

招商明年工作计划 招商工作计划(汇总7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以更好地实现我们的目标,提高工作效率,使我们的生活更加有序和有意义。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。

招商明年工作计划篇一

用科学发展观指导开放型经济工作,以招商引资为龙头,一坚持五突出(破)一抓一接轨,破解要素制约,开展xxx招商攻坚年xxx活动,主动接轨大上海、金苏南、浙江、广东、福建等沿海发达地区,建立招商、外贸外经工作新格局,以xxx开放带动xxx战略的实施推进我县经济的结构调整和可持续发展。

1、坚持招商引资不动摇

科学发展观的核心是发展,没有发展,一切无从谈起。招商引资是最妙最快的投入,是发展的主要手段之一,是我县经济工作的xxx一号工程xxx[]各级各部门在职任何时候、任何情况下必须坚持招商引资毫不动摇,要围绕经济建设这个中心,确保xxx一把手工程xxx顺利实施。要十分重视政策的引导鼓励作用,建立修改完膳鼓励招商引资和以民引外、鼓励出口、开放型经济考劾评比等四个政策文件。

2、突出园区招商,强化载体建设

进一步发挥开发区招商引资主站场作用。要加快和完膳基础设施建设,题高开发区的档次,明确产业定位,变成各具鲜

明特色、服务配套齐全、运作规范透明、对外吸引力强的招商引资集聚区。要加大招商目标的倾斜，健全招商机构、人员和功能，主动出击xxx选商xxx[]题高招商成功率，以高平台招引符合开发区产业定位的高质量项目入园投资。

3、突破群聚效应，强化产业链招商

认真现有外商（特别是台、港）投资扎根的源因（采购、营销、干部、、研发设计等五个本地化），利用群聚效应，抓住龙头企业，以带动同类型企业、配套企业、上下游企业一起来丰投资。以提昇产业层次、培养核心竞争力、做大做强支柱产业为要点，根剧我县产业结构调整和教育新兴产业的要求，引进资源节约、科技创新、生态环保的项目和技术，嫁接改造现有企业，延伸产业链，优化生产要素搭配，题高产出强度。

4、突破500强，强化大项目招商

死盯硬粘，主动出击现有500强企业线索，力争500强投资有所突破。外地实践告诉我们：与其四面出击，不如主攻大项目。要列出一批500万、1000万美元的大项目，层层落实责任制，集中精兵强将打xxx歼灭战xxx[]引进一个，带动一片，鼓舞全局。

5、突破瓶颈制约，强化无地招商

千方百计破解土地、电力、资金、人才等生产要素的制约，盘活现有存量，强化无地招商。主要形式有：增资扩股、集约开发（题高产业层次、限定投资强度、建设多层厂房）、产业更新与企业转型、并购。

6、突破招商手段，强化队伍建设

招商明年工作计划篇二

本站后面为你推荐更多招商工作计划！

20xx年我市招商引资工作的总体思路是：全面落实市委经济工作会议精神，科学把握经济发展新常态，抢抓经济结构深度调整机遇，突出实施产业链招商和精准化招商，全力优化投资环境，努力引进一批符合两型要求、改变发展格局的战略性项目，为**挺进三十强、再创新辉煌做出贡献。

工作目标：全年新引进项目190个，**市外到位资金确保140亿元，同比增长16%；力争143亿元，同比增长18%□xx市外境内固定资产投资确保104亿元，同比增长20.93%；力争107亿元，同比增长24.42%。省外到位资金确保55亿元，同比增长10%；力争57亿元，同比增长14%。实际利用外资确保21050万美元，同比增长12.69%；力争21500万美元，同比增长15.1%。

一、精心包装优质项目，提高项目精准度

进一步梳理我市园区、行业和乡镇的产业、山水、人文、旅游、城建、农林和基础设施建设领域的优质资源，更新、完善招商资源库、项目库。根据区位便利性、项目成熟度和市场吸引力，精心策划、精准包装、精美展示100个左右优质招商重点项目。联合发改、财政部门重点抓好一批ppp项目的包装策划。利用**招商网、**招商微信、**重大招商活动等平台，积极发布和推介优质招商项目。

二、大力推进产业链招商，促进产业集群不断壮大

全面推进招商工作向产业链的关键环节延伸、向价值链的高端聚焦、向园区和特色产业基地对接，加快推进各类园区产业集群发展壮大。围绕烟花鞭炮、生物医药、电子信息、机械制造、健康食品、文化创意、旅游休闲、现代服务业等八

大重点产业，研究和推出产业链招商的具体措施。积极对接和有力支持**经开区、制造产业基地、两型产业园、文化创意园、大围山旅游开发区、**河生态经济示范区等六大园区以及沙市家具产业园、镇头环保科技园、荷花工业园、大瑶花炮文化园、龙伏工业园等工业小区招商平台，实现信息共享、项目联动，加快推进产业集群发展壮大。同时针对金阳新区、长兴湖片区、城市西北环线片区、浦梓港片区、赤马一周洛运动休闲区、万丰湖片区六大片区加强产业顶层设计和规划引导，实行不同城市功能区域特色化、差异化招商。

三、开展美丽**品牌招商活动，更加突出招商实效

精心筹办20xx“美丽**”系列招商活动，打造“美丽**”招商品牌，全面推介**的投资环境和招商项目，全力提升**的美誉度和知名度。积极组织参加中博会、省港洽周和xx市级重要招商活动，重点办好全国知名商协会企业家**行、**医疗器械产业招商专场、智能手机产业招商专场、制造产业招商专场、健康食品产业招商专场、环保科技产业招商专场、文化产业招商专场□ppp项目招商专场、大围山旅游产业招商专场等专场招商活动。同时，锁定行业领军企业和知名高端客商，创新招商形式，推行小分队招商、点对点拜访招商、主动敲门招商，充分发挥商协会纽带作用，更加突出招商引资的实效。

四、健全完善招商引资机制，全面优化投资环境

严格实施招商项目联审公示机制，对项目的投资强度、税收贡献度、建设进度进行严格把关，对生态环保等关键要素进行严格准入，对项目合同进行严格审查，确保项目引进质量；严格实施重点招商项目协调机制，加强对重点项目的实时调度和有效协调，确保引进项目的履约率、开工率和资金到位率；严格实施招商工作考核督查机制，发挥督查考核对园区、乡镇和市直部门的激励和导向作用；严格实施重点项目全程代办服务机制，提高为客商、企业和项目的服务效率和服务

水平，打造良好投资环境，使**成为开放高地、投资洼地和创业宝地。

招商明年工作计划篇三

光阴如梭，2022的工作转瞬开始了，今天提交这个工作计划，我多想自信地说一声：“一份耕耘一份收获，我不会辜负领导的期望”。然而，去年的工作一年下来，让我切切实实看到了管理的许多薄弱之处，作为招商运营部的主要责任人，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。去年年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“珠贝城建材家居广场”品牌得到了商户的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，将全力以赴将招商销售推上新高度，以下是招商销售的年度工作计划：

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司的销售部充其量也只能算是守株待兔，以目前商业房地产市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠营销中心或营销中心的活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

新的一年，公司在2021年的基础上，应进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“珠贝城建材家居一站式购物广场”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色

调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、明确招商任务，打好运营基础

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

2、分析市场状况、需求分析，正确作出市场销售预测，为销售过程提供科学的依据；

4、汇总市场信息，提报销售改善或销售开发建议

5、把握重点客户，控制客户的购买动态；

6、营销网络的开拓与合理布局；

7、建立、完善各级客户资料档案，保持与客户之间的双向沟通；

8、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

9、配合本公司内相关部门作好推广促销活动；

10、按照推广计划的要求进行案场布局、宣传品的设计、发放；

“珠贝城”品牌建立时间较久，有一定的先入为主的优势。这个优势将继续扩大。另外的独立房产要做出差异化，在房产风格、市场情况和受众方面要有准确的定位。我们不光要学习，还要超越。

现在全县有两千多家商店、还没能好好的划分利用。另有各企业单位工作人员，由于工作稳定闲钱可用于投资，这些都是做市场的珍贵资料，由于销售部被动等客的惯性思维，这些东西都被放在那里了，很可惜。要充分利用，更快、更准

的确定目标市场和目标客户。

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由行政部制定各部门《工作手册》，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由行政部承办编制《员工工作动态》，每半个月一期。

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2022年，公司应根据公司的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳各类人才，并相应建立市场招商销售专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

当然，没有实践的理论是空洞的，没有理论的实践是盲目的，接下来的工作就是加大实践力度。公司确定销售期望（目标）、制定战略方向，然后营销部下市场调研，到各个区域市场跑客户、走终端、查竞品，了解行情，熟悉各个区域的差别，计划能够达到的目标，制定可行的下一步运作方案。

招商明年工作计划篇四

计划一：明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

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。

三、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、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。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

计划二：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。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

- 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xx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
- 9、加强招商专员的业务培训
- 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

二、尽可能多的增加预备客户资源

- 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。

三、相关招商资料的准备

- 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

四、招商方式

- 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

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

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。

招商明年工作计划篇五

一个地区、一个县要发展就要有投入，要加快发展就要加大投入，要投入资金、投入技术、投入人才、投入管理。招商引资带来了这些要素，它是推动区域经济社会快速发展的重要手段和有效途径。以招商引资来发展已成为当前一个地区、县成长的主旋律，招商引资工作已提上政府工作日程。下面就招商引资工作，谈谈其积极有效措施。

首先，在招商引资过程中要进一步冲破思想禁锢，敢试敢闯，以打破条条框框，开拓招商引资之路。其次牢树“大开放大发展，小开放小发展，不开放难发展”的观念，以更加开放的眼光、更加开放的思维、更加开放的举措，进一步扩大开放领域、优化开放结构、提高开放质量，坚决破除“宁为鸡头，不为凤尾”的狭隘观念，不断加大开放合作的力度，努力追求“双赢”。

环境“洼地”是招商优化的基础，良好的政务环境，人文环境，基础环境，成长环境已成为目前吸引外来投资者的一个

重要品牌。

首先，精雕园区载体，努力提升园区载体能力。园区规划要立足于高起点，从长远考虑，科学合理地规划园区建设，使工业区和生活、娱乐区布局井然有序，实现园区的亮化、绿化、美化等工程，打造一个宜人宜住宜居的环境。其次，进一步打造投资软环境。地方政府高度重视投资软环境建设，出台招商引资优惠政策，开通“绿色通行证”，实行特事特办，灵活运用政策、制度，时刻秉承着“帮投资者成功，助投资者发展，替投资者着想，为投资者服务”的理念。如实行行政省级（县）级零收费制；县行政服务中心项目全程代理制，进一步落实“服务项目、骨干人员、审批职能”集中到“中心”的规定，做到“一步到位”，给投资者减办事程序省时间。栽下了“梧桐树”，引来了“金凤凰”，然而日后的服务并没有停止，反而要更尽心，安商亲商服务要贯穿于项目落户和企业成立、成长的全过程。如组织开展定期或不定期的企业交流会，了解企业所需所急，帮助企业解决实际问题、实际困难，助其企业成长、发展，使投资商能引得来、留得住、快发展。

改变以往招商模式，从被动到主动，进一步前移招商阵地，走出去请进来招商，积极创造条件，主动邀请重要客商来当地考察，以了解认识当地的经济、人文环境，主动承接产业转移。其次，推进网络媒介招商，打破招商工作的时空限制，节省更多的资源。第三，“节会”招商。充分利用好当地大型节会活动，广泛地开展宣传、展示、推介当地的宣传活动，将当地推荐出去。

团队意识不论是在招商引资工作中，还是区域合作承接产业转移中都起着举足轻重的作用。俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，招商工作确实是一件难事，是一项系统性的工作，个人能力无论多强，都必须紧密的依靠各级领导、在其他部门的大力支持下，招商工作人员尽心尽责地做好本职工作，才有可能完成各项具体工作。

招商明年工作计划篇六

今年来，在县委、县政府的领导和上级主管部门的关心指导下，全县上下紧紧围绕“强工壮农、兴城活旅、生态和谐、协调发展”的总体思路，依托“一钼、一钾、一牛、一树、一泉”的特色产业，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。现将我县上半年招商引资工作情况总结如下：

（一）招商引资凸显成效。我县招商引资工作在全县各级各部门共同努力下，按照“走出去、请进来”的工作部署，通过县委、县政府主要领导和有关部门负责人多次奔赴广东、山东、浙江、四川等地开展项目考察和招商引资，取得了较好的成绩。1-9月，全县完成招商引资项目28个，合同引资31.34亿元，同比增长333%，累计到位资金17.08亿元，同比增长55.3%，完成市对县全年任务的85.4%（市对县任务数为到位资金20亿元）。成功引进了总投资15亿元年产720万条子午线轮胎项目、投资15亿元的钾肥和特种水泥生产项目、投资1亿元的年加工2万吨不锈钢制品项目、投资6000万元的电子科技产品生产项目、投资7亿元的城西新区土地储备和基础设施建设项目等。

（二）重大招商项目进展情况。一是总投资15亿元的子午线轮胎项目仍停留在项目前期准备阶段。因项目用地、土地使用证、三个高压线的迁移、项目涉及居民搬迁等问题项目进展缓慢；二是钾长石项目。该项目的子项目特种水泥生产现正由县经信委与省经信委衔接，有关工作正在衔接中；三是湖南湘电集团公司投资8亿元的天雷山风电场项目，目前正在测风阶段，确认天雷山风电场有开发价值后，将立即实施该项目。

（三）意向投资招商项目进展情况。一是东莞返乡创业项目。康展实业投资有限公司拟投资约4亿元新建地毯、墙布生产项

目；二是浙江诸暨袜业生产项目转移；三是浙江水晶项目转移；四是城东物流园建设项目；五是东莞鞋厂项目转移；六是银龙水务投资工业园标准厂房建设和光伏电站项目；七是佛山客商投资的油漆和小五金生产等项目。目前以上项目正在跟进洽谈中。

招商明年工作计划篇七

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。