

最新招商联络部工作计划 招商工作计划(精选5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

招商联络部工作计划篇一

今年以来□xx乡党委、政府紧紧围绕县委、县政府的正确决策和部署，结合区域优势和资源优势，走以资源引资，以资源利商的路子，牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，积极主动出击，狠抓跟踪落实，招商引资工作取得了一定的成绩。截止6月底，我乡共引进投资额在 万元以上的项目 个，投资额在 万元以上项目 个， 万元以上项目 个，其中续建项目1个，竣工项目4个，在建项目7个，意向项目5个。基本情况是：

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个

意向项目5个

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，

做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干部大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强忧患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

招商联络部工作计划篇二

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20**xx**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。

招商联络部工作计划篇三

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，同时又要要把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。

招商联络部工作计划篇四

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。

招商联络部工作计划篇五

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。