

最新招商局工作计划(优秀5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

招商局工作计划篇一

近年来，东部发达地区在经历持续多年高速增长之后，随着原材料价格上涨、劳动力成本提高、加工贸易政策大幅收紧、出口退税率不断下调、人民币汇率持续升值，再加之劳动力和能源紧张，许多企业的发展受到一定影响，面临着撤并和转移。

三是在内外因素影响下，竞争力锐减的企业。这类企业迁移到西部，与西部的原材料、人力等优势相结合，加上适当的技术改造，就可以在产品成本、质量等方面重新赢得竞争优势；大量面临转移的东部企业，为我市扩大招商引资、推动经济又好又快发展提供了难得的机遇。

加大吸引东部转移企业的工作力度，更多地吸引东部企业落户我市，对扩大我市招商引资成果、优化产业结构、壮大支柱产业等都具有十分积极的促进作用。

一是利用综合成本优势承接劳动密集型产业。利用我市劳动力、土地、工业用水、用电等基本生产要素供应充足、价格相对较低的综合成本优势，积极吸引需要大量用工、用地、用水、用电的劳动密集型产业，如纺织服装、建材化工、机械电子等，构筑咸阳承接产业转移的新优势。

二是利用产业优势承接配套产业。重点围绕电子信息、能源化工、纺织建材、装备制造、食品医药等产业，积极引进能

够延伸上下游产业链的项目，以纺织吸引服装面料、服装加工业，以多晶硅和单晶硅吸引集成电路、太阳能电池、光伏微电子产业，以煤炭吸引煤制甲醇等煤化工产业，发展产业集群，形成规模集聚效应。

三是利用资源优势承接精深产业。围绕农产品资源，进一步发挥北京汇源、杭州娃哈哈、北方安德利落户的品牌效应，锁定国内粮、果、奶、肉食品等行业的龙头企业加快承接步伐，争取引进更多的肉制品和蔬菜加工龙头企业、知名企业，促使肉、菜深加工不断扩大规模，形成聚集效应。围绕地热综合开发，用好我市“中国地热城”、“国家地热资源综合利用示范区”的招商品牌，以生态型、高品位、多功能为发展方向，包装推出一批地热采暖、温泉休闲度假、温泉康体、地热发电等、地热综合开发等项目，面向国内外企业招商，为城市建设、旅游业的发展发挥其积极的作用。

二、挖掘潜力，实现对西安企业招商的新突破

按照承接西安企业工作总体思路，在做好承接二环内企业外迁工作的基础上，与西安市企业扩大规模、提升档次、技术改造、产业升级和企业改制相结合，面向西安全部企业做好招商引资工作。以泾渭新区、沣渭新区、高新区、兴平装备制造产业园等各类工业园区为载体，以西安各大企业集团和研发机构为重点，围绕西安咸阳半小时经济圈，突出规划引导和园区基础设施建设，增强对西安外迁企业的吸引力和承载力，着力吸引西安大企业、大研发机构落户我市，实现对西安企业招商的新突破。

三、创新招商方式，不断扩大招商成果

一是突出园区招商。按照“封闭式管理、开放式经营、市场化运作”的思路，坚持统一规划、分步实施，着力抓好园区基础设施建设和项目引进工作。特别是市高新区、彬长旬能化工业基地、沣渭新区、泾渭新区、兴平装备制造产业基地

和武功台资工业基地等比较成熟的园区要下大力气完善基础设施建设，明确园区定位，做好园区规划，营造自身的产业优势引导不同类型的企业入园发展，尽快形成产业聚集效应。

二是突出专业招商。市招商局要充分发挥职能作用，加大内部专业招商队伍建设力度，抽调有一定经济知识、熟悉政策、掌握市情的干部，紧盯东部产业转移的大项目，常年进行推介洽谈和项目落实服务。市级各有关经济部门也要组织专业人员，有针对性地分赴经济发达地区开展定向招商。各县市区要结合各自产业结构特点，选择重点的产业项目，开展专业招商。

三是突出以商招商。与已投资我市的外地企业和在我省设立的外地企业商会加强感情联络，充分发挥山东商会、福建商会等6个“咸阳市招商代理单位”和10名商会会长级“招商引资顾问”的作用，积极鼓励并支持他们参与到我市招商引资工作中来。

四是突出产业链招商。结合我市产业结构特点，利用国家级显示器件产业园重点吸引电子信息、电子元器件、集成电路等高科技类；以落户的陕投集团60万吨煤甲醇、中化能源二甲醚等项目为依托，积极吸引其下游产业链等能源化工类；以资源吸引乳制品、肉制品等农产品深加工类及文化旅游、地热开发等特色产业；积极吸引东部地区产业链整体迁入。

五是突出重大项目招商。包装推出一批重大招商引资项目，并对其可行性、布局选址和政策配套等进行前置评估，实施对接洽谈。对已签约的重大招商引资项目要成立专门机构，进行项目前期准备、开工建设、后期运营等全过程的“一条龙”服务，确保项目落地生根。

四、全力推进项目落实工作，切实提高项目履约率

一是加强领导，夯实责任。建立和完善签约项目落实责任制，

成立各级签约项目落实督查领导小组，明确一把手为第一责任人，分管领导和相关部门为主要负责人和责任单位，实行重大签约项目领导包抓落实责任制。对签定的5亿元以上项目实行市级领导包抓落实责任制，1亿元至5亿元的项目由各县市区或主管部门包抓。对签约大项目要排出进度表，落实责任，限定时限，按计划推进工作。

二是全程服务，确保实施。对于已经开工建设的项目，要加大协调力度，帮助客商及时解决施工中遇到的问题，加快工程进度，按期建成达效。对于正在办理前期手续的项目，要有专人协助客商办理手续，各相关部门密切配合，加快各项审批手续的办理，推动项目尽快进入实施建设阶段。对重大项目要成立专门服务机构，定期协调解决项目在前期手续办理和建设过程中出现的各种问题，确保项目顺利开工和建成投产。

三是成立班子，有效推进。对于今年已签约的重大项目，要成立市级项目推进领导小组，有效推进中国国电投资100亿元的2×100万千瓦发电和香港海欣、瑞士瑞龙集团共同投资35亿元建设五星级酒店及泮河两岸综合开发等重大项目。

招商局工作计划篇二

实际利用外资较去年同比增长20%以上，总量确保位居全市前五位；实际到位内资较去年同比增长25%以上，总量确保位居全市前四位。

1、突出重点招商

围绕宜章“十二五”规划和七大战略性新兴产业，加强招商项目库建设，由“捡到篮子便是菜”向“不是好菜不进篮”转变，增强招商选资的针对性。坚持内外资并举、大小项目并重，加强与世界500强和大型央企、省企、民企的对接合作，着力引进战略投资者和战略合作伙伴，着力瞄准世界500强、

中国500强及民营500强企业以及东部产业转移地区上市公司、知名企业，着力引进产业配套项目和优势资源深加工项目，力争在引进战略投资者上实现新突破，同时又要将引进大项目与发展中小项目结合起来，注重现有重点优势产业的上下游配套，延长产业链，增强配套能力，着力引进产业关联度大、带动力强、产业链长、财政贡献率大的综合项目，带动上下游关联产业配套跟进。

2、创新招商方式

将小分队招商、点对点招商、产业链招商等行之有效的做法法制化、规范化的同时，不拘一格采取产业链招商、中介招商、驻点招商、网络招商、以商招商、敲门招商等多种方式，广开招商引资门路，推进招商信息国际化、招商引资产业化、招商运作机制多元化和招商队伍专业化。

3、提高招商质量

力求招商引资“三大转变”，即坚持外资引进从数量为主向量质并重转变；从招商引资向招强引优转变；从依赖优惠政策引资向优化投资环境引资转变。重点引进新材料、新能源、新装备、新技术、节能环保、生物医药等战略性新兴产业项目，力促优质工业领域引资取得新突破；依托宜章优质温泉资源、莽山国家级森林公园、红色旅游、湘南君悦物流等现代服务业项目，加快引进知名跨国公司和行业龙头企业地区总部、功能性机构，力促现代服务业领域引资取得新突破；依托现代农业示范园，积极引进先进种植、养殖、农产品精深加工等项目，力促现代农业领域引资取得新突破；充分发挥各类企业招商平台作用，深化“以企引商”、“以商招商”，力促现有企业通过嫁接优质外资带动企业转型升级，推动重点企业项目续建和增资扩股。

招商局工作计划篇三

为圆满完成20xx年办事处下达的工作目标任务，确保蜜蜂张办事处经济实现又好又快发展，按照办事处要求，我科室对各项目标任务进行了分解，并制定20xx年招商工作实施方案如下：

（一）地区生产总值增长，招商办工作计划。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（二）全社会固定资产投资。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（三）社会消费品零售总额。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（四）城镇居民人均可支配收入。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（五）万元生产总值能耗。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展，工作计划《招商办工作计划》。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业

文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

招商局工作计划篇四

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，在全县上下共同努力下，我局紧紧围绕高新电子、汽车配件及旅游+开展主导产业招商、小分队招商、驻点招商、以商招商，加快推进落地重大项目建设，坚持生态立县，工业强县战略，全县招商引资取得了一定成绩，现将工作总结如下：

一、主要指标完成情况

1、实际到位资金：1-10月份，全县累计新签项目59个，协议投资额46.5亿元，到位资金7.65亿元，累计到位资金18.04亿元，同比增长15.8%，完成市下达目标任务90.1%。其中新签亿元项目16个，协议投资额37.9亿元，到位资金2亿元。1-10月份，全县直接利用外商投资764万美元，完成市下达任务数573万美元的133.3%，同比增长39.8%。

二、主要工作开展情况

（一）强化对外招商。一是继续实施招商引资“一把手”负责制。县委、县政府主要领导率先垂范，1-10月带队外出招商10余次，拜访了上海洪天、中建材、北京盛德等企业多家。二是持续开展小分队招商。副县长以上领导干部与联系乡镇、联系单位及部门结队外出招商，共开展小分队外出招商56次，拜会企业126家，并在本地接洽来访客156批599人。通过县党政领导和各部门的共同努力，今年来成功引进了东安太阳能、尚能风电、六股尖山泉水、洪天养老、溪口文化旅游、巴家坞精品酒店等一系列项目。

（二）强化项目推进。由县领导牵头负责，明确责任单位，落实招商引资任务。一是推进中建材新材料园、齐云山旅游开发、黄山幸福新世界等重大在建招商项目建设；二是力促皖新物流园、智谷科技园、乐拓者旅游休闲中心、东安太阳能光伏分布式并网系统项目等9个重大招商签约项目早日开工建设；三是力争黄山科技职业学院、银沙滩至尊五星级酒店、中建材竹刨花板等意向性项目成功签约落地。

（三）强化宣传力度。一是完善招商宣传资料和项目库。通过到各部门收集资料、档案，对我县招商引资优势宣传材料进一步完善，让客商快速了解我县情况，增强投资意愿。二是充分利用活动平台。通过徽商大会、黄山旅游节、齐云山漫步大会等活动，积极宣传招商政策、发放招商宣传册，积极对接有意向的客商。同时，通过组织开展招商引资项目集中签约活动，加大宣传力度，扩大招商信息渠道，进一步推进招商引资工作。

二、存在的主要问题

从今年招商引资工作来看，主要呈现为：企业外向投资意愿不强烈，项目洽谈时间长落地慢；优质高新工业项目信息少，前来洽谈和落户建设的更少；受国家政策导向变化带来的新投资潮蜂拥而来，但省、市尚无具体的政策执行规范，洽谈把握难。

三、20xx年工作计划

一是积极主动开展招商。组建招商小分队，以“长三角”为主要目标，积极搜寻招商线索，主动上门招商。大力开展招商宣传，充分发挥网络招商、乡情招商、以商招商的作用。对有价值的招商信息，确定专人跟踪对接，确保项目落地。

二是抓好在谈项目落地。立足招大引强，进一步树立信心，强化对外招商，确保“粘住”一批项目：即加大与央企、名企的对接，中建材的竹刨花板生产线项目、新能源研究所项目、中显生产基地，青岛伟业的银沙滩至尊酒店，黄山科技职业学院等一批重大项目签约落地。

三是全力做好招商服务。进一步理清思路，明确招商相关政策，完善决策程序；加快县经济开发区建设，完善工业招商平台；减化项目审批程序，促进项目早落地；建立项目专员制度，做好政企对接，积极做好项目金融扶持和上级资金政策支持。

招商局工作计划篇五

一晃而过，弹指之间□20xx年已近尾声，招商部全体同仁在集团领导的`亲切关怀下，在商业公司的正确带领下，同德同心，群策群力，全面推进xx购物中心项目调研、业态定位、招商洽谈和团队建设等工作，在取得了微小成绩的同时，也存在诸多需要改进的地方。现将一年以来的工作情况汇报如下：

根据xx购物中心项目实际情况□20xx年的工作主要划分为三个阶段。

第一阶段：市场调研(x月-x月)。

第二阶段：项目定位(x月-x月)。

第三阶段：客户洽谈(x月-x月)。

(一)深入细致的市场调研，夯实xx购物中心发展基石。

没有调查就没有发言权，在浩淼无边的商海竞争中，市场调研是项目成败的桥头堡。大数据时代，要求我们要用科学的思维与方法来审视问题，夯实xxxxx购物中心项目发展基石。

基于此，由部门负责人xx带队，招商部全体人员积极参与，赶赴xx及其周边各地区考察，并对区域内主力商家进行了专门访谈。重点对这些购物中心项目的运营现状、租金政策、品牌组合、消费客群进行了深入而细致的摸底。本着善取他山之石，精攻自家之玉的原则，此次市场调研工作，为xx购物中心项目定位、运作思路提供了详尽真实的基础资料和决策依据，是非常有价值、有意义的。

例如：商业调查数字分析汇总报告

1□xx市场大区域环境

2□xxx项目情况

3□xxx项目情况汇总

4□xxx项目情况汇总(商业)

(二)独到精准的项目定位，谱写商业大局。

项目定位是xx购物中心发展的核心与灵魂□xxxxx购物中心有别于其他任何一个商业项目，它依附于全球瞩目的xx酒店建筑群，服务于庞大的高端旅游商务消费客群，是独一无二的。如何发挥xxx的特有优势，又能兼顾xx的商业行情；既能引领并满足市场需求，又能规避和减少同质竞争；既能保证品牌质

量，又能权衡租金收益，是招商部亟需攻坚的课题。经过十多次的项目研讨会，集思广益，反复斟酌，不断调整，精心论证，最终完成了以下报告：

《xxxxx购物中心项目业态定位报告》，创造性的提出打造会员制购物中心的概念，预计引进超过100家来自世界各地的知名品牌，为顾客带来奢华、艺术与国际化的生活体验，如同亲赴巴黎、米兰、伦敦、纽约等时尚大都会。在业态选择上，涵盖世界级奢侈品店、精品超市、xx商界领袖俱乐部、xxx酒吧街、xx食街、xx巨幕影院等。在功能配比中，顺应市场趋势，又别具一格。体验业态占据xx%、高端餐饮xx%、精品零售xx%、顶级娱乐xx%、名品专卖xx%、配套服务xx%、如图1。

图1 xxxxx购物中心项目业态组合配比

《xxxxx购物中心项目运作思路》，全面理清了项目运作思路，明确了时间进度与关键节点，制定了“主力店先行，以大聚小，逐步攻克”的招商策略。凝练了线上线下一体化运营思路（O2O模式占比40%）。

政策。明确了招商洽谈的基准商务条件。与此同时，全面完善了xx购物中心招商工具，统一了全体招商人员对项目的整体解读思路。

（三）卓有成效的项目招商，决胜商业标杆领地

1、招商团队全力以赴，超额完成全年指标

自20xx年xx月正式启动招商工作以来，招商部全体同事主动出击，从众多商家资源中大浪淘沙，筛选出适合项目的品牌客户，前往拜访客户100多次，吸引深圳、广州、上海等地30多批次客户前来实地考察xxxxx购物中心项目。招商部在xx个月的时间完成了总共xxx平方米、20多个品牌的意向签约；招

商速度、品牌质量、租金收益均超过xx当地的市场行情，完成了商业公司赋予的招商任务。下表1显示的20xx年xxxxx购物中心签约情况。

表1 xxxxx购物中心签约比例统计

2、商业巨头竞相签约，进驻品牌质量突出 表2 xx月xx日后，新签意向统计表

随着这些品牌竞相签约入驻□xx购物中心项目招商取得突破性进展。

在进驻品牌质量把控方面，招商部通过对18个业态的xxxx多个商家的梳理，经过多次深入的沟通洽谈，签订了进驻意向的商家xxx多户，在谈品牌商家xxx多户。

(四) 高效出色的招商团队，护航xx购物中心项目发展

打造一支创新狼性的高效招商团队，为xx购物中心项目保驾护航，也是20xx年招商部门的工作重点之一。

自招商部组建以来，招商部始终保持在xx个人。

注重招商人员专业能力与职业素养的提升，组织了20多次培训，涵盖商业地产专业知识、招商技巧、客户沟通技巧、统一说辞、管理制度、工作心态等内容体系。

制定了灵活科学的招商队伍的激励与考核机制，包括招商日记制度、招商首问责任制度、业绩考核硬指标、业绩考核软指标等。

(一) 多措并举，进一步拓宽招商渠道

现阶段□xx购物中心项目招商以拜访，邀约为主，招商渠道单

一，在会议招商、网络招商、活动招商等方面做的不足；面向的招商对象基本是品牌商家，对政府、商会资源的统筹利用、挖掘不够，尤其是在国家馆的招商方面，应充分考虑国际商会的桥梁作用。

(二) 主动沟通，进一步加强各部门之间协作

xx购物中心项目招商是一个系统工程，任何一个环节的疏落都会导致招商效果不理想，部门之间的沟通与协作是解决工作难题，提高公司运转效率的重要途径，招商部应主动沟通，积极与兄弟部门协商解决，建立健全项目联席会议制度，形成整体合力，实现每个环节的有序衔接。