新招商商业演讲稿(优秀10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

招商商业演讲稿篇一

今天的会议是继三干会之后又一次非常重要的会议。这既是一次总结表彰会，又是一次动员部署会，更是一次提神鼓劲、升温加压的大会。首先，我谨代表县委、县政府向受到表彰奖励的10个先进集体表示热烈的祝贺，希望你们再接再厉，再创佳绩！刚才学东同志代表县委、县政府作了非常全面的报告，尤其是下一步的措施很有针对性和可操作性，希望各级各部门认真贯彻落实。会上3个单位作了典型发言，交流了工作经验，讲得很好，值得大家取长补短，学习借鉴。下面，我就如何有效推进全县招商引资工作再讲五点意见。

一份工作、一项事业成效如何，成功与否，工作氛围非常重要。招商引资工作要想取得突破性进展，前提条件是要在全县上下营造浓厚的工作氛围。如何营造氛围，县委、县政府要求全县上下务必强化四个意识，形成四大局面。

一要强化“首位”意识，形成“大事大抓”的新局面。近年来的实践充分表明，如果没有招商引资，我县制约发展的资金“瓶颈”问题就难以突破，我们的“两大一新”等重点项目就无法施展开来，综合经济实力就不可能实现较大跨越，在全市乃至全省的位次就很难象现在这样引人注目。所以说，抓住了招商引资，就是抓住了经济工作的“牛鼻子”，就是抓住了促进生产力发展的关键，就是抓住了赢得未来竞争的

主动权。当前，我县的发展正处在一个“紧一紧就会拼上去，松一松就会掉下来”的关键时期，加大投入，提速前进，加快发展，势在必行。因此，我们各级领导干部一定要从战略和全局的高度，充分认识招商引资工作的极端重要性和紧迫性，切实强化“首位”意识，真正把招商引资摆在经济工作的“龙头”位置，抓在手上，放在心上，集中领导、集中精力、集中时间、集中财力抓招商，真正在全县上下形成“大事大抓、特事特抓”的良好局面。二要强化“参与”意识，形成“全民大招商”的新局面。招商引资，人人有责。在招商引资发展经济问题上没有局外人。各级各部门要根据今天会议的要求，认真开好各自的动员会，深入细致做好宣传发动工作，教育干部职工要“跳出职能抓招商，跳出部门抓招商，跳出事务圈子抓招商，跳出县界抓招商”，要抓住一切可以利用的机会，联系一切可以利用的人士，全方位、多渠道、多形式广泛开展招商引资工作，形成全民招商、全员引资的“大招商、大引资”格局。无论是领导干部还是一般同志，无论是工人还是农民，无论是本县人还是外地人，谁能为我们请来客商、招来项目、引进资金，谁就是怀宁人民的功臣。

三要强化“协作”意识，形成“同频共振”的新局面。招商引资是一项系统工程。一个项目的成功引进，往往涉及到许多部门和单位，需要通力合作，同频共振。各级各部门一定要从全县经济和发展的大局出发，步调一致，令行禁止，同心协力，唱好“招商”戏，对招商引资只许设路标，不准设路卡，为招商引资大开“绿色通道”，共同打造怀宁最佳投资环境，共同把招商引资工作做好。

四要强化“争先”意识，形成“你追我赶”的新局面。招商引资要有大突破，关键的一条是我们的干部要树立“争先”意识，在招商引资的赛场上一展身手，比差距、比压力，赛干劲、赛水平，要形成“你追我赶、争先创优”的良好氛围。县委政府将以招商引资成效排座次，以经济发展实绩论英雄，真正形成一种“招商者光荣，局外者可耻”的工作导向。

商的文章，要把自然优势、客观优势变成经济优势。五要研究好招商重点。招商引资工作要始终把握“突出重点、兼顾一般”的原则，在引资引项上，要突出以“工业园区为主，工业项目为主，大项目为主，科技含量高的项目为主”，既要加快发展，又要防止低层次发展；在招商区域上，既要瞄准“长三角”、“珠三角”，又要出击省内外所有资本活跃的地区；在招商对象上，既要紧盯县外大企业、大集团，又要抓住怀宁在外发展的经济大户。

要用统筹的观点、全局的观点来思考、来安排招商引资工作，切不可孤立地、片面地抓招商引资。从我县实际出发，大家要注意做到“五个结合”。

一要把招商引资与日常工作结合起来。各级各部门的主要负责同志，在工作摆布上一定要统筹处理好招商引资与日常工作的关系，既要真正将招商引资工作摆上极其重要工作位子，对干部职工严格执行“一岗双责”制度，又要做到让招商引资和日常工作两不误、两促进。二要把招商引资与项目建设结合起来。项目建设是招商引资的一项重要的基础性工作。实践证明，没有一批好的项目作前提，招商引资工作就很难取得大的成效。要紧紧围绕县内资源优势 and 交通区位优势，围绕农业产业结构调整 and 综合开发，围绕现有企业的嫁接改造 and 技术进步，围绕商贸流通 and 城镇化进程，加快项目建设进度，切实搞好项目论证、项目储备 and 项目推介工作，扩大招商引资的吸引力。三要把招商引资与企业改革改制结合起来。要下决心加快企业改制步伐，推进骨干企业与省内外大企业、大集团的并购重组，拿出优势企业、优质资产、优良品牌寻找合作伙伴，通过嫁接重组、产权转让、合资合作等方式，盘活存量资产，让我县企业在合伙合作中尽快靠大靠强、做大做强。四要把招商引资与劳务输出结合起来。我县是劳务输出大县，去年在全国各地务工经商人员达18万左右，这是我们的一大财富。要充分发挥这个优势，加强与务工人员联系沟通，摸清底数、掌握情况，及时获取有用信息，同时，继续大力实施“引凤还巢”工程，积极引导在外务工创

业人员回乡投资创业。五要把招商引资与争取政策性投资结合起来。今年国家继续实行扩大内需的宏观政策，发行国债扩大基础设施建设的资金额比去年要大，投向的领域更宽，争取的机会很多，各级各部门都要主动出击，加大跑省跑部力度，掌握信息，及时编报既有可行性、又有可批性的项目，千方百计地争取更多国债资金。还要切实加强金融工作，高度重视银行资金的投入，要把效益好、前景好、诚信好的项目和企业列入银行的盘子，争取银行对县域经济发展予以最大限度支持。

招商引资工作是一项竞争性很强的工作，要想取胜，一靠客观条件，二靠争取力度，工作作风事关招商引资成败。我们要以非常的姿态、非常的精神、非常的作风来对待招商引资工作。当务之急，必须造就四种精神。

一是笑迎八方的“开放”精神。我们的干部要适应时代的潮流，要走进改革开放的大潮，努力把自己变成“开放型”的干部，在招商引资问题上，既能为“大”也能为“斜，切忌“坐井观天、夜郎自大”。一方面要组织机关干部走出去适应市尝了解行情、捕捉信息、开展招商；另一方面对外来投资者要热情相待，增加感情，留住客商。二是顾全大局的“奉献”精神。全民招商在一定程度上存在着局部单位和个人的付出。我们一定要讲大局、讲奉献，要明白“只有全县发展，才有单位发展；只有全县富裕，才有民众富裕”的道理，切忌出现因局部利益、个人利益影响招商大局的现象。三是契而不舍的“钉子”精神。招商引资既要造势，更要落到实处，要发扬“钉子”精神，一着不让，一步不放。掌握信息是招商引资的第一道工序，一有信息，要紧追不舍，快速跟上，对重要项目要采劝人盯人”战术，抓在手上不放松，一抓到底，抓出成效。四是超常运作的“果敢”精神。谈判是招商引资的关键环节。要学会谈判，敢于决策、快速决策、科学决策，不能错失良机。

工作责任制是搞好招商引资工作的保障措施，县委、县政府

将参照外地经验逐步完善责任考核机制。今年工作责任问题主抓“四个关键”。

一抓任务分解落实。今年我们对县直各单位、各乡镇都下达了招商引资任务，对每位副科级以上干部下达了提供信息的具体要求，这是强力推进招商引资工作的实质性举措。各级各部门要高度重视，严肃对待，要认真对照工作目标进行分解，按照“定目标、定分工、定措施、定期检查”的“四定”原则，建立工作目标责任制，一级抓一级，层层抓落实。二抓目标考核。县委、县政府已成立招商引资目标管理考核领导小组，就是要以实实在在的招商效果来考核各级各部门领导的工作实绩，年终是要对照检查、奖惩兑现的。要通过考核奖惩，“考”出快节奏，“考”出高效率，“考”出高增长。希望各级各部门要根据本单位实际研究自己的责任制度，动真格，出实招，确保如期完成任务。三抓“一把手”的重点考绩。要把招商引资工作作为检验各单位、各部门“一把手”全局观念、发展意识、领导能力和领导水平的一项重要指标，作为评优、使用的重要依据，此项工作由组织部牵头，有关部门参加，进行全面考核。对任务完成不好、考核在最后一名的县直单位和乡镇，实行“黄牌警告”，第二年单位一把手要专门负责抓招商引资工作，单位日常工作由一名副职主持；连续两年排位在全县最后一名的，要免去单位一把手现任职务，班子领导成员一年内按工资总额的90%发放工资。对招商引资任务完成不好的县直单位和乡镇，给予通报批评，党政一把手评先、评优、晋级等实行“一票否决”。对个人未完成任务的科级以上领导干部，年度考评不得评为优秀等级。四抓“有功之臣”的考核评眩今年要评选一批招商引资贡献大的人物，将在政治上、经济上、荣誉上予以重奖。

拼搏，确保全面完成招商引资的目标任务，为早日实现全面建设小康社会的宏伟蓝图而努力奋斗！

招商商业演讲稿篇二

邀请函是一种信件，你知道商业地产招商邀请函该怎么写吗？下面就让本站小编带大家看看一系列商业地产招商邀请函范文。望大家采纳。

一、项目地点：三原县

二、设计范围：项目规划方案、建筑方案等

三、建设用地规模：一期地块净面积约56849平方米，约85.36亩

四、建设规模：总建筑面积控制在30万平方米左右

五、招标方式：邀请招标

六、设计资格：

6.1 投标单位具有建筑规划设计甲级资质，投标人具有独立民事权利能力和民事行为能力的企业法人资格，项目主设计人具备丰富的工程从业经验及国家专业资格认证。

6.4 为具有被授予合同的资格，投标单位应提供项目主设计人履历及令招标人满意的证明材料，证明其符合上述规定，并具有足够的能力来有效地履行合同且信誉好。为此，投标单位在投标文件中应提供资格证明资料 and 文件。

6.4 如果设计单位和项目主设计人实质上不符合设计资格，即使已提交设计文件，邀请人可以随时取消其设计或中标资格，邀请人对设计单位的一切损失不负任何责任。

七、资料的领取和现场踏勘时间：

7.1 招标资料领取：由投标单位自备u盘到陕西伟权实业有限公司房地产前期部办公室拷贝电子文档和文字资料或者以邮件的方式发送给投标人。

7.4 招标资料获取地点：陕西伟权有限公司房地产前期部办公室。

7.5 现场踏勘时间□20xx年13月5日-20xx年13月10日

八、邀请程序：

4.1 设计单位于20xx年12月5日前将回执送至陕西伟权实业有限公司，携带营业执照副本及相应资质证书办理设计报名登记手续。

名称：陕西伟权实业有限公司

咨询人：颍东东电子邮箱□#url#

4.2 设计报名登记截止日期□20xx年12月5日

4.3 邀请人将根据设计单位报名时间及设计人综合情况(设计品质，资质及设计费用)进行排名，并对前三名入围设计人进行约谈，最终确定一名设计人，并与其签订设计合同。

4.4 邀请人将于投标结束后4个工作日内以电话通知或书面通知形式公布招标结果，并退还9000元保证金。

九、其他：

9.1 投标方应对招标方提供的资料和商业机密保密，不得擅自复制、转让给别人，保护好招标方的知识产权。如发生以上情况并给招标方造成经济损失的，招标方有权向投标方索赔，且投标方还应承担相关的法律责任。

9.4 投标方在投标活动中自身发生的一切费用，不论中标与否，均由投标单位负责。

陕西伟权实业有限公司

20xx年12月3日

我司是z的销售代理公司，现代表开发商进行项目商业部分的招商，获悉贵司欲开拓安徽市场，特此冒昧递函。

本项目是由马钢集团下的z置地发展有限公司开发的第一个市场化房地产项目，项目位于规划中未来市级商业中心区域，西至湖西路，北至花园路，南至阴山路，比邻市政广场和商务区，雄踞未来马鞍山的cbd中心地段，整体规模大，潜在优势明显。

商业区地块与住宅区相隔一条七八十米的城市绿化带，比邻市政广场和商务区，总建筑面积7.3万平方米，由商业街、酒店公寓和办公组成，其中商业街体量达4万平米，商业街南北长320米左右，宽80米左右。

项目从去年年底开工建设，一期住宅已经开始销售，形式火爆，商业街预计今年年底开工建设，整个工期约两年左右时间。

商业区地块现处于规划设计阶段，可以依据贵司要求量身定制，在合作方面可以考虑整体买断、整体租赁或合作开发等多种模式，如贵司有意向进军马鞍山，诚邀贵司前往考察。

顺颂商祺

联系人□z

电 话□z

传 真□z

邮 箱□z

共2页，当前第1页12

招商商业演讲稿篇三

大家好，今天我为大家演讲的题目是：招商引资—农业康庄。农业现代化是人类社会走向现代化的必然进程，是加快区域经济发展的必然要求，是富民强市的首选战略。没有农业的现代化，就谈不上全面建设小康社会，也就没有中国整个社会的现代化，因此，我们必须重视并加快我国的农业现代化的建设。大力发展新型工业将是我旗建设中等城市的阶梯和基础。

xx期间，我旗立足自身优势，坚持自我积累和借力发展并举，以产业转型升级为核心，大力发展煤电、光伏、有色金属深加工、煤化工、新能源、节能环保型高端建材这六大产业。

在煤电领域□xxx形成了以华电2×60万千瓦、神东2×30万千瓦、山晟2×15万千瓦为主的的电力产业。全旗现有35—220kv变电站11座□xx期间计划新增变电站6座，总容量达133万kva□电厂装机容量达将到190万kw以上，这将为我旗推进新兴工业化进程奠定坚实的能源基础。

在光伏领域，以新型工业园区光伏产业园为平台，充分发挥现有光伏企业的示范带动效应，积极培育壮大光伏及中下游延伸产业。到十二五末期，将形成10000吨多晶硅/单晶硅、2亿硅片□2000mw电池片及组件工程，并以此为依托，重点引进eva胶膜□tpt背板、铝合金边框、光伏专用银浆和铝浆、超白光伏钢化玻璃等关键辅料配套发展项目，将xxx打造成为西部地区光伏产业集聚发展示范基地和光伏产品交易中心。

在有色金属深加工领域，立足我旗区位和能源优势，依托包头市180万吨氧化铝、2万吨高纯铝以及我旗16万吨铝板、带的生产能力，加快引进一批铝板、带、箔及优质铝合金等铝精深加工项目，打造包头市铝型材和铝板材加工基地。

在新型煤化工领域，充分发挥我旗丰富的水、煤等资源优势，依托包头市神华集团煤制烯烃项目和我旗泛海煤化工项目，着力发展“煤—合成气—甲醇”、“煤—焦炭—氨化工”、“煤—焦炭—电石—氯碱化工”三大煤化工产业链。推进以神华集团包头公司为主体的煤化工产业集群，建成中西部地区乃至全国重要的煤化工基地。

在新能源产业领域，依托我旗10亿立方米的天然气输出规模，加快推进创美日处理50万立方米天然气液化项目、亨通新能源总规模为日处理80万立方米天然气液化项目、包头中援绿能建设日处理600万立方米液化天然气生产线和配套加气站项目，积极引进液化天然气重型汽车改装及零配件配套项目。同时，结合我旗城乡一体化建设，积极引进新农村lng气站项目，将我旗打造成为清洁能源城。

在节能环保型高端建材领域，依托煤矸石、粉煤灰、规划建设500吨/日超白优质浮法玻璃生产、30万吨压延太阳能电池封装玻璃、2000万件高档日用陶瓷生产、1000万平方米高档建筑陶瓷生产等项目。

加快招商引资是我旗经济社会发展的重大战略举措。任务艰巨，时不我待，作为一名招商工作人员，更要进一步振奋精神，扎实苦干，努力工作，为开创我旗招商引资工作的新局面，加快中等城市建设进程，全面建设和谐土右做出更大的贡献。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”让我们乘上希望之舟，披荆斩棘，以创新的思路，务实的作风，优良的服务加快新型工业化建设，促进xxx经济快速腾飞！

我的演讲完毕，谢谢大家！

招商商业演讲稿篇四

首先，感谢各县委，政府及职能部门在过去的一年中对我们x石业的大力支持。

在过去的一年中□x石业从无到有，已投资1.2亿人民币，建成厂房220xx平方米，提供岗位70余个，完成高科技生产线一条。目前已进入试生产阶段，预计年产值可达9000万左右。

x石业预计一共投资六条生产线，提供400个左右的岗位，并计划在未来的一年里投资1亿元，再建成一条生产线，扩大销售范围，为内乡经济的快速发展做出应有的贡献。

x石业的发展离不开政府部门的支持。为加快企业的发展我们希望政府部门能为我们解决如下问题。

我们希望能够在内乡或附近地区完成集装箱装卸及运输工作，这样可以极大的提高企业的效率，节约成本。

我们希望能拥有自己名下的矿山。有了稳定的原材料，才能稳定产品的成本，才能安心去集中精力加大生产力，提高产量。

我们希望政府能够按承诺那样，尽快将地产证下发，让企业安心发展。

我们希望政府能够继续加大治安力量，进一步减少盗窃之类行为的发生，为企业发展提供强有力的保证。

x石业再次感谢各位在过去一年中的大力支持，希望各位领导能够继续支持我们的发展。

招商商业演讲稿篇五

曾几何时，“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的诗句常在耳边回响；曾几何时，“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰”的古训仍在心头萦绕；“勤俭节约、艰苦创业”这个古老而又年轻的命题，如今重又被赋予新的历史使命和战略意义。

如今，我国正处在经济和社会建设高速发展的时期，能源和资源总需求日益扩大，资源对经济发展的制约作用日显突出。我们正面临严峻的考验，节能降耗，是我们每个人都必须认真思考的问题。“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。”勤俭节约一直是中华民族的美德，是五千年文明古国的优良传统。厉行节约的宴婴，“一钱太守”刘宠，一代名相魏征，伟大的民主革命先行者孙中山，都为我们留下了一份份勤劳天下的宝贵遗产。“浪费是极大的犯罪”，指引着几代人艰苦创业、自力更生，使年轻的共和国迅速医治了战争创伤，甩掉了一穷二白的帽子，让中华民族重新屹立于世界民族之林。

“强本而节用，天不能贫。”我国是一个人均资源相对缺乏的国家，勤俭建国，节约开矿是时代的需要，也是提高经济效益的需要。从资源拥有量来看，虽然我国资源总量不少，但人均资源相对贫乏，资源紧缺状况将长期存在。从新中国成立以来资源的勘探、开发和利用来看，我们走的是依靠高消耗资源、粗放式经营的经济之路，存在着高投入、低产出和浪费严重的现象。为保证经济、社会可持续发展，缓解资源约束的矛盾，党中央提出了：“必须按照科学发展观的要求，坚持资源节约与开发并重，把节约放在首位，加快建设节约型社会”的重大决策。作为矿山职工，作为21世纪中国的建设者，必须从有效开发和利用资源出发，崇尚节俭、适度消费，牢固树立资源危机意识、勤俭节约意识和节约资源人人有责意识，以崇尚节俭为荣，以骄奢淫逸为耻。这是时代赋予我们的要求，也是我们责无旁贷的使命。“克勤于

邦，克俭于家。”滴水可以成河，聚沙可以成塔，集腋可以成裘。建设节约型社会离不开我们每一位职工在学习、工作和生活中的努力实践，资源的循环利用和社会环境的净化需要从我做起，从身边做起，从一点一滴做起。“节约一滴水、节约一度电、节约一张纸、节约一粒米、节约一分钱、节约一寸土”，使用循环用水、节能产品和再生材料，倡导俭朴的生活方式和适度消费，推广办公电子化和资源变废为宝。

只要我们持之以恒，我相信，干涸的蓄水池一定会清水长流，断开的电闸一定会再度合上。历史和现实告诉我们，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的国家是难以繁荣昌盛的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的社会是难以长治久安的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的民族是难以自立自强的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的企业是难以持续发展的。勤俭节约的美德如甘霖，能让贫穷的土地开出富裕的花；勤俭节约的美德似雨露，能让富有的土地结下智慧的果。让我们牢固树立勤俭节约的思想观念，把建设节约型社会，建设节约型企业的热门话题变成永恒的主题，让艰苦朴素成为最流行的时尚，让节约成为最有品位的生活方式和生活习惯。

我国能源紧缺，人口众多，生产效率偏低的基本国情决定了必须走建设节约型社会的道路。这就需要全社会合理利用和保护各种资源，以尽可能少的消耗，获得最大的经济效益和社会效益。国家如此，作为一个自主经营，自负盈亏的企业来讲，就更应该在节约上下工夫，俗话说：“不省不成家”，企业就是一个“大家”，只有这个“大家”发展了，我们各自的“小家”才能够殷实。，也就是印证了“大河有水小河满，大河无水小河后干”的这句话。虽然大家都知道“节约光荣，浪费可耻”，但在实际工作中却存在长明灯，白昼灯，水长流，长待机等现象；虽然在工作业绩考核中加大了对各项费用的考核，但仍存在丢一个无所谓，废了就换的思想。勤俭节约是中华民族的传统美德，而美德为什么在如今就不能充分发扬呢？关键是人们心中缺少节约理念，缺乏节约意识，

缺乏主人翁责任感。

要使每位员工增强责任心，树立正确的节约理念，需要从节约制度建设，创建节约文化氛围等方面进行培训。企业文化是企业持续发展的灵魂，构建节约型的企业文化，同样要从领导，干部，党员等管理人员做起，培养每位员工的节约意识，养成良好的节约习惯。人人都要讲节约，事事都要讲节约。

招商商业演讲稿篇六

一、负责卖场的卖区规划、楼面布局、品牌布局。

二、负责公司市场调查与市场分析，建立公司业务信息库。

三、负责后备品牌的储备、引进。

四、负责收集商品信息，对其经营状况进行分析预测，为做好品牌、品牌商的优化管理提供科学的依据。

五、负责公司合同文本的制定。

六、负责制定公司的招商政策、合作方式。

七、负责制订公司业务谈判程序及组织实施。

八、负责各项业务合同的保管、查询、建立合同档案。

九、定期检查合同执行情况，完善合同基本条款。

十、负责各项业务合同的签订、变更、执行、终止。

十一、负责新品牌的引进，协助品牌商进行上柜前的商品寄存保管工作。

- 十二、负责品牌商和品牌的优化管理。
- 十三、负责品牌的清退和撤柜工作。
- 十四、负责品牌专柜形象设计图纸的审批。
- 十五、负责专柜装修、形象整改的监督、协调。
- 十六、负责公司经营指标的制定、分解及考核。
- 十七、负责大型促销活动方案和措施的落实和协调。
- 十八、协助品牌商货款的结算。

招商商业演讲稿篇七

地产指在土地所有制的范围内，用来作为财产的土地，招商是指为项目中经营性的物业需求租户或者经营户的工作，那么新的一年如何做好地产招商工作。下面是有商业地产招商工作计划，欢迎参阅。

一、项目介绍：

温州商贸城是由江苏奔宏置业有限公司出资建设的，该公司的重点项目——句容温州商贸城位于拥有南京御花园之称的句容市，是句容市政府20xx年重点标志性工程，占地面积200亩，处于西环路和104国道的交汇口。辐射南京大都市经济圈，是周边地区目前规模最大的专业建材、五金机电批发市场。该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。

二、产品定位优势：

温州商贸城坚持以市场为龙头，以产业为依托，以物流为基

础，来打造该市场的集群经济、板块经济和名牌经济，它的建成既顺应了当今商贸流通向大时尚集聚的趋势，也符合该地政府倡导的大力发展民营经济的要求，它高起点的定位、规划，超前的建设理念，长远经营思路，是本地区一个融规范化，品牌化，专业化为一体最大的综合市场。经营项目分别有陶瓷洁具、石材油漆、灯具家具、木业制品、移门橱柜、五金低压电器钻业交易区等，将句容建材装饰、五金机电消费市场进行了科学的规划整合和有效的管理运作。另外，工商、技监、金融、供水、供电等及教育、餐饮、网络等服务设施一应俱全。温州商贸城是一座融展示贸易、仓储物流、科技服务、信息交流为一体的科技商贸城、文化城、信息城。

三、交通概况：

本处于西环路和104国道的交汇口。到达句容市区只有1、2公里的路程。项目门口有公交2路10路汽车，平均10分钟一班直达市区。项目距离南京江宁区只有20分钟车程，距离南京市区只有40分钟车程。

四、swot分析□ 1□s——优势

(1) 地段——离句容市城市中心只有1.2公里，规划的物流商贸区域，对于大型的主题建材市场来说地段优越、位置显赫。

(2) 交通——项目内有公交2路车直达市区10分钟一班，10路车离项目只有5分钟的路程。

(3) 口碑——项目为句容市政府招商引资项目□20xx年10强民营企业□20xx年消费者信得过企业。

(4) 物业——项目占地面积200亩，该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。是句容市最大的建材家具批发零售市场。

(1) 由于早期句容商业市场没有成熟给投资者带来了忧虑。

(2) 句容老的建材市场由于产生的早在句容人的心里有的一定的认知度，目前新市场开始需要一定周期的培育。

(3) 项目临104国道道，车流快，人流被阻隔，有碍人气的聚集和商气的形成。

(4) 项目居句容市区以外，区域商业网点分布较稀，商业氛围不足。

3□0——机会

(1) 经济因素——股市衰退、证券市场萧条、银行存款利率太低，有效投资渠道窄；与此正好相反的是连年存款余额上升，大量闲散资金找不到有较好回报的投资方式。

(2) 政策因素——国家宏观经济调控失当，造成房价一路高升，给投资者带来了商机。

(3) 市场因素——随着经济复苏，人均收入大幅度提升，消费水平提高，消费能力和消费总量迅速增长，商业行业日益兴旺，商业地产开发前景也越来越美好。(4) 区域发展——本区域被政府规划为商贸物流区，本项目正符合本区域发展，在附近政府有意建造大面积的经济适用房，加大了本区域的人流量。

(1) 国家相关法规明确规定“禁止返租”，而产权式商铺推广模式必须向投资者承诺返租。

(2) 工商局以及广告法对返租、回报承诺等禁止宣传，使本项目在推广中无法将信息传达到位。

(3) 国家对目前房地产的发展过热不断的控制，银行利息不

段上调。

(4) 招商难度大，开业时若无大量商户进入，商场经营会遭致失败，还有可能引发市场危机。

(6) 商业市场竞争激烈、经营困难，若不能盈利或保本，将难以摆脱这一沉重负担而无法 * 解套。

五、岗位职责：

(一)、部门本职：

1、组织及负责整个商城的招商工作：市场调查、市场分析、项目定位、信息收集、反馈信息、商品结构调整、组织各种促销及展销活动； 2、负责招商洽谈工作，进行市场拓展和完成领导交办的其他工作。

(二)、主要职能：

(三)、管理范围：

部门本职所管理业务范围。

(四)、工作要求：

4、对于应由本部解决的问题，必须在一日内给予明确答复。

一、策划的总体思路 1、全面把握：首先是建立在对当前最优产品设计与操盘策略的全面把握之上的，全面掌握他人犯下的错误，避免重蹈覆辙——先求不败而后求全胜。

2、项目对接：强调对项目所在区域及个性特点详尽深入的调查与研究，并对项目的资源优势 and 劣势进行判断与整合，从而实现最优模式与项目自身进行完美对接。

3、创新超越：每一个地产项目都需要超越自我、超越同行业的最高水平，通过在未来领域的积极开拓，不仅为项目自身创造出竞争优势，还可以为地产企业奠定行业地位。

二、项目背景 1、用地概述

商业形式：独立商铺布局+大开间框架自由分割商业布局

销售住宅：约17000m²

三、企业资源分析、企业目标的界定 1、项目销售按目标计划顺利完成。

1、1短期销售必须成功，顺利渡过项目风险期，实现资金流的良性运作，确保后续开发资金。

1、2总销售额、回款额、销售进度、利润目标的合理实现。

2、项目对企业品牌及后续项目的拉动和贡献。

2、1借助项目运作的成功，永泰田房地产公司确立在昆山房地产行业的地位和影响力。

2、2综合提升xxxx房地产公司的品牌知名度、美誉度和扩张力。

四、核心目标——树立品牌

原理：达到商业房地产的三赢境界

品牌时代需要有品牌时代的房地产开发经营的游戏规则，需要有品牌时代的语言与消费者对话，这种全新的沟通语言与游戏规则，就是“房地产品牌语言与品牌运营规则”。品牌时代的消费者需要的不只是房地产产品，而更是房地产品牌，品牌时代的房地产开发商需要学会生产房地产品牌，需要学

会运用“房地产品牌运营”的规则生产适销对路的房地产品牌。品牌经营与消费者处于动态的平衡，消费者不断将自身的体验反馈给经营者，经营者对房地产品牌进行维护与调整，使品牌体验不断更新，品牌价值不断提升。所谓三赢是指开发商企业价值、消费者客户价值、项目所处的区域价值三种价值的同步提升。通过对楼盘潜在价值、开发商潜在资源、客户的潜在需求的全方位的挖掘与激活，形成强大的品牌势能：消费者欲望燃烧、品牌光芒闪耀、区域能量引爆。最终达到财富涌流、社会进步的全新局面。

五、项目开发总建议

引进先进的商业规划，特别注意引进新业态和设计好项目的业态组合。通过前期招商，引进众多国内、国际知名商业企业和品牌，颠覆旧有商业格局。注意引入商业物业和统一运营管理概念，对项目精心包装。通过超常规宣传，通过事件营销进行造势炒作，让该项目的开发成为当地市民关注的热点，并形成良好的口碑并且节约宣传费用。

制定非常好的招商策略，而在招商实施中没有很好的执行、甚至走样，那么一切都前功尽弃，一个富有热情、精干、强大的招商队伍是招商的工作的关键。招商的组织框架和岗位职责的确定，主要是对人才个体的技能的锁定和对团队的整体规划。结构合理且高效的招商队伍应配备以下以下几方面人员： 1、招商经理1人，招商团队总负责人。

2、招商主管若干，分别负责项目招商区块的工作：招商主管应具备一定的招商运作经验，长于说服、鼓励性的谈判，具团队合作精神、服从意识和大局观念。

3、招商助理若干，主要职责是帮助一线招商人员作好内务（资料物品、来电来函、来人洽谈、信息收集等）和会务组织等工作。 5、其它服务人员如文案、平面设计、接线及接待人员。

二、建设招商团队

打造一支业务能力强、能吃苦、讲奉献、思想品质好的招商团队，是商业地产招商工作顺利进行的重要保证。商业地产招商工作是一项专业性和时效性很强的工作，它要求招商人员具备良好的基本素质和专业素质，以适应各种压力挑战。

(1) 坚定的事业心，包括很强的敬业精神，创业精神，勇于进取，勇于创新。

(2) 强烈的责任感，是对工作的高度负责精神，刚毅果断，勇于权限内的决策，敢于承担责任。

(3) 坚韧顽强的意志力、稳健持重，意志品质坚强的招商人员才能克服困难，并不为小恩小惠诱惑。

(1) 商业地产招商涉及到经济学、零售学、房地产开发经营、会计与税收等相关学科，以及最新的相关法律法规知识，而且新知识、新技能不断涌现，招商人员必须掌握这些基本知识，适时学习充电，才能更好做好招商。

(2) 商业地产招商对象的行为是一个投资行为，而这行为需要多个管理层的分析到最高层的决策，这就是要求招商人员须充分地分别与各管理层人员进行多次沟通，因而交际工作十分必要且有效。

(1) 敏锐的观察力通过察言观色可捕捉对放的投资意图和实力，通过对手的语言表达姿势和动作观察、分析，进而做出准确的判断。

(2) 应变能力指招商人员能够根据招商形势的千变万化、审时度势，争取相应灵活的对策，使判断向有利己方的方向发展。

三、招商实施

招商团队成立后即将进行正式的招商工作，从这一阶段开始面临的是大量的实施工作。首先在项目的核心概念基础上撰写招商文案、制定《招商手册》、制定媒体发布计划、准备合同文本、准备各类产品和项目的宣传资料等等。招商实施的第一步应该是确定计划中的业态组合，并对周边地产租赁行情进行详细的调查，包括价格、租赁方式、业主投资收益等方面。项目定位是商业街，那它首先就是一个购物中心，业内一般认为购物中心的最佳功能比例是零售、餐饮、娱乐为52：18：30，并称之为黄金比例。当然这个比例并不是绝对的，应灵活应用，但其中隐含的一个原则必须要遵守：购物中心首先是一个卖场，购物功能应占到至50%的比例。如果餐饮占多数，就是饮食中心；娱乐比例太多，就是娱乐中心，都不能称之为购物中心。过分强调娱乐功能，对发展旅游有好处，但吸引不了回头客。迪斯尼的娱乐做得最好，但95%的游客只去过一次。所以，首先应当是一种零售业态，可以吸引顾客重复消费。

项目租金水平则依据调查结果来确定，调查的结果应分为分割、分层、整体出租三种方案。三种不同的出租方案各有优劣，现行商业地产项目主要采取的是分割和整体出租两种方式，整体出租招商工作比较简单、可一次性回笼大量资金，但回收期较长而且出租者要承担经营风险（一旦承租者经营不善将对整个项目造成打击）；分割出租招商工作复杂、早期投入大，但收益率大大高于整体出租方式（数据显示同时段内高于整体出租50%），采用分割出租方式，开发商自主规划空间大、经营风险较小。

内容仅供参考

招商商业演讲稿篇八

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

招商商业演讲稿篇九

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考

核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

招商商业演讲稿篇十

感谢给我在这次会议发言的机会，我将敞开心扉，谈谈自己的心得体会，希望对你们有帮助。下面就由本站小编为你分享企业招商座谈会演讲稿，欢迎欣赏。

尊敬的女士们、先生们，大家上午好！

非常感谢国邦集团邀请上海源古地板来到太和这个美丽的地方。（在这里再次感谢国邦集团和太和的父老乡亲们）。我相信，每一次相逢总是一次成功，源古地板是一家专业从事建材、地板、户外防腐木研究、生产和加工的企业。我们与南美洲、非洲、东南亚、俄罗斯等地一流的原材料经销商建立了战略联盟的伙伴关系！同时我们与中国台湾、德国一流设备

的生产商建立了合作关系。

源古，源于自然，古为今用！

各位朋友，你们更需要的难道不是能给与强大支持的厂商吗？我们源古将带给你强大的支持。无论是新店新装还是老店重装，我们都有较大的装修费用支持。公司会协助店面装修设计，给予强有力的广告支持，策划开业活动方案，节假日促销活动公司给与活动费用支持并安排工作人员协助，指导。而且，公司免费对经销商各相关人员进行培训！

尊敬的各位朋友，这样的机遇哪里寻？这样的厂家何处找？同样的资金，同样的市场，源古地板绝对能带给您最大的成功！如果你想成功，想拥有绝对的财富，请到源古地板展位详谈。我们期待与您的合作！谢谢！

尊敬的各位领导，在座的各位朋友们，大家好！

首先感谢区委、区政府四大班子盛情邀请金汶连锁公司参加这次座谈会。

20xx年，翠屏区区委、区政府抢抓机遇，乘势而上，不断提高招商引资的层次、质量和效益，着力于打造宜宾市的商业贸易中心，实现翠屏区领跑全市，领跑川南的宏伟目标，推进科学招商、理性招商，坚持招商引资与转变经济发展方式相结合，坚持经济效益与社会效益相统一，坚持招商引资与招才引智相促进，不断开创招商引资工作新局面，牢牢把握本区区位优势、经济优势、开发开放态度等多种投资潜力，招商引资工作成绩喜人。

翠屏区有着海纳百川的气度，这种气度体现在政府各部门的诚信、完善的制度、高效的办事效率和良好的服务意识。作为宜宾市本土民营企业，金汶商贸连锁公司在区委、区政府及相关部门的支持和帮助下，取得了一定的成绩，这些微薄

的成绩得益于地方政府对民营企业发展的高度重视。无论从政策上、工作上、经济上，区委、区政府都大力扶持我们，这使得我们从创业开始，就有足够的勇气和信心与其他大的、优秀的企业同台竞技，由小变大，由弱变强，在激烈的市场竞争中逐渐崛起。

金汶连锁公司遵循“城市发展的自然规律就是金汶发展的方向”的理念，我们最大的心愿，就是希望能为宜宾的城市经济建设尽一份力。最近几年，我公司从小小的个体经营到私营连锁化规模发展进程，从务实勤奋的宜宾再到西部乃至中国，将完成全国连锁化经营的整体战略布局。未来我们将进一步推动公司文化建设完善“公司文化”和管理体制。加强员工福利的等级化、制度化、透明化和工资定级基本标准建设，从而走向股份制管理模式。我们将发展第三产业，转移产业结构，寻找新的利润增长点，同时我们将以完成自身品牌建设为目标，加快公司蜕变的进程。我们争取在短期内成为川西部地区同类行业的优秀企业、全国驰名商标、民营企业的优秀代表。金汶连锁公司坚持以政策为导向，紧紧围绕在党和政府周围，联系企业自身实际，整合资源，完善管理，打造适合金汶公司发展的商业模式，以使得公司能够稳定、健康、持续的发展。

为此，我郑重地向区委区政府请求，希望你们能一如既往的支持我们。期望能在大力招商引资的同时，加大对本土民营企业的扶持力度。为了提升宜宾商业市场的整体形象，实现外资品牌和本土品牌相融合以达到运营规模化，我公司希望政府能支持在翠屏新城商贸规划区规划修建“川南金汶皮具商贸城”。

承蒙关切，有幸参加区委、区政府四大班子精心组织的“招商引资工作座谈会”，我们今天的发展和明天的强大，归功于区委、区府和各级领导对招商引资的重视，归功于政策的多元化与科学合理性。我谨代表金汶商贸连锁有限公司向您们表示衷心感谢。天时人事日相催，冬至阳生春又来。展望

新年，前景无限美好。在此，我祝愿各位领导、各位企业家们来年财源广进，心想事成！祝同志们、朋友们新年愉快，合家幸福！我们在守法经营自我发展的同时，积极投身到宜宾市经济复兴和发展的行列，开创和实现互惠共赢新局面，共同见证宜宾文明城市的腾飞。

谢谢！

同志们：

今天组织召开这次调度会，主要目的是了解各乡镇区、各有关部门十月份招商月活动的谋划情况，对下一步工作进行安排部署，迅速掀起招商引资工作热潮，确保十月份招商月活动取得重大成果。

一、提高认识，切实增强开展招商月活动的责任感和紧迫感

集中签约是展示一个县抓项目建设的力度和成效的重要窗口，也是对外推介招商环境的有利时机，必须对十月份招商月活动的开展引起高度重视。

(一)开展好项目招商月活动是展示武邑换届成效的一项政治任务。近几年，市委、市政府连续开展了5月份的江浙招商和10月份的北京招商活动，对衡水加快发展起到了积极的推动作用。今年的10月份招商月活动，恰逢市县党委换届。省委张庆黎书记在全省领导干部大会上提出“心无旁骛抓工作、一心一意干事业”的工作要求；市委刘可为书记明确指出，要把换届的成果体现在项目建设的成效上，体现在十一月份项目招商月活动的开展上。同时，这项工作也是检验武邑换届后干部队伍战斗力的第一仗，各级领导密切关注。必须增强政治敏锐性，认真抓好这项活动，一天天算账，一项项排队，一件件落实，用招商引资上的重大突破来展示武邑的换届成效。

(二)开展好项目招商月活动是武邑加快发展、振兴崛起的现实需要。近几年的发展实践证明，只有持续不断地推进项目建设，做大做强工业经济，才能实现县域经济的快速发展。20xx年以来，我们相继引进了冀衡、东华、河钢、巴迈隆等一批重大战略支撑项目，工业经济对县域经济的支撑作用明显增强，财政收入逐年攀升。20xx年突破亿元大关。20xx年实现超翻番，今年，市定任务2.9188亿元，目前已完成2.4亿元，全年突破3亿元大关，稳操胜算。所以，要实现武邑振兴崛起，就必须毫不动摇地实施“工业化强县、大工业立县”主战略，坚定不移地引进大项目。今年的项目拉练，武邑名列第三，但客观地讲，我们与兄弟县市仍有一定距离，招商引资的任务依然艰巨，必须保持清醒头脑。

(三)开展好项目招商月活动是当前面临的一项紧迫任务。今天是9月22日，距10月份招商月时间紧迫。前几天，市政府王宝军市长要对各县市区十月份招商月活动的准备情况进行调度。9月底市重点项目办要求各县市区上报拟签约项目。从各乡镇区、各部门的汇报情况看，感觉前段时间大家做了大量工作，谋划包装了一批大项目、好项目。去年10月份项目招商月活动，在北京集中签约29个项目，总投资150.52亿元。从目前掌握的情况看，今年我们谋划了28个项目，总投资174亿元，其中，10亿元以上项目8个，投资最大的印铁制品产业园达到28.8亿元，基本达到去年水平。关键要把这些项目敲死敲定，确保签约落地，同时再集中攻坚，谋划引进一批大项目，确保今年的项目招商月收获不低于去年，更不能比周边县市差。

二、明确任务，突出重点，认真开展好项目招商月活动

这次招商月活动，总的目标是：力争签约超亿元项目40个以上，其中，50亿元以上项目1个，10亿元以上项目6个，5亿元以上项目6个，项目总投资达到200亿元以上。

具体任务分解：循环经济园区引进亿元以上项目10个，其中，

10亿元以上项目6个，50亿元以上项目1个；武邑镇、清凉店、审坡、桥头、赵桥、韩庄6个建制镇，每个镇引进亿元以上项目3个，其中，5亿元以上项目1个；龙店、圈头、紫塔3个乡，每个乡引进亿元以上项目2个；建设局引进亿元以上项目4个，工促局、发改局引进亿元以上项目各1个。

各相关责任单位要对照目标任务，理清思路，瞄准一个“大”（大项目、好项目），落实四个“抓”（抓项目引进、抓签约落地、抓投资规模、抓环境建设），迅速掀起招商热潮。

（一）精心谋划产业招商。“四星一城”是振兴崛起的重要支撑，也是开展招商引资的主战常要围绕“四星一城”产业优势，谋划引进一批战略支撑项目。一是围绕生态化工产业抓招商。生态化工产业初步形成了盐化工和煤化工两大产业体系，项目关联性越来越强。要充分发挥产业的吸附聚集作用，利用好企业产品互为原料的特点，引进上下游关联项目。要把生态化工产业的链条吃准摸透，围绕产业链引进一批大项目、好项目。二是围绕精优金属制品产业抓招商。3月份，我们组织举办了冷轧薄板产业基地招商洽谈会，河钢集团与12家企业签订了投资协议书，协议总投资31.6亿元。要紧盯这批签约项目，逐一核实项目投资信息，分门别类，因情施策，加大跑办力度，一个一个地抓落地。三是围绕农副产品深加工产业抓招商。武邑是农业大县，农产品资源丰富，肉鸭、奶牛、设施蔬菜三大主导产业已具备一定的产业基矗要发挥好产业优势和资源优势，按照“抓龙头、带产业、壮大产业集群”的思路，谋划引进一批农业产业化龙头项目，做长链条，做大集群，做强产业。四是围绕现代物流产业抓招商。邯黄路在清凉店建设衡东货运站，衡德路升级为国家一级公路，清凉店镇的交通区位优势更加凸显，为发展物流业带来了重大机遇。要按照衡水市卫星镇的发展地位，提升城镇功能，围绕仓储、配送、代理、信息服务、电子商务等谋划引进一批现代物流项目，做大物流产业，全力打造衡东物流基地。五是围绕传统产业抓招商。硬木雕刻、金属橱柜是武邑的传统特色产业，既有一定的产业规模，也有一定的产业基

础，要发挥好产业优势，谋划引进战略投资项目，打造核心企业，推进产业整合、企业重组、技改创新，争创国家名牌，塑造企业形象，提升整个产业的影响力和竞争力。

同时，要围绕主导产业加强两个平台建设。一是建设研发和信息服务平台。围绕生态化工和金属制品两大产业，做好产业体系研究，着力引进链条项目；二是搭建物联网研讨平台。加强对循环经济园区和清凉店现代物流基地物联网的研讨，确保清凉店实现第二方物流，积极谋划第三方物流。

(二)广泛开展以商招商。以商招商是最直接、最有效的招商方式。要尊重市场规律，由政府主导招商向企业自主招商转变。武邑一些骨干企业已经在市场上占据了主导地位。东华是世界最大的氨基乙酸生产基地，占世界产能的70%；冀衡化学是世界最大的含氯消毒剂生产基地；冀衡赛瑞是国内最大的硝基复合肥生产基地，国内市场占有率达40%以上；河钢衡板公司的冷轧薄板，具有“雹特、精、优”的特点，在全国首屈一指。这些企业在全国乃至国际上都有一定的影响力，要发挥企业优势，开展以商招商，让企业家引进企业家，引进战略合作伙伴。同时，要注重开展技改招商，动员企业家引进技改项目，提高产品科技含量，提升企业核心竞争力。

(三)扎实推进平台招商。经过近几年发展，全县“四星拱城”的战略布局基本形成，平台功能逐步完善，特别是循环经济园区晋升省级工业聚集区，招商优势更加凸显，要充分发挥平台优势，引进一批战略投资项目。一是发挥省级工业聚集区的政策优势。循环经济园区晋升省级工业聚集区，省政府每年给予1500亩的用地指标，用以支持省重点项目建设。这是我们最大的优势。但要对接政策，积极引进大项目、好项目，争进省重点的“笼子”。同时，发改、新区要做好项目包装，加大跑办力度。二是发挥四大产业聚集区的平台优势。“西冀衡、东河钢、南物流、北加工”是特色鲜明的专业化园区，在编制县域空间布局规划和土地利用总体规划时，预留了未来几年园区发展的空间和土地。同时，四个园区的

交通区位优势十分明显。“西冀衡”地处武邑与桃城区界，与衡水市经济开发区、桃城区路北工业园互动发展，三区整合后将成为千亿园区，可享受更多的优惠政策；“东河钢”毗邻县城主城区，基础条件十分优越；“北加工”处于全县种养产业聚集地带，涵盖了全县三大种养基地(肉鸭、奶牛、设施蔬菜)，为农产品深加工项目的引进提供了丰富的农业资源；“南物流”距衡水市主城区8分钟车程，邯黄铁路与衡德高速黄金十字交叉。这些都是招商引资的优越条件，要主动宣传，积极推介。