

# 招商增值服务工作计划(通用7篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 招商增值服务工作计划篇一

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。

## 招商增值服务工作计划篇二

为保证公司战略规划及20xx年度公司整体目标的实现，强化公司和各部门战略及计划执行潜力，明确年度重点工作方向，并据此构成年度绩效考核的相关资料，特编制此文件。

是公司的客户服务与客户资源开发中心，它透过规范化、亲情化、个性化的服务，提升客户满意度和品牌忠诚度，促进公司市场占有率与公司竞争力的提高。

部门一级职能

20xx年重点工作资料

（工作资料、时光、预期工作成果、资源要求/协作要求）

20xx年业绩指标:客户服务体系建设和完善

在工作中不断实践新管理体系中客户服务中心的工作流程、工作指引、相关表单，不断优化工作流程，到达提高本部门工作效率的目的。（客户投诉、工程维修）

每季度末编制《20xx年度产品缺陷与预防手册》，发送相关部门做后续改善，提升公司各部门专业潜力。

客户关系管理

客户服务中心和物业公司协同组建社区文化团体，开展社区文化活动，促进与客户之间的沟通及联系，提高客户满意度。

网络客户咨询和投诉处理：

## 招商增值服务工作计划篇三

1、先确定目标，再全面招商 2、为客户订做全面解决方案

三：组织内部的建立（初步构思） 1、项目人员招聘 2、招商架构 3、招商机制

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

3、第三方招商网络平台的建立 4、招商的原则、注意事项、存在的问题

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。

2、招商目标：根据客户的需要不断调整、优化的，原则上讲，招商工作不是招满了就结束了。 3、时间安排：

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

再大的项目也是人做的，人的因素在项目招商中起着最根本的决定性因素，因此招聘、选拔、培养一大批招商精英，打造一支强悍的招商团队，是招商筹备阶段的最核心任务。一个团队不仅需要专业化，更需要一体化。因此，对团队的培训尤其重要。目标是使整个团队具备完整的项目的知识架构、卓越的团队执行力和共同的价值取向，培训内容如下：

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）

培训后的招商人员，应该做到： 1)重视第一印象 2)主动性，耐心和毅力

### 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

（2）招商二部主要负责客户资料和保管（分出主次与等级）的招商工作：3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。

## 招商增值服务工作计划篇四

xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在xx年的工作中找到突破，为使得工作更加有条理有目标，我们规划下面的几项工作作为xx年招商部主要的工作来做：

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，而且这也是招商部一项长期的主要工作□xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的大难题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题，总结问题目的在于提高招商人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法

和建议，业务能力提高到一个新的档次。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员xx年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方式与方法，提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 招商增值服务工作计划篇五

今年以来□xx乡党委、政府紧紧围绕县委、县政府的正确决策和部署，结合区域优势和资源优势，走以资源引资，以资源利商的路子，牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，积极主动出击，狠抓跟踪落实，招商引资工作取得了一定的成绩。截止6月底，我乡共引进投资额在 万元以上的项目 个，投资额在 万元以上项目 个， 万元以上项目 个，其中续建项目1个，竣工项目4个，在建项目7个，意向项目5个。基本情况是：

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个



## 意向项目5个

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

### 1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

### 2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干部大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强忧患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商

引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

### 3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

## 招商增值服务工作计划篇六

今年以来□xx乡的招商引资工作在县委、县政府的正确领导下，在县招商局的大力支持下和指导下，坚持以科学发展观为指导，以产业项目为抓手，立足乡情，突出优势招商，优化环境招商，招商引资工作取得了历史性的突破。

### （一）□xx年全乡招商引资目标任务

引资3000万元，引进一个300万元以上的地面企业开工建设。

## （二）xx年全年完成情况

全乡新建的两项重点工程共完成投资2800万元，均超额完成全年目标任务。

一是山西多维牧业有限公司在坡底村实施的玉米秸秆青贮，优良种羊培育和羔羊育肥综合项目。其中一期工程投资3800万元，占地110亩，于xx年3月份开工建设，4月份完成了“三通一平”和办公区、宿舍区建设，5-6月份完成了标准化羊圈31排、93座，7-8月份完成了3个干草贮存车间□1080m<sup>2</sup>□□1个饲料加工车间□360m<sup>2</sup>□□1个饲草加工车间□360m<sup>2</sup>□及场区主干道路硬化工程，并引进优种湖羊1500余只，已完成投资2400万元。我乡计划以此为依托，在全乡发展4-5个1000只以上中型养羊合作社，目前西河、庄头二个养殖场已签协议，同时我乡计划再发展300-500个100只以上小型养羊户，在全乡真正形成“大公司+小公司（合作社）+农户”的发展模式，形成规模效应，有效增加农民收入。

二是大良农牧发展有限公司实施的肉鸡养殖项目。该项目于xx年3月开工建设，占地面积42亩，项目总投资2000万元，已完成八个鸡棚（每个棚设计□95□×15□□和一个办公区的主体建设，各项设备正在购置，剩余工程预计于xx年底全部完工，并投入运营，现完成投资1000余万元。

本项目完成实施后，可实现全自动化养鸡法，每棚可养鸡40000只，八棚一轮可出栏肉鸡320000只，一年可养殖肉鸡6轮，经济效益非常可观。同时，可解决农村剩余劳动力50名，带动本村及周边乡村养殖户发展事业。

1、领导重视。年初，乡里就制定了工作方案，奖惩措施，成立了以党政主要领导任组长的招商引资工作领导小组，并在

乡镇人手十分紧张的情况下抽调精干力量成立了招商小分队，全力保障招商经费。

2、真抓实干。一是着力抓好项目前期准备工作。对所有企业的意向项目进行收集，进一步整理完善了招商项目库。并加大招商引资的宣传力度，利用一切有利的平台、途径介绍我乡的优势资源、人文环境、投资环境、优惠政策。二是大力倡导和推进小分队招商。我们对所有项目都及时予以调度，并明确班子成员进行跟踪服务，时刻了解投资意向，收集掌握项目进展情况。对于已签项目，经常下到项目建设现场了解项目进度，帮助解决实际问题，受到了投资商的高度肯定和一致好评。

3、突出重点。突出抓好优势产业、优势资源招商。收集整理了种植、养殖、加工等优势产业和机关配套产业的资料，着眼市场资源和劳动力优势，进行重点招商。

4、优化环境。首先严格落实上级关于招商引资的扶持和激励政策，大力抓好全民创业，最大限度地调动干部的招商、创业激情，乡里也专门出台了奖励措施。我们多次开展企业周边环境整治活动，组织干部上门为企业化解矛盾纠纷，对于扰乱企业正常生产经营的违法行为我们及时给以打击，对于影响较大、后果严重的破坏环境行为对当事人还进行了惩处。

## 招商增值服务工作计划篇七

壮大乡域经济，巩固支柱财源，希望在工业，出路在工业，而招商引资是破解制约发展工业经济所需资金不足最为有效的手段，为此，新溪乡党委、政府审时度势，果断作出了实施“招商兴乡”的战略决策，提出了“跳出农业、主攻工业、外出求财”等一系列发展思路，乡镇招商引资工作。一年来在区委、区政府的统一部署下，在上级部门的精心指导和帮助下，我们紧紧围绕区里下达的500万元年招商引资目标，认真贯彻落实上级有关文件精神，始终把招商引资工作作为经

济发展的生命线，结合自身的各种有利条件和不利因素，自我加压，自订招商引资目标850万元，将它列入全年工作目标，即有罚则又有奖励，激励相关人员努力于招商引资工作，委派常务副乡长专职主管这项工作。招商办、企业办、党政办、财税线都有担子在肩，要求干部头脑中时刻绷紧招商的弦，拉满引资的弓。对招商工作需要用车用钱的、外出会谈的大开绿灯，全力支持，对出了成果的项目引荐人更是重奖，通过以上制度、组织、经费上的倾斜，我乡圆满完成了全年的引资任务，取得了引进工业项目有了新突破，引资质量有了新提高引资环境有了新改善的好成绩。我们的具体做法有以下几点：

一年来我们积极实施“走出去”的战略，进一步加大了招商引资的力度，今年4月份，经市、区对台办牵线，乡党委书记艾韦华带领一支招商引资小分队赴广东清远县深入考察调研杂交麻绿笋的种植情况，洽谈引进项目的有关事项，在上级部门的大力支持以及乡党委、政府的不懈努力下，台商江西万里绿邦科技有限公司于20xx年4月成功落户新溪，该公司法人代表姚春林，以主要从事食用笋业加工为主，预计在新溪发展杂交麻绿笋3000亩，其中核心种植区20xx亩，该项目首期投资450万元，租赁沙洲地1000亩，已种植麻绿笋592亩，压滤xx布核实到位资金200万元，目前，该项目已投入生产，安排就业人员67人，该项目的落户为新溪的经济发展注入了新的活力。在20xx年9月期间，乡长谢琪带领一支招商小分队远赴云南思茅、昭通等地，实地考察调研新溪南风酒酿造工艺在云南等地的发展状况，深入了解南风酒在云南的销售业绩，市场需求等情况，充分利用优惠的条件，优质的服务鼓励吸引在云南从事酿酒生产的新溪籍老板返乡参与酒业的发展与壮大，在乡党委的高度重视以及乡政府的全力支持下，新渝泗溪南风酒厂正式选址——新溪乡周公山，一期工程已于今年的10月份正式开工，该厂法人代表周新文，主要从事酒业的酿造与销售，计划投资200万元，工作总结《乡镇招商引资工作》。目前，已到位资金120万元，其中受让乡民兵示

范基地旁(油茶山)80亩，计56万元。受让乡鱼种场水面60亩，租赁期10年，每年租金3万元，现已支付租金30万元，经初步预测，该项目今年即可完成销售收入10万元。正式投产后，我们有理由相信该项目将为新溪的经济发展提供更有力的保障。

新溪板鸭厂，始建于70年代，历年来，由于经营不善，濒临倒闭。今年我乡党委、政府通过本乡较为知名的私营业主肖炳儿成功地引进一外地客商李连红，通过转让新溪板鸭厂经营产权，在原有的基础上，翻新改造厂房及购置设备，成立了以土鸭加工为重点的新余市新溪板鸭有限责任公司，该公司股东肖炳儿、李连红，主要从事板鸭、皮蛋、肉类等深加工为主的食品开发，计划投资100万元，现已完成投资80万元，安排就业人员35人，今年可完成销售收入达300万元。该项目的落户，为一方经济的发展注入了活力，为农民增收提供了一席之地。

为充分利用我乡沙石矿产优势，通过在新余召开招商引资洽谈会，经朋友介绍，在本乡上堡村建立以采沙、采石为重点的上堡第二、第四两大沙厂，其中第二沙场法人代表罗小保，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入120万元，第四沙场法人代表廖件根，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入100万元。

我们注重做好“筑巢引凤”工作，在加大了硬环境的建设力度的同时，进一步加强了软环境的治理力度，切实保护好外商的合法权益，努力营造开明开放、快捷高效的服务环境，建立健全服务外商长效机制。一是“亲商”。滤布每个外企均落实了一名联络员为外商提供全程跟踪服务；二是“为商”。对企业的困难和问题，凡属部门职责内的要速办“快通”，不能立时解决的要限时解决；三是“安商”。对破坏投资环境的人和事，除追究当事人的责任外，还要追究当事人单位或部门负责人的责任；四是“富商”。在工作中对外商优先安排接待，同时规定分管领导每周要走访一次外企，在企

业生产遇到困难时，及时帮助他们“疏通”。