

# 服装招商方案(精选10篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 服装招商方案篇一

1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。

2、参与了白云区第八届人大代表换届选举工作，担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任，负责组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下，经过选举工作人员的共同努力，确保了此项工作如期顺利完成。我公司刘雁同志当选为本选区的白云区第八届人大代表。

范文2:

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

回首20xx

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多

细节，每个人既是享受服务的`客户，又是为客户提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望xxx

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

## 服装招商方案篇二

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份□xx省xx基防腐防水有限公司在北京安定镇垃圾处理厂污水池需要881—h11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急

迫，自己在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉91涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

### （一）、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已

占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加3%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

## （二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为6元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。沈阳一家企业已经挤入北京水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司91的市场份额，北京通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

二是发展好新的大客户比如金九鼎钢构、河北荣盛集团等；

三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

（二）20xx年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）20xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1—2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑20xx年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

### 服装招商方案篇三

服装技术工艺部门的职责及工作流程均有原则性的规定，但在实际生产中却易被忽视和破坏。从服装实际生产出发，今天本站小编给大家找来了服装工作总结，供大家参考和阅读。

我已经学了五年多的服装设计，当时学服装是觉得缝纫是一门手艺，即使将来老了也不会为了养家糊口而找不到工作，多一门手艺就不会挨饿受冻，就不会被人欺负了。我觉得当今社会还是学一门手艺是最重要，最实际的。

很多快要毕业的大学生，觉得自己的学历很高在选择工作方面要求太高，觉得自己什么都会很有信心。自信是件好事，但是过于自信反而对自己在找工作方面不利，找来找去还是最低极的工作，每天想着跳巢不好好的工作，换来换去自己一事无成，当看到朋友同学争了很多的钱，过上幸福的日子很着急，回想自己当初认真做好一件事一份工作该多好。

现在学习服装设计的人越来越多，但是真正坚持到最后的人却很少。我们每天都在学校里学习服装设计方面的知识，对生产制作服装并不了解。现在通过在工厂实习对生产制作服装有了一定的了解，我觉得现在应该打好基础，从最基本的缝纫开始学起，应该试着扎每一道工序，了解每道工序的步骤，熟练的进行缝制，当熟练到一定程度的时候，在上裁剪，后整理等部门。裁剪是要把布料裁成各试各样的布片，打号，进行检查，最后发到每个班组。后整理是进行剪线头，清洗最后打包装。把每个部门都了解透了，在学习打板推板，最好有个师傅带着，这样学的会快些，能熟练的推出各个型号的板形。然后进行自我设计，先给自己制做，然后把它穿出去。在适当的时候参加一些设计大赛，参加大赛只是想对自己这些年学习做个总结，但是比赛的名次并不重要，重要的是众在参与。平时上街溜达的时候，要观察每个行人的服装，通过他们知道流行什么样的服装，每个人的眼光不一样，穿着的服装也不一样，每个人都有他独特的眼光，也了解大众人都喜欢什么样的服装。品牌服装到底好在哪，每个品牌服装它的独特之处都在哪，它的做工都好在哪？平时在看看一些

杂志，了解当前的流行趋势来做为参考。

当有一定的经济条件和能力的时候，或许考虑开个小型的服装厂，主要是生产牛仔裤，是为个子矮的人设计。因为我的裤子买回来都要改裤腿，我是学缝纫的改裤腿很方便，但是有很多人他们不会啊！会觉得很难。如果有一个这样的专卖店就更好了，方便更多人。我不知道自己能不能坚持到最后，但是我会努力，向着自己的目标奋斗！

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。

几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结个人业绩令我本人感到汗颜。

回顾这些日子来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为

平淡单一。

在这里学到很多，很多欢乐，我愿与月半湾共同奋斗，一起成长!奋斗!奋斗!坚持奋斗!

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20xx年销售业绩更加兴旺!

200\*年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将有关情况总结如下：

200\*年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩

重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成200\*年销售计划立下了汗马功劳。

200\*年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不

乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

200\*年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据

天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和20xx春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4 20xx秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将20xx年做个大概安排：

1、 配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20xx春夏订货会样品开发工作！2、 在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、 休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好□xxx男装的明天一定会更美好！

## 服装招商方案篇四

一、加强学习，提高思想理论水，提高了自身素质 为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，通过学习党的十六大精神，全面深入地领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区委举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律□wto□电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

## 二、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。2、档案管理工作：我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的

人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

### 三、遵守纪律，团结同事，形成了一种良好的工作作风

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

更体会到了责任感、使命感与紧迫感，坚定了加快上街发展、建设的信心、决心。通过自己的理论于实践的相结合，我也更看到了自己在业务上的不足，在今后的工作中我还要进一步解放了思想、更新了观念、拓宽了视野、丰富了知识，对社会主义市场经济的运行态势要有一个明晰的认识，同时也要提高自己的思想政治素质、实际工作能力、政策理论水平。努力工作，勇于创新，为上街的发展做出贡献。回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。

## 服装招商方案篇五

### 一、健全民主，积极维护职工的合法权益

(一)加强民主管理，发挥工会组织的作用。工会从民主政治建设入手，在坚持实施各项民主管理制度的同时，认真履行工会基本职责，并就职工关心的热点难点问题，积极搜集职工反映的问题及合理化建议，反映职工的意愿，建议提高职工福利，维护职工的合法权益，充分调动了职工的工作积极性。

(二)落实和健全政务公开制度。我们按照管理规范化的要求和政务公开制度的有关规定，建立和健全政务公开制度，确定公开的内容和形式，实行定期、定向公开。把职工反映强烈的热点、焦点、容易引发矛盾和滋生腐败的关键点、行政管理和改革发展的难点予以公开，接受职工的监督。

### 二、健全干部例会制度，促进民主管理

健全干部例会制度是加强民主管理的有效手段。今年以来，我们工会以加强制度化、规范化建设入手，充分发挥干部例会民主管理、民主监督职能，建立上情下达、下情上递的信息管理机制。以干部例会为载体，拓宽民主参与渠道，及时反映职工心声，调动职工的积极性和创造性，为领导了解民情、职工参与管理、集中职工集体智慧搭建坚实平台，通过健全干部例会制度，进一步促进了单位的民主管理。

### 三、积极开展思想和业务教育，提高职工队伍的整体素质

我们工会立足于建设一支“有理想、有道德、有文化、有纪律”的职工队伍，工会按照“政治过硬、业务优良”的总体要求，坚持党的精神和“三个代表”重要思想为指导，采取多种形式加强职工的思想政治教育、职业道德教育和业务培训，进一步提高了职工队伍的综合素质。

(一)加强理论学习，采取多种形式开展政治教育。一是组织职工学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神等；二是开展共产主义的理想教育，使职工树立正确的世界观、人生观、价值观，爱岗敬业；三是开展职业道德教育、法制教育，培养职工的法纪观念。

(二)加强业务培训教育，提高职工的业务水平。为使职工适应改革形势的要求，完成各项工作任务，通过业务培训，进一步提高了职工的业务水平和业务操作能力，促进了队伍整体业务素质的提高。

#### 四、积极为职工办好事办实事，增强工会的凝聚力

我们工会本着“群众利益无小事”的理念，把关心职工的生活、认真解决职工关切和迫切需要解决的问题，增强职工队伍的凝聚力和向心力作为一项重要的工作来抓。

一是坚持定期组织职工进行体检，使职工能及时了解自己的健康状况，及时发现问题及时医治，保障职工的身体健

二是组织职工参加各种有益的文体活动，丰富职工的业余生活，陶冶性情，促进职工的身心健康。

三是关心职工的疾苦，做到“三必访”，即遇婚丧嫁娶必访、职工生病住院必访、家庭出现矛盾纠纷必访，使职工切实感到集体的关怀和温暖，增强了工会的凝聚力。

虽然我局工会工作取得一定成绩，但也存在一些问题，今后的工作中，我们将不断加以改进和解决。

## 服装招商方案篇六

按照国家产业政策及投资方向，结合我县的资源优势，我局在充分调查研究的基础上，编制完善了经济社会发展项目xx

项，总投资xx万元。其中：工业、交通项目xx项，投资额为xx万元；农牧林水项目xx项，投资额为xx万元；城市建设项目xx项，投资额为xx万元；文卫科教、公检法、社会事业项目xx项，投资额为xx万元。进一步充实了项目库，使库存项目达xx多个。

我局通过积极完善项目前期工作，编制完成了投资xx亿元的热电联产项目可研报告，并取得区市有关部门同意建设文件，自治区发改已批复；主动走出去招商引资，与xx煤矿签订了投资合同；投资xx亿元的火电厂项目已完成初可研，自治区发改已批复，正在争取国家立项。同时托xx招商集团公司正在积极招商，项目其它前期工作正在完善之中；策划编制的年产xx万吨玉米淀粉项目已达成投资意向。

- 1、招商引资项目前期费用不足，制约了招商项目的成效。
- 2、具有投资性意向的信息收集渠道狭窄，方法比较传统落后，利用现代手段收集信息的设施、网络还没有全面真正意义上的启动。
- 3、招商项目规模小，科技含量低，吸引力小。

- 1、发改系统要创新思维、创新机制，强化职能、加宏观调控力度。

我们必须更新观念、统一思想，牢固树立与形势要求相适应的发展意识、机遇意识和创新意识。紧紧抓住新一轮全球生产要素优化重组和产业转移的重机遇，尤其是当今呼、包、银经济带的开发和崛起，要着力吸引国内外公司的技术水平高，科技含量高的加工制造项目，加为项目的落实和引进制定切实可行的机制。

- 2、做好项目的前期准备工作，进一步完善项目库建设。

发展的产业和项目应按照充分发挥挖掘资源优势，同时紧跟市场需求，项目推荐从资源导向转向市场导向，我们要全力依托资源上项目，突破非资源瓶颈建项目。着力强化项目前期工作，加强项目库建设，切实做到项目策划与国家产业政策的有效对接，不断优化项目结构，拓宽项目开发领域。积极争取国家、自治区对xxxx年项目的投资。确保重大项目投入和建设，努力使有投资意向的火电厂和热电联产项目早日开工建设，改善县乡公路交通条件；加农牧业高科技项目的引进、实施以及特色农产品加工项目的力度力争上一批规模、起点高、带动作用强的好项目，增强优势产业的自我发展能力。进一步加招商引资力度，引入国内知名企业投资合股办厂。引导流通户投资加工业，滢玻璃、铁合金、中药材、面粉加工、造纸、瓜籽五类重点企业。全方位出击，争取再引进几个上亿元的食品加工等项目，拉动产业化向纵深发展。通过积极引进争取项目，力争使五原县经济社会发展实现质量和效益新跨越。

### 3、配合有关部门建立长效的招商引资机制。

建立辐射范围较广的招商引资网络，定期召集招商引资领导小组成员召开调度会或碰头会，通报全县招商引资情况，沟通招商引资信息，为下步工作梳理思路，确定方向。以商招商，选择具有优势的企业加扶持力度，滢企业规模和实力，成功实现对外招商的对接能力，加快培育立县行业。力实施网上招商和中介招商、托招商，利用现代化手段突破招商引资工作的跨地域界限难度，降低招商成本。建立和完善保护企业制度，设立外商投诉服务专线电话。加宣传力度，让外界了解真正了解本地资源优势、人文地理优势。

### 4、积极发挥党、政府的参谋作用，协调有关部门、配合政府制定和采取更加优惠政策和措施，要先予后取，放水养鱼、实现双赢，对于外来投资者，只要不违纪、不违法，一切优惠条件都可谈，外地能够利用的一切政策都可以用，要制定招商引资奖励办法，要重奖招商引资功臣，为招商引资工作

提供强有力的政策保障。加快招商引资队伍建设，选好配强一支专业招商队伍，要跳出编制、体制的束缚，要向更范围选拔一支专业招商队伍，应配备一定的专业人才，应充实一些外向型人才，让那些热衷于招商事业，具有较强开拓意识，有商务谈判能力的复合型人才加入到招商引资队伍中来，为经济的发展发挥他们特的作用。

## 服装招商方案篇七

2. 通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票

3. 一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径

4. 物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息

5. 药交会，效果不是很好

### 二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等

4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

### 三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。

4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户税票找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

#### 四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与其最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

##### 1. 信息的搜集。

搜集信息的途径有：药监局、中国医药联盟医药招标网、医药报纸、客户咨询、同行之间的沟通等。搜集的内容有：招标区域(省标、市标、部队医院、招标品种范围、招标中介公司名称及网址等)，掌握各时段的招标时间：公布时间、购买标书时间、递交招标资料截至的时间、报价时间、审核招标资料时间、公布价格时间、公布中标品种和价格的时间、医院确标和采购的计划时间、开始执行的时间以及执行的年限。

##### 2. 选择投标医药公司和代理商

选择投标医药公司的标准：选择在当地有一定的影响力、综合势力强、政府扶持单位、医院招标办关系好、代理商认可、具有配送能力强的医药商业作为最佳的投标单位，并建立档案。

选择代理商的标准：最主要的是应该对我公司的品种有浓厚的兴趣，有自己的临床推广队伍，资金雄厚，医院、招标办

关系好，开发能力强，能按照公司的销售政策执行，专业性强的代理商并建立档案。

分页标题

## 五、关于窜货问题的出现原因及解决办法

1. 窜货是指经销网络中的公司分之机构货中间商受利益的驱动，使所经销的产品跨区域的销售造成市场倾轧，价格混乱严重影响厂商信誉的营销恶性现象。

2. 出现窜货的原因：

a 销售价格体系混乱

b 经销商之间的恶性竞争

c 不恰当的批量作价

d 不现实的销售目标

e 销售区域划分不当，经销商重叠

f 税收漏洞

3. 解决办法：

a 建立规范的统一的商业供货价格体系

b 坚持现款或短期承兑为主的计算方式

c 科学合理的涉及先进的经销商奖励

d 建立完善的市场巡视及管理体系

e 坚持保证金制度，签订协议

f 规范销售人员行为

g 批号管理

杜绝窜货的发生是不可能的，但是可以降低窜货的发生，这就需要我们的业务人员以身作则，切实发挥自身的作用。

## 六、销售流程

首营资料的准备 收集客户资料，建立客户档案 录入crm系统

签订销售协议 货款(现款现货;见底单发货，担保发货;安协议的预定方式结算货款，但是客户要资信申请)

## 七、产品操作空间的计算

操作空间=中标价-底价-临床费用-税票费用

零售价=中标价\_1.15

## 八、电话开发客户过程中遇到的问题及处理办法

### 1. 遇到的问题

a 产品不错，但是价格太贵

b 暂时没有这个需求，过一段时间再说

c 你们的售后服务跟的上吗

d 我们有比较固定的采购单位

e 操作区域问题，会不会有重复的地区

2. 解决办法：

分页标题

b 这样的客户，成功的可能性不大

e 市场保护政策可以有效的抑制窜货的发生

九、退换货管理办法

十、对未来工作我的自我要求

1. 认清自我，想做什么，能做什么，量力而行
2. 合理安排时间，做事情要有目标性和计划性
3. 整合资源，扬长避短
4. 挑战自我，相信我一定可以做得更好

## 服装招商方案篇八

记载的贵宾顾客有xx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用，工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

xx店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%男裤只占x%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提供宝贵意见。

能作为xx服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人x月份被聘为xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店

在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

- 1、销售额完成xx□较去年同期增长xx□经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。
- 2、培养员工x名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。
- 3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。
- 4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，

促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好xx店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xx的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xx的销售理念，爱上xx服饰。

## 服装招商方案篇九

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜；板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进1000万元以上在建项目2个，分别为投资1000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目（蔬菜加工、脱水蔬菜）；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真

正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上。

## 一、强化领导，健全组织，确保农业招商引资工作有序开展。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

(1)成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势 and 关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

(2)千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：(1)政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。(2)资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。(3)优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

## 二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

---

我局\_\_年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长汪正国为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了安宁市农业项目招商引资手册，局领导带队到山东、济南、青岛等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

## 一、已落地项目建设情况

1、惠嘉托佩克良种猪繁育基地(小陡山)，该项目于\_\_年5月开工建设，已于\_\_年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，

已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、云南惠嘉饲料有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共1200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础设施建设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，安宁神田农业开发有限公司已投资210万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植100亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划\_\_年底可竣工投入使用。

4、\_\_利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至\_\_年才落实在草铺其林架梁山，用地面积25.67亩，该公司已于\_\_年底打款120万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于\_\_年元月13日取得该宗土地的挂牌登记号，\_\_年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部门配合公司，多次协调均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、\_\_正大有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在八街镇石坝村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

## 二、正在洽谈对接的项目情况

### 1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期1029亩土地租用流转协议，投资方为\_\_锦苑花卉产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚180平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资1.5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

### 3、食用菌研发生产

\_\_碧洁玉商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

### 4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

安宁市鑫腾生物有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

## 三、存在的问题

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目；

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

## 服装招商方案篇十

招商局，是指地方政府为加强促进招商引资工作而设立的官方单位，在我国某些地区又称为“投资促进局”，为市(县)政府直属的参公事业单位。今天本站小编给大家整理了招商局年终招商工作总结，希望对大家有所帮助。

### 一、领导重视，机构健全

年初，我局建立健全了安全生产工作领导机构，由局长负总责，副局长具体抓，下设办公室，并层层签订责任书，具体落实到人，同时把安全生产纳入领导干部年终考评的主要依据之一。

### 二、加强宣传，重在预防

积极做好安全生产和安全生产月宣传工作。在实际工作中，组织企业领导及相关人员认真学习《安全生产法》、《中华人民共和国建筑法》、国务院293号令《建设安全生产管理条例》等安全生产的法律、法规及相关的知识。利用安全生产月、下乡、开会、交流会等机会分别以标语、简报、新闻报道、发送宣传资料的形势，进行安全生产知识宣传。据统计每年制作安全生产标语10副以上，简报每季一期，发送宣传标语500多份。使安全生产工作做到领导高度重视，有分工，有落实。

### 三、细化措施，狠抓落实

为确保在建项目无安全事故发生，我局每一季度定期到相关企业进行一次安全大检查，与此同时，单位干部职工到外来企业都要对企业领导及相关人员强调安全生产的重要性，只有抓好安全生产及管理企业才能出效益。在检查中，主要对矿区、危险化学品药品、烟花爆竹、交通运输车辆、建筑工地、办公室安全保卫、高空作业、企业采购、运输、存放、使用易燃易爆物品是否有违规操作等进行检查，运输须派政治可靠、工作责任心强的人员进行押运，运输车辆要挂明显的标志，存放做到每月清点一次，做到账目清楚，账物相符，做到谁管理、谁负责的原则。其次是检查建筑施工过程中是否有违规操作，偷工减料、不符合消防安全及质量达不到国家安全要求的现象。对在建项目检查发现中存在的安全生产违规现象及时告知相关责任人，采取有效措施要求企业停止施工并进行整改，对有令不行、有禁不止，存在安全隐患的施工队和直接责任人进行通报，并给予一定的经济处罚，作限期整改处理，对玩忽职守，造成严重后果的责任人，移送相关部门处理。把安全隐患消除在萌芽状态，通过宣传、检查、落实、整改等措施，有效地控制了安全事故的发生。

### 四、今后工作打算

201x年我们全力抓好了安全生产工作，取得了较好的成绩。

在以后的工作中，我们将发扬成绩，克服困难，在县委、县政府的领导下，进一步贯彻落实各级对安全生产的指示精神，明确责任，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈地开展下去；抓出特色，抓出成效，确保安全生产形势的稳定；与时俱进，开拓创新，使安全生产工作再上新台阶而努力奋斗。

今年以来，在县委、县政府的领导下，我局安全工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，用科学发展观作统领，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，大力强化安全责任，认真落实“一把手”负总责的安全职责，进一步完善安全管理制度，全面排除安全隐患，不失时机抓好安全各项防范工作，为全县招商工作的健康发展营造良好环境。

## 一、落实责任，加强领导，强化安全管理。

年初，成立了以局长为组长的安全生产领导小组，带领单位各科室人员以构建和谐社会和招商工作、安全工作认真负责的精神，进一步增强维护稳定与安全的责任感和紧迫感，充分认识做好安全工作的重要性，不断增强做好安全工作的自觉性和主动性，切实把安全工作置于各项工作的重中之重位置抓紧抓好。

为强化意识，落实责任，我局逢会必讲安全。为落实安全责任制，我局与每名工作人员签订了安全目标管理责任书，每逢值班日，值班人员都能按时到岗，并加强政府综合楼的巡逻力度。

## 二、加强教育，确保安全防范到位。

安全教育是我们抓安全工作的一个重要部分，局领导对全局工作人员的安全教育都十分重视，做到有计划、有内容、有要求。我们充分发挥会议强调、集中学习、平常谈心的作用进行安全教育。结合“安全生产月”，加强本单位人员对消

防安全、安全防范知识、防抢防盗知识的学习，做到及时提醒，安全第一。

我们在招商工作中更是把安全工作放在首位。任何一个项目引进来，招商局都首先强调其安全生产工作的重要性，在安全生产方面不能过关的项目再好都不准入。招商项目落户以后，我们更加强调安全问题，帮助企业做消防安全、用电安全、安全生产等方面工作，提醒外来企业做交通安全、自救自护等专业知识培训，提醒企业重视安全生产。半年以来，我局共为全县外来企业发放安全生产宣传单300余份。

### 三、加大投入，硬件设施不断完善。

由于招商工作的特殊性，我单位的车辆几乎是天天都要外出。为保障行车安全，单位领导要求驾驶员必须做到安全驾驶，车辆不准带病上路，一有问题立即检测维修，车辆保险全额投保。单位平常维修更换办公室门窗、电器线路改造、档案柜等投入都在经费上有保障。

### 四、加强检查，事故隐患不断减少。

加强安全检查的力度，及时发现安全隐患，将事故消灭在萌芽之中，是防止事故发生的有效措施。6月份，我们组织了一次安全检查与发生火灾时的应急演练，通过检查和演练，对单位安全生产方面存在隐患的整改与突发事件的处置都有了很大的提高。

半年来，我们虽然在安全方面做了一些工作，但对照上级的要求，我们还存在一定的不足之处，如在对企业加强安全生产方面的宣传还必须进一步健全。今后，我们将继续加大力度，加大投入，脚踏实地、认认真真做好这项工作。

今年以来，我局认真贯彻落实县委、县政府关于开展城乡环境综合治理的决策部署，扎实推进环境整治各项工作，

为“四城同创”作出积极贡献，现将全年城乡环境综合治理活动总结如下。

## 一、健全机构，组织保障。

年初，我局成立以局长为组长，为成员的招商局城乡环境综合治理活动领导小组，做到“一把手”亲自抓，有专人具体负责，层层落实责任，确保城乡环境综合治理活动的顺利开展。

## 二、积极开展周五环境大清理活动。

根据《关于作县城开展周五环境卫生大清理活动的通知》精神，我局在保证机关办公正常运转的前提下，每周五对网格化责任区和联系居民点进行卫生大清扫，对垃圾、杂物、小广告进行清理，对乱停乱放车辆等不文明行为进行劝导。建立长效机制，保持包干区清洁卫生，营造良好的人居环境。

## 三、积极开展绿化活动。

积极响应县委、政府“绿满”活动号召，我局在办公区域和住宅区域栽花种草、植树造林，绿化、美化新县城，营造良好的工作和生活环境。

## 四、搞好机关环境卫生。

充分发扬广大干部职工“主人翁”精神，发动广大职工搞好单位内部、周边和住宿小区环境卫生整治，视机关为家，从我做起，从身边做起，从点滴做起，从现在做起，创建洁美机关、优美家园。

## 五、广泛宣传环保意识。

落实“门前三包”责任制，向分片包干区域的商家、住户大

力宣传保护环境卫生的重要意义，倡导树文明新风、创优美环境、做文明公民，做好“三美、六不”活动：创工作环境美、居住环境美、家庭环境美；不随地吐痰、不乱扔垃圾、不乱倒污水、不乱贴乱画、不乱放养家禽、不乱停乱放，增强广大群众的环保意识，自觉维护公共环境卫生。