

# 2023年招商年度工作总结 招商局年终招商工作总结(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 招商年度工作总结篇一

县招商局安全生产工作在县委、政府的正确领导下，认真执行“安全第一，预防为主”的方针，积极开展形式多样的宣传活动，在抓好招商引资工作的同时，把外来投资在建项目、安全生产工作作为一项常抓不懈的重要工作来抓，使整个施工现场做到安全第一、文明施工，确保无安全事故发生，有力地促进县经济社会不断向前发展。现将一年来安全生产工作情况总结如下：

### 一、领导重视，机构健全

年初，我局建立健全了安全生产工作领导机构，由局长负总责，副局长具体抓，下设办公室，并层层签订责任书，具体落实到人，同时把安全生产纳入领导干部年终考评的主要依据之一。

### 二、加强宣传，重在预防

积极做好安全生产和安全生产月宣传工作。在实际工作中，组织企业领导及相关人员认真学习《安全生产法》、《中华人民共和国建筑法》、国务院293号令《建设安全生产管理条例》等安全生产的法律、法规及相关的知识。利用安全生产

月、下乡、开会、交流会等机会分别以标语、简报、新闻报道、发送宣传资料的形势，进行安全生产知识宣传。据统计每年制作安全生产标语10副以上，简报每季一期，发送宣传标语500多份。使安全生产工作做到领导高度重视，有分工，有落实。

### 三、细化措施，狠抓落实

为确保在建项目无安全事故发生，我局每一季度定期到相关企业进行一次安全大检查，与此同时，单位干部职工到外来企业都要对企业领导及相关人员强调安全生产的重要性，只有抓好安全生产及管理企业才能出效益。在检查中，主要对矿区、危险化学品药品、烟花爆竹、交通运输车辆、建筑工地、办公室安全保卫、高空作业、企业采购、运输、存放、使用易燃易爆物品是否有违规操作等进行检查，运输须派政治可靠、工作责任心强的人员进行押运，运输车辆要挂明显的标志，存放做到每月清点一次，做到账目清楚，账物相符，做到谁管理、谁负责的原则。其次是检查建筑施工过程中是否有违规操作，偷工减料、不符合消防安全及质量达不到国家安全要求的现象。对在建项目检查发现中存在的安全生产违规现象及时告知相关责任人，采取有效措施要求企业停止施工并进行整改，对有令不行、有禁不止，存在安全隐患的施工队和直接责任人进行通报，并给予一定的经济处罚，作限期整改处理，对玩忽职守，造成严重后果的责任人，移送相关部门处理。把安全隐患消除在萌芽状态，通过宣传、检查、落实、整改等措施，有效地控制了安全事故的发生。

### 四、今后工作打算

201x年我们全力抓好了安全生产工作，取得了较好的成绩。在以后的工作中，我们将发扬成绩，克服困难，在县委、县政府的领导下，进一步贯彻落实各级对安全生产的指示精神，明确责任，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈地开展下去；抓出特色，抓出成效，确保安全生产形势的稳

定;与时俱进, 开拓创新, 使安全生产工作再上新台阶而努力奋斗。

## 招商年度工作总结篇二

今年以来, 市招商局紧紧围绕市委、市政府下达的全年招商引资目标任务早准备、早谋划、早行动, 积极主动适应经济发展新常态和国务院62号文件出台后招商引资形势的新变化, 围绕产业谋项目、精益求精抓服务, 创新实践新形势下招商引资工作新举措, 全市招商工作总体呈现项目求真务实、产业优化升级的良好态势, 较好的完成了上半年预期工作目标。

### 一、上半年主要经济指标完成情况

据统计快报[]20xx年1—6月全市在建重点招商项目823个, 投资总额2806亿元;实际到位外来资金648亿元;完成全年到资计划1200亿的54%。1—6月全市实际到位省外资金512亿元。

1—6月全市新签约项目130个, 协议投资额292亿元。其中, 亿元以上新签约项目62个, 协议投资额269亿元;工业项目63个, 协议投资额148亿元。

1—6月全市新注册招商企业107个, 完成年度计划的43%。

### 二、主要工作

(一)创新政策, 适应新常态谋划新举措。去年底, 国务院出台《关于清理规范税收等优惠政策的通知》(国发[]20xx[]62号)文件后直接导致招商引资宏观政策出现新变化, 为更好争取经济新常态下招商工作的主动权, 我们积极行动, 征求相关部门意见, 会同市财政局研究提出了新形势下招商政策建议;同时研究代拟了鼓励各地在全市范围内以高新区为重点相互发展“飞地工业”的实施办法;配合市经信委研究制定了宜昌市支柱产业工作法。积极参与由财政部门组织起草的重点产

业发展引导基金管理办法、重点支柱产业扶持政策等与招商引资密切关联的配套政策的研究修订，争取新形势下招商工作的有利条件。

(二)突出产业招商，把握新常态实现新突破。按照八个重点产业招商规划，突出战略性新兴产业、先进制造业、现代服务业，明确高端食品、医疗器械、氨基酸、智能仪器仪表、显示器材、特色精细化工、新能源电池等主攻方向，大力开展产业招商、以商招商、园区招商。目前，借力市领导大员优势，三峡载电体工业园、中国联通三峡大数据中心、金龙客车、罗氏制药等几个重大项目正在紧密跟进。西安及安盾消防应急产业园、湖北高博科技汽车电池生产项目、旭双太阳能公司光伏发电项目、泓楚颐新能源5万吨增塑剂生产基地等一批项目已经签约。借中博会东风，成功举办了宜昌专场推介洽谈活动，邀请了境内外近200位客商参加，活动期间宜昌共签约27个项目，涵盖先进装备制造、电子信息、新材料、文化旅游等多个领域，协议投资额334亿元。文博会上，宜昌一批特色文化产业类项目在湖北专场招商推介会上进了重点推介，投资近20亿元的三峡大学科技文化产业园项目在会上签约。

(三)优化机制，立足园区狠抓产业招商。进一步优化机构设置和人员配置，八个产业招商分局分别对接现代服务业、电子信息产业和六大千亿产业，精干力量向一线和园区倾斜。重点围绕“一区六园”招商，通过飞地经济等政策加强城区产业项目招商。按照签约项目数、企业工商注册数、项目开工数、招商到资数将全年目标任务进行分解，落实到产业分局、到人，实行全员、全要素招商。上半年以来，各产业分局外出推介洽谈项目150多次，面临严峻经济形势共完成签约项目32个，新注册招商企业21个，实现了时间过半任务过半的既定目标。

(四)整合资源，优化招商信息共享平台。充分运用全市的资源和平台服务产业招商工作，以严格考核，强化督办为抓手，

抓好市直部门项目信息月报制。年初早行动，组织召开了产业招商项目研究、督办工作观摩会，剖析项目招引典型案例，总结分享产业招商工作经验，对全市广大干部向外广泛联络收集投资信息进行培训和再动员。同时发挥“互联网+”优势，搭建了全新的宜昌投资宣传平台，更新了“投资宜昌网”、开通了“投资宜昌公众微信号”，在新版投资宜昌网和微信平台中突出重点产业、投资平台、招商项目、经济环境介绍，以最清晰、简洁的方式向客商展示最想了解的内容。并通过多种渠道和方式在企业家、商会朋友和全市干部中广泛传播宜昌投资信息。同时，分产业及时公布招商项目，全方位宣传推介宜昌投资环境，扩大宜昌知名度和影响力，构建全方位、多角度、宽领域的招商引资信息网络。元至6月，投资宜昌微信公众号关注量突破1000个，通过各种渠道收集信息近1000条，筛选有效跟踪项目信息近200条。

(五)更新理念，全力打造项目服务品牌。新常态下，各地招商政策环境更加趋同，我们把服务项目落地、运营作为优化投资环境的重要举措，积极对接学习上海自贸区服务理念，把服务做优、做精、做细。我们把“创造新业绩、争做‘两为’好干部”活动与改进工作作风，服务企业、项目、客商“零障碍”服务品牌创建活动结合起来，组织开展企业大走访、大调研。对城区规上企业按产业分类，对应到人，组织各招商分局对全市规模企业现状和发展规划开展调研，摸清企业产品及原材料上下游生产销售情况和发展计划，向内挖潜寻找招商项目信息的同时，了解企业困难和需求，做好项目对接协调服务。全力配合市重点项目推进办公室搭建重点项目信息跟踪督查平台，实施信息获取跟进、项目签约、落地开工、竣工投产全过程跟踪督查服务。为帮助紫泉饮料在产品上市前如期办理qs认证许可，专门安排一名党组成员为企业贴身、跟踪服务，多次协调省市质监、工商部门特事特办，到企业生产现场核实、取证，解决了企业燃眉之急。同时，我局积极主办、协办与招商引资项目建设有关的建议提案14件，满意率均达到100%。

(六)党建引领，以党建工作的新成效推动中心工作。紧紧围绕市委“新常态、新作为、新业绩”工作要求，以落实全面从严治党要求为主线，坚持抓党建促发展，把党建与招商工作有机统一起来，切实增强党组织的凝聚力、战斗力和号召力。紧密结合工作特点，扎实开展“学党规、守纪律、讲规矩”专题学习活动、“红旗党组、红旗党支部”创建活动、“创造新业绩、争做‘两为’好干部”主题实践活动、以“守纪律讲规矩作表率”为主题的第16个党风廉政建设宣传教育月活动和“三严三实”专题教育活动。党组书记先后为全体机关干部作了“严明政治纪律、严守政治规矩”的辅导报告、“三严三实”专题教育辅导报告。全局党员干部围绕“守纪律、讲规矩”和“三严三实”撰写心得体会25篇，开设专题宣传栏3期。组织党员干部重温入党誓词，观看《较量无声》、《忠诚与背叛》等警示教育片，参加党纪党规法律知识网络考试。把启动实施新一轮“三万”活动、巩固深化党的群众路线教育实践活动成果推进整改落实、“百千万”工作与党规党纪专题教育、“三严三实”教育活动有效结合起来，深入联系的鸦鹊岭镇海云村走访慰问困难群众和老干部，送去慰问帮扶资金2万元。多方联系争取了价值3万多元的体育锻炼器材，帮助海云村解决了一直迫切期待的2.89公里通村公路硬化指标问题，为今年年底实现村村通客车打下了坚实基础，把活动成效落实在实际行动中。

### 三、当前招商引资工作存在的困难及问题

一是20xx年11月27日国务院发布《关于清理规范税收等优惠政策的通知》(国发〔20xx〕62号)，从统一税收政策权限、规范非税等收入管理、严格财政支出管理等方面，全面叫停了各地现行的对招商引资项目的优惠政策，对以政策诱导为主的中部地区招商冲击影响很大。5月11日，国务院出台25号文件对税收等优惠政策专项清理工作予以暂停，给兑现招商引资优惠政策设立了过渡期，但是对于新的招商引资项目如何给予产业扶持政策仍然需要尽快研究。今后对战略性新兴产业、高科技产业项目采取投产后再进行产业扶持的方式处理。

从今年以来的情况看，客商投资意愿、签约、项目开工受到明显影响。

二是20xx年国际国内受经济下行及金融环境趋紧的影响，企业投资意愿和信心不足。经济增长动力不足，企业大多求稳避险、扩张投资欲望下降，跟踪在谈项目与签约项目明显减少，招商引资工作难度增加、压力增大、成效降低，形势严峻。

三是国务院25号文件出台前，已签约项目在62号文件出台后遇到政策兑现困难和障碍，影响了项目的正常落地推进。

四是一些园区征地拆迁、供地条件、基础配套等因资金筹措能力有限，一定程度上制约了项目引进和落地。

#### 四、下一步工作措施

当前国内经济下行压力加大，投资放缓、区域竞争激烈、资源要素制约、国家政策调整等复杂情况给招商引资工作带来更大挑战。同时，国家大力实施“一带一路”、长江经济带等区域发展战略，加快推进产业结构调整升级，也给我市招商引资带来新的机遇。我们将在市委市政府的坚强领导下，通过自我加压、主动作为、积极探索，全面完成全年工作任务。

(一)着力在招商引资工作理念上实现“三个转变”。由单纯依靠优惠政策招商向着力打造营商环境一流的开放高地转变、由粗放招商向定点定向精准招商转变、由单一的政府部门招商向政府部门招商与科技创新孵化器、企业产业园等市场力量招商相结合转变。坚持高端取向、着眼长远，综合考量项目投资额与财税回报率，注重引进科技含量高、发展前景好、土地利用率高、财税贡献能力强的项目，全面提高招商引资质量。

(二)着力在招商引资方式方法上求创新。积极探索新的政策支持方式，充分发挥好市政府即将出台的产业发展引导基金作用，开展产业招商。紧紧围绕我市主导产业，细致研究相关产业链条构成，多方位研究把握企业投资需求，做好做足项目包装推介等招商基础性工作，提高招商项目的“对接率”。抢抓机遇，积极创造条件，主动承接珠三角、长三角、环渤海等发达地区产业转移，补齐拓宽产业链条，提升产业竞争力和招商吸引力。积极探索开展楼宇经济、总部经济等非供地项目招商。

## 招商年度工作总结篇三

今年，在市委市政府的正确领导推动下，我市围绕“工业强市”与“旅游富民”两大战略驱动，借“全民创业、万众创新”的号召契机，以“江商回归”、山海协作事业等为抓手，深化招商引资“一号工程”，全民招商、以商招商，努力实现招商引资工作再上新台阶。

(一)项目招引有成果。截止5月份，全市共引进招商引资项目66个，总协议投资额95.27亿元，到位引资额20.45亿元，完成年度目标任务的42.6%；工业项目到位引资额16.23亿元，完成年度目标任务的42.71%。均达到时序进度要求。特别是引进了健盛产业园、中机国能、文溪初中、科润电力非晶合金变压器生产线项目等一批亿元以上大项目。从工业项目审议情况来看，今年1-5月共审议了11个新增用地项目。从服务业项目来看，今年通过市财经工作领导小组审议项目2个，分别是太极湾xx驿高端休闲度假基地、江郎“四季农耕”亲子乐园生态休闲项目。项目审议数相比去年同期已有所增加。

(二)项目谋划有思路。上半年，通过市产业领导小组谋划、市项目谋划小组谋划及召开项目谋划工作会议等方式共谋划招商引资项目48个，其中亿元以上项目24个，10亿元重大项目6个，包括30亿元的“红色迪斯尼”文化产业园项目、100亿元的xx市通用机场项目、10亿元的xx·山地运动文化旅游城

项目、20亿元的消防产业园项目等。同时建立了由市发改委牵头，市财政局、市监管办及相关行业主管部门、相关专家组成ppp项目联审机制，整理完善了ppp项目库。推出了餐厨垃圾处理、城北第二幼儿园、鹿溪污水处理厂、新能源汽车分时租赁等实施类ppp项目12个。廿八都二期开发、综合物流基地等推介类项目8个，中医院迁建、肉品应急保障中心等谋划类项目8个。

(三)项目服务有保障。按照“项目研判更专业、项目推进更顺畅”要求，围绕招商信息研判、专业谈判、签约、落地等环节做好快速决策和周到服务，我市制定出台了《关于进一步完善招商引资工作机制的意见》，成立项目谋划、信息研判、专业谈判、服务接待、落地推进等5个工作小组，建立了项目谋划机制、信息研判机制、专业谈判机制、协调服务机制、落地推进机制。招商项目落地程序得到进一步完善。

(四)山海协作有进展□20xx年12月，省政府办公厅下发了《关于进一步深化山海协作工程的实施意见》，意见指出要进一步加大经济强县产业转移和要素支持力度。加强省级山海协作产业园建设。围绕该意见，5月12日□xx—柯桥山海协作工程暨产业园第八次联席会议在江召开，双方就“十三五”期间的山海协作工作达成初步共识，期间还签订了xx—柯桥旅游合作意向书，柯桥区向我市捐赠了100万元山海协作资金。5月20日xx旅游(柯桥)推介会在富丽华大酒店举行，两地旅游协会还签订了市场推广合作协议。

(五)招商宣传有手段。近年来我市建立了短信平台、微信公众号、微信群等项目动态管理的“三位一体”信息平台，对我市投资环境优势进行全方位推介，切实营造人人参与招商的良好氛围。开发区、旅游局、四都镇、峡口镇、廿八都镇等单位也纷纷运用微信公众号、微信朋友圈等信息平台开展招商项目推介、园区招商等工作，招商宣传得到进一步加强。

## 二

(一)精力投放还不够。今年各个部门单位的重点工作多，任务重，大家都在忙于“五四三”、生猪整规、国家卫生城市创建等重点工作，投入招商引资的精力势必有影响。根据各个单位在市委办登记的外出招商报告，今年截止5月份共50个部门单位(含乡镇、街道)外出招商68次，很多单位还没迈开脚，更不用说完成部门、乡镇(街道)主要领导每月至少4天以上的硬性指标。

(二)产业研究成果少。我市在2015年已经成立了19个产业发展领导小组，也展开了调研，但调研结果多数停留在基于我市的产业发展情况，没有与招商引资工作有机地结合起来，还缺乏延链、补链的产业链分析，缺乏龙头企业的分析，还缺乏目标企业的区域分析，外出招商还是缺乏“导航仪”，打的还是无准备之战。

(三)项目谋划数量少、质量低。从全市一季度招商引资谋划项目情况来看，参与谋划的单位还不多，项目也只有48个，成熟可直接推出的项目少。另外我们的谋划项目，更多的是闭门造车，与国家和省一级的对接比较少，谋划出来的项目往往不符合上级的产业方向和政策导向。

(一)加强宣传，造浓招商引资工作氛围。

二是要开展全方位立体式推介。今年是我们的商会建设年，全年按计划要在各地成立17家异地商会，我们招商一线要借这个东风，在商会成立大会上好好做做文章；继续依托“江郎山国际文化旅游节暨清漾毛氏文化节”、“大陈宗祠文化节”、“全国木门峰会”等盛会活动，把重要客商、重点企业、重要人员请进xx[]考察xx[]提高xx知名度，把xx的招商品牌推出去；利用短信平台、微信公众号、微信群等信息宣传平台加大招商宣传力度。

三是要主动“走出去”招商。跑才有机会，谈才有可能，不走出去，项目不会自己找上门。只有积极“走出去”，才能拓宽眼界、捕捉商机，也只有“走出去”，才能“请进来”。下步将进一步督查领导外出招商制度执行情况，鼓励领导带队外出招商。

## (二)加强谋划，丰富招商引资项目储备。

一是扎实开展产业研究。离开了产业研究、离开了产业招商，我们的精准招商就是一句空话。继续发挥产业领导小组在我市产业研究的“牛鼻子”作用，就我市主导产业的发展基础、发展定位、发展方向、发展重点等方面展开研究，做到知根知底明方向，在招商实践中进一步研究细分领域，对照已有研究成果，建立项目清单，锁定一批重点招引目标企业，对企业制定个性化、差异化引进方案，彻底改变过去那种“在家不研究，出门碰运气”的盲目性招商。

二要全面推进项目谋划。根据全市一季度招商引资谋划项目汇总情况来看，谋划项目共48个，总量还太少，远远不足以支撑起我们的项目储备库。项目的质量也偏低，还不能作为我们去名企、央企的敲门砖。下步要继续依托我们的生态资源谋划一批旅游、文化、休闲、养老、健康产业项目，依托资源谋划一批循环发展和资源综合利用项目，依托区位优势谋划一批物流、大型商贸和基础设施项目，依托山地资源，谋划一批健身休闲、体育景观、体育节会等休闲养生衍生项目及体育装备制造业、体育文化创意业、体育主题酒店餐吧业、户外运动装备制造业、体育博彩业以及特色体育旅游商品研发中心等相关服务业招商项目。

三要谋划招才引智工程。招才引智不仅是驱动产业转型升级的重要手段，也是市级(衢州)市级考核的重要部分，但在实际的招商引资过程中，除了科技局等少数单位，大多数招商部门缺乏招才引智的观念。2016年一季度，入驻我市科创园规模较大的研发机构只有快速制造国家工程研究中心一家，

离我市的实际人才需求和考核目标还有不小的差距。

### (三)加强联动，获取更多招商引资信息。

一是做好与企业招商的联动。进一步完善中介招商奖励办法，支持主业突出、行业领先、经济效益好、成长性强的特色龙头企业，建设专业、特色产业园区，实行以商招商、以企引企，促进优势产业纵向延伸、横向集聚发展，进一步壮大特色产业集群。

二是要做好与异地商会的联动。我市目前已建立了8个异地商会(2016年计划新成立17个异地商会)，他们人脉广、号召力强，热心家乡发展，是不可多得的人力资源。年初发布的《关于建立xx市异地商会、乡镇(街道)商会挂联服务制度的通知》明确了挂联商会的市领导和联系服务部门，在高位驱动和机制运行上保障了商会与政府部门间的良性互动，接下来要通过各种机会、场合，加强联络沟通，引导他们把信息传递过来，把朋友介绍过来，把客商引荐过来。

三是要加强和驻外招商分局的联动。从目前情况来看，各个招商单位和驻外招商分局还处于互相割裂的状态，哪怕到有招商局驻点的区域，彼此的横向交流也不多。接下来有必要建立外出招商和驻点招商的长效联络机制，实现信息共享最大化，善于运用驻外分局快速机动的特点，以先人一步的速度赢得合作机遇。

(四)加强督考，确保招商引资工作实效。要继续深入推进考核督查常态化，继续实行“月督查、季通报、年考核”，每月深入项目现场督查招商引资项目建设进度，每季度在《今日xx》上通报各责任单位招商引资工作进展情况。

招商引资年度工作总结 | 招商引资年终工作总结 | 招商引资个人工作总结

## 招商年度工作总结篇四

### 招商前期准备工作

1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析 2、对芜湖县本地零售市场开展市场调查 3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位 4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为 shopping mall 形式的购物中心业态。

5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置 6、根据项目业态定位及业种配置制定招商方案。

### 现阶段开展工作

进入 8 月份，招商部根据公司市场部制定的招商框架条款，展开实质性工作，在市场部领导下开展目标客户市场调研工作。并收集了商户对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次接触我公司招商工作的商户能更好的去了解大唐国际城，为以后招商工作打下良好的基础。

8 月中旬，深入落实公司的招商团队筹建工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商部员工现场进行了部署。

利用现有人力资源开展市场招商走访工作，除了完成市场部领导安排的日常性工作。招商部积极开展针对芜湖县主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为芜湖县周边地市宣城市、芜湖市、南陵县，重点展开了超市主力店和大百货方向的招商。

根据首次外联招商情况

## 一、超市主力店

1、有意向与本项目合作单位为上海华联超市，通过与其拓展部联系沟通，得知其在有在芜湖县拓展计划。

8月7日合肥上海华联超市拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

2、我方意向客户为乐天玛特超市公司（韩国企业），通过与其拓展部联系沟通，邀请公司拓展经理在芜湖县拓展计划。并向乐天玛特公司中国总部领导提出了建议和入驻所需物业标准。

## 二、大百货主力店

1、芜湖华亿国际购物中心有限责任公司隶属于安徽华亿集团，其旗下共经营华亿国际购物中心 a□b 座两大百货商场，总经营面积 12.3 万平方米，共经营 1500 多个品牌，8 万余种商品。是目前安徽面积最大、品类最多、功能最全的现代化百货商厦。

芜湖华亿国际购物中心定位于中高档商场，以精品时尚为指引，服务社会主流群体，引领城市时尚潮流。商场 a □ b 座分别于 20xx 年和 20xx 年开业，位于芜湖市最繁华的中山路步行街的中段，背靠镜湖旖旎风光，地理位置十分优越，交通便捷。内部装饰新颖、典雅、气派非凡，是城市商业特别是中高档商业的旗帜楼和标志楼。

20xx 年，华亿集团在保持稳步增长的同时，正式启动了华亿国际北楼二期工程建设。新建工程建成之后增加了 17000 平方米经营面积，与华亿国际购物中心 b 座贯通一体。同时

还针对改造后的华亿国际 a□b 座重新定位□ a 座定位主题百货店□ b 座定位主力百货店，形成互补，强化优势，引进商务会所、高档餐厅、五星影院、健身、美容馆等，形成多业态、多功能的一站式服务模式□20xx 年初，根据芜湖市场和百货业态的未来发展需要，继续对传统百货业态进行更新和补充。

2、安徽雄风百货广场是浙江雄风集团投资并自主经营的第二家大型连锁百货商场，于 20xx 年 10 月 30 日开业，总建筑面积 40000 多平方米，是皖东南最具规模的大型百货商场（南陵县雄风百货）。

以“规模化、功能化、品牌化”为经营定位，面向城乡大众、贴近百姓生活、引领时尚潮流，以先进的管理模式、流行时尚的商品和舒适的购物环境为广大消费者提供优质的服务。

8 月中旬根据和以上的主力店沟通，并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。超市拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在 1 万平方米以上，百货主力店拓展以百货加生活广场的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积 2---5 万平米，餐饮部分主力餐厅为当地连锁餐饮和国内知名餐饮连锁为主，美食广场是一个规划设计独具特色，装修别具有风格，尽量营造一个舒适的环境。

汇聚天下精美小吃，经营品种上绝不是千篇一律，在每个地区力求做出本地的特色，根据周边环境和当地人的饮食习惯来选择经营品种，以此吸引消费者。

公司招商将百货主力店芜湖华亿百货列为接洽第一目标，雄风列为第二目标。超市主力店韩国乐天玛特为第一目标，上海华联为第二目标。（其它百货和名品见附件）按照市场部领导指示招商部大唐国际城招商目标明确对于招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询芜湖周边地市大型零售商，广泛收集他们的年度拓展计划和开店信息，为下步招商储备商户资源便于主力店招商开展。结合招商工作开展发

现本项目的招商有以下特点：

- 1、是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。
- 2、是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。
- 3、是主力店各自拥有一定忠诚度的消费群体，这一优点可以帮助项目在日后的营运中，能在保持一定量客流的基础上发挥更大的效用；4、是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础。

其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

，租期长短不一 主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在2%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力参差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有利于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。

但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平，经济实力要求较高，现阶段公司不具备这样的管理实力和精力，也不可能长期负担下去搞不好又会出现空铺转让的状况。

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于

主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

1、是项目建设工期未定，招商部对项目的现有工程进度情况不了解，无法详细解答主力店给出的时间节点等问题。

2、主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

3、功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引入气的各类主力精品店、餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体的经营。

4、主力店招商困难重重，有的主力店需要登门拜访等形式递送招商手册和项目讲解让主力店商户全方位了解大唐国际城项目工作进展。

（1）是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

（2）是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的

招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

（3）是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

（4）是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

## 1、九月中旬完成招商项目业态定位

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店（餐饮）。

## 2、九月底完成项目招商基本原则制定

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。第五基本原

则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。

第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。

第九基本原则：统一招商的“管理”要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

## 招商年度工作总结篇五

今年以来，在县委、县政府的领导下，我局安全工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，用科学发展观作统领，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，大力强化安全责任，认真落实“一把手”负总责的安全职责，进一步完善安全管理制度，全面排除安全隐患，不失时机抓好安全各项防范工作，为全县招商工作的健康发展营造良好环境。

一、落实责任，加强领导，强化安全管理。

年初，成立了以局长为组长的安全生产领导小组，带领单位各科室人员以构建和谐社会和对招商工作、安全工作认真负责的精神，进一步增强维护稳定与安全的责任感和紧迫感，充分认识做好安全工作的重要性，不断增强做好安全工作的

自觉性和主动性，切实把安全工作置于各项工作的重中之重位置抓紧抓好。

为强化意识，落实责任，我局逢会必讲安全。为落实安全责任制，我局与每名工作人员签订了安全目标管理责任书，每逢值班日，值班人员都能按时到岗，并加强政府综合楼的巡逻力度。

## 二、加强教育，确保安全防范到位。

安全教育是我们抓安全工作的一个重要部分，局领导对全局工作人员的安全教育都十分重视，做到有计划、有内容、有要求。我们充分发挥会议强调、集中学习、平常谈心的作用进行安全教育。结合“安全生产月”，加强本单位人员对消防安全、安全防范知识、防抢防盗知识的学习，做到及时提醒，安全第一。

我们在招商工作中更是把安全工作放在首位。任何一个项目引进来，招商局都首先强调其安全生产工作的重要性，在安全生产方面不能过关的项目再好都不准入。招商项目落户以后，我们更加强调安全问题，帮助企业做消防安全、用电安全、安全生产等方面工作，提醒外来企业做交通安全、自救自护等专业知识培训，提醒企业重视安全生产。半年以来，我局共为全县外来企业发放安全生产宣传单300余份。

## 三、加大投入，硬件设施不断完善。

由于招商工作的特殊性，我单位的车辆几乎是天天都要外出。为保障行车安全，单位领导要求驾驶员必须做到安全驾驶，车辆不准带病上路，一有问题立即检测维修，车辆保险全额投保。单位平常维修更换办公室门窗、电器线路改造、档案柜等投入都在经费上有保障。

## 四、加强检查，事故隐患不断减少。

加强安全检查的力度，及时发现安全隐患，将事故消灭在萌芽之中，是防止事故发生的有效措施。6月份，我们组织了一次安全检查与发生火灾时的应急演练，通过检查和演练，对单位安全生产方面存在隐患的整改与突发事件的处置都有了很大的提高。

半年来，我们虽然在安全方面做了一些工作，但对照上级的要求，我们还存在一定的不足之处，如在对企业加强安全生产方面的宣传还必须进一步健全。今后，我们将继续加大力度，加大投入，脚踏实地、认认真真做好这项工作。

## 招商年度工作总结篇六

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报如下：

### 一、加强学习，提高思想理论水，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。

一如既往地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，通过学习党的精神，全面深入地领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。

进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取

失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。

最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区委举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、wto、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

## 二、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

自20xx年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。

我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。

近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科

室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。

经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。2、档案管理工作：我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。

通过办公室的这些工作，我逐步养成了—个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室—日—用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

### 三、遵守纪律，团结同事，形成了一种良好的工作作风

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以—名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作

态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

#### 四、积极参加义务劳动，认真履行职责，积极开展工作

此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的精神，认真贯彻实践“三个代表”重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

## 招商年度工作总结篇七

医药企业要想做好招商工作，仅仅靠自己积累的那点优势资源是远远不够的，尤其是对开发区域性的中小企业来说则更是如此，那么，医药企业该如何做好招商工作?本文就介绍了医药企业做好招商工作的三大要点，可供参考。

医药企业要做好招商工作，可从以下三方面做起。

### 一、老客户管理提升

对于招商企业而言，经过多年的积累和沉淀每个企业手里都

有很多代理商客户资源。其中很多都是与企业合作多年，忠诚度很高的客户，这也就是招商企业赖以生存的根本。而开发一个新客户的成本是维护一个老客户成本的十倍，企业销量的95%以上都是由老客户提供的事实，都证明了如何让老客户让提升销量则是企业的重要工作。

可是，通过与很多招商企业负责人的沟通和交流后，我们却发现，很多企业都没有很好的利用好企业手中的代理商资源，只是简单把这些客户作为产品和利益交易的对象。或许有些企业会讲：我们在老客户的维护上做了不少工作啊，比如逢年过节的礼品，每年的代理商会议，通过药交会与客户的吃饭沟通感情，不定期的与客户联欢等等。这些常规手段十分必要，但是不足以让老客户在经营公司产品上提升、突破。那么如何才能做好老客户的维护让其提升呢？除了以上的常规手段之外，不妨从以下几个方面着手：

## 1、 大客户管理，提供专业服务

现在很多企业都建立了大客户管理部，由专门的人负责公司大客户的销售和服务。大客户对口服务的核心，就是要保证公司的销售稳定，同时希望通过专业化服务提升双方的合作数量和质量。而一对一有针对性的服务，更能让企业全面掌握核心客户方方面面的情况，有利于制定各种措施实现目的。

## 2、 专业分工，走专业化之路

招商企业也要改变过去主管臆断式的经营策略，只围绕如何“招商“做工作，把产品从企业仓库转移到代理商的仓库就万事大吉，而忽视了如何经营代理商，让他们完成销售重新进货合作，保证整个销售链条的完整性。招商企业要协助代理商实现销售，就要了解代理商所面对市场的情况。让企业的每一个招商人员了解市场、了解经营，能真正协助代理商经营发展。这样一种思路指引下，招商企业要根据代理商所经营渠道的不同，将代理商划分为不同的渠道，详细研究

渠道经营策略做好代理商的经营支持，走专业化之路。

### 3、 让客户有生存、有发展

在目前的市场环境下，代理商在迷茫要远远大于企业的迷茫，他们在产品代理经营的同时，更加关注的是未来行业发展趋势，因为这关系到是否可以继续从事这个行业。但是，太多的招商企业则只是在产品本身做文章，吹嘘自己的产品如何如何好，如何如何有市场空间，如何如何赚钱，这个信息传达与代理商的需求是不匹配的，也就不会产生良好的效果。因而，招商企业要转换角度，从代理商需求出发，通过解读其所经营渠道的发展情况，为其今后发展指明道路，更能激发代理商的经营积极性。笔者曾经在今年五月份的时候，将河南省的二十余名大代理商集中在郑州，召开了一次大代理商联盟，以行业发展研讨和渠道经营模式创新为主题，通过笔者对他们的培训、他们感兴趣的疑难问题解答、以及降糖类产品的创新模式分析等板块，不仅仅在产品的销量上游巨大提升，还大大加强这些客户与企业的合作紧密程度。

## 二、 新客户开发合作

做好老客户管理的同时，招商企业发展的另外一个方面就是新客户的开发。可以说，哪家企业具备更强的新客户开发能力，那么这家企业的销量和利润就越有保障。新客户开发可以从以下三个方面着手：

### 1、 主动开发与被动获得相结合

前几年医药企业招商初期广告为王，只要媒体宣传做好，就会有大量代理商主动上门寻求产品代理。可是现如今，伴随着媒体的空前繁荣和代理商的越发理智，如果媒体信息发布不精准，效果不好，资源浪费严重。所以，就要把主动的电话招商与信息发布相结合。一方面媒体发布信息走精准化之路，另一方面可以通过获取尽可能多的代理商信息主动电话

招商，可以最大限度的提升招商效果。

## 2、 讲诚信，讲效率，重双赢

在与新客户的沟通和交流上，招商企业要讲诚信。在合作上，要讲求效率和保证双赢，千万不能做一锤子买卖。在目前的经验环境下，坑蒙拐骗都没有生存的空间，合作双方不仅要保障自身利益，还要让对方盈利才是关键。

## 3、 协助经营，实现长期合作

而招商企业在新客户开发、合作过程中，很容易出现的就是双方在完成了一次合作之后，再也没有了下文。曾经安排相关负责人对自己所在企业进行了调研，以一个自然年为期限，发现一年之内通过宣传和开发获得合作代理商的数量是568个，平均每个月开发近50个。但是二次提货只占到不足20%，两年过后这批开发的客户只剩下不足40个依然在合作。究其原因，除了代理商转行之外，更大的因素是因为产品操作不盈利的主动放弃。所以，招商企业不仅要会招商，还要善于维护代理商，通过各种手段来协助代理商经营获利。

## 三、 核心竞争力打造

而医药招商要获得更好的招商效果发展自己，更好的具备与上游生产厂家谈判的话语权获得尽可能多的好产品，还需要在自身的核心竞争力上下功夫。

### 1、 打造明星产品和明星市场

企业以产品为营销的先决条件，医药招商企业更如此。在招商企业的经营过程中，打造出企业的明星产品和明星市场，则是企业是否能有发展有突破的核心。

明星产品可以为企业引进更多产品资源助力，因为他代表了

招商企业的产品运作能力。同时，又可以通过明星产品打造企业产品荣誉，并对市场和代理商形成品牌影响力，有利于招商企业吸引更多的客户加入到企业的代理商队伍中来。而明星市场，不仅可以保证招商企业的销量和利润，又可以作为企业的大本营，借以形成区域市场竞争力，取得市场话语权；还可以用来吸引更多的代理商，通过公司的样板给代理商提供一条切实可行的经营之路。

## 2、 走差异化和专业化之路

企业之间的竞争，终究要从同质化的红海中跳出来，进入差异化竞争当中，招商企业也如此。企业可以在综合研究市场和自身优势的前提下，通过渠道定位、产品分类、经营模式定位等等，建立起企业在某一方面的独有形象，并为此进行专业化运作，提升行业影响力。

## 3、 做客户的摇钱树

此外，还必须要改变一个观念，从“客户是企业的摇钱树”转变思维为“把企业打造成为客户的摇钱树”，吸引客户通过跟随企业经营而获利。要做到这一步，就要通过研究产品、市场、渠道和客户实际出发，打造出一条切实可行易于复制的经营模式，真真正正的协助客户顺利实现销售而获利。

## 招商年度工作总结篇八

业花了很多钱却没有招到商。

在河北尚村的皮草交易市场进行招商的过程中，还是有些收获的，这边的商户，都是很看好新疆的外贸皮草市场，但是就目前我们项目的进展情况，还是不适宜组织他们过来考察，因为根据辛集皮草市场的招商情况，商户普遍反映新疆这几年的皮草市场存在滞销购买能力降低国外订单减少等情况，如果现在就组织商户过来考察我认为不太现实、因为皮草行

业只有在冬季才是旺季，夏季时基本没有订单和零售，而且现在商户也不能入住，待商户入住后再装修店面、铺货、宣传、销售所需时间也差不多快要进入淡季。因此本人建议先做持续跟进，待项目进展比较适宜考察后，再组织人员针对他们整体招商。在与济南茶叶协会会长沟通过程中，并根据市场调查，我们了解到，当地的茶叶市场，也是具有规模的，并且茶叶市场也是需要很大的仓储配套实施，尤其是冷库的需求，并且济南的茶叶市场基本都是江浙一带的厂商及商户在此经营，经过多年的经营已经有了自己固定的客源，而且目前全国都在新建茶叶批发市场，如果进货我们可以考虑就进的批发市场，这样在物流成本上也可以节省很多，如果招商，我认为还是去江浙一带招商可能会有效果。

市场商会还是比较看好，也有全部入住的意向，初步计划用13、10、

16、(一层)楼，作为开拓伊犁市场的根据地，近期自治区鞋业商会，会有一次所有会员参加的活动，借此秘书长会重点宣传我们国际广场，在沟通中也给予我们很多合理化建议，并提出要求：1、组织会长及商户巨头进行实地考察，费用由我们承担2、要求把房租就伊宁市最低的政策提供给他们3、进驻以后商户由自治区鞋业商会进行管理4、制作介绍本案具体位置，及其项目优势等资料，免费贴放在自治区鞋业商会的宣传栏上，就人流量来看，具有比较大的广告优势。

5、待入住成功后要求付给自治区鞋业商会一定报酬。在沟通过程中可以通过贺秘书长引荐并帮助我们针对其他业态进行招商(列如副食品协会会长、眼镜协会会长、箱包协会会长、旅游商会会长)来进一步扩大我们的招商，为此我们将把乌鲁木齐做为重点并持续跟进。此次外地招商，虽然是困难重重，但是根据对外地市场的了解，及其招商过程，本人还是看好今后新发地国际广场的优势及发展，因此本人建议：1、重点针对乌鲁木齐市场进行招商，尽快与自治区鞋业商会达成合作意向并着手实施招商。2、待市场有一定人气后，组织尚村

的皮草商户到实地考察。3、前期招商可不按业态划分进行招商，待形成人气后再根据业态进行划分及管理商户。4、如果由于市场体量太大商铺空置需要考虑自行经营的情况下，可根据外地所建立的渠道，选择价格低廉，产品质量较好的产品，来自行经营。

## 招商年度工作总结篇九

结下年度工作计划自 20xx 年 7 月入职以来，我便成为了中汇城的一名招商顾问，并为拥有这样一份工作感到骄傲和自豪。

（一） 本人上半年已完成的各项工作 1. 配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对济南市各大服装市场有了一个深刻的理解，并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信息，对调研行业市场有了一个很大的提高。

2. 在孙平经理以及孙殿成主管的带领下，完成了对市区内的五金 建材市场及对济南市外县区的五金商户的调研工作，了解了济南市各县商户的购买力，对各县区的五金商户有了一个更加直观的了解，调研期间学会了如何去更好的与商家沟通，学会了如何配合同事调研了解想要的信息，在老员工的帮助下，让自己在工作方面有了一个很大的提高，从跌跌撞撞的去与商家打交道，到自己能够单独的去与商家良好沟通，这次外县调研使自己进步很大，同时也掌握了随时处理各种状况的方法。

3. 在经过公司领导的培训过后，我被分配到招商四组，在公司刘总的带领下进行了新地块市场调研工作，收集了食品、服装等很多行业的一手信息，在调研市场期间，刘总给我们讲了很多的工作方法，以及对很多我们遇到的事情的分析，这使我们对调研工作又有了一个新的认识，同时也受到了很好的引导，让自己知道了做什么事都要有两手准备、多手准备，而不是莽撞的去办一件事情，做什么事情要对自己高标准

准，严要求，努力的去做好每一件小事情，通过领导的平时的讲述，使自己受益匪浅。

4. 五金建材一期交房工作马上进入尾声，最初公司领导对我们进行了交房培训，交房时每天晚上开会领导都会交待我们如何做好工作，如何处理随时的突发状况，这使我们在交房期间少走了很多弯路、错路，在这一个多月的交房工作里，我们经历了很大的考验，并且很好的完成了任务，五金建材一期的交房工作让我们对招商工作又有了一个新的认识与提高，同时对处理各种突发状况有了一定的心得，对一些房屋的参数与构造有了更加直观的认识，可以有效的帮助我们提高未来与商户沟通水平。

（二）本年度工作中自身存在的问题，日后的改进及克服措施 1. 在过去几个月的工作日子里，让我在很多方面有了一个很大的提高，同时也认识到了自己身上存在的不足，自己平时存在的与人沟通不好问题，正在逐步的改变，对如何在今后工作中去做好本职工作有了极大的信心，同时对于工作的理解协调方面也有了很大的进步，对未来如何去配合领导完成接下来的五金一期交房与招租工作有了更大的信心。

（三）下年度工作中自身有待提高的方面 1. 努力加强业务方面的学习，争取赶上水平比较高的同事。

2. 丰富业余有关房产方面的知识，争取在接下来招商工作中发挥更多的专业特长。

（四）下年度的工作安排及目标 在接下来的一年里我们除了要进行五金建材城一期的交房与招租外，还将对 a23□a24 地块进行调研工作，相信我们会在领导的带领下很好的去做好新地块开发及销售工作，同时我们也对配合未来五金建材城二期招商工作有了更加充实的准备。

希望公司能够给我们更多更大的发展空间去进行招商工作，

去配合公司做好招商工作。

（五）对管理各方面存在问题的反馈及合理化建议 无 在接下来的回望过去，在公司领导的教育和培养下，我对如何成为一名招商顾问有了一定的认识， 并且正在努力成长为一名合格的招商顾问；从最初对中汇城项目的懵懵懂懂简单认识到对总公司在全国 在建已建项目布局深刻了解， 这些工作中积累的很多经验都使我迅速 成长，虽然我的缺点还很多，但是今后我将更加努力的去面对各种挑战，完成领导的工作任务，配合同事工作，为我们的部门成为一个更加团结的集体而努力，为今后招商工作的顺利进行而努力，为中汇城 的美好未来而努力。