

最新招商工作思路和计划安排(精选5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招商工作思路和计划安排篇一

据调查显示，目前零售百货行业最为缺乏的，是从事招商采购和营运管理方面的人才。往大里说，人才匮乏是制约企业发展的瓶颈，以扩张为主要战略的零售百货企业尤其受到影响，是亟待解决的问题；往小里说，“物以稀为贵”，一个在招商采购或营运管理方面久经沙场、经验丰富的管理人才自然也就成了“香饽饽”，非常抢手，令人羡慕。

百货企业出于减低经营风险、增强市场敏感度和增加现金流等多方面考虑，大多采取与各类商品品牌的厂家、经销商或代理商合作的经营模式运营，由其进场设立专柜，商场统一收银和结算货款。作为引进商品品牌进场经营的招商职能，在整个商场运营流程中显得举足轻重。招商做得好，可以引进一些与商场经营风格一致的商品品牌，商场的经营业绩能够得到有效保证；招商做得差，商场或者经营品牌分布杂乱，毫无特色，或者无品牌可进，大片空场，经营收益无法保证。

据悉，业内品牌渠道广泛、招商经验丰富的高级招商人员，雇佣月薪高达上万元。无论从宏观或是微观来看，招商工作都是具有挑战性和高收益的未来被看好的工作。那么，什么样的人才适合做招商工作？如何开展招商工作？做招商工作应注意些什么呢？这里以入行的基本要求来做几点粗浅分析。

一、什么样的人适合做招商工作？

1. 相关经验的要求

招商职位相对而言，比较看中适岗人员的相关从业经验，学历倒在次要的位置。除有完全的同职经验外，具有产品销售工作、国内贸易谈判经验和其他市场营销工作的经历，都能够促进掌握招商工作。目前百货商场的经营主导产品仍然是以服装为主，具有服装或相关商品市场经验的人，因其对商品具有一定了解，掌握该类商品的市场特点而容易受到零售百货企业的青睐。除此之外，一些从与百货商场合作的商品品牌厂家、经销商和代理商那里流出的业务人才也是比较合适的人选。当然，只要未曾具备同职经验，仍须接受百货商场系统完善的招商培训后，才能上岗。

2. 从业者性格的要求

乐观外向、反应敏捷、思路清晰和善于处理人际关系是招商人员最需要的性格特征。招商工作经常与客户打交道，需要进行大量的市场调研和商业谈判工作。做招商最看重的是招商人员已积累的商户资源和市场信息资源，没有长期八面玲珑的交际基础，这些资源是无法获得的，同时，招商工作必须依据百货店经营策略和计划来开展工作，所以，思路清晰地按要求操作，按计划执行，也是招商人员所必须做到的要求。

二、如何开展招商工作？

1. 了解商场经营定位规划和招商工作计划。

招商人员开展工作前，首先应了解百货商场的商品经营定位特点与各楼层、各区域的品牌和品类的分布规划。商场经营定位一般通过对卖场的观察获得，如该百货商场以经营什么商品为主，什么为辅？经营档次如何？是高档，中高档，还是中档？在经营品牌的分布上有什么特色或与其他卖场相区别的地方？一般引进商品的价格线和商品线有什么标准？等

等。招商前，一般会形成分布规划的卖场平面图，理解平面图要求，按要求引进品牌，是招商员应关注的地方。一般在平面图上，可能会标注某区域的主要引进品牌名称和替代品牌名称，招商员可以按此要求选择潜在合作商户。

不论是新场开业还是老场调整，都会形成时间和工作量分配的招商工作计划，由于工作计划是依据与其他职能配合进行的工作安排，因此招商人员应严格按计划开展品牌引进工作。一些里程碑式的计划要求，如：至何时以前，商户进场比率达多少多少；何时以前完成招商工作和完成商户进场装修等等，如不能在规定时间内完成上述工作，则将影响其他相关职能的工作进展，因此招商人员应特别关注此类计划信息，做好相关工作。

2. 寻找潜在合作商户。

寻找可能合作的商户是建立在对百货商场和供应商市场全面了解的基础上开展的工作，在无法确定引进什么品牌进驻商场的情况下，就必须要了解供应商市场，进行全面的市场调查工作。一般而言，具有竞争特性的百货商场是获得这类信息的重要途径。在了解本商场规划的基础上，选择适合商场风格，并与竞争对手形成形态差异的商户。一般这样的潜在商户要选择多个，确定那个是主攻，哪个是替代。一经确定潜在合作商户，就可以对其展开调查与初步接触。调查主要是看该商户是否具备与商场合作的条件，需要了解的信息有：品牌发展趋势，目标消费群，经营特色，以及商户的渠道角色，即：是厂商、经销商还是代理商，综合经营实力如何？资金、铺货和人员是否能够保证等等。通过调查判断在这些方面都与公司要求接近或一致，则考虑接洽对方业务人员，进一步了解情况，并向其传递招商信息。

3. 谈判与签约。

与潜在合作商户进行了初步接触后，应寻找对方可以就合作

事宜起决定作用的业务人员进行详细商谈，商谈内容包括：进驻的位置，设柜的大小，经营的商品品类，承担的费用，以及合作条件，如：保底抽成的额度，结算形式等合作细节，必要时，还要和商户业务人员进行谈判。注意谈判应选择可以决策或能够确保沟通顺畅的业务人员进行，否则容易出现悬而未决的分歧，影响合作洽谈事宜的进展。如因为各种客观条件，无法谈拢合作事宜，招商人员也应保持与其的友好联系，以便在以后条件合适时再做合作。通过谈判，就合作事宜达成一致认识，招商人员应使商户了解商场进场装修和经营的规则，填制合作合同进行申报，如有分歧则继续磋商解决。

4. 协助商户办理进场手续。

合同申报完成，商户与商场的合作正式生效。招商人员应协助商户办理进场的相关手续，包括：缴交费用、进场装修、运送货架货品等，由于商户进场设柜将面临和多个商场职能部门打交道的局面，作为与商户沟通时间最久，彼此相对熟悉的招商人员，应该在商户有需求的时候给予帮助，就进场事宜协调各方关系，确保商户按时、按规定进场装修、上货和营业。

5. 跟进商户在卖场的经营状况。

商户所设专柜开始营业，招商人员应抽出时间来了解其经营情况，与之前的预测进行分析比较，发现经营情况不尽人意，应配合店内营运职能和商户查找原因，分析不足，积极考虑改善现状，提升经营业绩。一般情况下，专柜经营不理想的问题多为：位置不好、促销不力、商品缺乏竞争力、销售人员水平低下以及装修和陈列等方面出现问题，可分析直接原因，针对性地进行改善工作。另外，如专柜经营情况超出预期，招商人员也应认真分析其中的原因，汲取判断商户经营水平的参考信息，应用到日后对商户的臻选和评估工作之中。

三、做招商工作应注意些什么？

1. 注重商户资源和市场信息的积累与刷新。

对商品、品牌、各种类型的商户，以及消费市场的变化发展趋势，招商人员应保持高度关注。市场瞬息万变，机会稍纵即逝，要善于从众多的芜杂信息中选取有用的信息，快速、准确地作出判断。当面临某一商品品牌有合作可能时，招商人员应第一时间了解该品牌的经营情况和特点，包括一些经营数据和细节，只有这样，才能在最快时间内分析判断，确定是否与其合作。如果信息掌握不够充分，等慢慢了解清楚，可能机会已经被别人占有。

保持信息的积累和刷新，养成良好的信息收集习惯很重要。对于可能需要的信息，应将它们分类备存在笔记本、电脑中，同时，定期关注自己保有的信息是否过期，一些数据如：竞争对手招商条件、商户专柜销售数据，是时时发生变化的，应确保及时更新。为了保证信息的充分性和及时性要求，招商人员有必要建立和营造一个专用的人际网络，保持与同行的良好沟通与交流，做到信息共享，当然，就企业员工的角色而言，招商人员也应负有不应泄露商业机密的义务，在这方面，招商人员应谨慎处理，拿捏得当。

2. 加强谈判能力。

虽然说光凭嘴皮子，说得天花乱坠，也不能为商户经营业绩打下坚实的合作基础，但有效的信息沟通和思想交流能力仍然可以帮助招商人员最大限度争取目标商户的进驻，同时，具有诚意的谈判结果也有利于增进商场和商户的彼此了解，在商户心中形成良好的商场形象，即便暂时没有合作机会，但条件成熟，目标商户仍然会考虑进驻百货商场。谈判能力提高的途径，一个是向从事招商工作的前辈虚心请教，以避免少走弯路，多交“学费”；另一个是进行自学，可以学习有关人际交往、商务谈判和心理学方面的知识，对工作是有

促进作用的。

3. 注意处理好百货店与商户的关系。

商户进驻商场后，实际上形成了与多个职能对话和交流的局面，在很大情况下会面临“多头”管理，如果处理不当，将造成设柜商户“上当”的负面心理，进而发展到抵触管理，影响经营，其结果必然是经营内耗增加，商户和商场都受损失。招商人员在联系商场与商户的沟通渠道方面具有天然的优势，如能积极参与、妥善处理两边接口的关系，化解一些不必要的误解，起到“润滑剂”的作用，则能帮助共同解决问题，改善经营状况，使商场与商户实现共赢，这也体现了招商职能另一个重要的存在价值。

4. 注意处理好招商职能与营运职能的合作关系。

依据工作惯性，招商职能是引进商户设柜的，而营运职能则是管理商户设柜的。由于经营活动过程的复杂性，彼此之间发生摩擦的可能性非常高，典型的例子是：如果处理不当，招商职能对商户是一好百好，不加控制，而营运职能则对商户是凶神恶刹，百般压迫。这种矛盾一旦激化，受到损失最大的自然是商场。作为招商人员，商场利益是工作的最高利益，秉持公正、客观的心态对待商户，做事严谨，保持廉洁，坚持原则，是招商员趋利避凶的“法宝”，在处理商户专柜问题而引起的营运职能的冲突中，应就事论事，客观处理，相信在确保公司利益的大前提下，秉承公正、坦然的心态，问题一定能够解决。

很多事情，说起来容易做起来难。真实的体验是最好的经验。招商工作在百货商场经营过程中是比较核心的部分，无论从大环境的人才匮乏的角度出发，还是从小环境的“物以稀为贵”的“利己”主义着想，它都是一项有意义、有兴趣、有前景的工作，如果你认为有这样的潜力，那就不要再犹豫和等待，努力吧。

招商工作思路和计划安排篇二

xxxx年，在市委、市政府正确领导和各级各部门大力支持下，全市招商引资工作紧紧围绕加快建设区域性中心城市和“两个走在前列”奋斗目标，以推动转型升级、提高招商引资质效为中心，主动适应经济发展新常态，进一步强化招商引资首位度意识，整合招商资源，加强招商力量，提升招商水平，优化发展环境，扎实做好了产业招商、项目策划、平台搭建、方式创新、机制建设五篇文章，全年预计可实现到位资金xxxx亿元。

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

按照转型升级、科学发展总体要求□20xx年招商引资工作要紧紧围绕省委绿色、市场、民生“三维纲要”和市委“外修生态、内修人文”战略要求，紧扣“质量并举，质优于量”的原则，进一步增强工作谋划的科学性、前瞻性、务实性，抢抓机遇，主动作为，加强对重大项目的包装策划推介，精心谋划引进一批惠民生、促转型的项目。全年引进新项目不少于xxxx个，其中工业项目不少于xxx个，投资过亿元项目不少于xx个，为全市“十三五”规划顺利开局，加快形成一主多元、多极支撑的产业发展格局做出更大贡献。

（一）推进产业招商，发展壮大优势产业。按照一主多元、多极支撑的要求，继续围绕打造x个“千亿级产业集群”、若干“百亿级产业集群”，不断加大产业招商力度，发展壮大我市优势产业。一是加大特色产业整合力度。积极挖掘、整合、发挥特色资源、特色产业等优势，依托生物医药产业园、农产品加工产业园、“两新”产业园等特色园区建设，推动产业优化，集约发展，形成特色产业园区和产业集群区。二是进一步拉长、拓宽产业链，推进汽车产业提档升级，引进一批国内重要战略供应商，加大我市新能源汽车发展规划的落实力度，积极与xxx□xx集团□xx集团等对接联系，力争在新能

源汽车产业项目有所突破。三是按照外修生态、内修人文的发展要求，坚持以xxx核心景区为龙头，以城郊生态文化旅游憩带建设为突破口，促进旅游与文化产业、养生产业的融合提升，力争xx养老养生□xx文旅项目实质性进展。四是加强与xx商用车战略规划部的对接，进一步弄清xx商用车合作方向和项目，力争在欧美地区先进发达国家高科技和高端装备制造企业的引进上有所突破。五是“两新”项目。加强与xxx□xxxx□xxx等新能源企业联系对接，力争项目落地开工。

（二）实施精准招商，提升招商质效性。加强与国家商务部、北京是投资促进局、赛迪研究院等上级业务主管部门和专业机构的合作，通过这些部门和专业机构，提升项目运作能力，提高优势资源项目的研发和前期工作力度，包装推介一批依托优势资源、市场前景好、投资回报率高的项目。应用这些部门和机构的宣传平台和对外部经济形势的准确把握，全面扩大我市招商引资宣传推介宽度和深度，尽快形成多层次、多角度、立体式的招商推介模式，建立有效的招商载体。

（三）探索多元招商，丰富创新招商方式。推介委托招商。尝试与中国驻德国、美国、韩国大使馆商务机构联系，推介重点合作项目，寻求合作商机；加强与市属重点企业沟通与服务，推行“以商招商”模式；深入与xx市对口协作，利用一切可利用资源，加大央企、国有企业、知名民营企业对接力度，推行“xx招商”。加大与基金、股权投资等机构对接与合作，以资本运作助推产业转型升级，推行“注册招商”。加强主题活动招商，进一步借助省级经贸活动平台，在巩固以往活动成效的同时，有针对性地组团参加楚商大会、鄂港经贸洽谈会、京港会、华创会等主题活动，确保有参加、有收获。

（四）加强宣传推介，扩大招商吸引力。加强“一网四库”建设，提高网上招商推介的实效性。加强同世界500强、知名咨询公司、沿海招商机构以及在外xx籍成功人士的联系，及

时获取投资信息、发布有针对性的招商引资信息。加大新媒体运用力度，提高“十堰招商”微信公众号的关注度，及时发布招商信息，拓展宣传xx[]推介xx的渠道。探索招商宣传与旅游宣传结合进行，广泛邀请知名投资机构、社团、大企业来参观考察。把主题招商活动和小分队招商结合起来，充分利用各类媒体，分时限、有侧重的宣传推介，提高影响力、扩大知名度。

（五）坚持软硬并重，不断优化投资环境。进一步加强招商引资工作机制建设，继续完善市级领导担任重大招商引资项目“首席服务官”制度，认真落实“一月一次城区项目调度推进会，两月一次全市性项目推进会”的重点项目推进机制。完善并落实项目联席会议制度，加大重点招商项目的跟踪服务、督办协调力度，集中研究解决项目推进过程中存在的问题，切实提高协议履约率、项目开工率、资金到位率。发挥市优化经济发展环境领导小组办公室统筹协调作用，着力形成一个窗口受理、一站式服务、一枚印章办结的高效政务服务机制，提升行政审批效率。

招商工作思路和计划安排篇三

百货商场招商工作流程一：确定各部门和机构的管理任务

- 1、各部门分工合作。
- 2、商场进货管理委员会审批被招商企业的资格，并且不定期的对被招商企业商品的品质、种类、销售情况进行检查。
- 3、人力资源对导购员进行面试体检和岗前培训后方可上岗。
- 4、安保对导购人员的身份证、工作证、健康证、暂住证进行审核，与被招商企业签订安全责任书。
- 5、行政部门发给导购工服、胸卡和借用财产管理工作。

6、百货商场规定一名经理专门负责被招商企业的日常管理工作，提供其营业执照副本、招商审批表、联销协议、商品样品、价格目录等各种证件。

百货商场招商工作流程二：招商条件

1、百货商场对商场招商工作实行动态管理，被招商企业要积极配合，商场有权对无季节影响情况下3个月没完成工作任务的企业或不安商场规定做的企业提出终止协议。

2、被招商的企业也必须是具备法人资格的或者是生产企业授权的代理商。

3、被招商企业的商品必须实行三包，经营品种也必须是名特优新，杜绝假冒伪劣商品。

4、合同期限一般为六个月或一年，如果认为有前途再决定是否续签。

百货商场招商工作流程三：招商审批程序

1、招商工作择优招商。

2、按照不重复招商和申报在先的原则进行严格的筛选工作。

3、对合要求的企业先向商场提出书面申请，商场再提供一系列的证书，经进货管理委员会审批方可发给企业。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题；或者说明所要总结

的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容:主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文。正文是工作总结的主体,一篇工作总结是否抓住了事情的本质,实事求是地反映出了成绩与问题,科学地总结出了经验与教训,文章是否中心突出,重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信,全赖于主体部分的写作水平与质量。因此,一定要花大力气把主体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1)成绩和经验这是工作总结的目的,是正文的关键部分,这部分材料如何安排很重要,一般写法有二。一是写出做法,成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验,“寓经验于做法之中”。也有在做法,成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验,这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点,是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中,成绩表现为物质成果,一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚,使精神成果在工作总结中看得见、摸得着,才有感染力和说明力。

2)存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写,但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩证法,坚持一分为二的两点论,既看到成绩又看到存在的问题,分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误,虚心谨慎,继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5) 署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

(一) 基本情况

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

(二)写好总结需要注意的问题

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。
2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

招商工作思路和计划安排篇四

时光在流逝，从不停歇，我们的工作同时也在不断更新迭代中，该为接下来的学习制定一个计划了。什么样的计划才是好的计划呢?下面小编给大家分享一些关于招商引资工作计划，供大家参考。

20___年,我镇认真总结过去一年的招商引资工作,对今年的招商引资工作进行重新定位,制定了今年的工作计划,我镇将积极依托自身的行业和区位优势,顺势而为,科学作为,积极有为,计划今年完成招商引资到位资金8亿元。为做好今年的招商引资工作,我镇主要抓好以下几个方面工作。

一、梳理招商线索,有的放矢地开展招商工作

20___年我镇积极动员镇村两级干部搜集招商信息,利用已落户企业人脉关系网络,通过春节前后在外人员返乡、亲戚朋友聚会等机会,积极摸排相关招商线索,目前共落实招商线索10个,拟投资7亿元,其中千万以上的项目5个。一是___市鲜灸涂料有限公司年产5000吨内外墙涂料生产线建设项目,该项目计划投资2500万元,项目一期需要租赁层高5

米的标准化厂房5000平方米，项目二期需要供地20亩扩大生产规模。二是合肥聚能新能源科技有限公司光伏变流与系统集成技术产品制造项目，该项目计划落户____县城西开发区，需要供地100亩，新建厂房70000多平方米，新上16条生产线，预计年产值可达20亿元。三是上海兰剑制衣有限公司有意向整体回迁，该公司位于上海____区，主要生产杰灵牌羽绒服，年销售羽绒服20万件，产值近亿元，年纳税额500万元。五是安徽米乐尔羽绒制品公司精洗羽绒加工项目，我镇积极承接该____市新站区产业转移项目，该项目主要生产成品羽绒原料，项目建成投产后年产值达亿元以上。五是上海金斧木业有限公司有意向整体回迁，该公司主要从事实木家具制造生产，年产值20____万元，年缴纳税收约50万元。

二、盘活闲置厂房，充分利用现有资源

在我镇范围内，企业闲置的厂房和闲置的土地较多。据初步统计，目前企业的闲置厂房有近1.5万平方米，闲置的土地可建设10万平方米的标准化厂房。今年我镇计划引入平湖华比欧针织制衣有限公司服装加工项目。平湖华比欧针织制衣有限公司目前在潜川监区有300余名熟练工人为其代加工服装制品，公司计划在白湖镇设立配套加工厂，总投资20____万元，项目租用白湖镇鑫祥五金闲置厂房2500平方米。引入____县鑫旺玩具有限公司生产各种出口玩具项目，该项目选址原洋洋玩具有限公司厂房，租赁标准化厂房4000平方米，目前该项目已达成投资意向，预计正式投产后可实现年产值20____万元。

三、靠大联强，服务现有企业做大做强

打破小企业发展劣势，合理利用优质企业的资金、技术、人才等资源，寻求企业发展新的增长点。力促庐江华益橡胶与芜湖华益阀门、红星阀门、白湖阀门等多家阀门制造企业合作开发新生产线；庐江新明亚电子与合肥联宝集团产品开发合作等。

四、积极推进白湖区域合作，扩大共建成果

利用监区2万余名熟练工人劳动资源优势，深入推进白湖区域合作共建，加快推进配套产业发展。继续加强镇党政负责人带队深入白湖监区召开座谈会，规划建设标准化厂房承接合作企业外出办公、仓储、包装等配套服务。目前监区有计划外迁代加工企业16家，已达成初步合作意向的有2家，一是____市华阳服装集团有限公司服装加工项目，该公司与白湖阀门厂合作外贸服装加工项目，年加工费达600万元，计划在我镇新建精加工、验厂、后道包装基地，项目需租赁闲置标准化厂房4000平方米，投产后预计年产值可达20____万元，二是杭州至诚照明电器公司年产4000万只节能灯整流器项目。该公司与白湖阀门厂合作生产节能灯，目前已有350多服刑人员为该公司从事产品代加工。目前有意向在我镇注册公司，建立配套加工基地。

今年我镇招商引资工作将通过“走出去”和“靠监区”等方式开展，“走出去”主要是通过现有企业“以商招商”、“靠大联强”，返乡成功人士回乡带动，承接长三角等地产业转移等方式，深入上海、福建、杭州、苏州、平湖、合肥、芜湖等地开展招商活动；“靠监区”主要是加强与白湖监区合作，助推劳务加工企业到我镇开办裁剪、包装、仓储等配套加工厂，形成监区代加工-镇区配套基地协调发展的白湖镇招商发展模式。

一、工作目标

将20____年确定为双桥经开区“招商引资攻坚年”，全年招商引资目标任务为：协议资金200亿元以上，到位资金60亿元以上，引进大项目25个以上，引进总部经济企业15户以上，利用内资50亿元以上。

二、工作重点

为确保20____年招商引资目标任务全面完成,重点抓好以下工作:

(一)突出重点产业。充分发挥经开区“五好一高”的优势,以主导产业为重点,以重大项目为支撑,切实抓好经开区“5+1”产业体系招商工作。

一是汽车及零部件产业。引进汽车整车、专用车及发动机、车桥、转向器、车架等汽车关键零部件,摩托车及关键零部件等项目,力争引资25亿。

二是现代装备制造产业。电机、轴承、机座、轮毂等,轨道交通装备配套体系和齿轮(磨齿、滚齿)加工,机床制造基地,航空配套产业,大功率柴油机和小型通用汽油机,大型核电装备铸锻件、冷热连轧机铸锻件、大型船用曲轴锻件等关键铸锻件项目,力争引资20亿。

三是循环经济产业。引进电子设备、废旧汽车等拆解项目,再生钢、再生铅、再生橡胶、再生塑料等项目,力争引资20亿。

四是电子信息产业。引进计算机及配套产品、液晶面板及配套产品、通信设备及终端产品、新型电子元件,汽车电子控制装置、车载电子装置等项目,力争引资20亿。引进热水器、冰箱、电磁炉、电饭煲、电风扇、吸尘器等厨房、日用型小家电等项目,力争引资20亿。

五是新能源、新材料产业。引进纯电动和混合动力汽车、汽车燃料电池、汽车轻量化材料、特殊钢、新型有色金属合金材料、光电子材料、光纤通信、新型集成电路、新型建筑材料、电池新材料配件等项目,力争引资20亿。

六是传统优势产业和其他产业。引进本科、高职院校2-3所,力争引资10亿。引进品牌餐饮、百货、连锁店、生产要素批发市场、生活消费批发市场,西部物流园、第三方物流等现代

物流等项目,力争引资10亿。引进银行、证券、保险、信托、金融租赁等金融机构,造价、审计等中介咨询机构,力争引资5亿。引进旅游风情小镇、旅游酒店、游乐场、文化创意等项目,力争引资30亿。引进国内及重庆市内品牌房地产项目力争引资20亿。

(二)突出重点区域。抓住国家继续深入实施西部大开发战略,针对性的锁定重点招商区域,接受、吸纳产业转移和资本外溢,力争在引进资金和项目上取得突破,形成招商引资新格局。一是“珠三角地区”。针对该区域作为全球多个行业的制造基地和战略基地,在汽车及部件、装备制造、电子信息等产业加强对接。二是“长三角经济区”。重点通过全面推进与该区域在高新技术产业、商贸物流等方面的合作,承接产业转移。三是“环渤海经济圈”。借助环渤海地区强劲的工业优势和滨海新区经济发展新引擎,重点针对该区域的循环经济、机械、装备制造等产业进行对接。四是欧美日韩及港澳台地区。主攻欧美日韩及港澳台在金融、物流、电子信息等方面产业,有针对性地加强合作。

一、总体思路:

20____年,我街道将按照市委市政府工业经济转型升级和开放提升两大行动要求,继续贯彻“走出去,请进来”的战略部署,着重宣传“最佳投资乡镇二十强”,积极参加各类推介会,利用各类信息渠道,充分发挥兼职招商员的作用,通过各类社会人员和机构牵线搭桥来招大招强;将继续强化招商引资政策,拓展项目落户空间,以简化新企业入驻手续等服务为依托,面向多产业招商,引进一批带动性强的优质企业,促进工贸产业进一步融合,为下一轮经济发展打下坚实基础,保障街道工贸经济健康较快发展。

二、工作措施:

(一)、集聚区块,盘活存量

继续把好审批关，做好引进关，坚持发展关。注重引进电子通讯、生物医药、新材料等新兴产业以及与西坞四大特色产业相关联的大中型企业。利用这次20____年土地利用总体规划修编的机会，顺应城市化建设总体规划和产业布局要求，采取“腾笼换鸟”形式，加快推动我街道传统工业集约集聚发展，放大“总部经济”效应。通过及时更新辖区内闲置土地和闲置厂房的相关数据，高效地为有意入驻的企业提供信息服务。

(二)、加大宣传，注重推介

通过编制招商引资重点项目库、刊登项目公开招选公告，组织参与各种大型招商活动等形式，积极搭建各类宣传平台，不断拓宽招商引资渠道和领域。大力宣传街道“首届浙江最佳投资乡镇二十强”的荣誉，充分发挥好兼职招商员、招商顾问以及专业中介机构的作用，调动社会能量，促进以商引商。以尚桥物流、工业区为突破口，积极实施“走出去，请进来”战略，推动区域合作，树立品牌形象，在与周边区域联动发展中拓展园区发展空间。

(三)、强化服务，优化环境

从软环境和硬环境同时入手，着重在制度上完善各类鼓励政策，激发社会各界投资企业的积极性；在项目审批上减少办事环节、简化办事程序、提高办事效率；在服务上实行项目跟踪服务、代办服务等优质服务措施，切实提高招商引资服务水平，巩固招商引资效果。

(四)发展商贸，开发旅游

根据街道“三区三产业”发展计划，将逐步减小西坞老镇的人口密度，通过修复一批古建筑，挖掘文化内涵，充分利用“盘龙太公”和“中国奥运之父”王正廷的名气，吸引各地游客来西坞休闲旅游，加快“水乡古镇”生态旅游区块建

设;启动力邦区域商贸开发项目, 建好力邦商贸中心, 计划将在20__年内, 利用力邦东面18亩土地建设商贸项目, 收购部分沿街(路)台商企业、逐步形成商业一条街, 推进服务区块建设, 促进街道核心圈的第三产业发展。

三、已签约但尚未办理工商登记的项目:

1、医药市场

该项目由浙江天星实业集团有限公司投资, 规划占地105亩, 总投资2.5亿, 项目分二期建设, 总建筑面积约7万平方米。建成后将成为长三角地区最大的综合性医药物流集散中心之一, 吸纳全国范围内医药批发企业和医药生产厂家入驻, 预计经营初期年销售额可达8亿元, 以后每年按30%的速度递增, 为当地实现税收0.2亿元, 并以每年20%的速度递增。

2、钢材市场

该项目由宁波市磊泽物资有限公司投资, 项目规划用地67亩, 总投资8000万元, 分二期实施, 规划建筑面积40100平方米, 市场计划吸引100家以上商户入驻, 建成后将是奉化第一个钢材和有色金属的铁路公路中转物流中心, 预计钢材和有色金属年交易量将超过80万吨, 交易额超过35亿元, 预计年利润2280万元, 年上缴税收1000万元。

四、尚在洽谈中的项目:

1、海螺塑钢型材有限公司。该企业原来位于宁波科技园区, 因为当地无法满足其扩产需要, 所以计划搬迁至奉化发展。该项目计划总投资1亿元, 年销售5亿元, 拟用地100亩。

2、浙商联合三农发展服务有限公司的农产品批发市场项目, 拟用地面积50亩, 投资1亿元。

3、奉化国际纺织原辅料交易中心项目。该项目计划占地150亩，总投资额2.66亿元，预计正式营业后第一年的年销售额可达10亿元，两三年后达到30亿元。

4、宁波中空物流有限公司。该项目计划配备六十余辆营运车、服务人员上百人，将建立大型仓库、露天场地、网络调度、管理办公室等，总占地53亩，计划总投资5240万元。

下步我街道将以更加昂扬向上的精神状态，调动一切可以调动的积极因素，发扬艰苦奋斗的工作作风，进一步拓宽服务范围，努力提高服务水平和工作效率，争取吸引更多的优质企业落户西坞。

(一)加大招商引资项目的储备力度

我们将依据国家产业政策和投资方向，按照立足当前、着眼未来的原则，在现有项目储备的基础上，筛选一批关系全区经济发展的重大项目，特别是农林牧水等非征地类项目来加大引资力度。

一方面,将围绕实施经营城市战略，规划和申报一批以市场建设、培育财源、解决失地农民出路、扩大就业途径、促进非公经济发展、健全城市服务功能为目标的经营性项目。

另一方面,将利用我区气候多样、物种丰富、生态品位高、环境污染小等自然资源优势和区位、交通优势，加强与周边市县在品质、品种、规模、上市时间上的优势互补，引促进农村产业发展、促进农民增收、改善基础设施条件、提高农村生活质量、促进农村二三产业发展的项目。

此外,我们还将充分发挥丽江旅游业高度发达、知名度不断提高的优势，围绕丽江旅游业发展总体规划，在现有景区提升改造的基础上，引文化资源、自然资源、民风民俗等开发项目。通过项目的成功引进来大力发展县域经济，加快城市化

进程，提升我区的综合实力。

(二) 抓好招商引资拟建项目的落地工作

要围绕区委、区政府确定的经济发展战略，进一步完善招商引资目标责任管理体系，按职级落实项目责任制，专人负责，紧盯不放，使协议项目尽快转为合同项目，合同项目尽快落地实施。20____年要做好以下拟实施项目的前期工作：

1、丽江束河茶马古镇计划开发项目。具体包括：1)院落式特色民居。占地约128亩，目前概念规划评审准备进入设计施工图。2)、国际艺术村。占地为245余亩，目前处于计划筹备阶段，明年内开工。3)、束河红山度假村项目。征地设计同步进行，第一批拟征地为1270亩，分期建设。

2、中济海片区开发项目。该项目由斯特曼国际房产集团公司开发，预计总投资35亿元。将建造一个大型开放式城市公园，同时在用地范围内建造高星级酒店或超高级别墅、产权式度假酒店以及酒店公寓、商店、住宅、相关配套设施等。项目建设期预计3-5年。

3、丽江国际休闲旅游商贸城项目。项目拟用地400亩，总投资约10亿元，建设丽江国际休闲旅游商贸城。项目分二期开发，首期开发200亩，选址为新团片区。目前该项目投资商已与古城区人民政府签订了投资建设框架协议书。

(三) 加大招商引资工作的后续服务力度

要进一步加强招商引资重大项目的跟踪协调力度。对已落户的项目要做好跟踪服务工作，及时解决项目进展过程中的困难和问题。一方面要加强招商引资工作的领导，强化责任落实，继续落实“重大项目领导负责制”，积极协助领导做好相关服务工作。另一方面要继续协调好与工商、税务等部门的工作关系，简化办事程序，提高工作效率。此外，还要进一步强

化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，营造与国际惯例相适应的综合环境新形势。明年要重点做好以下项目的后续服务工作：丽江悦榕酒店、水木清华苑、印象古城、金凯商业广场、南门福国大饭店、雪山世纪花苑、蛇山白塔、新华文化广场、丽江旅游文化商城、世界遗产公园改扩建项目。

按照杜集区委区政府下达的目标任务责任书，段园镇20____年度经济发展和投资建设方面的主要目标是：实际利用外资700万美元，实际利用内资15亿元，其中5000万元—1亿元规模项目3个，超亿元以上规模项目1个，完成重点项目办下达的各项任务。围绕上述目标任务，我们认真贯彻区委区政府的安排和部署，在镇党委政府的正确领导下，确保各项任务的完成，做好以下几项工作：

一、确保在建项目顺利建设

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。

二、确保签约待建项目尽快落地

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。

三、加大招商引资宣传力度。

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。

招商工作思路和计划安排篇五

为了做好招商引资工作，确保全年招商引资工作任务顺利完成，特制定本。

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以党的十八大精神为指导，以科学发展观统领全局，牢牢把握发展第一要务，坚持在认真搞好审计业务工作的同时，把招商引资作为加快发展的第一要务，解放思想，开拓创新，强化措施，完善机制，优化环境，切实提高招商引资的质量和水平，确保全年招商引资任务完成，为推动我县经济社会又好又快发展做出贡献。

全年完成招商引资到位资金500万元以上，赶明年12月底完成。

贴合国家产业政策和我县产业规划，重点在房地产开发、第三产业发展方面开展招商。

(一)强化发展意识，营造招商氛围。充分认识招商引资是加快县域经济社会发展的一项基础性、战略性工作，落实全面招商的工作要求，把招商引资作为全局的一项重要工作来抓。全体干部要树立全民招商的思想，用心搜集、寻求招商信息，宣传优惠政策，千方百计鼓励、吸引投资者来我县投资兴业，

努力营造良好的招商氛围。

(二)丰富招商方式，健全招商网络。要用心利用亲友招商、网络招商、以商招商等方式招商的同时，用心探索代理招商的方式。充分利用和联系彬县籍在外人才资源优势，主动加强与沿海地区商会、科研院校的联系和沟通，搜集和掌握招商引资信息。及时成立招商小分队，主动出击，外出招商。

(三)成立工作机构，落实工作职责。实施招商引资“一把手”工程，成立以局长为组长的招商引资工作领导小组。招商引资工作在局党组的统一领导下开展，实行主要领导全面抓，分管领导具体抓，全局上下共同抓，各负其责，职责到人。各股室要高度重视，切实增强招商引资的职责感和紧迫感，用心参与支持招商引资工作，挖掘发挥每位干部的人脉关系，用心开展招商引资，确保招商引资任务的全面完成。

(四)落实优惠政策，重奖招商功臣。按照《彬县招商引资考核奖惩办法》，制定以下优惠奖励政策。

- 1、凡局干部职工完成招商引资到位资金的一次性奖励5万元；对未完成任务的，按照到位资金状况，适当给予奖励。
- 2、凡需出外招商的，局里带给交通工具，每月增加100元的通讯费。
- 3、外出招商期间工资、津贴照发，按规定报销旅差费，并优先享受年度带薪休假。
- 4、招商引资没有成果的，差旅费只报销50%。
- 5、对招商引资工作成绩突出的，作为评选先进、组织推荐的优先人选。