

最新文旅招商工作总结报告 招商工作总结 (精选9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇一

把开展先锋引领行动作为检验“两学与一做”学习教育活动实效的有效途径，坚持上下结合，反复酝酿讨论，结合我局实际，起草制定《关于开展先锋引领行动的实施方案》，明确提出了指导思想、目标要求、主要任务和具体要求，对每一个环节都作出了周密细致的安排。《方案》起草过程中，在充分把握区委、区政府要求的基础上，召开支部会议征求意见建议，进一步集思广益、充实完善，确保先锋引领行动高标准起步。

立足我局实际，在开展先锋引领行动中做到“四个结合”，即与基层服务型党组织建设相结合，与“双联”行动、“效能风暴”行动相结合，与我局招商引资工作相结合。

（一）抓好基层服务型党组织建设，在党性锻炼上当先锋作引领。要全面加强基层服务型党组织建设和党员队伍建设，不断提高党建科学化水平，为推动跨越发展筑牢组织基础。认真落实区委关于加强基层服务型党组织建设的部署要求，抓实基层党建工作重点，创新党建工作载体，落实党建工作责任，健全完善工作制度，大力推进党内民主，全面提升基层党组织和广大党员服务科学发展、和谐发展、跨越发展的能力和水平。动员广大党员立足岗位创先进、履职尽责争优秀，以一流的业绩示范带动本单位各项工作争名次、上台阶，在党性锻炼上当先锋作引领。

（二）深入开展双联行动，在为民富民上当先锋作引领。今年10月份以来，我局认真开展了双联行动“大走访、回头看”活动，全面走访农户，着力疏导情绪、反映民意、化解矛盾纠纷，建立健全了区、镇、村级问题台帐、需求清单和意见建议台帐。通过挂牌销号，跟踪落实，整改各类问题、需求和意见建议9条。深入开展联村联户为民富民行动，做好以“宣传政策、疏导情绪、反映民意、促进发展、强基固本、推广典型”为主要内容的结对帮扶实践活动，充分发挥农村党组织、村干部、农民党员的示范引领和服务帮带作用，通过设岗定责、承诺践诺、党员示范户等形式，培育建成一批先锋富民产业基地和示范户，调动和激发农村党员带头致富、带领群众共同富裕。

（三）深入开展效能风暴行动，在效能建设当先锋作引领。结合当前开展的“效能风暴行动”，以树立“为民、务实、高效、清廉”形象为目标，突出抓理论武装，加强岗位技能培训，通过设立党员先锋岗、党员示范窗口等，引导党员做转变作风、服务基层、服务群众的表率。着力解决门难进、脸难看、话难听、事难办的机关顽疾，营造公开透明的政务环境、畅通高效的发展环境、干事创业的用人环境、诚实规范的信用环境、公正严明的法治环境。

（四）抓好招商引资工作，在招商工作上当先锋作引领。在招商引资具体工作中，要进一步解放思想，强化措施，改进作风，在全局上下掀起齐抓招商项目、共促招商项目的新高潮，以招商引资工作的突破促进全区经济平稳较快发展。要把招商引资工作作为先锋引领行动的首要任务，树立和强化招商意识，全力以赴、主动谋划、对接、落实项目，在招商引资工作中争当先锋作引领。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇二

一、招商引资情况

今年以来，全镇共引进外来资金5000万元。

(一)产业投资

1、武乡县七星菌业食用菌种植项目引进潞安集团下属潞武公司对七星菌业发展公司进行了资产重组，理顺了公司管理运营机制，进一步发挥龙头企业作用。投资168万元订购香菇菌棒40万棒，自主生产香菇菌棒10万棒，在行道岭、大河西、录村等种植香菇50余万棒，年产量达到85万斤。

2、武乡县兴华农林牧发展有限公司养场项目

项目总投资20__万元，目前完成投资900万元，完成了工商注册、项目环评和土地等手续的办理，建成羊圈10000平方米，青贮池20__余立方，肉羊存栏20__余只。

3、泰晟建材有限公司的煤矸石烧结砖生产线扩建项目已投入正常运行，生产烧结砖1000万块，实现产值500万元。

4、引资150万元在庙岭新建温室蔬菜大棚10座，建成面积达100余亩的庙岭设施蔬菜种植基地。

(二)基础设施投资

1、引进交通部门资金250万元，建设姚家庄至庙岭公路和南皋等7个村自然村通村公路工程，郭南庄、冯家塄等村巷户道硬化2.8公里，下北漳、吴村等田间道路改造5.5公里。

2、引资200余万元建设行道岭、北社、吴村等村引水上山灌溉工程；引资120万元建设东皋等5个村集中供水工程，解决群众用水难问题。

3、引进省水利厅七星河流域治理工程项目资金290万元，开展七星河流域治理。

4、引资60万元新建__、吴村、禄村等5个村文体活动场所5座，面积5090平方米。

5、引资500余万元开展了录村等10个生态村建设和行道岭美丽乡村建设。

二、存在问题和不足

虽然我镇今年招商引资、项目建设取得了可喜成绩，但与县委、县政府的要求相比，仍存在一些不足和差距。主要是招商引资力度还不够大，资金短缺仍是制约项目建设的“瓶颈”等。

三、下步打算

1、进一步加大招商引资力度，大上项目，上大项目，引入产业龙头企业，巩固壮大主导产业。

2、转变经济增长方式，引导企业树立品牌经营意识，培育壮大龙头企业，带动相关产业发展。

3、搞好服务，进一步加强水、电、路等基础设施建设。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇三

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。

一、招商工作需要更加的努力和创新

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20xx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xxx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20xx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xx(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。

20xx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。

商场招商是一个商场成立之后要面对的一项重要工作。招商人员首先要具备良好的心理素质和专业知识。对于商场的情况要做详细的了解。在招商过程中可能会遇到许多事先没有准备的问题，要灵活变通，把客户的利益放在第一位。招商是以合作双赢为目的的。如果其中一方没有利益，他不会决定要投资，只有双方都有利益，才可能谈成。

招商谈判过程中，要有充分的自信，说话要有底气。如果客户提出质疑，要耐心详细的讲解客户的疑问，给客户分析当地市场的消费群体和市场目前的占有份额，和我们商场的优点和前景给客户树立起对我们商场的信心。尽量不要和客户正面争论一个问题，可以用变通的说法争取客户的认同。有的客户会不间断的来商场实地查看，要用耐心和客户沟通，并加以引导要让客户清楚的知道，他如果来我们商场投资会给他带来多大的利益。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇四

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是__街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区

各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，__街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。

解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了__街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，

仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

__街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进__辖区的经济发展和繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进__年招商工作再上新台阶。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇五

1、波布新建、更新网点100家；

2、系列产品“美上”7月开始招商；

3、“美上”年底实现150家网点；

4、全年实现首付款总额1000万元；

1、波布新建、更新网点；

2、“美上”改成“雅普”10月份以独立公司形式运做；

3、雅普三个月实现招商首付款250万元。建立网点50个；

4、波布全年首付款计550万元

5、全年实现招商总合计款项800万元；

6、目前招商主力人员有6人：秦国安、侯玉廷、李建、赵城、陈运海、李国庆。

估计100万（只限招商部）占招商总额的12%，具体参考财务。

望者多，对投资十分谨慎。

尽管08年发生了一些不可抗的大环境困难，同时为了包装雅普公司，招商工作停止了7、8、9三个月。但在公司高层领导正确的战略指导下，在全体员工不懈的努力下，招商部实现了年初总目标（一千万）的80%，为行业的形成、业务渠道大面积扩展、以后销量的拉升、工作人员业务上的培训都提供了一定的模版素材。同时也使品种的研发更有针对性，这为将来市场经济反弹时打好了基础。这些成果的实现，我个人认为关键来源于全体人员的执行力-----执行的到位、彻底！

08年比较遗憾的是产品的质量没有达到一定标准，因质量原因导致的公司直接经济损失、与商户间的摩擦和招商障碍，已经是公司整体运做此项目的一个瓶颈。目前因质量退换货的工作占服务人员工作的二分之一，特别是销量增大时更显。如果以后产品价位适当、市场开发比较快，质量问题有可能就是整个市场失败的导火索！目前质量原因我想应该是两方面原因：一个是原材料混合技术层面，一个是生产管理层面。无论中国有多少类似厂家，就目前而言，谁先解决了技术质量问题，谁才有可能最终做到行业的老大，才能挖到本行业真正的大金矿。因为行业的形成已露出雏形。如果我们产品价位、质量均能达到一个基本水平线的话，其它生产厂是在为我们开发市场，为我们造魔块行业之势，反之毅然。因为经销商倒戈易帜、翻盘，是历来有之的事，当一个行业即将成熟时，商户往往追寻质更优、价更廉的厂家易帜，尤其是大商户、销量好的户。这也是一种规律，再正常不过了。希望公司真的能重视并在最短时间内尽快加以解决。

行业的形成我个人认为有两种：一种是实际形成，就是有了国家或国际明确标准要求的。另一种是概念性的。由于聚胺脂的可变性比较大，一旦明确的标准要求很难确定时，我们

就做概念性的行业：“魔块背景墙”。不管采用何种材料做，都叫“魔块背景墙”时，概念性的行业就诞生了。因为招商开拓市场目前是我们的强项，很多方式方法日趋成熟，再加上“魔块背景墙”概念性行业的成熟，做大市场应不成问题。可分为三步同时进行：第一步是把质量关攻破，确保因质量问题而返修的概率控制在2%（块）。价位调整到零售168元（块）；第二步是招商开发市场的力度加大，两种模式同时进行，一种是目前这种模式，一种是加工模式（但不限漆商）；第三步将督导销售人员建立起来，督促销量和部分商户转行加工。质量和价位不是问题时，销量才是最终利润来源，而完全靠漆商卖魔块，销路太单一，后果将不会理想。并且很危险。

以上只是个人一点建议，供参考。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇六

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到

积极参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要要求我要对现状情况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变和适应能力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要积极主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自己还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自己的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的工作任务。重要的是自己在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任和支持的结果!正因如此，我将更加珍视自己的岗位，也希望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮助，我也将加倍努力，争取更大的进步!

在此对领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我对半年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇七

上半年招商服务部在领导的重视和关心下，对照安仁工业集中区管委会20xx年工作管理考核方案，明确目标，突出重点，较好的完成了各项工作。

一、上半年完成的工作内容

1、招商引资工作。一是更新完善招商项目库，多渠道、多途径收集发布招商信息；二是按要求完成了省、市、县下达的招商引资任务、做好对客商的接待工作。上半年共接待客商20余批次，去广东等地招商2次，成功引进了钰晟电子、锐锋服装、恩达玩具等12个项目；三是科学规范包装项目，用好用足各项政策，做好向上争资工作。上半年包装争资项目3批次，争资金额达200多万元。

2、报批报建工作。一是加强与国土、规划、建设等部门的对接，科学包装项目向上要政策争指标；二是做好了大金山工业小区五个项目土地报批资料，帮助温氏集团、钰晟电子等5个项目组织资料办理好国土使用证；三是组织整理了工业大道等4个bt项目的资料办理了施工许可证、质量安全许可证。四是协调整改了安达电子、硬质合金项目建设内容与规划冲突的工作，办理规划选址意见书10余份。

企业一次，每天与企业主联系一次。目前兆天服装、俊衡服装、着力服装、快乐自行车已完成土方工作，其中兆天服装、俊衡服装、快乐自行车已完成规划设计预计下月开始基础动工。华辉服装已完成2栋厂房、1栋办公楼、3栋宿舍的主体正组织并完成150米的厂区道路建设，预计10月份投入生产。

4、统计工作。一是依照“湘政办发?20xx?107号、湘统?20xx?106号”文件精神制订了20xx年统计工作管理办法；二是建立并逐步完善了集中区统计基本单位名录库和数据库（集中区规划面积、国土用地面积、工商注册登记号、投资和招商引资、技工贸总收入、上缴税金总额、高新技术产品产值、出口交货值等相关数据）；三是积极分析集中区统计数据，保证每月1篇数据分析，1篇经济分析。其中3篇经济分析被市统计信息网采纳发布；四是主动加强与县统计局、经信局、商务局、重点办等有关联部门联系并集体共享集中区基本单位名录库和数据库。

5、领导交办的其它工作。一是认真研究郴州市《关于进一步

优化产业园区发展环境的意见》郴政发?20xx?7号文件，组织学习其他先进地区优惠政策，制定了管理权限、优惠政策下发的初稿；二是完成了申报湖南省新型工业化示范基地规划编制工作，积极将精细化工产业打造成特色产业基地。

二、工作中存在的不足

待于进一步加强；三是土地报批速度无法满足项目用地需求；四是项目报建赶不上项目建设速度。

三、下半年工作方向

1、调整招商方式，注重选商择资。一是有选择性的安排招商活动，把好招商质量关。安仁工业集中区发展至今拥有企业50余家，招商方式已经由重数量到重质量的转变，要加大招科技含量高、资本密集型、环境良好型企业；二是有针对性的筛选招商行业，把好招商环境关。安仁的优势在于环境，环境污染大的企业坚决不招；三是继续研究国家省市各部门的奖励政策，争取更多的建设资金。

2、提高服务水平，推动项目建设速度。一是组织学习政策法规，提升服务水平，招商服务部始终把学习摆在第一位，在学习中找办法找途径；二是加大项目包装力度，做好土地报批工作。上半年国土部门督查、检查工作力度加大对土地报批工作影响颇大，下半年要努力将已整理的资料转换成报批的土地，另继续包装项目争取更多的用地指标；三是加快报建工作的开展，集中区在前两年项目建设快速发展的过程中遗留了许多报建工作，我们要在报建过程中吸取经验，早日将报建遗留问题解决，同时指导好正在建设的企业的申请办理。

3、落实权利与责任，健全管理制度。一是对照安仁工业集中区管委会20xx年工作管理考核方案将工作内容落实到人、责任落实到人、奖励落实到人；二是积极服务企业推动项目建

设，项目建设是工作的根本，要在下企业的过程中摸清企业建设速度慢的根本原因，对症下药，切实的为企业排忧解难做实事。

在今后的工作中，我们招商服务部将进一步加大工作力度，认清当前的形势，从重点和难点入手，瞄准目标管理方案，争取全面完成各项工作，为集中区的发展做出更多的贡献。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇八

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，溼玻璃、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，望企业规模和实力，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。

文旅招商工作总结报告 招商工作总结篇九

“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，激发自己的潜能力，多写作，提高自身文案功底。

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。