

关于招商工作计划集锦 9 篇

招商工作计划 篇 1

一、一月份主要工作。

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。

二、招商部团队管理与气氛培养。

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。

三、写字楼招商。

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。

四、厂房招商：

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。

五、工作进度推进计划：

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。

六、工作效果预测：

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。

招商工作计划 篇2

根据__区区招商办的工作部署，结合办事处工作实际，坚持本着务实创新，扩大外延的原则，积极创新招商引资方式，做到以商招商、以诚招商、以情招商，多方位的开展招商引资工作。

一、工作目标。 确保实现省外到位资金5亿元。

二、具体的工作措施和方法。

1、力求在思想观念上实现新突破。坚决打消等、靠、要的思想，广开思路，多措并举，积极上门与企业及相关部门联系，挖掘招商信息；同时，增强敏锐感和辨别力，提高招商成功率

2、积极做好在谈

项目、意向项目的推进工作。一、火车站七天酒店；二、深航国际酒店；三、海宁皮革城项目；四、环城路棚户区改造项目。

3、强化以商招商。

(1)加强企业管理，做好分类指导。(2)不断拓宽服务领域，深化服务层次，提高服务质量，对企业实行跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传滨北，赞扬滨北。(3)经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。(4)招商办进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、建立行之有效的招商激励机制，调动各方面招商引资的积极性。对有招商实绩的单位和个人，给予适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

要从“三个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。我们要以资源吸引外来客商，以开放促进开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，通过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

三要围绕红色旅游招商引资。要借助遵义会议红色旅游，进一步加强宣传，吸引更多的客商来投资酒店开发项目，使旅游酒店产业成为新的经济增长点。

三、加强组织领导，推动招商引资工作上新台阶。

招商引资是我办经济工作的重中之重，要做到“四个抓”：

一要领导带头抓。要把招商引资当作第一要务来抓，找准招商引资的切入点，争取洽谈一个、建设一个、见效一个。

二要部门联动抓。各部门必须增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设。要实行招商引资项目跟踪落实责任制，搞好全程服务，使其发挥示范作用，确保引进一个、带动一片。

三要发动全民抓。招商引资、项目建设是一项系统工程、全民工程。要鼓励全体机关干部踊跃参与招商引资，营造一个全民招商的良好氛围。

四要检查督办抓。要把招商引资作为衡量工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，继续坚持“一月一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资工作常抓不懈。

招商工作计划 篇3

一：招商策略

1、先确定目标，再全面招商

2、为客户订做全面解决方案

3、人员、媒体、大型主题活动立体化 整合宣传推广策略

4、招商进度、质量、费用统一控制

5、构建的平台与政府形成互动

二：招商阶段、招商目标和时间安排

1、阶段划分

2、招商目标

3、时间安排

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

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

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

我们股室将继续以提高个人业务素质、强化招商服务意识为宗旨，紧紧围绕我县招商引资的中心工作，狠抓工作作风和工作效能，努力争创学习型股室和服务型股室。为保证度各项工作的顺利完成，制定本计划如下：

一、指导思想

以县招商引资工作意见为指导，紧密团结，如质如量地完成综合股的各项工作。

二、具体计划

1. 拟草我县度境内招商引资目标任务和度招商引资工作考评办法，经县领导审核同意后尽快印发到各目标单位。明确各招商引资目标单位的任务，使各单位积极投入到招商引资的工作中去。

2. 按照新的招商引资考评办法，规范登记全县招商引资引荐单位和个人信息，把好招商项目准入关，新项目现场确认填写开工登记表。

3. 负责我县招商信息网建设，及时更新招商项目信息和招商政策，确保宣传到位。

4. 及时汇总每月报表，统计招商项目的投资到位资金，分析报表和动态管理工作。

5. 积极与市招商局对接，及时报送每月新项目所需要的各项材料，及时报送每月县领导外出招商情况，及时上报和更新省利用外资系统相关资料。

6. 开展招商引资优惠政策兑现工作，拟草优惠政策兑现流程，保证兑现工作的各个环节的有效开展。

7. 做好招商引资工作的督查工作。配合县招商引资督查工作组每季度开展1次项目督查活动，对进度缓慢的项目不定期开展督查暗访，确保招商引资项目的顺利建设投产，顺利迎接各种招商引资的考评和检查。

8. 完善各项招商引资考评工作，确保市内、县内的年底招商引资考评工作的顺利进行。

9. 开展调研活动，结合党的群众路线教育实践活动，深入企业调查研究，撰写一篇调研报告。

10. 完成局领导交办的其它工作。

三、工作要求

1. 明确职责，团结合作。按照股室职责明确工作任务。股室成员要各司其职、团结协作、高效精干，完成领导交代的各项工作。

2. 追求质量，讲究效率。领导交办的任务“热心办、马上办、好好办”，正常工作按时按质完成，不打丝毫折扣，突击性工作齐心协力，高效率的完成工作。

3. 遵循规章，一丝不苟。遵守单位的规章制度，规范自己的行为，严格按照程序办事，做到令行禁止，把工作上的每一件事做精、做细、做实。

招商工作计划 篇 5

招商工作的主要目标:引进内资力争突破 58 亿元，其中，亿元以上项目力争突破 24 个。工作打算如下:

1、营造优势，不断增强招商引资竞争力

一是修改完善招商引资优惠政策。计划在出台新的招商优惠政策，在财政扶持、土地征用、行政收费以及中介奖励等政策方面，按照现有的政策进一步优化和完善。二是完善项目引进及协调服务的快捷通道。成立五支由县领导牵头负责，各相关职能部门参与的产业招商小组，加大产业招商项目引进与洽谈力度;进一步完善目前行之有效的项目全程代理服务制度和重点项目县级领导联系制度。三

是进一步营造招商氛围，突出强化意识。打好“老乡牌”，配合组织人才部门做好“旅外人才家乡行”活动的开展，促进全民招商深入人心。进一步树立竞争意识，正视我县在吸引外来投资方面存在的弱势和不足。进一步在全县上下树立可持续发展意识，使大家自觉将“重质轻量”作为引进外来投资的重要原则。

2、认真谋划，明确重点，做好招商引资项目对接的大

紧紧抓住江浙沪产业转移的有力时机，积极做好项目对接工作。一是做好招商项目的策划、包装、推介工作，推出一批价值高的招商项目，编写建议书或可行性研究报告；制定融入苏浙沪、承接产业转移的战略性总体规划和操作性强的指导性意见，出台具体的产业对接优惠政策；明确对承接产业梯度转移工作的导向性、战略选择性，加大工作推进力度。二是项目引进以建立广泛的地方财源基础和培植稳定的支柱税源为重点，不断增强财政综合实力。

3、充实招商力量，突出人才储备。

一是充实调整驻外招商小分队人员，不断建立和完善在招商引资实践中锻炼干部的干部培养机制。二是将全县各村主要干部纳入我县招商信息员管理，为推进我县“凤还巢”工程的实施搭建信息平台。

4、创新招商方式，突出质量提升。

一是在拓宽招商引资渠道上要有新思路。积极建立和完善招商网络体系，与各种投资机构、商会等建立稳定的关系，完善亲商机制；加强与外地商会组织、珠三角及长三角民营企业的联系，建立双向交流渠道和联系合作机制，了解他们的投资需求和想法，不断搜集和提供招商信息做好“以商招商”、“以友招商”、“代理招商”、“委托招商”工作；积极抓紧全县招商信息网络、项目资源库和客户资源库建设。二是在招商主体上，积极探索企业招商，依托发挥黄山香宁华鑫通信产业园有限公司开展好黄山军民融合产业园的招商工作。借助外来资本实现体制、机制创新，提升现有传统产业，盘活闲置资产。三是吸引外贸出口型企业 and 物联网企业到我县设立企业总部，大力发展“总部经济”。四是在招商领域

招商。按照“构建产业链条、培育产业集群、壮大核心企业、建设重大项目”的思路，积极引进产业链条节点空缺项目和产业高端项目，不断完善产业结构。五是强化引资与引智并举，将引进人才、技术、先进管理纳入招商统计范畴，研究制定激励措施，力争通过资金、人才、技术的聚集。

5、进一步加大考核力度，突出奖优惩劣。

一是进一步完善考核办法，落实硬任务，实施硬考核，通过采取明确考核重点、细化考核指标、规范考核程序、杜绝考核漏洞等措施，切实提高考核工作的可操作性。二是进一步改进督查方式，建立外出招商、项目跟踪、签约落地、项目开工及竣工生产等招商工作全过程登记备案制度，定期通报，严格奖惩，提高督查成效，确保招商引资工作扎实推进。

篇 6

__年履约项目：

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。

工作方法及措施：

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”。

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。__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。

今年以来，县委、县政府紧紧围绕艰苦创业五六年、力争跨入百强县的总体目标，紧扣发展主题，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，进一步改善和优化投资环境，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。

一、上半年工作总结

(一)总体情况今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设重点招商引资项目有：四百工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二)主要做法

1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施一把手工程。工作调度到一把手，奖惩兑现到一把手。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/608040025101006037>