

2023年招商会议发言稿(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

招商会议发言稿篇一

尊敬的尚志市政府迟市长、张副市长、各位领导、

女士们、先生们：

今天，高朋满座；今天，喜气盈门！首先，请允许我代表湖北稻花香酒业股份有限公司，向莅临本次招商会的各位来宾表示最热烈的欢迎！向尚志市委、市政府、黑龙江省酒办、省酒类流通协会、《华夏酒报》等单位对本次招商会的大力支持表示衷心的感谢！

“海内存知己、天涯若比邻”！踏上这片富饶的土地，见到各位热情的朋友，我倍感高兴！更让我激动的是：历史将铭刻今天——稻花香和朋友们友好结缘、共襄盛举的伟大时刻！

今天到会的有老朋友，也有很多新朋友，为加深了解、凝聚共识，我今天主要和大家分享三个方面：

第一、应势而生——人杰地灵稻花香：

稻花香位于举世瞩目的长江三峡水利枢纽工程的所在地——湖北宜昌。1994年12月14日三峡工程破土动工，年均发电量1300亿度的中国第一大水电站建成投产，“金色三峡、银色大坝、绿色宜昌”的美誉已经深入人心。拥有得天独厚的地缘优势和资源优势，宜昌迅速发展成为我国中西部经济崛

起的明星城市。宜昌市20x年的gdp总量达到2141亿元，并荣获“中国城市综合竞争力百强城市”、“中国百佳投资城市”、“全国文明城市”、“中国最具幸福感城市地级市第二名”等诸多荣誉。

作为宜昌的企业名片——稻花香集团，于1982年由蔡宏柱董事长带领，“三个人、三口缸、1500元贷款”，以“敢冒风险、自我加压、创造机遇、超常发展”为企业精神，历时30个春秋，发展成为今天年产值过百亿、成员企业40余家、员工120x余人、涉足白酒、包装配套、物流、房地产、能源五大产业的产业集群。20x年，稻花香集团实现销售收入125亿元，连续5年保持每年20%以上的增长态势；稻花香品牌价值更是达到168.85亿元，跻身“中国新八大名酒”阵营。20x年，稻花香全面深化企业转型，以确保“x”期末实现预定的“515”目标，即：做大做强做优五大产业，实现销售收入500亿元、年创利税50亿元、成员企业100家、培育1家上市公司、争创5个驰名商标，进入全国500强。

朋友们，这就是我对稻花香的简要介绍，受制于时间原因，我只选择了用数字勾勒出一个框架性的企业印象。如果大家时间允许，我真诚的欢迎朋友们亲临湖北宜昌，看看依山傍水、风景秀丽的稻花香厂区，也零距离感受一下美丽的三峡和宏伟的大坝。

第二、产业战略——激流勇进稻花香：

众所周知，当前中国的经济形势并不乐观，沪市a股长期徘徊在20x点左右的低谷，制造业等实体经济也面临着严峻的挑战。近期，央视新闻报道阿迪达斯宣布将在今年10月份关闭苏州工厂，这意味着阿迪达斯中国大陆最后一家直营工厂也将正式停业。外资逃离中国大陆市场，确实不是经济利好的信号。危机——危中有机，我们也清醒的看到了危险后面，恰恰也酝酿着机遇的诞生，这个新生的机遇就包括白酒行业的整合

洗牌。

经济过冬、白酒消费政策干预等各种因素对白酒行业带来了前所未有的冲击，一些高端白酒品牌也纷纷下调今年的销售任务。但是，白酒的消费总量并没有受到较大的影响，白酒的消费人群并没有减少，人们对高品质、高性价比白酒的追求并没有衰退。正是在这种机遇与挑战并存的形势下，致力于“打造中国白酒航母”，占据白酒行业前十强的稻花香，选择主动出击，大胆实施产业战略再升级。

产业战略升级的重大内容之一就是“走出去”战略，即规划未来三到五年内，稻花香将在全国优势地方新建或收购30—50家白酒企业，从而形成品牌、产能、销售网络等各个环节上的绝对优势。在成功布局湖北、重庆、贵州之后，东北便成为了集团走出去战略的重点市场。

在尚志市委、市政府的大力支持下，2012年8月，年生产能力2万吨的黑龙江稻花香产业园项目已正式落户，公司已组织骨干专班运作该项目，并举全集团之力支持该项目的推进，目前各项筹备工作正有序进行，预计今年年底灌装生产线即可投产。随着黑龙江稻花香产业园的不断发展壮大，该项目将为尚志市创造多个就业岗位，并有效推动地方财政收入的增长，同时带动周边多个县市的农业、物流业、零售业、旅游业等多个业态的发展，显现出强大的经济效益和社会效益，并为我国中部地区和东三省两地的经贸文化交流注入更强的动力。

上述稻花香对东北市场的重大举措，出于诸多方面的战略考虑：一是稻花香和黑龙江及东三省的交流正日益频繁，稻花香酿酒的很多优质粮食就来自物产丰饶的东北，稻花香集团很多岗位上也活跃着东北籍朋友的身影，长期以来的交流为两地人民结下了深厚的友谊；二是东北地区庞大的白酒消费能力吸引着稻花香人前来开辟新的根据地，和东北白酒经销商朋友们一道实现更大的发展；三是通过黑龙江稻花香产业

园项目的稳步推进，逐步实现企业的本土化，即在原材料采购和生产、市场开发和维护、营销政策的制订和落实、管理团队培养等多个方面实行本土化，让黑龙江稻花香产业园真正成为东北自己的稻花香，成为东北经销商朋友和东北消费者的稻花香。

第三、市场战略——稳健前行稻花香

在“走出去”产业战略的指引下，稻花香将从市场战略层面逐一推进各项工作。当前东北市场的首要工作就是强化市场招商，构建庞大的营销网络。

按照公司的东北市场战略规划：截止到20x年，公司将初步完成对东北各地级市的招商，并将分销渠道构建到县一级市场，黑龙江省内有效终端网点达到5000家□20x年将继续完善销售网络，有效终端网点将达到50000家□20x年前，销售和服务网络覆盖到整个东三省，同时培育出5000万以上级核心经销商2-5家、1000万以上级核心经销商10-20家、500万以上级经销商50家以上。

为圆满达成上述目标，稻花香将通过与在座的经销商朋友们建立起点对点的扁平化合作模式，优势互补，快速启动市场。公司欢迎任何一位有经营能力、有资源、有抱负的经销商朋友加入稻花香东北市场的大舞台。公司将在团购、定制、流通、酒店、商超等各个销售渠道吸纳具备相应资源的经销商加盟合作，科学有序的开发东北市场，务必做到认准一家、签约一家、成功一家。

同时，我要告诉各位的是，战略指向哪里，资源就跟进到哪里，公司将在资源配置上全力支持东北新市场的开发，公司对东北市场的服务职能将得到进一步强化，服务好客户，服务好市场。

在产品定位上，公司规划以年份系列作为东北市场的主打产

品，年份系列已经在全国很多市场操作成功，具备较强的产品竞争力；同时公司设计部还将继续围绕东北市场的自身特点，不断完善和改进产品设计。在生产和发货上，公司生产部将对新招商市场的产品订单优先安排；在广告投入上，公司品牌推广部将在年初广告投放总量不变的基础上，对东北市场进行重点锁定投入；在人力物力支持上，公司还将向签约市场派驻优秀业务人员为客户进行贴身跟踪服务，免费提供丰富的促销品和广告宣传品，在流通渠道组织金网工程活动以迅速提升产品铺市率，在团购渠道投入相当的品鉴会资源、客情酒资源以有效开发团购客户，在重点市场投入车辆等等。通过上述各种资源的有效配置，再加上稻花香多年来市场运作的熟练手法和丰富经验，我相信，厂商双方一定能够如期启动东北市场，迅速享受投资回报。

各位领导、各位朋友！稻花香黑龙江产业园正在按期建设，经营稻花香的事业平台已经妥善搭建。千里逢迎，诚招天下、善待四方！我们热忱的欢迎各位朋友到稻花香尚志项目考察指导，也诚挚的邀请大家到稻花香湖北宜昌总部参观，加强了解，增进友谊，共谋发展。我们将倍加珍惜广大客商的信任和支持，倍加珍视各位朋友的深情厚谊，致力于搭建一流的平台，提供一流的服务，营造一流的经销合作环境，共同创造精彩的人生！

最后，祝本次推荐招商会圆满成功！祝各位领导和朋友身体健康！生意兴隆！

谢谢！

招商会议发言稿篇二

同志们：

刚才，我们一起见证了120兆瓦地面光伏电站等9个项目的集中签约。这是在宏观经济形势下行压力依然很大、市场投资

意愿普遍不强的情况下，我市开展的又一次集中签约活动，也是今年以来我市开展的第三次集中签约活动。这9个项目的签约来之不易，凝聚了大家的心血和汗水，是大家历经千辛万苦、费尽千言万语的成果，成绩应该给予充分肯定。事实一次次证明，我们有一支能打仗、能打胜仗的招商队伍，有一套较为对路的招商办法，这是松滋发展的福音和希望，更是我们决胜全年的保证。首先，我代表松滋市委、市政府，对各位投资客商慧眼识宝地，选择松滋投资兴业，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时，对各招商单位的努力奉献、辛勤工作表示衷心的感谢！会后，请朱书记和王挂帅统领，招商局和项目办迅速做好对接，各领衔“四大家”责任领导常驻一线督办。项目办、项目落户地、招商责任单位和相关职能部门，要紧密围绕项目落户做好服务工作，尽快按照合同约定缴纳土地款，加速项目审批，确保如期落地开工。

回顾近三个月来的招商工作，大家积极“走出去”“请进来”，大员上阵，主动作为，招商效果总体不错。据了解，还有一大批有价值的项目信息正在加紧跟踪，一批项目投资客商还在比对挑选，这也是隐性成绩。只不过受整体经济形势的影响，投资客商在投资上比以往更加审慎，条件要求更为严苛，项目暂时还未落地，但大家的辛勤努力有目共睹，决不能否定。这是正常现象，也是好事。招商跟年轻人相亲一样，是双向选择的过程，彼此沟通交流多一些，了解更充分一些，将来的生活就更和谐些、美满些。只要大家提振信心，抖擞精神，昂扬斗志，克服困难，大海捞针，商海淘金，充分展现松滋的特色和优势，相信天道酬勤，付出一定会有收获。

当前正值冲刺全年、收官“x”的关键时期，编筐织篓，全在收口，时间非常宝贵。时隔三月，今天再次把大家集中起来，举行项目集中签约，目的就是对照年初目标任务，给同志们再提一个醒，工作再加一加压，鼓一鼓劲，动员各责任单位采取有效措施，切实完成好今年的招商和信息提供任务。年底，市委、市政府将要就今年的招商任务完成情况，一家家

过堂考核，一个个验收结账。今天，我们利用集中签约的机会在这里誓师动员，就是要擂响冲刺战鼓，动员各招商责任单位鏖战最后50天，奋力摘取招商引资和项目建设的最大成果，圆满向20x作别，胜利向“x”交卷。下面，我强调四点意见。

一、信心务必坚定不移

今天签约的9个项目和8月份签约的8个项目，加上年初先后签约的12个项目，今年已签约项目29个。分析今年签约的项目，主要呈现为“四有”特点：一是重大项目有支撑。上市公司新都化工在我市投资兴建的嘉施利肥业项目，投资大、建设快、回报高。更为可喜的是二期又投资6个多亿，马上开工，明年7月可全面投产。二是项目质量有提升。今年签约的项目很少有“马拉松项目”和“晒太阳项目”，上个周的现场观摩大家都看到了，绝大多数项目都按期缴纳了土地款，很多项目建设速度都超越我们的预期。今天签约的9个项目中就有国电投和鄂旅投两家国企，投资都在10亿以上；20万吨甲醛和80万吨活性氧化钙项目，既有环保保证，又有较高税收回报；润林服饰是进驻我市服装产业园的“先遣队”，示范效应好；10万吨生物质燃料项目，将极大地改善我市工业和民用燃料结构。招商引资正努力做到“项目不一味求多，签一个算一个，个个成活；投资不盲目贪大，投一分是一分，分分实在”。三是后期项目有储备。目前，各招商小组都掌握着一批有价值的信息，尤其是博源盐化工、苏化集团精细化工、康亦德钙塑产业园等一批重大项目。这些储备项目进展都比较顺利，希望专班坚持不懈，盯紧抓实，快推快进。四是招商管理有加强。今年以来，通过建立招商微信群，加强了招商面上的指导和过程管理，跟踪问效有依据。通过建立外出招商备案制度，规范商务活动财务管理办法，招商活动步入规范轨道。坚持“五个统一”，严把了项目质量关和落地关。这些可喜的变化，得益于我们始终坚持“两个唯一”；得益于工作机制体制的创新；得益于44个专业招商小组勇于担责，敢于吃苦和锲而不舍。实践证明，只要坚定信心，无

畏困难，哪怕当前经济形势再严峻，哪怕招商引资竞争再激烈，年初既定的目标是完全可以实现的。

二、任务务必坚决完成

年初下达给各单位的招商引资任务是死任务，没有任何条件可讲，没有任何商量余地。从现状来看，一些招商小组跟踪的项目还没有实质性突破，所谈的项目还不确定，个别组甚至还没有一条有价值的信息。从反馈的信息来看，少数单位存在四种消极心态，即挂靠别人过关的心态、指望放水过关的心态、已近年关于事无补的悲观心态、结不结账都要过去的无所谓心态。今天的会上，我不再强调抓好招商引资有多么重要，也不再讲思想统一有多么关键，只重申三点：一是任务必须心中有数。年初，市委文件下达各个招商小组的任务是“1+x”，即1个投资过亿元的工业项目和1个投资过20x万元的其他类项目。两项任务缺一不可，“1”是前提，这是任务中的核心指标。二是年终必须硬账硬结。各个招商小组独立完成自己的任务，自打鼓自划船。不要指望搭车结账、拼凑结账、转借结账和冲抵结账。年底必须一个组一个组的审核、通报。招商局要严格把关，决不能“放水”。三是结账必须奖罚分明。对完成投资过10亿元工业项目的招商引资单位，如无“一票否决”事项，年度绩效考核直接定为优胜单位；超额完成本年度任务的单位，优先推荐为招商引资功勋奖。同时，对没有完成任务的单位，必须严格执行“三不”规定，即单位绩效考核不得评为优胜等次，单位一把手绩效考核一律不准评优，单位领导缺编时不得从本单位提拔干部。四是督办必须认真落实。认真落实“四办”机制，加强招商引资会办、交办、督办、查办，两办督查室要加大对招商引资的督办力度，从现在开始对没有完成任务的单位要上门督办，逐一销号。对招商引资不作为的单位负责人，纪检监察部门要实行问责。

三、精力务必高度集中

今天距离春节，还有整整三个月时间。实践证明，这三个月也是招商引资最容易出成果的三个月。各招商小组要集中精力，打好攻坚战。一是全员出击。各招商小组的挂帅市领导、专业招商责任单位负责人要把更多的精力和时间放在招商引资上。特别是没有完成任务的招商小组，无论是市领导、单位负责人还是专班成员，都要“走出去”，瞄准长三角、珠三角和环渤海等重点区域，瞄准精细化工、服饰鞋帽等重点产业，瞄准松滋籍老板等重点人群，到“一线”，下“深水”，争取完成任务有突破。二是锁定项目。时至今日，个别招商小组还在游离摇摆，招商还是盲目无序。要围绕前段已经接触过的项目，多研究，多想办法，多和老板接触沟通。招商引资是一件“滴水穿石”的事情，咬定了目标，就要恒抓狠钻。没有提供有价值信息的单位，要横向联动，去“借”信息，去挖信息，决不能观望等待，天上不会掉馅饼。三是驻点落实。没有完成任务的单位，必须派人驻点。会后，招商局要把没有完成驻点选派任务的单位情况收集上来，而且要派人实地去检查督办指导。四是靶向招商。服装产业是今后靶向招商的主方向之一。希望从今天起，各招商小组要引起高度重视，深入研究这一产业，各乡镇要扎扎实实的完成服装产业人员信息摸底上报工作，全市上下都要把服装企业老板作为今后招商的重点客商去跟踪、去对接。

四、龙头务必实现突破

“一年一个大项目”，是松滋招商引资的工作特色，也是我们不可动摇的坚定目标。博源盐化工、苏化集团精细化工、康亦德钙塑产业园、宜化70吨磷酸二铵项目，是我们当前及今后一段时期的重大项目，请招商局、各个招商专班务必加大“四个力度”。一是加大研究力度。通过对资源、产业、企业和项目的研究，做到专业招商和精准招商。二是加大接触力度。“亲戚不走不亲，项目不联不成”，我们一定要多来多往，勤走勤联，通过反反复复的“走出去、请进来”，不断增进了解，加深感情，一步一步把项目往前推。今后“逢三会办”，所有重大项目都要报进度、讲进展。三是加大解

难力度。对重大项目洽谈过程中出现的复杂瓶颈问题，要及时研究，重大问题要及时会办，各部门要服从大局、通力配合，为重大项目落户清障解难。四是加大签约力度。今年年底前，要通过密集互访、密集洽谈，力争再有1-2个重大项目签订协议。

同志们，全面完成今年的招商引资目标任务时间紧、任务重、压力大。各专业招商责任单位必须立即行动起来，进一步坚定信心、振奋精神、真抓实干，抓紧最后三个月时间，坚决打赢招商引资攻坚战，全面完成招商引资的责任目标，为“十三五”的顺利开局打好基础。

招商会议发言稿篇三

男：尊敬的__，__，以及前排就座的领导人

女：亲爱的__新老伙伴们

合：大家——下午好！

男：真诚的友谊来自不断的自我介绍，我是来自__的__

女：伟大的事业从自我介绍开始，我是来自__的__

男：首先，作为东道主，我仅代表__的所有伙伴对大家的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

女：今天这里汇聚了各行各业的精英，虽然我们来自不同的岗位，但我们都有共同的目标，那就是获得健康和财富！

男：__集团成立于1988年，开创了中国保健品行业的先河

男：正是因为__，让我们有缘相聚

女：正是因为__，让我们有幸相识

男：那么，让我们通过企业形象片进一步的了解__

播放宣传片

__下，主持人上

男：通过__老师刚才的课程相信大家对我们太阳灸系列产品已经有了更深刻的了解，太阳灸的绿色医疗内病外治，真正给我们带来了福音，让我们以热烈的掌声再次感谢我们尊敬的吴总！

互动游戏：幸福拍手

娱乐到此结束，在我们__市场上有这么一位老师，他服务于团队，为伙伴辛勤的付出，在我们乡村市场上取得了优异的成绩，两次就销售额近2万元，进一步说明了我们__是普通老百姓用的起的产品，下面就让我们用热烈的掌声有请宝和堂中医院长为大家做精彩分享。

__下，主持人上

女：听了老师的分享，真的让我感到__是我们健康的守护神！

掌声再次感谢老师的精彩分享！__事业是一所没有围墙的大学，不管你的谁，__都给我们一样的机会和平台，接下来让我们请出一位年轻的帅哥为我们分享他在__的心得与体会，掌声有请肖x老师为大家做精彩分享！

__下，主持人上

男：__老师的分享很朴实也很真诚，俗话说真感情才是好文章，人不管做什么事情，只有真正融入进去才能做的更好，

掌声再次感谢__老师！

产品是企业的基石，__事业之所以能走到今天，就是因为我们有过硬的产品，那

__老师下，主持人上

男：下面我来提问一下，答对了是会有奖品的哦···产品的魂产品的全称是什么？

女。海狗清舒胶囊的主要功效是什么？

灸系列有15款产品，他们的名字是什么？10款以上有奖。

就让我们来认识一下，分组···四个区域

讨论半小时后，老师促单

招商会议发言稿篇四

同志们：

今天这次会议，既是全县招商引资工作推进会，也是去年和今年一季度招商引资工作总结会，更是做好20__年招商引资工作的一次加压鼓劲会。会议的主要任务是：总结去年以来招商引资工作开展情况，分析形势，安排部署今年和今后一个时期招商引资工作，动员大家进一步解放思想，凝聚共识，坚定信心，真抓实干，确保完成和超额完成全年目标任务。今天上午，我们组织县四大班子有关领导同志、各乡镇、工业园区和县直有关部门主要负责人，赴威县经济开发区和部分企业进行了观摩学习，威县在创新体制机制、创新招商方式、创新招商机构等方面的做法，特别是招商引资工作“十个一”基础工程、“十项考察、六项评估、四项规划、一个流程”的工作机制，非常值得我们学习借鉴。刚才，各乡镇、

工业园区，以及商务、发改、工信等部门的负责同志，就一季度招商引资和参观学习体会做了很好的发言。可以说，通过学习，大家看到了威县在招商引资、园区建设方面取得的成效，学到了威县的好经验、好做法；并见贤思齐，举一反三，认真分析了自身的差距，找到了落后的原因，明确了下一步的工作思路和工作措施。稍后，孙书记还要作重要讲话，希望大家会后认真抓好贯彻落实，下面，我先讲三点意见：

自去年以来，我县进一步完善了优惠政策，创新了招商模式，实行差异考核，大力推行市场化运作、专业化招商，招商引资工作取得了比较明显的成效。20__年全县实际利用外资1690万美元，引进省外资金19.5亿元。在京津地区、“长三角”、“珠三角”等重点区域设置了11个招商网点，成功举办了第二十二届中国大营国际皮草交易会暨首届营皮文化节，全年共引进签约10亿元以上重点项目9个，总投资172亿元。与冀中能源、华润集团、神华集团、重庆国际、河北太和、廊坊安次区工业园、俄罗斯阿列克斯、韩国叁养株式会社达成了战略合作意向；与固安工业园区、威县工业园区、山东禹城高新区和深圳康沃投资集团建立了友好合作关系。去年，全县开工的28个亿元以上项目，有18个具有招商引资成分和背景，今年一季度集中开工奠基的15个项目中，有10个是引进的县外项目。今年重点推进的招商引资战略合作项目已经达到10个，总投资245.65亿元，引资201.79亿元，其中，营新国际裘皮产业基地正在做规划、征地等前期工作，其他项目大多正在做深层次的洽谈对接。总的来看，在全县上下的共同努力下，我县招商引资呈现了良好的势头，取得了一定成效。

总结近一年的全县招商引资工作，主要有以下几个特点：

一是项目资源整合力度加大，招商项目质量有所提高。各乡镇、工业园区以及县直各部门都把项目储备作为招商重点，结合自身优势，成立领导小组，加大工作力度。今年以来，全县已储备投资5000万元以上的项目27项，总投资额近48亿

元，为下一步开展招商奠定了良好的基础。

二是基层对招商引资重视程度提高，招商的主动性、能动性有所增强。各乡镇、工业园区、有关部门认真搜集、筛选招商信息，对一些有眉目的招商项目，由主要领导亲自联系、对接，特别是全县招商动员会议以后，各单位把招商任务进行了量化分解，增强了干部职工的积极性和主动性，使我县招商引资工作在短时期内取得了较好的效果。

三是招商重点突出，企业主体地位逐步发挥。我们按照“政府推动、企业主体”的原则，充分调动企业的积极性，招商质量和项目的成功率明显提高。尤其是在与大企业大集团的合资合作中，我县企业主动出击，不惜拿出自己优质资源进行“以商招商”，比如安信燃气与汉南汉威的合作，安信公司甘于“当第二”，虽然“被控股”，但企业有了更大的发展空间。

在总结成绩的同时，我们也必须认识到我县的招商引资工作仍存在着很多不容忽视的问题。从威县参观学习回来，我相信大家都能充分看清自身在招商引资工作中存在的问题和差距，我认为有四个问题必须引起高度重视。一是工作态度不积极的问题。之所以个别乡镇和单位没有完成去年的招商引资任务，究其原因，是对招商工作缺乏责任感和紧迫感，没有敢于超越的信心，没有敢于担当的勇气，没有敢于让利的胆识，畏难发愁、束手无策，被动等待、消极应付，思路窄、招数少、不得法，没有威县“‘5+2’、‘白+黑’、你追我赶，变‘要我干’为‘我要干’”的招商引资精神。二是引进项目质量不高的问题。在引进大工业项目、高科技项目、带动性强的项目、税收贡献大的项目上还未取得实质性突破，经济发展的后劲明显不足。深州顾家家居项目，投产仅四个月，纳税就达到了多万元；反观我们的项目，开工建设前承诺的税收额和贡献率都不低，但建成后几乎没有一个实现了承诺目标。三是项目推进速度不快的问题。在引进招商项目过程中，普遍存在前期工作不足、后期工作乏力的现象，导致

项目推进过程中在谈、签约项目多，开工、投产项目少。回头看去年开工的项目，只有个别项目跟上了双向承诺的时间进度要求。四是各乡镇、工业园区和各部门工作进展不平衡问题。有的单位成效明显，有的单位虽然开了会，分解了任务，但说的多，做的少，进展慢，个别单位至今没有一点招商引资成果。面对这些问题，会后各单位要认真反思，在今后的工作中要找准原因，把解决问题放在突出位置，抓好整改落实。

招商会议发言稿篇五

商场开业筹备的一项重要工作是招商，但绝不仅仅是招商。招商只是开业筹备工作的一项重要内容。以下是小编整理的招商会议总结范文，欢迎阅读。

在这次举办的招商会中，我有幸以一个初学者的身份参加了招商会议的全过程，对会议中各项目负责小组——会务组、市场部、商品部、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己对今后整个会议的协调和把控能力的提高奠定了良好的基础。

能否在招商会中取得成功，前期的准备工作是至关重要的，只有各个部门通力合作、协调一致、准备得非常充分才能保证招商会的胜利召开。首先需要对整场招商会的目的、经过、结果先进行事前预估，经过多次的分析、调整制定出合理的全部会议流程和详细物料配置表、人员工作分配表，然后在公司内部进行明确分工，专人负责每个项目，从而落实工作责任制，做到有据可依。所有工作人员前期主要是把各项会议中所需物料支持落实到位，前期的工作做得越细、全方位考虑，会议中出现差错的概率也就越低。而市场部所有工作人员的工作重心将集中在分析、了解自己负责区域客户的具体情况，在招商会正式开始前1周，一定要做好详细的客户电话跟踪，并落实确定最终到会人数。

招商会议现场氛围控制非常重要，太热闹可能使场面失控，太冷可能使会议失效。而控制会议现场的氛围最关键的是主持人，因此，在招商会的主持人选择上也是非常重要的，主持人既要富有激情与亲和力，又要熟悉了解行业内的知识，还要灵活的对会场进行引导。所以会议前必须要和灯光师、音响师、控场人员先进行沟通、彩排，使整个会议的时间与效果都能达到预期的要求才算是成功的。而会场各工作小组也要对观众区域、舞台区域、后台区域进行合理布局：观众席座位安排、会场的布置、会场区域各品牌的合理优化摆放、广告公司舞台灯光音响特效调试、模特秀的安排。对于突发事件的发生，要有应急备案，即使发生突发事件，也能顺利的进行我们的招商会议。

招商会议结束后，所有物品的归位、运输也非常的重要，后勤组的工作人员就要在事先有计划、有步骤的的将会场所有产品安全的退场。

通过这次招商会议的参与，对招商会议的内涵、流程、成败的因素有了更深一步的了解，招商会议是一种特别意义的营销公关工作，也是展开公司组织、控制管理、公司基本素质的活动，关系着公司整体招商活动的成败及下步营销运作的顺利展开。

在这次会议中，公司整个团队协作、团队精神是我们值得肯定和赞赏的，同时也要总结这次会议的不足，从而为下次招商会议的吸取更多的经验教训。

- 1、会议流程出来的比较晚，现场流程有点乱，时间上有点仓促。会议流程应该提前半个月出来初稿，然后再组织讨论，提前1星期定稿并发给所有参会人员准备。

- 2、每个负责小组应确定一个组长，各组组长分工明确，并确定职责。各组组长应该明确自己和组员的岗位和职责，把工作落实到每一个人头上，明确职责，每天盯进展并向组长汇

报情况，不要有越级分配工作的事情发生，不然就会出现：同样的事情会交代给两个人去做，或者工作没有人去做，到最后都不知道该听谁的了。谁的小组出现问题直接找组长，组长进行统筹安排处理，并提出解决方案。

3、再就是细节上的，广告公司在灯光布场、现场音乐调节□led显示屏和电脑ppt都出现了不尽人意的地方，音乐准备和现场模特走秀不相匹配，出现过几次冷场的时候，事前未对led显示屏和音响设备□ppt内容进行彩排演示，导致上台演讲时候屏幕显示内容和演讲不匹配。在下次会议中，这些小细节都必须在会议开始前进行反复的调试，确保万无一失。

20xx年10月26日，海之源有限公司青稞酒全国招商会圆满结束。此次招商会各地所来商家一共18家。

此次招商会取得了较大的成功，取得了显著的成绩：

1. 宣传了我公司的品牌产品——青稞酒，扩大了我公司在当地的影响。

参加此次招商会的有北方地区各个省市县的商家。他们怀着对青稞酒的期望来参加此次招商会，希望通过这个产品来增加自身的机遇，为自己带来更多的利润。我自身在10月25日接待商家时候也体会到，汇督酒店的房客对青稞酒也有很浓厚的兴趣，有很多人都在问我们关于青稞酒的相关事情。我们也可以看到原来的代理商会带着她的朋友过来加盟，这对此次来参加招商会的各个商家也造成了一定的正面影响。

2. 扩大了北方市场，对公司以后在全国的发展奠定了基础。此次招商会所来商家一共18家，成功签约15家，签约率达83%以上。公司秉承着“互惠、互利、共赢”的核心理念为公司本身和各地代理商带来一定利益，通过这次招商会的召开，更稳固了青稞酒在北方市场的销量，也扩大了青稞酒的知名度。

3. 提高了公司内部人员的合作能力，增加了公司内部员工对上海招商处工作人员的了解。

在招商会期间，所有员工工作范围分明，在保证大家各自做好自

己的任务外，也都全力帮助其他员工做协调工作，这对公司团队的合作默契力有一定的提升，符合了司训中得“我们是兄弟姐妹”。有些不了解上海招商处的员工通过此次招商会也能对上海处工作人员有更深入的了解，增加了对以后的合作的默契度。

当然，此次招商会也有不足之处：

1. 前期准备，此次招商会都是通过电话或者网络联系的客户，告诉他们报到时间，有些客户因为路程问题，导致招商会前一天中午用餐不统一。

2. 有很多客户都打电话问会议具体地点，所以应该提前给客户查好相关路线。

3. 会议期间，有很多客户在下面睡觉或者看手机；在签约成功后，主持人示意掌声祝贺时出现掌声奚落和冷场现象。这些说明，公司内部的工作准备还是不够完善，公司人员也应该参与进来，起着调节会场气氛的作用，带动整个会场的客户的情绪。

这是海之源商贸有限公司第一次全国招商会，总体来说是成功的，只要我们发现不足，再次改进，我相信，我们的明天会更加辉煌。

由招商部操作执行，7月26日下午14点开始17点结束，预计邀约客户30人，实际到场21家企业31人(见附件-招商会签到表)。会议主持：周洁，演讲嘉宾：温州电子商务协会秘书长-曹王

强;壹贰壹公司-apple;艾伦，哈瑞。配合人员：徐晴□coco,虾仁，薇拉，方云云、石靖等。行政部、摄影部等部门。

1、主持人热烈激情，部门配合到位，相关人员支持到位

2、主持过程较为流畅

3、公司精神面貌很好

1、客户质量不高，没有现场达成协议，这个是招商会的致命伤。

2、秘书长发言时间过长，导致部分客户走开

3、我们的课件还需要改进，还不能够抓住人的心，

4、业务人员跟单能力不足，需要加强培训

5、会议的物料组织的还不够，需要落实人员保管或者购买

6、现场互动的环节，还需要多下功夫，很多客户不愿意参与，参与度不高

7、由于是在公司进行，很多人的重视度不够

1、加强员工的业务技能培训，邀约客户的能力需要加强

2、需要进行现场彩排，控制会场节奏

3、加强执行力，排好时间，包干到户，采取监督措施，做好奖惩。

4、领导需要重视