

# 2023年年度招商工作计划 招商工作计划(实用6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 年度招商工作计划篇一

今年来，在县委、县政府的领导和上级主管部门的关心指导下，全县上下紧紧围绕“强工壮农、兴城活旅、生态和谐、协调发展”的总体思路，依托“一钡、一钾、一牛、一树、一泉”的特色产业，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。现将我县上半年招商引资工作情况总结如下：

（一）招商引资凸显成效。我县招商引资工作在全县各级各部门共同努力下，按照“走出去、请进来”的工作部署，通过县委、县政府主要领导和有关部门负责人多次奔赴广东、山东、浙江、四川等地开展项目考察和招商引资，取得了较好的成绩。1-9月，全县完成招商引资项目28个，合同引资31.34亿元，同比增长333%，累计到位资金17.08亿元，同比增长55.3%，完成市对县全年任务的85.4%（市对县任务数为到位资金20亿元）。成功引进了总投资15亿元年产720万条子午线轮胎项目、投资15亿元的钾肥和特种水泥生产项目、投资1亿元的年加工2万吨不锈钢制品项目、投资6000万元的电子科技有限公司生产项目、投资7亿元的城西新区土地储备和基础设施建设项目等。

（二）重大招商项目进展情况。一是总投资15亿元的子午线

轮胎项目仍停留在项目前期准备阶段。因项目用地、土地使用证、三个高压线的迁移、项目涉及居民搬迁等问题项目进展缓慢；二是钾长石项目。该项目的子项目特种水泥生产现正由县经信委与省经信委衔接，有关工作正在衔接中；三是湖南湘电集团公司投资8亿元的天雷山风电场项目，目前正在测风阶段，确认天雷山风电场有开发价值后，将立即实施该项目。

（三）意向投资招商项目进展情况。一是东莞返乡创业项目。康展实业投资有限公司拟投资约4亿元新建地毯、墙布生产项目；二是浙江诸暨袜业生产项目转移；三是浙江水晶项目转移；四是城东物流园建设项目；五是东莞鞋厂项目转移；六是银龙水务投资工业园标准厂房建设和光伏电站项目；七是佛山客商投资的油漆和小五金生产等项目。目前以上项目正在跟进洽谈中。

## 年度招商工作计划篇二

对于市场类商业地产项目来说，其操作流程一般可分为四大部分，一是项目定位、二是营销策划、三是项目销售、四是项目运营。在整个项目的开发运作过程中，项目定位是先期的重中之重，将直接影响到项目的成败，在项目前期的设计方案中，就应根据项目所定位的业态来进行综合布局，并根据所需经营业态对建筑物的要求来进行建筑施工设计。而项目的成功销售，则可保障开发商有足够的资金进行项目的开发和运营。且成功的营销策划推广也可确保项目销售的成功。

项目定位经初步确定后，须展开对当地及周边城市的市场调研，并组织行业内专家（如行业协会、品牌经营户、市场运营商）和设计单位会同开发商共同对项目进行研讨论证，经科学研讨论证后，交由专业人员执行。

在项目的设计阶段，应考虑专业营运、销售人员的介入，就

项目的设计与销售、运营需求结合起来考虑，设计出适合运营要求的物业，为经营物业量身定做。比如：项目商业部分业态如何分布？比例是多少？项目销售与保留部分如何划分？设计的销售单元主力面积该多大？总价控制在多少？该销售单元是否便于所定业态的经营？等等。合理的销售分割有助于项目单价的提升和加快销售速度（去化率），提高项目的整体收益。

### 1. 市场经营项目定位：

结合本项目所处区域，组织专业人员展开前期市场调研工作，做好本项目区域定位和内部商业部分定位；进一步做好各楼层定位和楼层平面定位。

2. 组建项目前期招商部，培养招商人员，展开前期商户拜访：项目启动后招商部由本公司组织家居行业专业人员负责，成立招商小组，组织日常工作的开展，先期以市场调研工作为主。

### 3. 展开对主力店、大客户的前期招商工作：

在做市场调研的基础上，同期展开对主力店、大客户的前期招商工作，做好相关行业协会和行业专业媒体的沟通工作。

### 4. 各个区域分布和经营业态的划分：

具体区域和楼层定位经市调得出结论后再细分。

### 5. 制定市场租金和招商优惠政策：

市场租金收入目标一般定为三年一个周期，市场招商优惠免租期建议为3-6个月。收入目标也需经调研后根据当地情况制定。各项招商优惠政策及政府相关优惠政策根据实际情况制定。

## 6. 筹备招商发布会：

建议在项目开业前6个月内召开招商发布会，在发布会召开前，做好相关行业协会和专业家居媒体的互动工作，须与各主力店和大客户签订租赁协议；在发布会召开时进行现场签约活动造势，以便在发布会召开后根据招商情况进行租金的'提升。

## 7. 招商文件及相关合同的制定：

须制定市场招商手册、定铺协议、租赁合同、消防责任书等。在发布会召开前须制定经营户手册、员工手册等。

## 8. 展开招商工作，签订招商合约：

招商发布会召开后，力争在2-3个月内完成招商签约工作，为开业做好准备。

## 9. 督促经营户进场装修：

在市场通过相关部门验收后，极力推进经营户进场装修工作。掌握经营户进场装修的进度，保证定期开业。

## 10. 协商确定开业日期及相关开业筹备工作：

应明确工程完工及验收日期，讨论确定开业日期，并以开业日期为节点，安排相关工作日程表及开业筹备工作。

1. 前期做好项目销售的相关辅助工作，以销售为中心，配合销售部做好相关市调、业态定位、客流动线、商铺划分、价格定位、公共部位装修等服务工作。

## 2. 搭建运营团队及做好组织架构图：

建议采取总经理负责制下的部门负责制，下辖部门：招商部、综合管理部、人力资源部、保安部、办公室和财务部。综合

管理部下辖营销部、市场管理办、工程部。

### 3. 制定公司各项管理章程和管理制度：

在开业前制定的制度有：市场经营管理制度、各岗位责任制度、市场商品准入制度、商品先行赔付制度、商品价格管理及售后服务制度、装修管理条例、员工管理流程及奖惩条例、财务管理制度等。

### 4. 明确各岗位工资及员工福利制度：

建议员工收入分两大块为工资和奖金。工资由基本工资、三金、岗位津贴和各项补贴组成，每月按时发放；奖金为年终奖励，年底一次性发放。

### 5. 市场宣传推广策略的制定和实施：

招商前须做好招商手册一批、市场主楼户外广告位、道路指路牌若干、高炮广告若干、周边墙体广告若干、媒体广告若干，具体计划另行书面报告申请。

### 6. 与政府相关部门进行沟通联络：

在沟通联络的过程中，积极要求政府展开协调，使项目能划行规市，错位经营，避免引起其他商业综合体的恶性竞争。

操作过的项目：

#### 1、浙江世纪建材市场：

位于杭州市萧山区新世纪市场园区，占地面积150亩，总建筑面积12万平米，业态为建材、家具类专业市场20xx年完成销售、招商与开业。

2、杭嘉湖家居大市场——德清佳得利商贸城、卢球商贸城：位于湖州市德清县，占地面积300亩，总建筑面积26万平米，业态为服装、百货、建材、五金类专业市场□20xx年完成销售、招商与开业。

3、杭州宏丰家居城：

位于杭州市余杭区闲林镇，占地面积350亩，总建筑面积50万平米，业态为家居、超市类综合体，一期家具、建材市场于20xx年完成销售、招商。于20xx年开业。

4、宁波美家居国际家居博览园：

位于浙江省奉化市，占地面积50亩，总建筑面积6万平米，业态为建材、家具、橱柜类专业市场□20xx年完成招商与开业。

正在操作的项目：

米，采取先招商再销售的模式。现招商预定已达95%，销售工作正在筹备当中，预计今年10月份开盘。

2、杭州红星美凯龙金茂mall□

位于杭州市德胜东路九堡，占地350亩，总建筑面积46万平米，业态为以红星美凯龙为主力店的一站式家具mall□属大型综合体商业项目，一期商铺于20xx年完成销售，二期商铺正在热销中，今年底开业。

正在洽谈的项目：

1、中国（嘉善）木雕城：

位于浙江省嘉善县，占地面积80亩，总建筑面积12万平米，业态为木雕、红木家具类专业市场。

## 2、杭州新华东家具城：

位于杭州市艮山东路，占地面积150亩，总建筑面积20万平米，业态为建材、家具类专业市场。

2、项目招商总监及招商部人员在正式招商开始前的前期费用经双方协商确定，可采取包月形式。

## 3、招商奖励分成三部分：

第一是招商基本奖励，一般根据项目难易程度为2-3个月租金。  
第二是项目完成约定招商比例的奖励：一般约定招商完成比例为70%以上才有，数额经双方协商确定，一般在1个月租金内。

第三是租金总额超过部分的分成，租金超额部分三七分成。

## 招商运营战略合作伙伴

儿童主题类：四季青儿童服饰城、织里童装协会、杭州中南集团（动漫）

酒店类：美国温德姆酒店管理集团（温德姆、华美达、速8等）、南苑e家、如家等

影院：大地院线、韩国cvg影院、华大影院

## 年度招商工作计划篇三

明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的`一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

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、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、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。

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。



## 年度招商工作计划篇四

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。其次牢固树立“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，科学合理地进行园区建设，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。

## 年度招商工作计划篇五

计划一：明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

二、尽可能多的增加预备客户资源

- 1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。
- 2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。
- 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。

### 三、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

- 1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。
- 2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。
- 3、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。

### 四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

- 1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。
- 2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

计划二：今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目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。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

- 1、提升整体的业务水平
- 2、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。
- 5、对xx市去集中性商业进行有目的性市场调查
- 6、制定租金策略
- 8、制定新业态招商手册
- 9、加强招商专员的业务培训
- 10、与工程部对接物业条件的准确数据
- 11、配合销售部进行对商铺的营销工作
- 12、继续挖掘潜在或意向客户

二、尽可能多的增加预备客户资源

- 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。

### 三、相关招商资料的准备

- 1、招商手册和招商说明书
- 2、委托经营合同（代为管理），授权委托书
- 3、招商委托书
- 4、招商流程表
- 5、招商文案

### 四、招商方式

- 1、项目招商发布会
- 2、项目推介洽谈会
- 3、登门拜访（目标自荐）
- 4、网络招商
- 5、电话联系
- 6、面对面沟通
- 7、行业协会、政府机构
- 8、媒体招商

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

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年招商部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。

## 年度招商工作计划篇六

本站后面为你推荐更多招商工作计划！

20xx年我市招商引资工作的总体思路是：全面落实市委经济工作会议精神，科学把握经济发展新常态，抢抓经济结构深度调整机遇，突出实施产业链招商和精准化招商，全力优化投资环境，努力引进一批符合两型要求、改变发展格局的战略性项目，为\*\*挺进三十强、再创新辉煌做出贡献。

工作目标：全年新引进项目190个，\*\*市外到位资金确保140亿元，同比增长16%；力争143亿元，同比增长18%□xx市外境内固定资产投资确保104亿元，同比增长20.93%；力争107亿元，同比增长24.42%。省外到位资金确保55亿元，同比增长10%；力争57亿元，同比增长14%。实际利用外资确保21050万美元，同比增长12.69%；力争21500万美元，同比增长15.1%。

### 一、精心包装优质项目，提高项目精准度

进一步梳理我市园区、行业和乡镇的产业、山水、人文、旅游、城建、农林和基础设施建设领域的优质资源，更新、完善招商资源库、项目库。根据区位便利性、项目成熟度和市

场吸引力，精心策划、精准包装、精美展示100个左右优质招商重点项目。联合发改、财政部门重点抓好一批ppp项目的包装策划。利用\*\*招商网、\*\*招商微信、\*\*重大招商活动等平台，积极发布和推介优质招商项目。

## 二、大力推进产业链招商，促进产业集群不断壮大

全面推进招商工作向产业链的关键环节延伸、向价值链的高端聚焦、向园区和特色产业基地对接，加快推进各类园区产业集群发展壮大。围绕烟花鞭炮、生物医药、电子信息、机械制造、健康食品、文化创意、旅游休闲、现代服务业等八大重点产业，研究和推出产业链招商的具体措施。积极对接和有力支持\*\*经开区、制造产业基地、两型产业园、文化创意园、大围山旅游开发区、\*\*河生态经济示范区等六大园区以及沙市家具产业园、镇头环保科技园、荷花工业园、大瑶花炮文化园、龙伏工业园等工业小区招商平台，实现信息共享、项目联动，加快推进产业集群发展壮大。同时针对金阳新区、长兴湖片区、城市西北环线片区、浦梓港片区、赤马一周洛运动休闲区、万丰湖片区六大片区加强产业顶层设计和规划引导，实行不同城市功能区域特色化、差异化招商。

## 三、开展美丽\*\*品牌招商活动，更加突出招商实效

精心筹办20xx“美丽\*\*”系列招商活动，打造“美丽\*\*”招商品牌，全面推介\*\*的投资环境和招商项目，全力提升\*\*的美誉度和知名度。积极组织参加中博会、省港洽周和xx市级重要招商活动，重点办好全国知名商协会企业家\*\*行、\*\*医疗器械产业招商专场、智能手机产业招商专场、制造产业招商专场、健康食品产业招商专场、环保科技产业招商专场、文化产业招商专场□ppp项目招商专场、大围山旅游产业招商专场等专场招商活动。同时，锁定行业领军企业和知名高端客商，创新招商形式，推行小分队招商、点对点拜访招商、主动敲门招商，充分发挥商协会纽带作用，更加突出招商引资的实效。

#### 四、健全完善招商引资机制，全面优化投资环境

严格实施招商项目联审公示机制，对项目的投资强度、税收贡献度、建设进度进行严格把关，对生态环保等关键要素进行严格准入，对项目合同进行严格审查，确保项目引进质量；严格实施重点招商项目协调机制，加强对重点项目的实时调度和有效协调，确保引进项目的履约率、开工率和资金到位率；严格实施招商工作考核督查机制，发挥督查考核对园区、乡镇和市直部门的激励和导向作用；严格实施重点项目全程代办服务机制，提高为客商、企业和项目的服务效率和服务水平，打造良好投资环境，使\*\*成为开放高地、投资洼地和创业宝地。