

# 产业园区保洁工作计划(大全5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 产业园区保洁工作计划篇一

以庆祝建党周年为契机,学习型党组织建设为重点。坚持围绕中心,服务大局,加强思想政治建设,全年计划发展2至3名党员,以创先争优活动为载体,深化“强基创先”工程,筹建青年联合会等党团妇基层组织,加强党风廉政建设和反腐败工作,认真落实党风廉政建设责任制,切实打造一支“干练、干事、干净”干部队伍。

也是区加快调整经济结构、转变经济发展方式,2011年是实施“十二五”发展规划的开局之年。全面实施“三四五六”发展计划的关键一年,为实现“十二五”开好局,起好步,现就我办2011年度工作提出如下意见:

### 一、指导思想

全面落实科学发展观,深入贯彻落实党的十七届五中全会和市委、区委九届八次、九次全会精神。积极抢抓滨海新区加快开发开放的历史性机遇,依照“整合资源、再造优势、构筑高地、创新发展”总体要求,创新招商方式,整合招商力量,优化招商环境,提高招商质量,努力使我区建设成为国家级航空航天产业基地,先进装备制造业基地,国际文化交流中心,生态宜居城区。

### 二、总体思路

全面落实“一三三六”工作部署，紧紧围绕我区优势产业和重点区域功能定位。即“一”把结构战略性调整，推进三次产业全面优化升级作为工作主线；“三”把全力引进战略性新兴产业、优势主导产业、高水平大项目好项目作为三大主攻方向，以优化我区产业结构；“三”借助着力发展科技型中小企业、楼宇经济、总部经济三个方面全面提升我区产业层级；“六”全力推动招商方式的创新、招商手段的丰富、招商工作机制的完善、招商资源的整合、招商理念的创新、招商队伍的建设等六大举措保证招商工作高速、高质开展。

### 三、工作目标

同比增长25%全年新洽谈项目200个，2011年实现国内招商引资额323亿元。协议投资额1500亿元。

### 四、重点工作

（一）坚持选商选资。全面构筑高端、高质、高新产业格局。

1积极引进符合我区的战略性新兴产业

## 产业园区保洁工作计划篇二

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\*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。

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。

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：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。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，\*一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。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。

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。

## 产业园区保洁工作计划篇三

1、招商部团队管理与气氛培养；

2、园区写字楼招商；

3、园区厂房招商。

1、落实每日汇报，每周总结的工作制度规范，将每日工作实际进度与成效进行汇总跟踪。

2、每周五开展招商技巧培训，以学习《产业园区招商实战攻略》书籍和观看营销录像为主，提高团队营销能力。

3、每日下午五点三十分进行工作分配。

1、制作出跟实际有用的宣传资料：重新制作出符合宣传需要的写字楼招商资料，包括写字楼面积、配套设施、写字楼平面图、写字楼优势等资料。

2、派发传单：划分区域，到各个区域派发传单，特别是写字楼密集地，写字楼招商地附近，进行广告宣传。

3、收集客户群资料，进行短信宣传：上网查询公司资料与电话，通过短信方式进行写字楼宣传。

4、进行电话拜访：对特定客户群进行电话拜访，寻找有意向客户。

5、进行上门拜访：对确定有意向客户进行上面拜访，进一步沟通。

1、寻找客户群：通过上网查询目标客户资料，确定潜在客户群资料，进行汇总整理。

2、电话拜访：通过筛选，对客户进行前期电话拜访，通过电话营销模式，逐步将厂房出租的消息推销出去，争取赢得客户信任，取得上门拜访机会。

3、上门洽谈：将电话拜访资料整理，对有意向客户进行约见，上门拜访，取得与客户直接对话的机会，提高招商效率。

4、客户资料登记与客户跟踪：将拜访过的客户与拜访情况进行整理，进行重点跟踪。

第一阶段：将招商人员分成两人一组（ab组）进行厂房招商工作分配。

1、前期：为寻找客户时期，为1号——5号（a组人员与b组人员交替上网查找客户资料，进行电话拜访。

2、中期：6号——10号为确定客户时期，此时期主要以拜访客户为主（a组b组成员交替电话拜访与上门拜访，同时准备好客户上门谈判资料，做好客户资料登记。

3、后期：10号——15号为客户跟踪时期（ab组成员继续对确定有意向客户进行及时跟踪，保持与客户的联系。

外出人员准备好写字楼宣传资料，在派发写字楼广告，提高写字楼知名度。

第二阶段：分析总结上一时期工作成果，总结成果与问题，制定更加实际的行动策略。

1、在前期中每日与三十个潜在客户联系，争取得到十个有意向洽谈客户资料。

2、在中期过程中，每日电话拜访十个以上客户，外出人员拜访三到四个客户，争取得到五到八个有意向客户。

3、在后期跟踪中，整合招商部客户资料，争取得到二到三个重点客户，进行重点商谈。

4、在计划期中，争取落实到一到两个客户入驻。

## 产业园区保洁工作计划篇四

2022年是党的<sup>v</sup>召开之年，也是杭州亚运会举办之年。数产园管委会将高举<sup>v</sup>新时代中国特色社会主义思想，深入贯彻党的十九大及十九届历次全会精神，全面落实区委区政府决策部署，坚持稳中求进工作总基调，以办好亚运电竞为中心、以深化双招双引为主线、以实施项目攻坚为牵引、以加强党的建设为保障，踔厉奋发、勇毅前行，高水平打造时尚之都数字新城运河明珠的“亚运新窗口”和“产业新高地”，以优异成绩迎接党的<sup>v</sup>胜利召开。2022年，力争引进亿元以上大项目8个、大项目签约6个、重大项目5个、优质产业链项目10个，实现固定资产投资7亿元。

(一)以办好亚运电竞为中心，打造亚运新窗口。

围绕圆满承办和服务保障杭州亚运会电竞赛事这一中心，全力冲刺场馆建成，放眼赛后运营和开发利用，使之成为杭州亚运会关注度最高、影响最大、效益最好的明星赛场和金牌赛事，成为新拱墅精彩亮相国际舞台的新窗口。一是高标准建成电竞中心。保持“白+黑”“5+2”“春节不放假”的战斗姿态，坚决打赢建设攻坚战。确保2月底完成电竞场馆和公园一期绿化景观建设，3月底完成亚组委赛事功能验收，打造国家电竞场馆建设的行业标准，精彩完美亮相杭州亚运会。二是高水平保障电竞赛事。借亚组委和全市全区之力做好亚运电竞赛事筹备工作，严格按照亚运会竞赛标准，进一步细化“一馆一方案”，完善各项赛时保障。通过开展测试赛等实

战演练，提升场馆运行能力水平，圆满完成赛时有关工作，向世界呈现一场现代科技、精彩圆满的亚运电竞比赛。三是高效益运营电竞场馆。完善场馆及公园商业配套，充分利用亚运赛事影响力，依托电竞头部企业，积极引入顶级电竞赛事，与社会资本合作成立场馆运营公司，打造杭州国际赛事之都的“金名片”和全球电竞圈的“朝圣地”，实现经济效益和社会效应“双赢”。

(二)以深化双招双引为主线，建设产业新高地。

(三)以实施项目攻坚为牵引，提升园区新能级。

借助亚运机遇、坚持项目为王，围绕“两谷两带”新布局，紧抓项目收储、出让、开工、竣工、投用等关键节点，加快立起北部城市界面，推进项目运营提质增效，不断提升园区发展能级。一是做地项目抓收储出让。加快完成4宗亩地块收储，其中把握时机完成石桥单元2宗亩商业商务用地和华丰单元1宗亩住宅用地出让，为重大产业项目落地和未来城建设拓展更广阔的空间，努力打造精品亮点板块，实现做地收益和产业效益双丰收。二是建设项目抓竣工投用。保安全、抓质量、抢进度，加快6大在建项目建设，实现武林美术馆、跨贸大楼等4项工程按时完工，提升城市配套和环境品质。其中，4月底确保高品质建成武林美术馆，为大城北发展再添文化地标，联动杭州新天地、电竞中心等潮玩地、夜坐标，借机杭州亚运会，打造文旅融合高地，擦亮运河明珠。三是投用项目抓达产创收。大力实施“楼均论英雄”“亩均论英雄”，对园区经营性房产进行分析评估，进一步盘活存量提升增量。提前谋划、精心开展跨贸大楼等即将投用项目的招商招租，确保项目投用之日就是效益产出之时，做强合资联盟链公司，不断提高资产经营效益，实现国有资产保值增值。

(四)以加强党的建设为保障，开启奋斗新征程。

以加强党的全面领导进一步推动数产业园深化改革，加快建设

变革型组织，提高塑造变革能力，以干部队伍的**最大活力**激发高质量发展的**最大动力**，在迎接、学习、贯彻“两个维护”的实践中推动数产业园更高质量的发展。一是拥护核心展伟力。巩固拓展党史学习教育成果，持续学习“新时代中国特色社会主义思想”，不断提高“政治三力”，以守好“红色根脉”的政治担当，坚定不移做“两个确立”忠诚拥护者、“两个维护”示范引领者，牢牢掌握意识形态领导权主动权，在党领导的磅礴伟力中开启奋斗新征程。二是深化改革促动力。以数字化改革为牵引，撬动园区深化改革，更好支持和服务产业升级和发展。根据上级部署要求，全力配合做好平台整合提升和国有企业改革，建立健全市场化经营机制和激励约束机制，更好融入大运河数智未来城建设，加快承接和集聚高效资源，发挥好叠加效应，充分激发发展活力。三是锻造队伍提战力。聚焦“亚运争光”“产业高地”，扛起亚运重要承办部门的担当，通过“三榜联动”机制，切实营造比学赶超浓厚氛围。进一步加强支部建设、廉政建设、安全维稳，在风清气正的良好政治生态中不断提升队伍凝聚力和战斗力，让数产业园在“亚运年”经得起全球媒体的聚焦，经得起各国选手的体验，经得起社会各界的关注，最终经得起历史和人民的检验。

## 产业园区保洁工作计划篇五

20xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在20xx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20xx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□20xx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20xx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20xx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。