# 招商工作计划

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-27

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，又将迎来新的工作，新的挑战，不妨坐下来好好写写计划吧。你所接触过的计划都是什么样子的呢？以下是小编为大家收集的招商工作计划7篇，希望能够帮助到大家。招商工作计划 篇1一、抓住产业转移机遇，积极吸引东部企业落户近...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，又将迎来新的工作，新的挑战，不妨坐下来好好写写计划吧。你所接触过的计划都是什么样子的呢？以下是小编为大家收集的招商工作计划7篇，希望能够帮助到大家。

**招商工作计划 篇1**

一、抓住产业转移机遇，积极吸引东部企业落户

近年来，东部发达地区在经历持续多年高速增长之后，随着原材料价格上涨、劳动力成本提高、加工贸易政策大幅收紧、出口退税率不断下调、人民币汇率持续升值，再加之劳动力和能源紧张，许多企业的发展受到一定影响，面临着撤并和转移。

一是一些大型或特大型公司出于自己的发展需要，主动对其业务进行拆分，把部分业务转移到西部地区;

二是一些要继续发展的企业，由于受到东部地区土地紧张、劳动力价格上涨的影响，而且原材料产地、市场都在西部地区，为企业自身再发展而主动迁移的；

三是在内外因素影响下，竞争力锐减的企业。这类企业迁移到西部，与西部的原材料、人力等优势相结合，加上适当的技术改造，就可以在产品成本、质量等方面重新赢得竞争优势；大量面临转移的东部企业，为我市扩大招商引资、推动经济又好又快发展提供了难得的机遇。

加大吸引东部转移企业的工作力度，更多地吸引东部企业落户我市，对扩大我市招商引资成果、优化产业结构、壮大支柱产业等都具有十分积极的促进作用。

一是利用综合成本优势承接劳动密集型产业。利用我市劳动力、土地、工业用水、用电等基本生产要素供应充足、价格相对较低的综合成本优势，积极吸引需要大量用工、用地、用水、用电的劳动密集型产业，如纺织服装、建材化工、机械电子等，构筑咸阳承接产业转移的新优势。

二是利用产业优势承接配套产业。重点围绕电子信息、能源化工、纺织建材、装备制造、食品医药等产业，积极引进能够延伸上下游产业链的项目，以纺织吸引服装面料、服装加工业，以多晶硅和单晶硅吸引集成电路、太阳能电池、光伏微电子产业，以煤炭吸引煤制甲醇等煤化工产业，发展产业集群，形成规模集聚效应。

三是利用资源优势承接精深产业。围绕农产品资源，进一步发挥北京汇源、杭州娃哈哈、北方安德利落户的品牌效应，锁定国内粮、果、奶、肉食品等行业的龙头企业加快承接步伐，争取引进更多的肉制品和蔬菜加工龙头企业、知名企业，促使肉、菜深加工不断扩大规模，形成聚集效应。围绕地热综合开发，用好我市“中国地热城”、“国家地热资源综合开发利用示范区”的招商品牌，以生态型、高品位、多功能为发展方向,包装推出一批地热采暖、温泉休闲度假、温泉康体、地热发电等、地热综合开发等项目，面向国内外企业招商，为城市建设、旅游业的发展发挥其积极的作用。

二、挖掘潜力，实现对西安企业招商的新突破

按照承接西安企业工作总体思路，在做好承接二环内企业外迁工作的基础上，与西安市企业扩大规模、提升档次、技术改造、产业升级和企业改制相结合，面向西安全部企业做好招商引资工作。以泾渭新区、沣渭新区、高新区、兴平装备制造产业园等各类工业园区为载体，以西安各大企业集团和研发机构为重点，围绕西安咸阳半小时经济圈，突出规划引导和园区基础设施建设，增强对西安外迁企业的吸引力和承载力，着力吸引西安大企业、大研发机构落户我市，实现对西安企业招商的新突破。

三、创新招商方式，不断扩大招商成果

一是突出园区招商。按照“封闭式管理、开放式经营、市场化运作”的思路，坚持统一规划、分步实施，着力抓好园区基础设施建设和项目引进工作。特别是市高新区、彬长旬能化工业基地、沣渭新区、泾渭新区、兴平装备制造产业基地和武功台资工业基地等比较成熟的园区要下大力气完善基础设施建设，明确园区定位，做好园区规划，营造自身的产业优势引导不同类型的企业入园发展，尽快形成产业聚集效应。

二是突出专业招商。市招商局要充分发挥职能作用，加大内部专业招商队伍建设力度，抽调有一定经济知识、熟悉政策、掌握市情的干部，紧盯东部产业转移的大项目，常年进行推介洽谈和项目落实服务。市级各有关经济部门也要组织专业人员，有针对性地分赴经济发达地区开展定向招商。各县市区要结合各自产业结构特点，选择重点的产业项目，开展专业招商。

三是突出以商招商。与已投资我市的外地企业和在我省设立的外地企业商会加强感情联络，充分发挥山东商会、福建商会等6个“咸阳市招商代理单位”和10名商会会长级“招商引资顾问”的作用，积极鼓励并支持他们参与到我市招商引资工作中来。

四是突出产业链招商。结合我市产业结构特点，利用国家级显示器件产业园重点吸引电子信息、电子元器件、集成电路等高科技类；以落户的陕投集团60万吨煤甲醇、中化能源二甲醚等项目为依托，积极吸引其下游产业链等能源化工类；以资源吸引乳制品、肉制品等农产品深加工类及文化旅游、地热开发等特色产业；积极吸引东部地区产业链整体迁入。

五是突出重大项目招商。包装推出一批重大招商引资项目，并对其可行性、布局选址和政策配套等进行前置评估，实施对接洽谈。对已签约的重大招商引资项目要成立专门机构，进行项目前期准备、开工建设、后期运营等全过程的“一条龙”服务，确保项目落地生根。

四、全力推进项目落实工作，切实提高项目履约率

一是加强领导，夯实责任。建立和完善签约项目落实责任制，成立各级签约项目落实督查领导小组，明确一把手为第一责任人，分管领导和相关部门为主要负责人和责任单位，实行重大签约项目领导包抓落实责任制。对签定的5亿元以上项目实行市级领导包抓落实责任制，1亿元至5亿元的项目由各县市区或主管部门包抓。对签约大项目要排出进度表，落实责任，限定时限，按计划推进工作。

二是全程服务，确保实施。对于已经开工建设的项目，要加大协调力度，帮助客商及时解决施工中遇到的问题，加快工程进度，按期建成达效。对于正在办理前期手续的项目，要有专人协助客商办理手续，各相关部门密切配合，加快各项审批手续的办理，推动项目尽快进入实施建设阶段。对重大项目要成立专门服务机构，定期协调解决项目在前期手续办理和建设过程中出现的各种问题，确保项目顺利开工和建成投产。

三是成立班子，有效推进。对于今年已签约的重大项目，要成立市级项目推进领导小组，有效推进中国国电投资100亿元的2×100万千瓦发电和香港海欣、瑞士瑞龙集团共同投资35亿元建设五星级酒店及沣河两岸综合开发等重大项目。

**招商工作计划 篇2**

（一）指导思想

坚持科学发展、绿色发展、和谐发展，以招商引资为抓手，以项目建设为重点，进一步提高对外开放水平，加大招商引资力度，扩大招商引资规模。以经济开发区和发展新区为载体，认真研究国外和国内沿海地区产业转移方向，以为重点招商区域，加大接触密度、沟通的深度和工作的力度，注重引进科技含量高、投资额度大、经济效益好、财政贡献大、环保型的项目。

（二）工作目标

确保全区全年完成招商引资到位资金投资40亿元，力争投资过10亿元的项目2个，过5亿元的项目3个，过亿元的项目一批，力争在引进世界500强企业上有新突破，精心组织1—2次大规模、高层次的招商活动。（区全口径）。

（三）具体措施

1、加大对外招商引资宣传力度。一是利用国内招商节会活动、自主筹办投资环境推介会，精心组织大规模、高层次招商活动1—2次，广泛宣传区位优势及开放政策，提高我区在外知名度，促进合作与发展；二是利用电视、报刊等新闻媒体强化宣传；三是继续发挥网络优势，及时发布招商信息，四强化专班招商，深圳招商专班重点突破项目香港清华同方、林安物流，重点服务项目阳光融科数字产业园、恒大五星级酒店、石头纸，全年引进投资5亿元项目1个，过亿元项目1个，储备项目一批。

2、加大在谈项目跟踪力度。重点瞄准本年储备的一批如等重点在谈项目，专人跟进，紧密联系，力争在20xx年签订正式投资协议。加大拟开工项目翔陵纸业、昌耀电杆、杨氏果业、佑利泵业、阳光融科、华通销售中心、博偌机械的协调服务力度，力促早日开工建设。

3、全力协调在建项目投产。20xx年，将加大项目协调力度，促进20xx年全年签约的项目开工建设及在建项目的投产达效。根据分段服务实施办法，积极协助开发区做好项目建设服务工作，重点就娃哈哈启力饮料、德凌铜产品深加工、江重机械二期、华润红旗三期、萧氏茶产叶工业园、稻花香包装工业园、高新石墨科技工业园、康师傅矿物质水、博偌机械、普瑞换热器、均瑶工业园、恒大五星级酒店、天成电器、阳光融科数字产业园规划设计等重点在建项目协调服务，促进项目早日建成投产。

4、继续强化项目跟踪服务。一是对已签约项目坚持做到“交出手还得送一程”，帮助协调解决疑难问题，保证及时开工建设。二是对项目进度紧密跟踪，按合同条款督促投资方，保证项目按照合同规定的日期动工建设，按照合同资金额投资到位。三是建立科学的招商引资预警机制。要从合同金额落实率、实际资金到位率、签约项目推进率、项目投资强度等方面对项目进行科学评估，对项目的建设过程进行监控，及时向上反映问题，提醒督促。

5、储备一批优势项目。以专班为载体，充分利用落户企业、商会、协会等关系，拓宽招商渠道，创新招商方式，储备一批实力强、科技含量高、前景好的优势项目，同时加强与等储备项目的联系和沟通。

**招商工作计划 篇3**

“给力”的20xx：

20xx年感觉过的好快，工作的忙碌淡化了岁月的侵蚀，特别是最后俩月基本上就是人普的记忆，记不清加了多少班，才和金荷的团队一起顺利完成任务，好欣慰。年底盘点自己的工作生活，自觉很“给力”—精彩：

一、经济指标完成良好：

1、工业经济指标平均超额7.5%完成既定任务。

2、固定资产投资超额9%完成年初任务。

3、招商引资内外资平均超额45%完成既定任务。

二、各项工作进展顺利：

1、定时走访重点企业：解读政策、送服务，营造良好的沟通平台，创造宽松的发展环境，辖区七家规上企业年产值平均涨幅达33%。

2、精心服务重点项目：跟踪配合、促发展，及时掌握项目进展，详细了解项目概况，辖区重点项目顺利完成投资目标。

3、及时掌握楼宇信息：摸清税源，协护税，开展税收摸清底数，依托楼宇增强税源活力，20xx年90%招商引资项目来自辖区楼宇。

4、积极做好科技商务：优化资源，强创新，积极做好发展服务业的服务工作，加快发展服务业的投资、创意、研发、中介、商业零售等生产性服务业。

5、尽心完成阶段任务：团队合作，创佳绩，一遇的人普工作，考验我们财经科的团队作战能力，“七大创新两项措施”确保我们顺利完成了此项庞大的工程，交出了完美的答卷。

三、个人素养提升档次

1、年初业务知识培训，提高自身服务能力。

2、年底党员争先创优，开阔自我发展空间。

20xx继续“给力”

“金虎辞岁，玉兔迎春”，正月初七我们就开始跑楼宇，访企业，收材料，翻开工作记录本，满满当当的记录着招商引资、发放解决企业流动资金通知、重点商业企业调查、劳动力调查、迎接科普示范区检查等等工作安排，20xx年真的.是很“给力”—努力。20xx年是全面开展“十二五”规划的重要年份，新的一年带来新的挑战：

一、继续提升自我素养：认真学习“十二五”相关文件和经济业务知识，提高自身的素质和服务能力，为辖区企业的发展提供一个良好的投资服务环境，

二、积极整合楼宇资源：完善楼宇信息，定时对接、走访楼宇物业、招商部门，实时更新楼宇信息，并在与物业公司保持良好沟通的基础上，与私人业主进行联通，建立多方位的楼宇动态信息，加强房产税的代征工作。

三、加大对辖区企业的走访力度，保持7家规模以上工业稳定增长的同时，积极培育规下的企业，挖掘引进新的工规企业。

四、内资、外资方面：加强与相关职能部门的信息沟通，及时整理、反馈、掌握信息，一方面积极跟踪原有大型企业的增资情况，另一方面密切关注新注册企业与有意入驻的新企业，做好协调工作，促进尽快落地。

五、深化服务内容：跟踪指导企业科技创新和品牌产品的工作，把科技局布置的工作及时地传达到有关企业，进一步增强街道经济发展后劲；尽心服务现代服务业，拓展第三产业发展空间。

**招商工作计划 篇4**

xx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”。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。

**招商工作计划 篇5**

今年5月份，我有幸加入鞍山港龙国信置业有限公司招商部，成为其中一员。八个月以来，紧紧围绕招商工作，努力学习招商知识，不断改进工作方法，提高工作效率，努力完成各项工作任务，现将半年以来的工作学习情况简要汇报如下：

一、企业理念和规章制度的学习：

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

二、招商工作

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验,因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

（三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594.37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

（四）、本年度招商业绩的分析：

1.目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2.本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3.一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和DM的发放。

三、参与公司活动

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

20xx年工作计划：

1.按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；

2.做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；

3.开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。

4.做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

**招商工作计划 篇6**

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7**

（一）早谋划，全力推进项目建设

在近期的调研中我们发现，许多乡镇对于自身的优势资源挖掘不深，项目的前期工作有所匮乏，因此，20xx年在项目的建设上要做好以下几个方面的工作：

一是项目包装立足特色。做好项目的包装首先要明确项目的自身定位，努力挖掘优势资源，像是利用山地古村资源继续发展农业招商、民宿招商，利用“坡地村镇”建设打造林上经济，实现“一镇一品牌，一村一特色”、“房在林中、园在山中”新型招商理念，并以新观念、新思路，对项目进行设计、包装和策划，做到推进一批，开发一批，储存一批，充分实现招商选资和项目建设的良性发展，创建森林养生试点县。二是项目谋划细化分解。制定每个月工作的详细计划清单，做到“盯人、盯事、盯项目”。积极梳理重点项目需协调的问题，为项目推进做好服务工作。将已签约的项目，作为增强永商回归服务的重要环节来抓，通过狠抓项目落地，鼓励和引导更多的永商回乡创业创新，切实提高项目“履约率、开工率、投产率”，增强招商的延续性和实效性。

（二）早落实，全面开展招商制度

一是四大机制促督查。继续发挥四套班子领导的联系挂钩作用，健全招商选资工作常态化推进机制，分解责任，联合推进。继续优化招商选资环境，深入实施“四员”机制，强化县级领导专题督查行动XX县纪委牵头的招商项目巡查机制，健全招商选资工作协调机制，督促各镇街、牵头部门做好项目推进。做好督查最深最严、服务最好最全、审批最快最优。

二是部门挂钩促联动。今年县政府出台了《XX县部门单位挂钩帮扶重点招商项目的实施意见》。《意见》要求各挂钩帮扶部门单位根据《部门单位挂钩帮扶重点招商项目任务表》倒排时间，研究制定本单位的工作方案和推进措施，实行“一把手，一班子，一对一”的帮扶机制，加强部署落实，严格按目标任务和倒排计划时间节点抓好重点招商项目挂钩帮扶工作，并通过“一月一报”的形式将挂钩帮扶项目的每月进度报送至县考绩办。利用部门发挥自身职能优势，通过挂钩帮扶重点招商项目，形成上下联动，部门齐抓的招商选资浓厚氛围，全力推进招商项目开花、结果。

（三）早服务，强化内外宣传联络

积极组建在外异地永嘉商会以及商会基层党组织。以党建促进商会规范建设，让每一个在外永商都有一个“家”。我局做为永商的在内“娘家”，要实现内外联合、内外联动，充分利用“一网一会一报两库两微”的联络平台，特别是去年我们成立了永嘉招商服务局的公共微信、微博平台，第一时间将最新的招商动态进行发布。深入完善世界永嘉人信息库。认真筹备第五届世界永商大会，借此机会能够加强内外永商的联络与交流，共商发展大计。

20xx年，我乡认真总结了过去一年的招商引资工作，对今年的招商引资工作进行了重新定位，为进一步加大我乡招商引资工作力度，创新招商引资工作机制，增强招商引资工作的针对性，经研究，结合我乡实际，确定乡20xx年招商引资工作计划：

一、指导思想

以党的十八届五中全会精神、十三五规划XX县委十一届十八次会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕县委、县政府的招商引资工作要求，全面实施“走出去”和“请进来”的招商战略，吸引更多的投资商来我乡投资兴业，全面掀起我乡招商引资新高潮，确保完XX县下达的项目建设招商引资任务。

二、具体措施

（一）、进一步转变思想，更新观念

一个地方经济发展的快慢取决于人的思想观念转变和更新的快慢，特别是乡村两级干部思想观念的转变对招商引资起着至关重要的作用。乡里将分阶段组织乡村干部学习省、市、县有关文件精神，加强学习，更新观念，充分认识招商引资对地方经济发展的重要性。树立以经济建设为中心，政府为经济建设服务的理念。要依托工业来发展地方经济，增加农民收入。

（二）、梳理招商线索，有的放矢地开展工作

我们在春节前后这一段时间，积极动员乡村两级干部、企业老板、部门负责人迅速行动起来，利用春节前后这一段在外人员返乡、亲戚朋友聚会的机会，积极搜索相关招商线索。

（三）、拓宽工作思路，创新招商方式

一是要围绕我乡资源优势进行招商，搞好种植养殖业招商，重点围绕特色产业、传统农业、以及农产品加工业方向进行招商；二要促进以商招商，要服务好落地企业并与之进行长期友好的信任合作关系，通过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商，巩固老客商”的原则，促进以商招商；三要实行委托招商。邀请在外成功人士为经济发展顾问或招商联络员；四要开展亲缘招商，充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全乡广大干部群众采取走亲访友、电话联络等方式，宣传乡情和招商政策；五是组织招商小分队，由党政主要领导带队，主动出击招商，克服“守株待兔”的招商方式，定任务、定时间、有目的有目标去招商；六是建立一支招商引资信息员队伍，建立乡在外能人志士档案，摸清全乡招商引资资源家底；七是强化全民招商意识，把招商引资的任务分解细化到人，明确单位一把手为招商引资第一责任人。

（四）、优化投资环境，强化服务意识

今年我们要一方面抓好硬环境的建设，要加大项目资金的争取力度，搞好道路、电力、基础设施等硬件建设，为引进和发展企业创造良好的条件。另一方面要抓好软环境的建设，一是要情感招商，以良好的服务态度，优质的服务内容，以亲商、爱商、安商、富商的良好感情与行为感化客商，即要引得进，又要留得住。无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题。二是切实转变工作作风，改善服务态度，提高办事效率，进一步优化治安环境，让投资者放心投资，安心创业。

（五）、加强组织领导，推动招商引资工作上新台阶

招商引资是我乡经济工作的重中之重，要领导带头抓，部门联动抓，发动全民抓，检查督办抓。要把招商引资作为衡量村干部工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，坚持“一季一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资项目建设工作常抓不懈，常抓常新。

总之，我乡在县委十一届十八次全会精神后统一了思想，对整个经济的发展充满了信心和决心。相信，在县委、县政府的坚强领导下，我乡一定会做好今年的招商引资项目建设工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！