

# 2023年招商工作会议记录(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 招商工作会议记录篇一

- 1、在业务副总的领导下，全面负责招商部全体人员的管理，忠于职守，顾全大局，公平公正，全面履行经理责任，起模范带头作用。
- 2、依据市场状况及公司总体招商计划、项目操作进展情况，制定招商部工作计划、并按计划完成工作任务。
- 3、负责协调招商部与各个部门的工作关系。
- 4、招商工作的全面管理，对本部门人员的管理和培训。制定培训计划及考核，并落实考核制度。
- 5、参与大户的洽谈。
- 6、定期向上级部门汇报计划及总结，每月提交部门人员的各项指标评定，确定人员的选育方向。
- 7、安排招商人员的外出调研、客户拓展等工作，密切注意市场动态及客户要求，解答招商人员的相关问题，及时总结和反馈。
- 8、针对项目情况进行周边市场调研，随时掌握市场变化，出具调研报告，对项目执行政策提出合理化建议，参与制定项目规划布局和租金政策的过程，及时提出可行性建议。并对

推广媒体进行必要的督导，对刊登广告及活动效果进行反馈、汇总和分析。

9、制定相应的招商方案计划和策略，根据项目情况制定招商任务并对任务进行分解，同时制定项目管理及考核体系。

10、建立、完善公司的客户档案资料库，随时补充，并进行分析归纳。

11、制定项目值班人员安排表，监督招商现场气氛和落实工作进度。

12、组织项目例会，随时掌控项目进展情况。

13、“节能降耗”。做好本部门财务预算，监督内部财务管理，控制成本，做到爱惜财物、节约支出、禁止浪费。

14、“鼓励创新”。提倡并激励部门人员拓展招商渠道和创新工作思路。

15、参加公司会议、定期召开部门内部会议，做好相关文字记录并汇总上报。

16、完成公司交办的其他工作。

## 招商工作会议记录篇二

xxxx年，在市委、市政府正确领导和各级各部门大力支持下，全市招商引资工作紧紧围绕加快建设区域性中心城市和“两个走在前列”奋斗目标，以推动转型升级、提高招商引资质效为中心，主动适应经济发展新常态，进一步强化招商引资首位度意识，整合招商资源，加强招商力量，提升招商水平，优化发展环境，扎实做好了产业招商、项目策划、平台搭建、方式创新、机制建设五篇文章，全年预计可实现到位资

金xxxx亿元。

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

按照转型升级、科学发展总体要求□20xx年招商引资工作要紧紧围绕省委绿色、市场、民生“三维纲要”和市委“外修生态、内修人文”战略要求，紧扣“质量并举，质优于量”的原则，进一步增强工作谋划的科学性、前瞻性、务实性，抢抓机遇，主动作为，加强对重大项目的包装策划推介，精心谋划引进一批惠民生、促转型的项目。全年引进新项目不少于xxxx个，其中工业项目不少于xxx个，投资过亿元项目不少于xx个，为全市“十三五”规划顺利开局，加快形成一主多元、多极支撑的产业发展格局做出更大贡献。

（一）推进产业招商，发展壮大优势产业。按照一主多元、多极支撑的要求，继续围绕打造x个“千亿级产业集群”、若干“百亿级产业集群”，不断加大产业招商力度，发展壮大我市优势产业。一是加大特色产业整合力度。积极挖掘、整合、发挥特色资源、特色产业等优势，依托生物医药产业园、农产品加工产业园、“两新”产业园等特色园区建设，推动产业优化，集约发展，形成特色产业园区和产业集群区。二是进一步拉长、拓宽产业链，推进汽车产业提档升级，引进一批国内重要战略供应商，加大我市新能源汽车发展规划的落实力度，积极与xxx□xx集团□xx集团等对接联系，力争在新能源汽车产业项目有所突破。三是按照外修生态、内修人文的发展要求，坚持以xxx核心景区为龙头，以城郊生态文化旅游憩带建设为突破口，促进旅游与文化产业、养生产业的融合提升，力争xx养老养生□xx文旅项目实质性进展。四是加强与xx商用车战略规划部的对接，进一步弄清xx商用车合作方向和项目，力争在欧美地区先进发达国家高科技和高端装备制造企业的引进上有所突破。五是“两新”项目。加强与xxx□xxxx□xxx等新能源企业联系对接，力争项目落地开工。

（二）实施精准招商，提升招商质效性。加强与国家商务部、北京是投资促进局、赛迪研究院等上级业务主管部门和专业机构的合作，通过这些部门和专业机构，提升项目运作能力，提高优势资源项目的研发和前期工作力度，包装推介一批依托优势资源、市场前景好、投资回报率高的大项目。应用这些部门和机构的宣传平台和对外部经济形势的准确了解把握，全面扩大我市招商引资宣传推介宽度和深度，尽快形成多层次、多角度、立体式的招商推介模式，建立有效的招商载体。

（三）探索多元招商，丰富创新招商方式。推介委托招商。尝试与中国驻德国、美国、韩国大使馆商务机构联系，推介重点合作项目，寻求合作商机；加强与市属重点企业沟通与服务，推行“以商招商”模式；深入与xx市对口协作，利用一切可利用资源，加大央企、国有企业、知名民营企业对接力度，推行“xx招商”。加大与基金、股权投资等机构对接与合作，以资本运作助推产业转型升级，推行“注册招商”。加强主题活动招商，进一步借助省级经贸活动平台，在巩固以往活动成效的同时，有针对性地组团参加楚商大会、鄂港经贸洽谈会、京港会、华创会等主题活动，确保有参加、有收获。

（四）加强宣传推介，扩大招商吸引力。加强“一网四库”建设，提高网上招商推介的实效性。加强同世界500强、知名咨询公司、沿海招商机构以及在外xx籍成功人士的联系，及时获取投资信息、发布有针对性的招商引资信息。加大新媒体运用力度，提高“十堰招商”微信公众号的关注度，及时发布招商信息，拓展宣传xx[]推介xx的渠道。探索招商宣传与旅游宣传结合进行，广泛邀请知名投资机构、社团、大企业来参观考察。把主题招商活动和小分队招商结合起来，充分利用各类媒体，分时限、有侧重的宣传推介，提高影响力、扩大知名度。

（五）坚持软硬并重，不断优化投资环境。进一步加强招商

引资工作机制建设，继续完善市级领导担任重大招商引资项目“首席服务官”制度，认真落实“一月一次城区项目调度推进会，两月一次全市性项目推进会”的重点项目推进机制。完善并落实项目联席会议制度，加大重点招商项目的跟踪服务、督办协调力度，集中研究解决项目推进过程中存在的问题，切实提高协议履约率、项目开工率、资金到位率。发挥市优化经济发展环境领导小组办公室统筹协调作用，着力形成一个窗口受理、一站式服务、一枚印章办结的高效政务服务机制，提升行政审批效率。

## 招商工作会议记录篇三

### 一、招商运营部管理职责职能

招商运营部管理的人员必须严格遵守公司制定的各项管理制度，一切以公司利益为核心，认真完成公司下达的各项任务指标。具体职能如下：

- 1、负责芜湖商业市场调查与分析工作，制定招商方案及策划工作，全力促进各类品牌商家的进驻。
- 2、负责各层业态布局监控、巡查，对违规商业及业态及时予以通报并协调处理，同时负责各区域品牌商家的引进布局。
- 3、负责与知名品牌、大型连锁代理商、个体商户的接待与洽谈工作，做好本地招商与外部招商工作，确定主要的重点招商对象。在招商的过程中同时宣传扩大德盛广场在行业中的影响力。
- 4、负责系统性、周期性统计项目客流量数据、商家开门率、商家营业额、租金及租赁转让费，及时将市场招商运营情况进行分析、总结，并对市场经营提出合理化建议，为招商、运营决策提供依据。
- 5、负责在广场内组织举办各类促销活动，与甲方、物业公司、活动公司等合作单位协调对接。

6、负责办理承租手续；签署《租赁协议》以及其它租赁手续；整理相关商户的资料并存档。

7、与商户洽谈《租赁协议》的续签、变更、执行、终止以及转让手续等工作。

...8、招商运营相关的其它工作。二、招商运营部总经理岗位职责

职责概要：负责本部门的全面工作，全面领导招商运营部。1、正确贯彻执行公司的方针政策及规章制度。

2、负责招商运营部的日常管理，负责相关的专业知识培训。

3、负责制定每月招商部的工作内容及建议并向上级汇报每阶段的招商情况。

4、经常同重要商户进行沟通，处理好与大户之间的合作关系。

5、对市场品牌的合理调查，引进相关业态的知名品牌。6、

完成上级领导要求的其他工作。三、招商运营部副总经理岗位职责：

1、制定本部招商运营计划和任务的分解方案，带领团队完成任务。 2、指导招商专员引导商户加速成交，及时掌握招商的客户情况。3、做好上传下达的工作，处理好在招商过程中的突发事件。4、安排下属员工的每天工作内容，收集并整理每日的招商运营数据并制定周报、月报上报总经理。

5、有效提高下属的专业技能和沟通技巧。

6、认真做好入驻商户档案的建立、管理和更新工作。 7、执行上级领导下达的各项工作。

4、准时通知商户如何办理租赁手续及必备资料；

5、片区主管：负一层：黄周宝、许胜；一层：汪溢（兼）、周卫东、童中振；二层：陈珊珊（兼）、邹德新、刘义兵；三层、四层：宋科（兼）。

片区主管岗位暂由目前招商运营部在职人员分工负责，后期新增员工后另行调整。

芜湖宝文商业运营管理有限公司 2016年9月6日

..

## 招商工作会议记录篇四

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。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

### 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。



## 招商工作会议记录篇五

按照杜集区委区政府下达的目标任务责任书，段园镇20xx年度经济发展和投资建设方面的主要目标是：实际利用外资700万美元，实际利用内资15亿元，其中5000万元—1亿元规模项目3个，超亿元以上规模项目1个，完成重点项目办下达的各项任务。围绕上述目标任务，我们认真贯彻区委区政府的安排和部署，在镇党委政府的正确领导下，确保各项任务的完成，做好以下几项工作：

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：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。