

招商专员工作总结与计划(优秀10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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

招商专员工作总结与计划篇一

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。

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。

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）#61548；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）一预留管线。

招商专员工作总结与计划篇二

1、县运输有限公司，签约金额300万元。

2、县医院，签约金额80万元。

3、县依煤矿，签约金额500万元。

4、宾馆，签约金额200万元。

5牧场水土开发项目，签约金额250万元。

1、把招商引资工作作为“一号工程”常抓不懈，实施党政领导重商，创新方法招商，优惠政策引商，优质服务待商，优化环境稳商战略；把它作为“一把手”工程来抓，依托丰富的资源优势确定“坚定不移地实施优势资源转换战略”。加强与部门之间的沟通，做到相互配合、相互支持、互通信息、合力攻坚，真正形成全党动员、全员招商、全民创业、全县致富的对外开放新局面。同时要进一步完善项目跟踪管理制度，对口领导、单位要主动走访投资者，多听一听他们的想法，多帮助他们解决实际困难，使县真正成为亲商之乡、富商之地、安商之家。

2、加大企业服务力度，创优良的对外开放环境，进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，营造与国际惯例相适应的综合环境新形势，加强招商人才队伍建设。主动为投资企业提供有关资料，工商、税务等部门做到简化办事程序，提高工作效率。

3、项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展□xx年我局要加强项目包装，夯实招商基础工作，结合全县资源优势和产业结构调整，推出招商项目。

目前我局掌握的项目存在着数量少、深度浅、行业窄等方面的不足，与外界对接十分困难。我局将与各相关单位积极合作，围绕我县特点，策划出一批关联性强、产业链长、成长性好、附加值高的项目。为了使项目更具吸引力，在项目筛

选上，要注重与结构调整、产业升级、发挥特色优势相结合。

其次要加大项目前期准备工作，为吸引外商投资打好基础。特别是一些重大投资项目，一定要把前期工作做到随时都可以开工的程度，才能真正引起外商的注意和重视，才有合作成功的可能。

4、加大招商引资载体建设力度。加快完善服务体系，增强服务功能，采取积极有效措施，多引项目，要积极围绕招商引资想问题、办实事，坚决冲破一切束缚对外开放的条条框框，坚决扫除一切制约招商引资的障碍和阻力，在招商引资上取得突破，为全县招商引资工作带个好头。

招商专员工作总结与计划篇三

2、群楼的主体布局、主体之间关系（项目主体的平面图、铺位化分、通道化分、单铺的面积、柱距、距网等）

3、招商方案、招商业态定位以及招商业态之间比例

4、招商方案预案（包括群楼布局、安排、以及各楼层业态的初步化分）

5、主体楼面价，及各楼层的销售、租赁（意向）价格范围

6、商业业态的消费人群定位

7、商业业态经营方式定位

8、初步制定商业通用利益，包括（租期、租金、管理费、租金及管理费的收取方式、装修期、免租期以及其它的优惠措施）

9、了解公司的愿望和期望值

10、招商策略的制定

一、招商范围目标定位思考

2、本项目区别于其他同行的经营特色是什么？不同的地段，有不同的商户阵列，打算强化以休闲娱乐为中心，在餐饮、酒吧、娱乐等行业的招商上下功夫。

5、商品之间很难形成互补

联营的优点

1、商户的前期压力小

2、可引进的品牌选择性大

3、商户的本身实力强,上货率强

4、整体形象好,展示美观, 5、能够充分的营造购物环境

是否可以租赁和联营并存相互带动市场的繁荣;

三、招商比例

休闲娱乐50%~55%

餐饮 25%~35%

百货 10%~15%

其它不超过 15%

招商专员工作总结与计划篇四

对于市场类商业地产项目来说，其操作流程一般可分为四大

部分，一是项目定位、二是营销策划、三是项目销售、四是项目运营。在整个项目的开发运作过程中，项目定位是先期的重中之重，将直接影响到项目的成败，在项目前期的设计方案中，就应根据项目所定位的业态来进行综合布局，并根据所需经营业态对建筑物的要求来进行建筑施工设计。而项目的成功销售，则可保障开发商有足够的资金进行项目的开发和运营。且成功的营销策划推广也可确保项目销售的成功。

项目定位经初步确定后，须展开对当地及周边城市的市场调研，并组织行业内专家（如行业协会、品牌经营户、市场运营商）和设计单位会同开发商共同对项目进行研讨论证，经科学研讨论证后，交由专业人员执行。

在项目的设计阶段，应考虑专业营运、销售人员的介入，就项目的设计与销售、运营需求结合起来考虑，设计出适合运营要求的物业，为经营物业量身定做。比如：项目商业部分业态如何分布？比例是多少？项目销售与保留部分如何划分？设计的销售单元主力面积该多大？总价控制在多少？该销售单元是否便于所定业态的经营？等等。合理的销售分割有助于项目单价的提升和加快销售速度（去化率），提高项目的整体收益。

1. 市场经营项目定位：

结合本项目所处区域，组织专业人员展开前期市场调研工作，做好本项目区域定位和内部商业部分定位；进一步做好各楼层定位和楼层平面定位。

2. 组建项目前期招商部，培养招商人员，展开前期商户拜访：项目启动后招商部由本公司组织家居行业专业人员负责，成立招商小组，组织日常工作的开展，先期以市场调研工作为主。

3. 展开对主力店、大客户的前期招商工作：

在做市场调研的基础上，同期展开对主力店、大客户的前期招商工作，做好相关行业协会和行业专业媒体的沟通工作。

4. 各个区域分布和经营业态的划分：

具体区域和楼层定位经市调得出结论后再细分。

5. 制定市场租金和招商优惠政策：

市场租金收入目标一般定为三年一个周期，市场招商优惠免租期建议为3-6个月。收入目标也需经调研后根据当地情况制定。各项招商优惠政策及政府相关优惠政策根据实际情况制定。

6. 筹备招商发布会：

建议在项目开业前6个月内召开招商发布会，在发布会召开前，做好相关行业协会和专业家居媒体的互动工作，须与各主力店和大客户签订租赁协议；在发布会召开时进行现场签约活动造势，以便在发布会召开后根据招商情况进行租金的'提升。

7. 招商文件及相关合同的制定：

须制定市场招商手册、定铺协议、租赁合同、消防责任书等。在发布会召开前须制定经营户手册、员工手册等。

招商发布会召开后，力争在2-3个月内完成招商签约工作，为开业做好准备。

9. 督促经营户进场装修：

在市场通过相关部门验收后，极力推进经营户进场装修工作。掌握经营户进场装修的进度，保证定期开业。

10. 协商确定开业日期及相关开业筹备工作：

应明确工程完工及验收日期，讨论确定开业日期，并以开业日期为节点，安排相关工作日程表及开业筹备工作。

1. 前期做好项目销售的相关辅助工作，以销售为中心，配合销售部做好相关市调、业态定位、客流动线、商铺划分、价格定位、公共部位装修等服务工作。

2. 搭建运营团队及做好组织架构图：

建议采取总经理负责制下的部门负责制，下辖部门：招商部、综合管理部、人力资源部、保安部、办公室和财务部。综合管理部下辖营销部、市场管理办、工程部。

3. 制定公司各项管理章程和管理制度：

在开业前制定的制度有：市场经营管理制度、各岗位责任制度、市场商品准入制度、商品先行赔付制度、商品价格管理及售后服务制度、装修管理条例、员工管理流程及奖惩条例、财务管理制度等。

4. 明确各岗位工资及员工福利制度：

建议员工收入分两大块为工资和奖金。工资由基本工资、三金、岗位津贴和各项补贴组成，每月按时发放；奖金为年终奖励，年底一次性发放。

5. 市场宣传推广策略的制定和实施：

招商前须做好招商手册一批、市场主楼户外广告位、道路指路牌若干、高炮广告若干、周边墙体广告若干、媒体广告若干，具体计划另行书面报告申请。

6. 与政府相关部门进行沟通联络：

在沟通联络的过程中，积极要求政府展开协调，使项目能划行规市，错位经营，避免引起其他商业综合体的恶性竞争。

操作过的项目：

1、浙江世纪建材市场：

位于杭州市萧山区新世纪市场园区，占地面积150亩，总建筑面积12万平米，业态为建材、家具类专业市场20xx年完成销售、招商与开业。

2、杭嘉湖家居大市场——德清佳得利商贸城、卢球商贸城：位于湖州市德清县，占地面积300亩，总建筑面积26万平米，业态为服装、百货、建材、五金类专业市场□20xx年完成销售、招商与开业。

3、杭州宏丰家居城：

位于杭州市余杭区闲林镇，占地面积350亩，总建筑面积50万平米，业态为家居、超市类综合体，一期家具、建材市场于20xx年完成销售、招商。于20xx年开业。

4、宁波美家居国际家居博览园：

位于浙江省奉化市，占地面积50亩，总建筑面积6万平米，业态为建材、家具、橱柜类专业市场□20xx年完成招商与开业。

正在操作的项目：

米，采取先招商再销售的模式。现招商预定已达95%，销售工作正在筹备当中，预计今年10月份开盘。

2、杭州红星美凯龙金茂mall□

位于杭州市德胜东路九堡，占地350亩，总建筑面积46万平米，业态为以红星美凯龙为主力店的一站式家具mall属大型综合体商业项目，一期商铺于20xx年完成销售，二期商铺正在热销中，今年底开业。

正在洽谈的项目：

1、中国（嘉善）木雕城：

位于浙江省嘉善县，占地面积80亩，总建筑面积12万平米，业态为木雕、红木家具类专业市场。

2、杭州新华东家具城：

位于杭州市艮山东路，占地面积150亩，总建筑面积20万平米，业态为建材、家具类专业市场。

2、项目招商总监及招商部人员在正式招商开始前的前期费用经双方协商确定，可采取包月形式。

3、招商奖励分成三部分：

第一是招商基本奖励，一般根据项目难易程度为2-3个月租金。
第二是项目完成约定招商比例的奖励：一般约定招商完成比例为70%以上才有，数额经双方协商确定，一般在1个月租金内。

第三是租金总额超过部分的分成，租金超额部分三七分成。

招商运营战略合作伙伴

儿童主题类：四季青儿童服饰城、织里童装协会、杭州中南集团（动漫）

影院：大地院线、韩国cvg影院、华大影院

招商专员工作总结与计划篇五

一是项目包装立足特色。做好项目的包装首先要明确项目的自身定位，努力挖掘优势资源，像是利用山地古村资源继续发展农业招商、民宿招商，利用“坡地村镇”建设打造林上经济，实现“一镇一品牌，一村一特色”、“房在林中、园在山中”新型招商理念，并以新观念、新思路，对项目进行设计、包装和策划，做到推进一批，开发一批，储存一批，充分实现招商选资和项目建设的良性发展，创建森林养生试点县。二是项目谋划细化分解。制定每个月工作的详细计划清单，做到“盯人、盯事、盯项目”。积极梳理重点项目需协调的问题，为项目推进做好服务工作。将已签约的项目，作为增强永商回归服务的重要环节来抓，通过狠抓项目落地，鼓励和引导更多的永商回乡创业创新，切实提高项目“履约率、开工率、投产率”，增强招商的延续性和实效性。

一是四大机制促督查。继续发挥四套班子领导的联系挂钩作用，健全招商选资工作常态化推进机制，分解责任，联合推进。继续优化招商选资环境，深入实施“四员”机制，强化县级领导专题督查行动____县纪委牵头的招商项目巡查机制，健全招商选资工作协调机制，督促各镇街、牵头部门做好项目推进。做好督查最深最严、服务最好最全、审批最快最优。

二是部门挂钩促联动。今年县政府出台了《____县部门单位挂钩帮扶重点招商项目的实施意见》。《意见》要求各挂钩帮扶部门单位根据《部门单位挂钩帮扶重点招商项目任务表》倒排时间，研究制定本单位的工作方案和推进措施，实行“一把手，一班子，一对一”的帮扶机制，加强部署落实，严格按目标任务和倒排计划时间节点抓好重点招商项目挂钩帮扶工作，并通过“一月一报”的形式将挂钩帮扶项目的每月进度报送至县考绩办。利用部门发挥自身职能优势，通过挂钩帮扶重点招商项目，形成上下联动，部门齐抓的招商选资浓厚氛围，全力推进招商项目开花、结果。

积极组建在外异地永嘉商会以及商会基层党组织。以党建促进商会规范建设，让每一个在外永商都有一个“家”。我局做为永商的在内“娘家”，要实现内外联合、内外联动，充分利用“一网一会一报两库两微”的联络平台，特别是去年我们成立了永嘉招商服务局的公共微信、微博平台，第一时间将最新的招商动态进行发布。深入完善世界永嘉人信息库。认真筹备第五届世界永商大会，借此机会能够加强内外永商的联络与交流，共商发展大计。

以党的十八届五中全会精神、十三五规划____县委十一届十八次会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕县委、县政府的招商引资工作要求，全面实施“走出去”和“请进来”的招商战略，吸引更多的投资商来我乡投资兴业，全面掀起我乡招商引资新高潮，确保完____县下达的项目建设招商引资任务。

一个地方经济发展的快慢取决于人的思想观念转变和更新的快慢，特别是乡村两级干部思想观念的转变对招商引资起着至关重要的作用。乡里将分阶段组织乡村干部学习省、市、县有关文件精神，加强学习，更新观念，充分认识招商引资对地方经济发展的重要性。树立以经济建设为中心，政府为经济建设服务的理念。要依托工业来发展地方经济，增加农民收入。

我们在春节前后这一段时间，积极动员乡村两级干部、企业老板、部门负责人迅速行动起来，利用春节前后这一段在外人员返乡、亲戚朋友聚会的机会，积极搜索相关招商线索。

三要实行委托招商。邀请在外成功人士为经济发展顾问或招商联络员；

七是强化全民招商意识，把招商引资的任务分解细化到人，明确单位一把手为招商引资第一责任人。

今年我们要一方面抓好硬环境的建设，要加大项目资金的争取力度，搞好道路、电力、基础设施等硬件建设，为引进和发展企业创造良好的条件。另一方面要抓好软环境的建设，一是要情感招商，以良好的服务态度，优质的服务内容，以亲商、爱商、安商、富商的良好感情与行为感化客商，即要引得进，又要留得住。无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题。二是切实转变工作作风，改善服务态度，提高办事效率，进一步优化治安环境，让投资者放心投资，安心创业。

招商引资是我乡经济工作的重中之重，要领导带头抓，部门联动抓，发动全民抓，检查督办抓。要把招商引资作为衡量村干部工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，坚持“一季一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资项目建设工作常抓不懈，常抓常新。

总之，我乡在县委十一届十八次全会精神后统一了思想，对整个经济的发展充满了信心和决心。相信，在县委、县政府的坚强领导下，我乡一定会做好今年的招商引资项目建设工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

招商专员工作总结与计划篇六

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。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

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。

招商专员工作总结与计划篇七

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的`主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路，另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访（目标自荐）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

招商专员工作总结与计划篇八

1、狠抓项目生成和包装。牢牢围绕我县xxx2+2xxx要点产业，紧紧抓住平昌被列为xxx全国粮食生产先进县、财政小农水要点县、全国生猪和肉牛生产优势区域布局要点县、全国优质商品猪战略保障基地建设要点县、全国森林经营试点县、全省现代畜牧业教育要点县、全省林业产业化要点县xxx以及江口水乡被国家水利部命名为川东北地区唯一的xxx国家水利风景区xxx等大好机遇，研究生成10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，为招商引资奠定基础。

2、强化项目投资信息搜藉和追踪。主动和产业龙头企业、商会、协会搞好连系，充分发挥驻外窗口的作用，多渠道搜藉项目投资信息，建好信息档案，及时与客商联络，为小分队对接恰谈项目提供目标。要把引进战略投资者作为招商引资项目工作的要点和主要着力点来抓，努力发展、延伸产业链，逐步变成以大产业、大项目为核心，中小产业、项目为依托的产业招商格局。

3、加大项目跟踪落实力度。建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，对要点项目实行专人全程跟踪，一月一督查、一月一上报。每季收集更新一次推介项目前期工作进展情况，一次项目促进工作运转情况。

4、真实做好项目统计工作。按省、市统计要求建好统计项目档案，按月向省、市招商引资局及县报送统计报表，按季做一次统计，为全县招商引资工作提供参考意见。统计工作要深入全县全部村镇，做到全体、具体、科学，以确保市下达我县年度目标任务的全额完成。

1、继续推行部门定人定期联络制。

每个招商工作人员负责连系2—3个经济部门或要点企业，每月至少到所连系的单位收集一次相关招商引资的项目信息及最新的行业政策，整理成文字资料后在集中学习时相互交流。通过实施部门联动，确保全县招商引资一盘棋。

2、拓宽招商引资渠道。

一是例会招商。积极参加省、市统一组织的xxx西博会xxx□xxx西交会xxx等重大招商引资活动。

二是登门招商。组建小分队主动走出去，积极开展有针对性项目对接活动。计划今年3—10月，每月至少安排一次小分队招商活动。

五是驻点招商。充分利用招商局现有人员结构，在广州、两地设立驻外招商窗口，括大招商视野。六是要以乡招商。要充分利用我县在外工作、务工、做买卖人才多的优势，鼓励他们多为家乡发展献计出力，引导他们回乡创业和引进外面的大、企业来我县投资置业。

3、加快推进区域合作。主动融入成渝经济区，建立完膳内外联动、互利共赢的开放合作机制，采取组织乡友会、缔结友好县区、开展商会交流等多种形式，深化合作领域，提昇合作水评。努力把平昌建成达渝经济区的劳务输出基地、绿色食榘和特色农产品的供应基地及有关工业产品配套基地。

要突出优化招商引资环境，加强服务，以优质服务促进投资环境的改善。要继续对招商引资项目实行代理服务责任制和灵导跟踪服务制。要在题高办事效率的原则下，执行好相关程序，简化审批手续、减少办事环节、履行服务承诺、题高服务效率，真正做到服务零距离、规范零投诉。要建立、健全各级、各部门服务投资环境建设的制度，敦促县尽快平昌

县招商引资优惠政策和鼓励政策，使各级、各部门都可以在为投资项目服务中得到利益，从企业发展中得到好处，逐步变成企业发展，财政增收、部门获利的良性循环，力争从根本上扭转平昌投资环境欠佳的局面。

招商专员工作总结与计划篇九

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。

招商专员工作总结与计划篇十

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。