

招商出差工作计划书 招商工作计划(实用6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

招商出差工作计划书 招商工作计划篇一

20xx年，在市委、市政府的高度重视和正确领导下，我局将以建设全国生态文明示范城市为引领，坚持“总基调”、“主题主线”和“主基调主战略”，坚持创新驱动、聚集转型升级，按照“紧扣一个目标、守住两条底线、强化三种意识、狠抓四个关键”的要求，强力推进对外开放工作，确保全市招商引资暨会展业发展良好态势，为全市经济社会发展更增活力和动力。

20xx年全市招商引资和会展业发展的目标是：确保内资实际到位资金增长30%以上；产业类招商引资项目占比40%以上；招商引资省级调度项目“四率”（履约率、开工率、资金到位率、投产达产率）高于全省平均水平；展会综合经济效益增长30%以上。

（一）强化项目服务

切实落实重大项目协调服务联席会议制度和重大项目跟踪调度制度，发放服务联系卡，实行“一月一上报、一季一通报、半年一考核”，及时帮助企业协调解决在建设过程中遇到的困难和问题，加速项目快建设加快项目建设进度。通过主动积极服务，确保一季度内资到位资金实现“开门红”的目标。同时，按照项目建设退出机制的要求，确保中关村贵阳科技园第一批项目在一季度全部开工（启动）。

（二）做大投资增量

以中关村贵阳科技园、贵阳综合保税区、贵阳临空经济区为平台，以3月北京推介会、5月“贵州香港活动周”、7月“生态文明贵阳国际论坛”、8月第八届中国品牌节、9月“酒博会”等活动为抓手，重点引进一批移动互联网、新能源汽车、生物医药等高新技术产业和现代制造业项目，以及一批生产性服务业项目。尤其是3月份在北京召开的推介会，确保中关村贵阳科技园第二批100个招商引资项目在6月份正式签约，力争引进一批世界500强、中国企业500强、中国民营企业500强企业，以及关联行业或产业的中央企业、龙头企业、领军企业、上市公司、跨国企业等优强企业。

（三）拓展信息渠道

用好市政府驻北京、上海、广州投资促进平台，在与北京市投资促进局、北京市朝阳区投资促进局就落实相关战略合作框架协议的具体推进措施进行深入沟通对接，确保各项约定事项落到实处，取得实效同时，积极与上海市、广州市、北京市海淀区投资促进部门对接，争取与其达成合作协议，精准把握终端投资信息，拓宽经济协作渠道，提升区域合作空间。

（四）夯实招商基础

按照筑党发〔20xx〕27号文件建设“一网三库”的要求，升级改造“投资贵阳”网，并以其为重要端口平台，统筹市、区招商引资各类资源，建立招商引资重大项目信息库、目标投资人信息库、闲置投资承载要素信息库，搭建招商引资信息化网络终端，提升招商引资效率和水平。

（五）精准策划项目

突出招商招展与产业结构调整相结合，紧扣中关村贵阳科技

园、“5个100工程”建设需求，围绕高新技术产业、现代制造业、现代高端服务业、现代农业等产业的上下游产业，策划包装40个精品招商项目。

（六）完善考评机制

按照差异化考评原则，出台《贵阳市招商引资目标管理考核办法》，确保投资促进工作“目标明确、责任清楚、分级负责”，落实招商引资全年目标考核和招商引资服务评议“一票否决”制。

（七）建立会展资源库

按会展产业链发展要求，收集、整理全市展览企业、广告策划公司、宾馆酒店、旅游景点等会展业态企业信息，建立会展业资源数据库，促进全市会展经济健康有序开展。

（八）强化招展引会

围绕“产业办展、消费办展、市场办展”的要求，积极向国家有关部委申（争）办符合全市产业发展导向的相关展会项目。同时，借助成功争办20xx年比利时布鲁塞尔烈性酒大赛的契机，大力开拓国外市场，力争引进更多的国外或国际知名品牌展会项目，提升贵阳的城市美誉度。

招商出差工作计划书 招商工作计划篇二

明年注定是竞争空前的一年，眼前***商场的激烈竞争，包括***广场，***家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

1、提升招商部门整体的业务水平

2、本部门人员应多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

20xx年我部门将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

招商出差工作计划书 招商工作计划篇三

目前，在建企业7家，总投资11、1亿元。这7家企业分别是：

投资2、6亿元、总占地268亩的安徽长通物流有限公司项目，主要从事各类建材的商贸物流和加工；投资2、5亿元、总占地200亩的安徽新桥汽车项目，主要从事汽车销售、维修和挂

车生产。新桥汽车和长通物流这两个项目已经通过市验收为超亿元项目。

还有5家企业是投资1、5亿元、占地55亩的淮北市瑞荣钢业项目；投资1、2亿元、占地65亩的安徽臻达机电项目；投资1亿元、占地50亩的淮北瑞武机械项目，这三个项目厂房钢结构基础已经完成。投资1亿元、占地40亩的淮北尚德石油项目，厂房已经建成，部分设备正在安装。投资1、3亿元、占地67亩的安徽前汇机电项目，厂房基础开挖已经完成。其中4个项目已经通过区验收为超亿元项目，但未经市认定，我们计划2月报市认定瑞武机械为超亿元项目。

针对各企业建设进度和情况不同，我们将强化服务，实行项目责任到人，为企业办理好相关证件和报批手续，争取为企业的发展构建优良的环境，提高项目建设速度。我们将按季度做序时进度，按月向区招商局报送统计报表，按季做一次统计分析，切实做好项目统计分析工作，并且打算在第一季度完成700万美元的外资申报工作。

继续坚持走“走出去、请进来”路线，我们将以主导产业、龙头企业为载体，重点引导规模大、效益好、技术含量高的机械制造和现代物流项目进入集中区，推动产业优化升级。对投资规模大、经济效益好，产业带动强的项目，给予更加优惠的政策，确保项目能够尽快签约和落地。

目前，已经签约、亟需落地项目6个，总投资11亿元，用地550亩。这6个项目分别是徐州辉煌钢结构有限公司投资5亿元的机械制造和钢结构生产项目；江苏徐州中兴工程机械有限公司投资1、5亿元的机械制造项目；徐州恒事达机电有限公司投资1、2亿元的设备制造项目；徐州中矿动力设备制造有限公司投资1、2亿元的机械制造项目；徐州恒泰水泥机械有限公司投资1、5亿元的设备制造项目；安徽舜天置业发展有限公司投资6000万元的袁庄菜市街改造项目。这些项目都已经完成选址工作，下一步我们将内强素质，加强管理，构

建一个“项目洽谈、开工建设、生产运行”三大服务体系，实行“三定”项目管理制：做到每个建设项目定工作进度、定工作责任、定联系领导，提供全过程服务。

此外，洽谈成熟待签约项目还有14个，总投资52、87亿元，计划用地3175亩。如江苏天裕集团投资40亿元的炼焦、炼钢、发电、化工项目；江苏维维集团投资2、5亿元的现代物流项目；衢州双拓机械有限公司投资1、7亿的煤机生产项目；淮北华润燃气有限公司投资3700万元的生产、生活供气等项目。我们打算建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，积极主动与他们进行联系交流，加大项目跟踪落实力度。

紧紧抓住我镇现在的大好机遇，研究生成5-10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，通过制作交通建设、生态资源优势、产业发展规划以及“平安、诚信、生态、和谐”的地域形象等专题演示文稿，结合推介会、广播电视、光盘、户外广告、宣传图册等常规宣传方式大力宣传段园镇及集中区的优势资源和潜在的区位优势，提升段园的知名度和诱惑力。

招商出差工作计划书 招商工作计划篇四

1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝眼镜、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。

2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院□ktv□大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐□3c□服饰、餐饮等为辅；同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。

3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。

- 4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。
- 5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书□ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。
- 6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。
- 7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。
- 8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。

招商部

招商出差工作计划书 招商工作计划篇五

- 1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝眼镜、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。
- 2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院□ktv□大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐□3c□服饰、餐饮等为辅；同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。
- 3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。
- 4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。
- 5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书□ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。

- 6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。
- 7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。
- 8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。

招商出差工作计划书 招商工作计划篇六

一个地区、一个县要发展就要有投入，要加快发展就要加大投入，要投入资金、投入技术、投入人才、投入管理。招商引资带来了这些要素，它是推动区域经济社会快速发展的重要手段和有效途径。以招商引资来发展已成为当前一个地区、县成长的主旋律，招商引资工作已提上政府工作日程。下面就招商引资工作，谈谈其积极有效措施。

首先，在招商引资过程中要进一步冲破思想禁锢，敢试敢闯，以打破条条框框，开拓招商引资之路。其次牢树“大开放大发展，小开放小发展，不开放难发展”的观念，以更加开放的眼光、更加开放的思维、更加开放的举措，进一步扩大开放领域、优化开放结构、提高开放质量，坚决破除“宁为鸡头，不为凤尾”的狭隘观念，不断加大开放合作的力度，努力追求“双赢”。

环境“洼地”是招商优化的基础，良好的政务环境，人文环境，基础环境，成长环境已成为目前吸引外来投资者的一个重要品牌。

首先，精雕园区载体，努力提升园区载体能力。园区规划要立足于高起点，从长远考虑，科学合理地规划园区建设，使工业区和生活、娱乐区布局井然有序，实现园区的亮化、绿化、美化等工程，打造一个宜人宜住宜居的环境。其次，进一步打造投资软环境。地方政府高度重视投资软环境建设，

出台招商引资优惠政策，开通“绿色通道”，实行特事特办，灵活运用政策、制度，时刻秉承着“帮投资者成功，助投资者发展，替投资者着想，为投资者服务”的理念。如实行行政省级（县）级零收费制；县行政服务中心项目全程代理制，进一步落实“服务项目、骨干人员、审批职能”集中到“中心”的规定，做到“一步到位”，给投资者减办事程序省时间。栽下了“梧桐树”，引来了“金凤凰”，然而日后的服务并没有停止，反而要更尽心，安商亲商服务要贯穿于项目落户和企业成立、成长的全过程。如组织开展定期或不定期的企业交流会，了解企业所需所急，帮助企业解决实际问题、实际困难，助其企业成长、发展，使投资商能引得来、留得住、快发展。

改变以往招商模式，从被动到主动，进一步前移招商阵地，走出去请进来招商，积极创造条件，主动邀请重要客商来当地考察，以了解认识当地的经济、人文环境，主动承接产业转移。其次，推进网络媒介招商，打破招商工作的时空限制，节省更多的资源。第三，“节会”招商。充分利用好当地大型节会活动，广泛地开展宣传、展示、推介当地的宣传活动，将当地推荐出去。

团队意识不论是在招商引资工作中，还是区域合作承接产业转移中都起着举足轻重的作用。俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，招商工作确实是一件难事，是一项系统性的工作，个人能力无论多强，都必须紧密的依靠各级领导、在其他部门的大力支持下，招商工作人员尽心尽责地做好本职工作，才有可能完成各项具体工作。