# 招商部工作计划表(精选14篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-05-21

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。招商部工作计划表篇一20...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**招商部工作计划表篇一**

20xx年是实施“”规划的开局之年，也是在新的起点上加快推进北城区开发开放的关键一年。为做好年的招商引资工作，实现全镇经济跨越式发展，特提出以下意见：

一、指导思想

以党的xx届五中全会和中央、省、郑州市经济工作会议及新郑市二届六次会议精神为指导，以市区东进北扩为契机，以“工业立镇、工业强镇”为主战略，以招商引资为突破口，以扩大开放为动力，优化投资环境，改善招商方式，拓展招商渠道，用心推进医药化工产业集群区建设，促进经济再上新台阶。

二、总体目标

招商引资到位资金3.6亿元，新招固定资产投资1000万元以上的项目10个，利用外资400万美元。

三、工作重点

1、工业招商。立足培育产业集群，重点抓好医药化工等工业项目的签约落地，要开拓原有的食品、包装材料、钢铁等产业的发展空间，搞好产业链的协作配套，着力解决土地、用工、建设等工业项目落地的瓶颈问题。

2、农业招商。针对我镇农业企业较少、规模较小的问题，镇区东部以黄帝文化园建设为契机，大力发展观光农业;镇区西北部重那一世本站-nayishi.互联网最大那一世本站点围绕特色农业、传统农业、及农产品加工业方向进行招商。进一步做大做强乳制品加工业、面粉加工业、园艺种植业，重点策划搞好奶牛养殖业和果蔬产品加工业。

四、主要措施

(一)发挥资源优势，拓宽招商引资领域

要从“四个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。要以资源吸引外来客商，以开放促进园区开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕盘活存量招商引资。现有存量资产是对外招商引资的“资本”和潜力。要按照“你求发财、我求发展，你图创业、我图就业”的思路，以存量换增量，以市场换项目，以眼前“失利”换长远得利。

三要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，透过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

四要围绕生态旅游招商引资。要借助黄帝文化园的开发建设，进一步加强宣传，吸引更多的客商来投资旅游开发项目，要争取裴李岗遗址的早日开发建设，使旅游产业成为新的经济增长点。

(二)创新招商方式，增强招商引资实效

一要促进以商招商。要服务好落地企业并与之建立长期友好的信任合作关系，透过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立“客商库”，促进以商招商。

二要实行委托招商。聘请国内外有实力、有门路的招商中介机构和投资个体以及新郑籍在外人士为经济发展顾问或招商联络员，明确他们的招商职责和奖励标准，建立有偿招商制度。

三要开展亲缘招商。充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全镇广大干部群众采取走访亲友、书信电话联络等方式，宣传镇情和招商政策。

四要借助园区招商。要以“园区建设”为载体，坚持园区建设与城镇新区建设相结合的原则，明确园区功能定位和产业主导方向，园区规划要有利于项目聚集，要有利于产业布局的优化，要能最大限度地发挥辐射带动功能，新规划要和产业规划、园区规划、城镇规划相互融合、相互依托，构建新型经济发展平台。

五要实施网上招商。要建立专业的招商网站，要把优惠政策、奖励办法、《项目库》上网，不断从网络上搜集最新招商信息，了解招商形势，增强网上招商功能。

(三)狠抓项目落实，搞好项目跟踪服务

，要突出抓好项目建设工作，要抢时间、争进度，千方百计克服建设中的各种困难。对计划实施的工业项目要抓紧抓实抓好，切实做到“线索项目抓跟踪，跟踪项目抓签约，签约项目抓报批、报批项目抓开工，开工项目抓投产，投产项目抓增资”。

一要抓好计划开工而未开工的项目。主要是镇科伟业沥青生产项目。要针对项目建设中存在的具体问题，下大力气逐一解决，为项目建设创造基本条件，力争实现当年建设、当年收益。

二要抓好在建项目。包括欧普陶瓷二期工程、福华钢铁轧机生产线、顺康兴中药生产线、民兴钢制品厂的项目建设，确保竣工投产。

三要抓好新建项目。对于河南省同位素研究所投资建设的电池隔膜生产项目、河南科海陶瓷有限公司投资建设的陶瓷辅料生产项目等正在洽谈中的项目，要提高服务水平，加大洽谈力度，争取开始建设。

(四)优化投资环境，增强招商引资吸引力

要把环境建设作为招商引资工作的重要环节来抓，努力营造“四个环境”。

一要营造宽松的政策环境。在引进资金、引进人才、用电用地、税费征收等方面执行原有一系列优惠政策的同时，采取一事一议、一企一策的办法，让客商在有利可图，有钱可赚。

二要营造优质的服务环境。要创造条件，努力为投资者带给更优质服务，给客商打开一条“绿色通道”，让他们放心投资，安心创业。对重点项目实行“一章先行”制度，做到跟踪服务和全程服务。

三要营造规范的法制环境。要大力制止和严肃查处“三乱”行为，理顺政府与企业的关系，使行政审批工作走上规范化的轨道。要进一步规范和整顿市场秩序，努力营造守法经营、公平竞争的市场环境。凡是干扰、破坏、延误项目开发、招商引资单位和个人，依法依规严肃查处。对屡教不改、明知故犯者，从重、从严、从快查处。同时，追究其单位或主管部门主要领导职责。

四要营造完善的硬环境。要重点抓好镇区交通路网、通信网络、广电网络建设，逐步实现基础设施网络化，切实抓好镇区街道建设、绿化美化建设、人文景观建设和服务设施建设，以完善优美的硬环境吸引客商，留住客商。

(五)加强组织领导，推动招商引资工作上新台阶

招商引资是我镇经济工作的重中之重，要做到“四个抓”：

一要领导带头抓。要带头解放思想。要做到“四个树立”。即树立环境开放观念;破除吃亏上当思想，树立合作双赢观念;破除“求稳怕乱”思想，树立敢闯敢冒观念;破除平衡用力、样样争先的思想，树立只争发展第一的观念，以思想大解放，推动招商引资、项目开发。要带头转变作风，要把招商引资当作第一要务来抓，找准招商引资的切入点，争取洽谈一个、建设一个、见效一个。

二要部门联动抓。各行政村、各部门务必增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设。各职能部门要紧密结合各自的工作实际，创造性地服务于招商引资工作。要实行招商引资项目跟踪落实职责制，搞好全程服务，使其发挥示范作用，确保引进一个、带动一片。

三要发动全民抓。招商引资、项目建设是一项系统工程、全民工程。要鼓励各种经济组织踊跃参与招商引资、项目开发;要激发干部、农民、个体私营业主以及在外地工作的籍人员招商引资、项目开发热情，营造一个全民招商的良好氛围。

四要检查督办抓。要把招商引资、项目建设作为衡量村、组干部工作成绩的第一指标进行量化考核，实行职责追究，继续坚持“一月一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资工作常抓不懈，常抓常紧，常抓常新。

**招商部工作计划表篇二**

总的工作思路是：全面贯彻落实党的十九大精神，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，围绕推进新旧动能转换，准确把握新形势下国内外招商发展态势，坚持双招双引并举，完善落实招商政策，创新招商机制模式，促进招商量效齐升，为全区经济社会发展提供强劲动力。

(一)招商引资工作重点

1、做好招商引资任务指标分解工作。按照市区目标任务分解办法，以市委市政府下达我区的全年招商引资目标任务为基础，本着任务分解科学化、合理化的要求，结合各乡镇、街道及相关部门工作职能特性确定各单位目标责任，实现目标任务逐个明确、招商压力层层传导，工作责任充分落实的招商局面，确保完成全年目标任务。

2、加大任城投资环境宣传力度。结合产业规划和发展需求，加强对全区招商资源的策划包装，每个产业都要包装重点招商项目向外推介。坚持世界眼光、国际标准、核心区优势，制定招商环境整体宣传营销方案,利用“网站+微信+手机app”网络平台，精准推介我区新旧动能转换和城市建设重大举措、重点项目和支持政策。与高端媒体合作推广，提升我区投资环境知名度和美誉度，打造“任城招商”环境品牌。

3、围绕重点产业开展招商活动。围绕高端装备及智能制造、新一代信息技术、生物医药、新能源新材料、节能环保、金融服务、现代物流、医疗康养、文化旅游、现代农业及食品加工等产业“建链、延链、补链、强链”，落实14个责任部门目标任务，每月组织专题对接活动，各产业领域年内要引进过亿元合作项目，提升落地项目质量，服务壮大实体经济。推动由单纯的项目招商向产业招商转变，围绕重点培育产业，各招商机构、产业牵头部门、园区编制产业链招商地图，列出产业缺失环节目录和问题清单，实行“挂图作战”，全面提升招商精准性，助推产业强区有大突破。

4、围绕重点区域开展招商活动。紧盯长三角、珠三角、京津冀等重点区域和厦门、武汉、成都、重庆、贵阳等四新产业聚集的重点城市，每月开展一次主题招商活动。

京津冀区域招商活动。进一步梳理央企和大型民企目标企业名单，详细了解产业转移投资动向，盯紧产业转移项目，加强联系沟通，深化合作关系，有针对性的举办小型专题对接会，宣传推介任城区发展优势，储备新项目，并推动天山海世界文旅产业新城、凯悦宁医药研发及生产基地、北京建工医养结合、国泰医养结合等重点项目进展。

长三角区域招商活动。巩固“上海地市商会会长联合会济宁行”活动成果，回访长三角区域合作企业，有针对性的包装推介任城区对外合作项目，进一步扩大和深化与长三角行业名企合作关系，加快招引一批延链、补链、扩链、强链型重大项目。

珠三角区域招商活动。增加与广州、深圳行业协会、联合会、商会等组织的联系，多领域拓宽信息渠道，抓住珠三角地区要建成世界级现代服务业基地的机遇，重点招引电子信息产业、集成电路研发设计、芯片设计、工业设计、科技金融、新型物流、文化创意等企业。

20xx香港山东周招商活动。充分利用20xx香港山东周招商活动契机，宣传推介任城区营商环境，展示深化交流合作的举措与诚意，探寻合作机会，凝聚合作共识，深化在装备制造、生物医药、文化旅游、医养健康等领域的合作关系，吸引国际优质资源，助推新旧动能转换。

5、引导企业发挥主体招商作用。大力推行一线工作法，全区招商责任单位年内走访区内重点企业，广泛收集企业需求诉求，拓展企业对外合作渠道。鼓励企业通过参股、收购股权、认购可转债、股权置换等方式与大企业集团开展战略合作，实现借力发展;推动企业与高等院校和科研院所开展产学研合作，实现“借脑生财”;支持重点企业延伸链条领办园区，全力打造优势特色产业聚集区。

(二)工作保障

以改革创新精神，完善推进机制和保障体系。坚持精准专业，加强队伍建设，着力强化机制、政策、队伍、督查支撑体系，多措并举打“组合拳”。

1、完善全区招商工作一盘棋的工作机制。调动全区镇街、部门、园区、企业招商队伍力量，既要各司其职，又要密切协作，上下联动，形成合力，共同推进招商工作开展。区经济合作局既要发挥统筹协调督导考核的作用，又要在开展招商活动上发挥引领作用。各招商责任主体既要立足自身招商资源，自主开展招商活动，又要放大格局，利用全区招商资源载体引进重点产业项目。

2、落实重大招商项目推进机制。对重点项目落实包保领导、牵头单位、推进小组，集中优势要素资源推进项目落地建设。完善招商项目评估机制，优化提升招商项目评估专家库，完善评估流程，促进项目流转和合理布局。完善招商协调机制，根据工作需要，及时召开区直有关部门和园区专题协调调度会议研究推进。

3、完善招商激励政策。充分发挥政策导向，分行业、分领域对国家和省市现有产业政策、招商引资政策进行梳理，集中发布推介，引导投资企业用活用好政策，及时严格兑现落实。持续寻标对标，加大政策创新力度，调整完善我区相关产业和领域招商激励政策，持续优化政策环境，以环境优势推动大开放大招商。提升政策支持灵活性，凡是外地实行的政策均可列入“一事一议”研究落实。

4、提升招商队伍服务能力。为着力提升广大一线招商工作干部的实战能力和工作水平，将于上海举办招商引资专题培训班，培训班将采取课堂教学、移动课堂、分组讨论等方式进行。课堂教学主要内容有招商宏观经济形势分析、新一轮招商引资新思维、产业规划与布局、产业集群与产业链招商、新时期招商引资实战案例解析、招商引资的战略思想与谈判技巧等，将邀请上海高校及工商界知名专家授课。移动课堂将赴中国上海典型企业考察学习。

5、强化调度督导，严格考核奖惩。坚持周调度、月通报、季点评、半年小结，年终考核，对招商引资工作进展实行动态管理。年终对各产业招商队伍的产业招商基础工作、招商活动开展情况和年度任务目标完成情况进行综合考核。对于考核成绩特别突出的，区委、区政府给予嘉奖或记三等功奖励，优先列入后备干部人选、提拔重用对象，对所在部门单位，在年度综合考核中给予加分激励。对完不成全年工作目标任务的，对所在部门单位，在年度综合考核中给予减分。

**招商部工作计划表篇三**

明年注定是竞争空前的一年，眼前xxx商场的激烈竞争，包括xxx广场，xxx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。

**招商部工作计划表篇四**

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。下面就是小编给大家带来的招商部工作计划，希望能帮助到大家!

3月份，我中心在“加快发展，科学发展 ，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

一、明确目标，积极推进项目建设

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式;与山西国际能源集团(格盟国际)合作的六大板块项目：主要在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段;与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

(二)瞄准展会，积极开展准备工作

今年，我们要有重点地组织参加 “煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

(三)千方百计，积极寻求新好项目

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

(四)集中力量，有效促进自身建设

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们准备成立招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们准备成立优化投资环境领导小组，加强社会治安综合治理基础建设，加大对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境;在全社区营造“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

我们准备收集整理社区在外贤人能士档案，建立社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资，积极动员通过社会关系网招商引资，以情感商。同时，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们将坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

一、坚持科学、理性、绿色、效益的招商理念

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标:

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”(新材料、新能源、新医药、新信息)产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴项目、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

2025年，全市招商引资工作以服务“全面深化改革、加快转型发展、建设幸福铜陵”为目标，切实转变招商引资理念和方式，坚持市场主导与政府引导相结合，经济效益、社会效益和生态效益相结合，引资、引技和引智相结合，招商引资与结构调整相结合，紧紧围绕主导产业培育与转型升级相结合。坚持项目拉动、招商促动，以“招大引强，抓新兴产业中工业和现代物流业齐头并进”为总体要求，继续实施产业招商、精准招商，完善招商引资体制机制，大力提升招商引资的质量和水平，实现招商成效最大化，促进产业转型升级发展。

一、确定招商目标，抓好分解落实

根据省政府最新考核指标内容，突出内外资并重和大项目引进。2025年，全市引进亿元以上项目实际到位资金目标任务为400亿元，外商直接投资任务为 4.4亿美元，均增长10%以上，其中5亿元以上项目35个，10亿元以上项目14个，20亿元以上项目6个。实际利用省外资金任务由市招商局会同市发改委牵头落实，实际利用外商直接投资任务由市商务局会同市招商局牵头落实，并将任务分解至各县区、园区和经济、涉外部门。按属地考核、统计，各经济、涉外部门当年引进亿元以上项目到位资金2亿元以上，并协同县区(园区)完成招商引资任务。铜陵经开区、市示范园区、各省级开发区要根据产业定位，围绕差异化发展目标开展招商工作，重点发展2—3个产业集群(详见附件)。

二、明确招商方向，增强工作实效

把招商引资与推进产业转型发展更好地结合起来，坚持优势产业与新兴产业双轮驱动，不断升级传统业态，发展新型业态，实施电子信息、化工新材料、先进装备制造、光电等百亿元产业集群培育计划，推动新兴产业集聚发展，加快构建现代产业体系。

(一)以改造提升优势产业为龙头，大力开展深度招商。根据《铜陵市铜基新材料产业“x”发展规划纲要》和相关产业发展规划，促进有色、化工、能源、建材等优势产业向产业链、产品链和价值链拓展，向绿色、低碳方向发展。针对铜基新材料产业链条薄弱和缺失环节，开展延链和补链招商，大力向铜箔、带、线杆、管、铜合金等精深加工领域开展招商工作，推动产业升级。化工新材料重点向精细硫磷、高档涂料、工程塑料、新型燃油、综合利用为主线的5大产业链条开展招商，依托现有的化工产业资源，寻求合作和加速引进国内具有先进技术的化工新材料龙头企业和重大项目等。

(二)以引进新兴产业为重点，充分发挥县区(园区)的招商载体作用。根据《中共铜陵市委铜陵市人民政府关于促进开发园区加速转型发展的若干意见》(铜发〔2025〕11号)精神，加快经济园区、开发区载体建设。各县区、经济园区依托现有的产业基础优势和发展定位，有针对性地对外招商，努力实现特色发展、错位发展、率先发展。具体要求：铜陵经开区(循环经济工业园)重点发展铜深加工(铜基新材料)、先进装备制造、电子信息产业;循环经济工业园重点发展绿色化工新材料产业;市示范园区重点发展临港物流业、铜深加工及新材料产业、先进装备制造业;狮子山开发区重点发展光电产业、以阀门和模具为主的装备制造产业、有选择性地发展铜精深加工产业;大桥开发区重点发展现代物流、化工新材料、再生资源利用(铜拆解)产业;金桥工业园重点发展铜基新材料、电子信息、先进装备制造产业。

(三)以现有企业对外合作为依托，大力开展“二次招商”。引导铜陵有色控股公司、铜化集团公司等我市知名骨干企业通过直接合资合作、股权募资以及产业链配套合作等方式，促进企业扩能升级;依托精达、全威等在我市的外来企业，示范带动更多的境外客商来铜投资;以环球家居、北斗星城、清华同方等项目为载体，大力推进“二次招商”，达到“招来一个、引来一批、建成一片”的效果。

三、理清招商措施，提升服务水平

建立“四个一”制度：“一套班子、一个产业发展路线图、一个产业重点目标企业导引图、一个产业招商方案”，全力推行“1﹢5﹢5”的招商方式。

“1”即市2025年招商引资工作要点;

“5”即一县三区和市示范园区，围绕各自产业发展定位开展专业招商。

(一)加强项目谋划。5个产业招商组，按照新兴产业相关产业规划，编制一批切实可行的招商项目，定期统一发布推介招商。

(二)实施精准招商。一是各产业招商组进一步完善各产业招商方案，围绕本产业国内前50强开展登门拜访，形成由市领导挂帅、责任部门牵头、专业人员参加的精准招商机制。二是建立县区一把手负责制。主要负责同志要加强对招商引资工作的指导统筹，全年要有一半时间，协调推进项目工作，开展对外招商。三是建立县区、开发区和各部门联动。市工商联、市经信委、市招商局要组织收集现有企业对外合作意向招商，推动现有企业以各种形式对外合作、做大做强;市外办、市招商局要积极联络收集外国驻华机构和全国侨商企业的合作信息;市国资委、市招商局要积极开展与央企的招商对接活动;市台办、市招商局要积极开展与全国台企联、台商的招商对接活动。四是市招商局要每月调度、通报各县区引进项目情况;各专业招商组要每月及时汇总拜访企业情况，再排定紧盯的重点企业，安排市领导上门对接。

(三)突出以商引商。通过不断优化服务环境、制定激励措施和鼓励现有企业对外合作，调动企业招商引资积极性，依托现有企业引荐，争取和吸引更多外来投资商到我市投资，努力形成“引进一个、带来一批”的“葡萄串”集聚发展效应。同时，拓宽信息渠道，与国内外客商、各级政府投资促进机构、各地商会、各类专业行业协会、科研院所建立广泛联系，加强信息交流与联络，广泛收集招商线索。

(四)推进园区共建。抓住国家促进产业转移的政策机遇，利用现有的引资平台，不断加强与沿海发达地区开发园区、大企业合作，通过合股、合作、合营等方式促进园区共建，实现招商效益。同时，把招商引资与招才引智结合起来，着力引进一批创新型产业人才、技术人才、管理人才和团队。

(五)注重项目准入。严格按产业升级、转型需求，从环保、节能、集约用地的高度，把好招商项目准入关，完善项目准入机制，做好项目的准入论证，严格执行项目环评、能评标准，严控落后产能和过剩产能输入，探索建立“负面清单”制度。

(六)扩大环境宣传。重点策划组织几个专题宣传活动，在中央媒体、境外的媒体、铜陵招商网、《铜陵日报》等，多渠道宣传报道我市投资优势、发展潜力、平台载体建设情况、投资政策和公共服务、在铜企业投资情况，实现宣传招商。

(七)健全考核奖励机制。依据全省新的招商引资考评办法，修订完善市级考核办法，突出项目质量与效益、投资强度与投资效益、引进外资世界500强，对各县区(园区)、经济部门及涉外部门分类进行考核，将引进新兴产业大项目数、5亿元以上项目占比、与主导产业契合度、签约项目注册率、资金到位率、开工率、竣工率和在中央、境外的媒体宣传效果等纳入考核体系。重奖引进大项目的单位和个人。

四、完善招商机制，优化投资环境

(一)建立分段推进项目落户机制。市招商局、市发改委会同各县区、园区，排出在谈重点项目推进工作时间表，推动项目洽谈、签约、开工。在市政务服务中心设立代办联系点，认真落实重点项目审批服务联系人(代办人)制度，做好项目开工前期的各项服务工作。

(二)建立重大招商引资项目领导协调机制。对签约5亿元以上的招商引资项目，由相关市领导直接联系协调，及时解决项目落地中遇到的困难，推动签约项目早落地、早投产。确需省调度解决的重大项目，由各县区、园区每月根据项目进展情况及时梳理汇总并提出意见报市政府。

20nn年，是\"x\"规划实施的开局之年。为在新的一年里更好地贯彻党的x大和x届四中、五中全会的精神，抓住机遇，紧紧围绕融水县\"山内竹茶药,山外果蔗桑\"的县域经济发展思路，加快实施\"农业稳县、工业富县、旅游名县、流通活县、科教兴县\"发展战略。优化投资环境，全面抓好融水县招商引资工作，使全县招商引资工作有条不紊地开展，确保招商引资工作再上新台阶，完满完成市委、市政府赋予的招商引资任务，从而全面促进全县经济的发展。特制定本工作计划。

一、20nn年招商引资工作回顾

20nn年，融水县认真贯彻落实全区经济工作会议精神，抓住机遇，坚持以人为本,树立全面、协调、可持续的发展观,认真务实地抓好招商引资和发展非公有制经济工作。全县20nn年共引进意向项目30个，意向资金约10.8亿元人民币。实施项目14个，计划资金4.213亿元人民币。据不完全统计，全县20nn年新建和续建项目的市外境内的项目53个，到位资金约2.4057亿元人民币,完成市委、市政府下达任务的160.38%。全县市内和境外20nn年的到位资金约3500万元(其中美元100万)。

二、20nn年招商引资工作计划

(一)20nn年招商引资的主要工作

20nn年，全县将紧紧围绕柳州市委和市人民政府的招商工作的部署，以\"三个代表\"重要思想为指导，坚持科学的发展观，以加大对外开发、招商引资为工作重点，加强服务工作，建章立制，不断优化软环境，充分发挥县内的资源优势，大力发展非公经济，力争圆满地完成市委、市政府赋予的招商工作任务。今年招商引资工作的重点如下：

1、认真整合全县现有的招商资源，充分发挥资源优势的作用，按照融水县的投资导向和发展规划，进行有计划性、有针对性和有选择性的定向招商，全面促进融水县经济社会各项事业持续、快速、健康发展。

(1)加大在水电开发方面的督查和服务工作力度，清理已审批但没有按时开工的水电站项目，及时将收回开发权的水电站项目重新招商，加快山区水电站的建设步伐。确保所有电站项目在2-3年内全部建成，保证融水县丰富的水能资源尽快得到开发，产生良好的经济效益和积极的社会效应。

(2)融水县矿产储量非常丰富，年内拟引进2-3个工业硅和铜镍冶炼等项目，对县内的硅矿和铜镍矿等矿产进行深加工。另据有关资料表明，融水县山区的高岭土储量居全区之首，为利用好这一宝贵资源，融水县年内拟引进企业对高岭土进行半成品加工，改变过去只卖原料的开发方式。

(3)充分利用好县内得天独厚的旅游资源，加大在旅游业方面的招商力度，建设好柳州的后花园，打造好\"山水融水，田园融水，自然融水\"的旅游品牌，加快实现融水县\"旅游名县\"的战略目标。

(4)目前，融水境内的八角、黄栀子、茶叶、猕猴桃、沙田柚、柑桔等经济作物的种植面和产量都很大，其中八角年产570吨，茶叶276吨。为此，拟引进一些科技含量高、负加值高的农业项目，培植新税源，以提高农民的收入和增加财政税收。

2、采用政府投入和招商引资相结合的方式进行运作，启动融水和睦工业园区的建设工作，尽快发挥工业园区的载体效应。

3、加快县域电网的建设，发挥电能的优势作用。经三年来的建设，融水县已有部分电站陆续发电，但融水县原有的电力设施无法满足这些电站输电的要求，水电站发出的电无法送县城利用已成为融水县经济发展的\"瓶颈\"。为此，融水县经研究，通过招商引资，争取在今年内彻底解决县域电网的建设问题。

**招商部工作计划表篇五**

招商是一个项目成立之后要面对的一项重要工作。下面是招商部

年度工作计划

，一起来看一下吧。

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、对济宁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。

一、招商准备工作(只针对配合招商部分):

1、完成项目名称注册、以及项目标志等的ci设计并注册。

2、注册中文及英文的国内域名(.)及国际域名(.com)。

3、确定宣传包装概念、总体广告宣传用语。

4、完成设计制作商业中心的招商文告、招商楼书,包含项目功能分布及内部结构图。

5、完成设计制作项目效果图的pop,3d资料光盘。

6、完成设计制作商业中心的主体、各分体剖面模型沙盘。

7、完成招商队伍的建立(招聘),进行培训 及人员甄选分配。

8、制定商户准入标准、引入原则、操作规则等。

9、确定公司组织机构和部门设置。

10、招商处的筹建。

11、招商部各种管理

规章制度

、业绩考核奖惩制度、工作操行规则出台。

12、制定商户准入标准、条件、和招商规则。

13、制定并印制招商

租赁合同

、租赁申请表、登记表、相关协议、商业管理守则等。

14、根据招商类别敦促各分部制定招商工作倒计时计划(包括招商区域、重点目标、任务指标完成计划等)。

二、招商时间安排:

招商前期准备工作阶段为:\*年\*月\*日---\*年\*月\*日

正式招商时间确定为:\*年\*月\*日---\*年\*月\*日

后招商期暨开业庆典筹划阶段:\*年\*月\*日---\*年\*月\*日

1、\*年\*月\*日---\*年\*月\*日 完成招商人员招聘(10天)及培训工作(10天),同时完成个人招商指标确认并按照招商任务指标提交各自的工作倒计时实施方案。

2、\*年\*月\*日---\*年\*月\*日 完成印制各种合同、文件、申请表、登记表等。完成项目标志等系列ci设计,更换识别系统(包括名片、信函 、旗标等)。确定宣传包装概念及总体广告用语。

3、\*年\*月\*日---\*年\*月\*日 完成前期招商文告商楼书制作,确定招商媒体广告计划(包括广告创意、制作、媒体购买选择等)、招商各项管理费用支出预算。完成各种pop、3d vision、沙盘等的制作。完成招商部筹建工作。

4、\*年\*月\*日前完成一切招商准备工作。

5、\*年\*月\*日招商工作正式开始。

6、\*年\*月\*日——\*年\*月\*日配合组织公关活动,针对对象为行业协会、政府部门的;针对国际招商部分的。如有香港招商计划单列。

7、\*年\*月\*日---\*年\*月\*日招商第一阶段。

以北京为重点的招商工作,招商比例按计划控制在总体的60%以内。同时负责外埠招商工作人员在本地进行外地招商工作。国际招商部通过各驻华商务参赞、外商驻华代表处、国外产品在华代理机构进行招商。

外埠招商设2个月试探期,如果反应良好,则由负责人员作出报告 提交招商部,由招商部作出外埠实地设点招商计划(包括地点选择、招商规模、策划广告宣传配合、费用预算等),报请总经理审批。于8、\*年\*月\*日前完成所有外地实地招商工作准备。

9、\*年\*月\*日——\*年\*月\*日招商进入第二阶段。在确保北京地区招商工作按计划顺利进行,并达到预期目标、回款理想的基础上,提高要求进行市场二次开发。目标定位于增加中心商品的名、特、优、新、独、多样化等的内涵,外埠与国际商品在这一阶段列为重点。

10、\*年\*月\*日—— \*年\*月\*日招商进入第三阶段。本期工作重点是拾遗补缺,针对中心的商品结构进行微调整。做到符合商业中心的原定市场定位及功能分布设计。

根据实际招商情况制定招商收尾计划,对招收工作未达到设定标准的进行最后突击攻关。

**招商部工作计划表篇六**

首先，对于过去的20\_\_年，我差不多是在不断摸索中，甚至是可以说是在不断的碰壁中度过的。

在各位领导，尤其是王主任的悉心指导下，收获到很多过去所没有个人经验，个人能力得到了较大的提升。转眼，时间一年就过去了，招商工作虽说是细火慢炖的工作，但是对于各个阶段的目标还是需要时刻铭记在心。

20\_\_年考核在即，20\_\_年也已经开始了，对于20\_\_年的工作计划，首先我自己的第一感觉就是：20\_\_年的计划和工作要趁早，从一月份就开始，不能等过年，磨洋工。

我自己之前联系过几家市场化招商的代理公司，其中有一家叫做中国招商网驻南京分公司，最近电话联系的一个工作人员，一个东北的外派招商人员，24岁的小姑娘，标准90后。不仅现在还在南京坚守岗位，而且时常在江苏的各个园区进行拜访，每周的拜访活动都很频繁。另一个，我自己也能感觉的到越是到年底，我们的政府和园区各位领导其实出访抑或接待来访也是较多的，工作较平时而言，只能看到是更忙了，所以作为我们招商部的一员，我觉得越是这样的时间节点，越是考验一个招商员。

其实招商确实应该如此，这个岗位是很特殊的，逢年过节，其实更是拓展人脉，进行多渠道招商的大好时机，平时出去招商，单位的大小领导不是出差就是开会，运气不错的话，也能遇到几个领导在家又很闲客气坐下来聊聊看的企业，基本现在的经济背景下，效益又不是很好，近期不打算扩张规模。

至于具体的20\_\_工作计划，我将从工作目标和工作方法两个大的层面来思考。

第一，就是工作目标，我要锁定自己的20\_\_工作目标。对于园区而言。目标自然是以20\_\_年上级的考核计划为具体目标，争取在我加入咱们园区招商的第二年的具体工作过程中，在王主任的带领下发挥更大的能量，为这个整体的目标的实习，不仅要多出力气，更要能够多出点成绩。除了整体的园区目标以外，我个人也给自己定下20\_\_的个人目标，再接下来的一年里，争取实现。

首先，招商部的人员得发扬好“钉钉子”的精神，“钉钉子”我感觉短短三个字，大家都知道，很直白，但是也很能说明问题，一个是，很适合我们新来的招商人员，“钉子”这个东西身子小，但是“脸”大，而且在“钉钉子”的时候，锤子每次肯定都是打在脸上的，所以形象来说，招商人员的“钉钉子”精神：“不能要脸”。再一个就是，“钉钉子”，不能想着一锤子买卖，再小的钉子要想定的准，打的牢，就得慢慢来，力气大，个个都想一步到位，要么不牢靠，要么方向是斜的，而且还很有可能锤子一下就砸在自己的手上。

所以20\_\_年我的第一个目标就是钉240颗钉子，主动出击还是很有必要的，目标分解下来以后就是每个月需要主动联系客商，并收集有效信息至少20条，每个工作日必须联系有效客商一位，将收集的信息加以归纳，以备筛选。

第二，完善数据库跟踪机制，20\_\_年，利用互联网及计算机，将项目信息加以归纳整理，做到每个项目信息跟踪进度，方便调取查看。在此基础上，采用“135”跟踪法，对目标对象展开有序的跟踪回访，“135”就是第一次联系后，只要不是拒绝的对象，就要继续跟踪，第一次跟踪的时间为首次电话或登门拜访后的一天以后，第二次就是距离第一次的回访电话三天以后，第三次就是距离第二次拜访的五天以后。频繁联系，争取将每一条来之不易的项目信息挖掘到最大价值。

第三，拓展人脉，作为招商员，过去一年新认识了很多社会上的各行各业的人，既然是市场化招商，工作机制相对较为灵活，可以和各行各业的的相关人员做朋友，其次也可以与同为招商战线上的其他园区的招商员成为好友。我给自己定立的目标是：每天新认识一个人，能够联系的上;每周新交一个朋友，可以偶尔嘘寒问暖一次两次;每月新交一个可以经常联系，互相帮忙的好朋友。这些人可以是公司的中高层管理人员，也可以是公司内具体负责项目投资的相关工作人员，也可以是其他园区的招商人员或者管理人员，一定可以为我的20\_\_的工作计划添翼助力。而且这样的添翼助力来的效果更加长久，既是是个人成长的可持续途经，也可以在后续的工作过程中不断提供帮助的捷径。

在具体的工作措施和方法上。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。将有效的项目尽可能的加快速度去推进。

3、强化以商招商。

(1)加强企业联系，做好信息分类。招商的目标在符合我们园区的产业规划的基础上，考虑优质优“量”

(2)不断拓宽服务领域，深化服务层次，配合园区的其他部门做好企业的相关服务工作，跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传下蜀。

(3)经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。

(4)进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、熟悉招商激励机制，调动各方面、多渠道招商引资的积极性。通过适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

宣传好、运用好“绿色建材产业园”“循环经济产业园”的品牌。集聚更多区域产业规划内的优质企业。绿色建材、电力能源、现代物流、装备制造作为我们园区的规划，也是招商部门的方向标。

找准方向，有的放矢

对于当下的经济新常态，我个人感觉方向要正确，首先对于招商地区而言，目前最能出效果和成绩的必然是南京及其周边地区。其次，对于目标企业而言，体量和生产工艺流程上最能出成绩的还是我们特色园区产业链上的上下游企业，尤其是近两年来，随着建华的公司升级改造，部分产能转型!应该可以带来更新的上下游需求。

招商部工作计划最新

**招商部工作计划表篇七**

我们准备成立优化投资环境领导小组，加强社会治安综合治理基础建设，加大对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境;在全社区营造“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

我们准备收集整理社区在外贤人能士档案，建立社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资，积极动员通过社会关系网招商引资，以情感商。同时，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们将坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

招商个人年度工作计划篇三

(一)明确思路。

20xx年总的思路概括为“1245”工作思路。即：锁定1个目标，突出2项重点，完善4项机制，打造5个亮点。

(二)锁定目标。

20xx年总目标是区内创新高、全市争第一，全省有影响，签约数量、质量、规模较今年有新的突破。计划实际利用外资2600万美元;新签约项目6个，签约外资2亿美元，内资70亿元;新开发入库项目15个;新入库客户25个。

(三)把握重点。

继续将项目签约和履约作为工作重点。

(四)完善机制。

一是完善处级领导联系招商项目机制。将全区招商项目进行分解，实行处级领导分线管理负责制，由处级领导制定各自带领小分队外出招商计划，实行处级领导与招商项目捆绑式招商;二是完善招商项目联席会议和讲评机制。对重大招商项目由分管招商引资的领导牵头召开联席会议，研究解决项目存在的困难和问题。由区主要领导组织召开招商项目讲评会，对项目进展情况进行通报;三是完善招商引资归口管理机制。

成立区招商引资工作领导小组，由区委、区政府主要领导任组长，区委组织部长、常务副区长任第一副组长，分管招商引资工作的副区长任常务副组长，区政府其他副区长任副组长。领导小组下设办公室，由区商务局局长任办公室主任。做实项目办，由常务副区长任项目办名誉主任，分管招商引资工作的副区长任主任，区商务局(招商局)局长任第一副主任，区商务局(招商局)分管招商引资工作的副局长任副主任。天门山先导区管委会、区发改局、区财政局、区地税分局、区国税分局、区法制办、区国土资源分局、区规划分局、区建设局、区林业局、区水利局、区环保分局等单位一把手任副主任。项目办在区招商引资工作领导小组领导下开展工作。

其主要工作职责：负责外来投资与我区相关项目的对接，组织项目洽谈;负责组织我区招商引资项目库和客商资源库的建立;负责为外来投资者提供办理各项报批手续的全程服务;协调外来投资企业与市、区相关职能部门的关系，处理涉及政务环境的相关问题;综合外来投资企业的建设和经营情况，及时为区委、区政府提供决策信息;负责区直各单位、各乡镇街道办事处、各社会自然人和法人招商的备案登记，以及项目跟踪和奖励兑现方案的实施;负责对区直各单位、各乡镇街道办事处服务外来投资项目工作进行考核;承办区委、区政府交办的其他事项。项目办内设两科(副科级)一办，即招商管理科、综合协调科及办公室。确定科室负责人3人(2男1女)，面向全区行政和事业单位公选。

所有招商项目由责任单位初步策划包装，交项目办修改，由市、区评审通过后，统一发布。所有招商项目由项目办牵头洽谈或委托责任单位洽谈。签约文本由项目办草拟，与责任单位共同商定后，由项目办报法制办审核，再报区领导会签或召集相关部门联合评审，最后报市招商引资领导小组审定。签约的招商项目由项目办跟进调度，责任单位负责履约。四是完善市、区联动机制。加强向市商务局的汇报衔接，积极协调市国土、规划、环保等部门联动解决招商引资项目用地、规划、环评问题。

(五)打造亮点。

1.抓主导产业招商。根据区委六届五次全会精神，对照“456”行动计划，明确招商方向，主动融入、主动策应、主动对接。重点围绕建设“四个城市”的目标定位，以招大商、招战略投资者为抓手，抓紧实施五大提质升级行动。优化城市产业空间布局，推动产业集聚发展，逐步形成城区以第三产业为主、工业园区以第二产业为主，城市外围以现代农业为主，城市由内向外“三二一”产业合理布局的格局。着眼于国际旅游目的地消费升级的必然趋势，大力招引现代服务业，发展酒店产业，打造休闲之都、购物天堂、美食名城。加快旅游商品产业园落地建设，招商引进石材产业园、生物制药等项目，走旅游地区新型工业化道路，推动工业经济突破性发展。推进文化旅游产业，加快以张家界为核心的大湘西文化旅游融合。突出“新(新桥)合(合作桥)”现代农业示范区建设招商，招商建设大鲵产业园或观光博览园，做大做强全国休闲农业和乡村旅游示范区品牌。着力推进天门山先导区项目招商。充分利用国家、省、市组织的重大招商活动机会，继续加强与世界500强、国内200强企业对接，努力宣传推介我区旅游优势、区位优势、交通优势、投资环境优势，吸引战略投资者前来考察投资。通过与天门山先导区管委会一起努力，力争在春节前对虎园、观音山旅游度假村等项目签约。加紧与太平洋集团对接洽谈，大力推进大坪国际旅游度假区项目招商。

2.强化招商责任。一是强化项目办对招商引资工作的归口管理，实行五个统一，即统一建立招商项目库、统一管理区招商网站、统一招商流程、统一制定招商项目签约文本、统一落实招商项目优惠政策。二是强化责任单位职责。将全区招商项目分解到责任单位。首先是对已入库项目按行业和属地分解到部门和乡镇、街道办事处，明确招商责任，制定考核办法;其次是向区直行业主管部门和各乡镇、街道办事处下达项目前期工作任务，结合行业和区域实际策划1-2个新项目，搞好可行性论证，做好项目前期工作，纳入年终考核的重要内容。

3.改进招商方式。一是加大处级领导招商力度。联系招商项目的处级领导，一年至少有针对性外出招商1-2次，由其带领所属单位组成小分队叩门招商，项目办予以配合，经费采取财政统筹和单位自筹相结合。二是强化以商招商。在现有3名招商联络员基础上，把在永定区投资成功的浙商置业、中商集团等企业老板聘为招商联络员，发证书、定任务、给奖励，借助他们现身说话，推进招商。三是抢抓节会招商机遇。利用节会，广交海内外朋友，广泛宣传我区优势，创造机会结识大商和战略投资者，有针对性推介，以提高效果。

4.务求招商实效。

一是加快成熟项目签约。新桥休闲旅游农业示范区项目由北京国标中醇有限公司投资，该公司在永定区注册张家界国盛投资有限公司，总投资约3.8亿元，占地20xx亩，目前已完成土地整理200多亩，投资400多万元，定于本月签约。张家界锦洲医药公司已放弃对龙凤梯田的开发，拟由张家界天门洞体育发展有限公司接替投资开发，目前已洽谈成熟，要加快细节商定，力争在明年初签约。中太建设集团上海土木工程分公司拟对观音山旅游度假村项目进行投资开发，洽谈较为成熟，正在商定合作协议，力争在春节前与张家界华夏旅游度假公园投资开发有限公司及中太建设集团上海土木工程分公司签约。百虎园项目选址在大坪镇郭家峪村，区政府已召开专题会议研究，同意落户永定区，并成立了项目协调指挥部，投资商浙江南方投资有限公司拟在本月中旬安排专业人员进行项目策划，月明年1月交区政府评审，初步定在春节前签约。

二是加快在谈项目成熟。我们已对后坪老年公寓、且住岗旅游商贸综合体、石材产业园项目做了大量前期工作，投资商要求加快审批进度，下一步拟加大对规划、用地、环评审批的催促力度，力争在20xx年3月前完成审批，达到签约条件。

三是做好投资商有意向投资的项目对接。投资商对罗均墙材周边土地开发、国药生物制药、网能信息交换中心、世界老年论坛永久性会址、水映天门等项目有投资意向，要认真搞好项目策划，加快项目评审，主动与投资商对接，力争早日达成投资意向，在春节前完成1-2个项目签约。

四是加快西线旅游开发。经投公司拟对西线旅游公司进行收购，向建行贷款2亿元解决遗留问题，这将为西线旅游开发创造新的商机。今后，将加大西线旅游开发项目推介力度，在小温定和张罗温两条公路改造的同时，力争使温塘温泉度假小镇和天泉山森林公园项目招商成功。

五是解决农产品批发市场招商遗留问题。在支持湖南世雄集团依托东方明珠房产建设自驾游接待中心项目的同时，尽快与其解除建设农产品批发市场的协议，对项目重新策划包装，招有经验、有实力的投资商进入，以加快农产品批发市场的建设。六是强化今年港洽周和去年中博会签约项目履约。对项目落地加大督促力度，协调相关部门解决其实际问题和困难，力争项目落地率达80%以上。

5.规范招商基础工作。

一是做好项目包装入库。对新策划项目，要求责任单位做好可行性论证，完成规划、选址、用地、环评初审，搞好效益分析，达到项目入库条件。对已入库项目，要回头看，全面梳理，按要求完善基础工作。要提高项目包装水平，做到图文并茂。

二是加强对《张家界市招商引资工作管理办法》的贯彻落实，建议由分管副区长牵头，组织区直相关部门、乡镇、街道办事处学习宣传《张家界市招商引资工作管理办法》，对全区招商引资工作规范管理。

三是建好招商载体。主要是加强招商网站建设、制作招商引资形象宣传和项目推介光碟、编印《永定区重点项目招商指南》、《永定区招商引资工作手册》，达到宣传政府形象、推介招商项目、规范招商流程的目的。

四是做好招商宣传。继续推进列车播音宣传，大力宣传我区招商引资形象，精心制作我区招商宣传光碟，通过各种招商活动进行播放宣传，以扩大影响，结合“双联双解六攻坚”主题活动，利用报刊、电视、网站等媒体宣传报道招商引资攻坚的先进人物、经验、做法，增强招商引资工作正能量。

**招商部工作计划表篇八**

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。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下三点：

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。

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、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。

2025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。

招商部：

年月日

**招商部工作计划表篇九**

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们准备成立招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

下一页更多精彩“招商个人年度工作计划”

**招商部工作计划表篇十**

招商部工作计划招商部工作计划 篇1: 招商部工作计划及展望和展望招商部工作计划及展望 在过去的一年中，经过我公司同仁的共同努力，市场拓展工作取得了一定的成果，但是在具体的市场招商过程中，也存在着一定的问题，需要在今年的工作中加以改进和完善。招商部根据上一年度市场招商情况，综合市场行业现状，作如下工作目标: ?市场出租率有率达到90%;(目前市场出租率为86%，在租商铺757间，吉铺100间)。

?市场合同续签率95%;(明年市场合同到期209户298间，宿舍9户11间)。?新项目“轿车配件、汽车用品” 在今年5月前争取储备客户达到60%左右。一、部门总体工作思路: 推动公司的文化建设不断深入，塑造公司良好社会形象，对公司的管理科学与发展战略提出建设性意见。做好3-6五月份新春旺季和汽配交易会的招商工作，在每月外部招商与内部合同续签配合中与市场客户、一线的招商人员多沟通外，还要加强对市场的深入了解与调查，掌握当时当地的市场趋势，分析市场情况，拿出思路，协调好公司各部门的沟通工作，让市场一线的要求与信息能和公司的物业管理部门有效衔接，使市场商铺的供应及时，减轻客户这方面的抱怨，减少招商人员这方面的困扰。

二、支持与辅助工作为了弥补上一年度工作中的不足，并更好地完成本年度工作目标，近期应做好如下工作，望公司予以支持。

1、使公司各部门人员明确企业总体市场策略，统一思想认识; 2、树立以客户需求为中心的市场开发意识，减少不必要的市场开 发费用。提升我市场在行业知名度做适量广告宣传。3、改进市场经营环境和客户服务质量，如: 通道停车、临时车辆收费管理、客户投诉处理方法等。

4、根据行业状况有针对性地制定并组织实施市场营销活动，对市场推广、优惠政策的使用情况进行核实，发现情况及时予以调整。

5、及时、全面宣传贯彻公司政策，提升一线人员的工作能力;在市场实践中搜集信息并

总结

出方法和经验，及时推荐给公司复制等。

1.招商部团队管理与气氛培养; 2.园区写字楼招商;3.园区厂房招商。

二、招商部团队管理与气氛培养

1.落实每日汇报，每周总结的工作制度规范，将每日工作实际进度与成效进行汇总跟踪。 2.每周五开展招商技巧培训，以学习《产业园区招商实战攻略》书籍和观看营销录像为主，提高团队营销能力。

3.每日下午五点三十分进行工作分配。

三、

写字楼招商

1.制作出跟实际有用的宣传资料: 重新制作出符合宣传需要的写字楼招商资料，包括写字楼面积、配套设施、写字楼平面图、写字楼优势等资料。

2.派发传单: 划分区域，到各个区域派发传单，特别是写字楼密集地，写字楼招商地附近，进行广告宣传。

3.收集客户群资料，进行短信宣传: 上网查询公司资料与电话，通过短信方式进行写字楼宣传。4.进行电话拜访: 对特定客户群进行电话拜访，寻找有意向客户。5.进行上门拜访: 对确定有意向客户进行上面拜访，进一步沟通。四、厂房招商: 1.寻找客户群: 通过上网查询目标客户资料，确定潜在客户群资料，进行汇总整理。2.电话拜访: 通过筛选，对客户进行前期电话拜访，通过电话营销模式，逐步将厂房出租的消息推销出去，争取赢得客户信任，取得上门拜访机会。

3.上门洽谈: 将电话拜访资料整理，对有意向客户进行约见，上门拜访，取得与客户直接对话的机会，提高招商效率。

好客户资料登记。后期: 10号-15号为客户跟踪时期，ab组成员继续对确定有意向客户进行及时跟踪，保持与客户的联系。外出人员准好写字楼宣传资料，在派发写字楼广告，提高写字楼知名度。第二阶段: 分析总结上一时期工作成果，总结成果与问题，制定更加实际的行动策略。六、工作效果预测: 1.在前期中每日与三十个潜在客户联系，争取得到十个有意向洽谈客户资料。2.在中期过程中，每日电话拜访十个以上客户，外出人员拜访三到四个客户，争取得到五到八个有意向客户。

3.在后期跟踪中，整合招商部客户资料，争取得到二到三个重点客户，进行重点商谈。

4.在计划期中，争取落实到一到两个客户入驻。 篇3: 招商部201x部署方案及工作计划招商部201x部署方案及工作计划 部门部署方案: 一、招商部职责范围(职能和日常工作)1、根据市场经营方针与要求，执行市场招商方案和进行招商工作流程的实际操作运营。

2、协助决策部门进行市场整体布局，商品组合及与商户协调，确保市场达成经营指标。

3、围绕市场经营范围，广泛收集信息，了解市场行情，并选择适当的方式与社会各方面保持广泛的联系。

4、贯彻执行公司经营发展战略方针，根据招商需求，结合实际制定提议广告宣传策划主题并组织实施。

5、常规招商公关活动的组织与实施;对市场宣传布署总体规划工 作，作出建设性的意见。

6、进行招商现场管理、商户谈判洽谈、协议签定、督促回款工作。 7、做好周、月、季、年度统计报表，建立健全原始客户，并汇总 上报行政事业部备档。

8、掌握有关本部门工作职责所涉及范围的具体工作状况，及时、准确上报有关领导。

9、严格审查招商商户经营资格及入住手续，督促商户认真履行招商合同。 10、公司、市场、客户各种招商信息的汇总及上传、下达工作。1 1、拟定客户拜访、回访制度、招商人员管理制度及各项制度的落实。二、部门岗位的设置、职责及薪资建议(一)招商部经理 ,、招商部全体人员的管理，并对全体人员进行培训、考核 和监督。,、依据市场规划和公司总体招商计划制定招商部工作计划、并按 计 划完成公司制定的工作任务。,、负责协调招商部与各个部门的工作关系。,、招商工作的全面管理。,、制定相应的招商方案计划和策略并可根据情况做实时调整。,、参与大户的洽谈。,、制定培训计划及考核。,、每周定期向上级部门汇报计划及总结。,、密切注意市场动态及客户要求，并及时总结、反馈。，、安排招商业务员的外出调研、客户拓展等工作，解答招商业务 员的相关问题。, ,、密切注意市场调研，并对推广媒体进行必要的监督，对刊登广 告活动及活动效果进行反馈、汇总和分析。, ,、对现有客户进行相关分析。, ,、树立诚坤金属材料市场有限公司的专业形象，保证公司的名誉 不受到侵害。

营资料。，、参与制定招商管理办法、工作流程，确保持续改进。, ,、定期汇总个人及小组业务数据，形成书面报告，提出建议。, ,、定期回访签约客户、及时反馈客户入驻后遇到的问题。, ,、完成上级交办的临时性工作。招商部人员薪资组成建议分为 二部分 : 以租金及费用正常收取为前提 ,、日常工作考核 日常工作考核目标: 保障公司正常招商，日常运营、租金收取、调整工作，招商团队稳定发展。招商部人员工资由基本工资+岗位工 资+绩效工资三部分组成，基本工资+岗位工资按照公司制定的“公司 人员岗位级别工资 制度”执行。,、绩效工资考核部分 主要针对员工日常工作的考核。考核内容: 工作态度、工作能力、团队合作、招商完成情况、租金收取情况、日常工作完成情况等方面。依据公司实际情况建议采取月度、年度考核的形式。以月为单位 进行出租任务考核，建议按照实收租金和仓储费用的，，提成。招商业绩提成的分配比例:(1)、业绩提成部分的50%为招商合同主签人员提成，在招商租赁合 同签订、首期租金到账后的次月予以兑现。(体现个人能力价值)。

(2)、业绩提成部分的30%为招商项目组其他人员提成。在招商租赁 合同签订、首期租金到账后的次月予以兑现。(体现团队合作)。

(3)、业绩提成部分的20%分别留为个人完成月度招商计划的业绩

商范围，争取交易大楼出租率比201x年增长10%;门面房出租达70%以上;货场业务量比201x年增长10%。

二、分项实施的部署计划及时间的安排

1、1-3月份完成向社会招聘优秀招商专员，并在一周内培训上岗，开展业务。收集更多的客户资源，并建立信息档案。2、每月定时给客户资源发送相关宣传短信、实时更新网站信息、方便客户产品信息发布;在公司可承受范围内加大各项宣传力度。3、配合部门经理不间断走访所有原有老客户，做好沟通，稳定客户。建立几个固定、可靠的客户关系以了解商户的想法。

4、全年任务——通过各种渠道接触大客户，引进行业带头人，以 带动其行业的跟随者的入驻。

5、每周部门例会开展工作指导和思想动员，时刻调动招商人员的积极性和主动性。

三、部门台帐及岗位工作台帐的建立

1、将月、年度任务建立成档，按时计算任务完成情况及比例。 2、将绩效工资建立成档，每月更新明细，以鼓励和鞭策招商人员。3、建立工作日志，由部门负责人每日总结归纳，方便及时发现问题、解决问题。篇4: 招商部201x年工作计划 130218招商部201x年工作计划 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

10、与工程部对接物业条件的准确数据 1 1、配合销售部进行对商铺的营销工作 1 2、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。

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。

及扣率水平，同时也对瓦房店商业氛围及消费习惯的作出分析，主要看夜间客流的走向和消费者消费的倾向。一系列的调研为制定项目的 研测报告提供第一手数据。(2)招商前置的准备: 首先是组建团队，以部门经理为主，临时抽调营运经理协助招商;其次是要做好各类招商文件，包括: 招商手册、招商统一说辞、制度流程的制定与培训、初步规划图纸的交底培训、租金计划的交底培训、资源的收集并分配、分配招商工作任务等。

(3)倒排计划的制定: 根据公司要求201x年10月份开业，制定了一整套倒排计划，涵盖了整个招商工作过程中的所有工作内容和完成的时间节点，作为招商工作的最高指导文件，招商部定期对倒排计划进行梳理和检讨，是完成招商工作的重点工作。

划公司的建议，并按照研测报告中的各类数据及商业理念的要求，形成了一整套图纸，包括大动线图、铺位规划图、业态规划图、品牌落位图，形成招商最基本的工具;(5)租赁决策文件的制定: 根据公司要求，结合瓦房店市场的商业行情，同时参考大连市场中类似项目的收益状况，并考虑到市场商业大环境的前提下，制定了租赁决策文件，按照高标准和低标准两个指导价格，指导招商人员实际洽谈，也为领导决策提供依据。

烫的品牌级别和经营实力令人堪忧，但是位置、面积对于后续的调整 还是可控的。目前有一个空铺，倾向于经营自助火锅，但目前仍没有 落实，从洽谈的周期和供应商的数量来分析，主要是瓦房店市场的火 锅生意不景气，淡季时间太长，很多供应商对于单独经营自助火锅心 有疑虑而放弃投资。2(营运方面:(1)团队组建: 营运工作从团队组建开始，根据组织架构的设计，基本按照时间节点和需求，成功组建了营运团队，对整个营运工作的开展提供保障;(2)岗位职责: 根据组织架构的设计，对各岗位进行了职责确定及要求并报批;(3)制度流程: 根据以往项目的实操经验，结合以往项目，制定了部门制度流程，原则是保证营运工程中所有问题解决的时效性，去掉一些繁琐的程序，保证与公司内部、外部的处理口径要一致，综合各部门的意见和建议，形成报批版。

(4)工程对接: 商业规划期间以及商户进场前和进场后，与地产工程的对接尤为

盾和不配合，但是凭着一条宗旨---跟进催促，直到满足商业运营需求为止，基本上目前遗留的问题已经很少。

(5)图纸评审: 对各类图纸的评审，从营运角度提出意见和建议是一项非常重要的工作，虽然从某种角度讲，我们的专业度不够，不能达到毫无遗漏或失误，但是也基本把事情解决在设计阶段，减少了各种浪费，保证公司的损失最小。

(6)装修管理: 装修管理是营运工作的重点，从招商部接到联络单后与商户建立联系开始，到交场、付尺、出图、审图、办理进场手续、施工监管、装修验收为止一些列的工作，需要营运人员的全部参与，关联着很多兄弟部门，这就要求每个人的业务水平和协调能力。以营运部一个全 新的团队来说，做到目前这一点着实不易，付出了很多的辛苦，中间过程也出了很多纰漏和失误，但要从实践中总结经验，营运部在开业总结中要体现全面的系统的分析和检讨。

年的开店计划或大方向，为今后的调整有很大的帮助;建筑规划与商业需求: 两者之间存在较大矛盾，但这个问题属于硬伤，无法解决，造成目前有些位置空闲，无法做租赁店铺利用，只能用于功能用房或库房。另因为建筑格局，在整体规划过程中无法实现全场无死角，二楼的中岛区极大影响了动线和通透性;招商资源: 招商团队的人员和掌握的资源不是很丰富，特别是服装服饰类，虽然通过各种渠道拿到了很多资源，但是在与商户关系方面较弱，相 信度不高，达成率比较低。所以说资源问题是招商进度实现的重要因 素，也是招商在今后要做的重点工作;倒排计划周期: 倒排计划制定的原则是前紧后松，合理的设置整体招商周期并设置若干重点阶段的时间节点要求非常重要。按照实际完成的情况看，重要招商节点基本上滞后两到三个月，倒排计划的检讨和分析尤为重要;另外，公司在招商方面的政策支持不够，比如重点品牌装修补贴、媒体宣传投入、招商硬件投入(招商办公地点的整体形象)、招商人员招聘投入。以上问题是我们项目在招商方面凸现出来的重点问题，我们清楚地找到原因所在，为公司的未来发展有很大的帮助。

一、招商方面: 实现合同签约年租金标准达到1977万元基础上，通过剩余位置挖掘租金收入20万元以上，空铺的空档期在最短期内实现租金收入。具体如下:(1)剩余空铺招商重中之重，要在开业三个月内实现开业率100%，是硬性指标，必须全力以赴完成，主要途径是通过团队的合作，深入跟进有意向合作的老资源，同时充分挖掘资源，利用开业前期客流的优势，一鼓作气;(2)为了增加租金收入，在整体规划中没有规划铺位，但实际运 营中完全可以出租的位置，就要深入的研究，结合资源储备和周边业 态关联情况，挖掘招商位置并尽快落定位、定租金、谈品牌、签合同;(3)有些商户的经营能力不理想，很可能在合同期内掉铺，招商部要重点跟进各店铺业绩，掌握并分析各种销售数据，及时掌握品牌的动向，对销售不好的品牌做好资源储备和重点调整准备;(4)扩大团队整体资源和眼界，要走出去看，可以把资源扩大到东北区域，有目的性的储备更多的资源，形成一套系统全面地资源库，为调整做好基础;(5)加强专业培训，特备是餐饮娱乐类的一些系统的专业知识，通过收集资料和聘请专业讲师授课，不断地提升招商人员的专业素养和行业内动态的全面了解，高效的执行招商任务;(6)201x年调整计划的制定，是指导整个续签和调整的重要文件，如何应对经营不善的商户掉铺以及引进目标品牌，并且提升租金收益，是调整计划重点考虑的问题。(7)倒排计划的重新梳理，重点工作的周期要科学合理，不激进也不保守，结合公司整体规划特别是工程进度，为公司提供确定基本准确开业日提供依据。

二、营运方面: (1)按照公司收缴率100%的要求，及时、足额完成租金及各项费用的收缴;(2)营业外收入的执行及挖掘，在保证部门预算80万完成的同时，不放弃任何一个产生效益的位置和机会。充分利用空余场地，挖掘广场内广告位资源。库房、广告位及内外广场的促销要与商户多沟通，既满足其经营需求，同时也增加了收入;利用公司的整体资源实现led屏的出租。

客对商场信誉的任何质疑;(11)商场环境维护靠营运人员的监督，第一时间发现问题，协同相关部门解决并跟进;(12)客服部的调查问卷及分析，对顾客对商场地期望与不足合理的体现出来。也把商户对商场各部门的工作配合程度做以深刻的检讨;(13)倒排计划的重新梳理，根据实际工作反馈，制定各项工作的合理周期，补充漏项。

三、其他部门的配合需求: 实现201x年的各项指标及工作任务离不开兄弟部门的支持和配合，希望以下部门的能满足提出的如下需求:(1)工程部: 新进场商户的装修把控和工程整改配合，在没有地产公司的情况下保质保量完成装修;经营期的商户工程维修问题的处理，需要工程部给予配合，让商户没有任何物业方面的理由而影响租金收缴率;(2)商场物业部: 在安全方面，特别是夜间货品的安全，希望商场物业部拿出合理 的监管方案，防范于未然;商场环境和日常秩序方面要靠精细化的管 理才能达到标准和要求，需要一系列的制度流程要求并准确无误的落 实和跟进;(3)企划活动是确保商场运营期间客流的重点，希望企划部能够结合商场内业态组合和商品结构，在带来客流的同时给商户带来效益;(4)人事行政部: 希望能安排针对业务人员的专业技能和综合素质方面的培训课程;通过各种渠道满足用人需求，不断强化业务部门的人员实力;希望尽快建立绩效考核机制，考核员工的工作业绩，实现末位淘汰;(5)财务部: 在不违反财务制度的前提下，合理安排收款时间，尽可能的方便 商户。

**招商部工作计划表篇十一**

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。

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、对济宁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

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、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

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

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。

**招商部工作计划表篇十二**

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造\"一园三基地\"目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕\"四新\"（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金（上市融资）、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲\"一园三基地\"的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴项目、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过\"捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进\"六步法，建立起辐射发达地区的`招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨\"飞地\"招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施\"区中园\"战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

**招商部工作计划表篇十三**

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”、“国家地热资源综合开发利用示范区”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。

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。

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。

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2x100万千瓦发电和香港海欣、瑞士瑞龙集团共同投资35亿元建设五星级酒店及沣河两岸综合开发等重大项目。

**招商部工作计划表篇十四**

公司要注重专业招商与社会招商并重，使全社会在招商引资中贡献力量，并做好招商工作;下面是有公司招商部月工作计划，欢迎参阅。

3月份，我中心在“加快发展，科学发展 ，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

一、明确目标，积极推进项目建设

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式;与山西国际能源集团(格盟国际)合作的六大板块项目：主要在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气(天然气)开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段;与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为

合同

，落户建设。

(二)瞄准展会，积极开展准备工作

今年，我们要有重点地组织参加 “煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

(三)千方百计，积极寻求新好项目

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

(四)集中力量，有效促进自身建设

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

一、坚持科学、理性、绿色、效益的招商理念

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标：

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”(新材料、新能源、新医药、新信息)产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴项目、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

12月工作计划：

2、mysteel活动具体执行(17/18两天);

3、12月开工典礼活动具体执行;

4、售楼处装修完毕验收合格，保洁进场开荒;

5、售楼处软装挑选及安装;

6、沙盘进场安装调试;

7、业务人员、保安、保洁招聘及上岗培训;

8、销讲准备;

9、20xx年营销推广计划及预算整体推广费用。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn