

招商月工作计划表 招商工作计划(通用5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

招商月工作计划表 招商工作计划篇一

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化

的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志

力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

（三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594、37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

（四）、本年度招商业绩的分析：

1、目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2、本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3、一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商

方向，使我信心满满的’面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

20xx年工作计划：

- 1、按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
- 2、做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；
- 3、开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。
- 4、做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

招商月工作计划表 招商工作计划篇二

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

（三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594.37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转

介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

（四）、本年度招商业绩的分析：

1. 目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2. 本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3. 一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

20xx年工作计划：

1. 按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
2. 做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；
3. 开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。
4. 做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

招商月工作计划表 招商工作计划篇三

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、战略性新兴产业、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。

2019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。

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。2019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)。

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〔2019〕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2019年招商引资工作要点；

“5”即一区三区和市示范园区，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。

(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,圆满完成市委、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

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、附加值高的农业项目，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。

招商月工作计划表 招商工作计划篇四

（一）地区生产总值增长，招商办工作计划。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（二）全社会固定资产投资。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（三）社会消费品零售总额。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（四）城镇居民人均可支配收入。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（五）万元生产总值能耗。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计

局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展，工作计划《招商办工作计划》。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主

的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

招商月工作计划表 招商工作计划篇五

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一章 项目总体定位

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零售业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

1、功能组合

(1) 展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展示商品的风采，便于看样定货）；经营产品以品牌商品为主导（通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位）；销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作

压抑，营造舒适的工作环境）对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求（设计标准模式、类似街面专卖店）；可配计算机，进行客户管理，仓储管理（mis系统）-预留管线。