

招商工作计划进度表(模板8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

招商工作计划进度表篇一

以“十大工程建设深化年”活动为抓手，发挥开发区经济主战场的作用，完善规划，加快建设，强力招商，优化环境，借助外力，激活内力，以新思路引领新发展，以大项目带动新突破。年内全县完成招商引资任务16亿元。开发区年内新引进亿元以上落地项目5个，确保5亿元以上项目1个，力争突破10亿元以上项目。新增项目固定资产投资12亿元；销售收入同比增长35%；税收同比增长30%。

（一）完善总体规划，加快配套建设，全面拉开开发区大发展的框架

一是以争创国家级开发区为目标，以大规划，引大项目，促发展。按照建设“现代化、国际化、生态型”园区和可持续发展的目标，立足长远，统筹开发区与宏远石化工业园的衔接，第一季度完成经济开发区工业区30平方公里大规划。着手规划建设扳倒井工业园、国际低碳技术与投资示范园、现代物流园三个专业园区，实施“区中园”示范带动，把开发区打造成为产业布局定位和行业分区明晰的工业项目集聚区。

二是以工业项目与功能配套同步发展为抓手，多条腿走路，多渠道融资，拓展发展空间。1月份完成东二路供水、供电、排污、天然气管网铺设工程；6月份完成北二路及宏远石化工业园供水、排污、蒸汽、天然气管网铺设工程，力争化工区

污水处理厂20xx年底建成投产，配套热电厂开工建设；完成西一路北首管网配套工程。建议北一路、北二路东延500米，动工建设北三路至东外环，拉开开发区大发展的路网框架。

（二）转变招商理念，创新招商方式，着力提高招商引资的质量和水平

首先在招商理念上实现四个转变。一是放大集群效应，实现由传统产业招商向高端产业链招商转变；二是坚持“三看四不引”，实现由粗放式招商向大项目招商转变；三是优化投资环境，实现由政策招商向环境招商、以商招商转变；四是加强与市高新区的联系，实现由单独招商向区域一体化合作招商转变。通过招商理念的转变，努力实现开发区传统轻纺产业的升级、精细化工产业的拉长、机械制造产业的壮大、战略性新兴产业的突破。

其次在招商渠道上优化四种方式。一是开展大项目招商。突出5亿元以上大项目的引进，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，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。整合现有闲置土地资源，督促企业淘汰落后产能、增资扩产或新上项目，激发企业内在发展动力，推动小企业变成大项目。二是开展驻点招商，依托各类关系资源，在上海、北京、青岛成立3个招商工作站，加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过登门拜访和对接洽谈，建立起辐射发达地区的招商网络。三是开展以商招商。对引进的外来企业，通过强化服务，创建适宜他们发展创业的诚信环境和法制环境，在促使他们增资扩产、新上项目的同时，借助他们深厚的人脉资源，发挥他们的广告效应，以吸引更多的大项目落户，真正做到留商、安商、扶商和招商的有机统一。四是开展园区招商。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，加强与国内外知名大企业和高新技术企业的战略合作，努力实现投资10亿元以上大项目的新突破。

（三）提高工作水平，优化投资环境，全力推进各类项目进展

一是加强队伍建设，提高开发区工作水平。开发区与办事处将严格按照县委、县政府的要求，实施“工作一体化、分工不分家”的原则，制定并落实开发区从决策、运行到监管考核的一系列规章制度和工作标准，加强内部管理，通过多种形式提升干部队伍的政策理论素养和工作能力。全力做好落地项目迁占和社会稳定工作，确保落地项目顺利建设，根据开发区的特点，研究解决好社会民生问题。建议赋予并强化开发区“一办三局”相关职能，对落户开发区的项目开辟绿色通道，切实提高办事效率。面对目前稳健趋紧的货币政策，重视加强对开发区企业运营的指导管理。严格落实安全责任制，全方位做好工程建设安全、生产安全，每月开展一次安全生产专项检查，做到防患于未然。

二是健全包建机制，全力推进项目进展。对落户开发区的项目，一个项目成立一个由班子成员任组长的包建小组，列出单子，强化措施，分工负责，每周一调度，帮助解决问题，强力推进各类项目进展。一是抓开发区企业增资扩产上项目。对确定上马的项目，全力帮助解决困难问题，督促资金尽快到位，快速干。

招商工作计划进度表篇二

以下是wtt工作总结频道为大家提供的《商场招商工作总结ppt模板》wtt还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文,供大家参考!

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析2014年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9月份5.6%、10月份5%、11月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受***进驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止2014年底商场整体出租情况为(下表):

目前对手商场一家接着一家进驻**(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了

挑选的余地及抛弃我们的理由。

2014年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

招商工作计划进度表篇三

1、先确定目标，再全面招商 2、为客户订做全面解决方案

四：招商资料

1、招商手册和招商说明书

五：招商方式、目标客户的确定 1、招商方式 2、目标客户

六：宣传策略 1、媒体宣传推广 2、大型主题招商活动

七：招商费用预算及招商建议方案 1、招商费用 2、招商建议方案

八：招商政策建议方案

九：附件（附加内容）

一、招商策略

1、先确定目标，再全面招商

目标的确定分三步：第一，要达到的目标是什么；第二，围绕目标进行随后的一切工作；第三，目标是否得到了实现。招商策划要有明确的目标和要求，才能保证招商策划收到预

期的效果。

2、为客户订做全面解决方案 在这一策略的指导下，经过专业培训师培训的招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租赁政策。例如，根据不同类型的客户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案。

3、人员、媒体、大型主题活动立体化“整合宣传推广策略” 在市场宣传推广方面，实行“整合推广策略”，为招商工作提供有力支持。一为媒体宣传，二为招商活动。

关键性招商活动如下：

4、招商进度、质量、费用统一控制

决避免宣传费用的乱用和浪费。5、构建平台与政府形成互动

公关活动先行，如：举办全国性的论坛或座谈，邀请管、产媒介的权威人士。然后媒体报道紧随其后，造大声势形成一种轰动的效应。

二、招商阶段划分、招商目标和时间安排

1、阶段划分：招商筹备阶段、主力招商阶段、全面招商阶段、运营调整阶段四个阶段。

1)xx年12月底，基本完成步招商的前期筹备阶段（例如对招商资料的准备、招商市场的分析等）

2)xx年6月，确定目标主力招商对象，加以攻克[3]xx年12月底，在完成以上任务阶段之后开始进行全面招商，此阶段不分主次[4]xx年12月底，争取进入最后一个阶段运营调整。这个阶段是在其他三个阶段完成的前提之下。

为具体化可执行，在时间安排上，此计划涉及的时间段为□xx年1月开始执行，截止到xx年。

三、组织内部的建立 1、招商人员的招聘和培训

1) 五个核心理念的培训 2) 团队执行力的培训

团队成员的招商能力

5) 招商礼仪和招商制度的培训（语言艺术、招商制度说明和合同解读等）

1)、招商人员主要工作职责（初步建议）

（1）招商一部主要负责重要客户的招商工作：1人

（3）招商三部主要负责其他招商客户的招商工作：2人

（5）策划部暂定员两名，主要负责招商的策划、媒体计划的制定执行、招商文案的策划撰写和设计。一名策划，一名设计。（根据情况可增加）2）、招商机制的建立，是为了在招商团队中形成一种人性化的制度管理氛围，做到有章可依、奖罚分明，既讲究个人贡献、更注重团队精神，建立一系列的管理制度。（详细见附录人员薪酬及奖励方案-建议）

（1）招商人员奖励政策的建立

（2）招商人员处罚政策的建立

（3）招商人员日常管理规范制度的建立

四、相关招商资料的准备 1、招商手册和招商说明书

文本资料根据不同阶段、具体需求再行撰写！

2、目标客户划分：主要客户（会员客户）

普通客户

两种客户的区别：

（1）服务着眼点不一样：普通客户重在解决已经存在的问题，会员客户重在防患未然、未雨绸缪。

（2）服务期限不一样：普通客户问题解决合作关系就结束，是一次性的。会员客户是日常关注、跟踪服务，是长期的。

（3）要求不一样。会员客户除了和公司发生过愉快的业务合作关系外，还要求其本身执行力非常好，能不折不扣地执行我们的策划方案。执行力差的客户不能成为公司的会员客户。

招商工作计划进度表篇四

一、工作目标

（一）地区生产总值增长。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。

二、工作措施

（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。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。

（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。

招商工作计划进度表篇五

本站后面为你推荐更多招商工作计划！

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。

招商工作计划进度表篇六

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。

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。

招商工作计划进度表篇七

目前，在建企业7家，总投资11、1亿元。这7家企业分别是：

投资2、6亿元、总占地268亩的安徽长通物流有限公司项目，主要从事各类建材的商贸物流和加工；投资2、5亿元、总占地200亩的安徽新桥汽车项目，主要从事汽车销售、维修和挂车生产。新桥汽车和长通物流这两个项目已经通过市验收为超亿元项目。

还有5家企业是投资1、5亿元、占地55亩的淮北市瑞荣钢业项目；投资1、2亿元、占地65亩的安徽臻达机电项目；投资1亿元、占地50亩的淮北瑞武机械项目，这三个项目厂房钢结构基础已经完成。投资1亿元、占地40亩的淮北尚德石油项目，厂房已经建成，部分设备正在安装。投资1、3亿元、占地67亩的安徽前汇机电项目，厂房基础开挖已经完成。其中4个项目已经通过区验收为超亿元项目，但未经市认定，我们计划2月报市认定瑞武机械为超亿元项目。

针对各企业建设进度和情况不同，我们将强化服务，实行项目责任到人，为企业办理好相关证件和报批手续，争取为企业的发展构建优良的环境，提高项目建设速度。我们将按季度做序时进度，按月向区招商局报送统计报表，按季做一次

统计分析，切实做好项目统计分析工作，并且打算在第一季度完成700万美元的外资申报工作。

继续坚持走“走出去、请进来”路线，我们将以主导产业、龙头企业为载体，重点引导规模大、效益好、技术含量高的机械制造和现代物流项目进入集中区，推动产业优化升级。对投资规模大、经济效益好，产业带动强的项目，给予更加优惠的政策，确保项目能够尽快签约和落地。

目前，已经签约、亟需落地项目6个，总投资11亿元，用地550亩。这6个项目分别是徐州辉煌钢结构有限公司投资5亿元的机械制造和钢结构生产项目；江苏徐州中兴工程机械有限公司投资1、5亿元的机械制造项目；徐州恒事达机电有限公司投资1、2亿元的设备制造项目；徐州中矿动力设备制造有限公司投资1、2亿元的机械制造项目；徐州恒泰水泥机械有限公司投资1、5亿元的设备制造项目；安徽舜天置业发展有限公司投资6000万元的袁庄菜市街改造项目。这些项目都已经完成选址工作，下一步我们将内强素质，加强管理，构建一个“项目洽谈、开工建设、生产运行”三大服务体系，实行“三定”项目管理制度：做到每个建设项目定工作进度、定工作责任、定联系领导，提供全过程服务。

此外，洽谈成熟待签约项目还有14个，总投资52、87亿元，计划用地3175亩。如江苏天裕集团投资40亿元的炼焦、炼钢、发电、化工项目；江苏维维集团投资2、5亿元的现代物流项目；衢州双拓机械有限公司投资1、7亿的煤机生产项目；淮北华润燃气有限公司投资3700万元的生产、生活供气等项目。我们打算建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，积极主动与他们进行联系交流，加大项目跟踪落实力度。

紧紧抓住我镇现在的大好机遇，研究生成5-10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，通过制作交通建设、生态资源优势、产业发展规划以及“平安、诚信、生态、和谐”的地域形象等专题演示文稿，结合推介会、广播

电视、光盘、户外广告、宣传图册等常规宣传方式大力宣传段园镇及集中区的优势资源和潜在的区位优势，提升段园的知名度和诱惑力。

招商工作计划进度表篇八

- 1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝眼镜、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。
- 2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院□ktv□大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐□3c□服饰、餐饮等为辅；同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。
- 3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。
- 4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。
- 5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书□ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。
- 6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。
- 7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。
- 8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。