# 招商技能服务工作总结(合集14篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-04-10

*招商技能服务工作总结1商百购物休闲广场招商部，于201x年7月中旬在商百开发商的筹备下组建。隶属于商百经营管理公司筹备处。现有编制3人，招商部经理一名，招商主管2名。招商部自组建以来，在公司领导和经管处领导下，主要开展了以下工作：招商前期准...*

**招商技能服务工作总结1**

商百购物休闲广场招商部，于201x年7月中旬在商百开发商的筹备下组建。隶属于商百经营管理公司筹备处。现有编制3人，招商部经理一名，招商主管2名。招商部自组建以来，在公司领导和经管处领导下，主要开展了以下工作：

招商前期准备工作：

1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析

2、对商丘本地零售市场开展市场调查

3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位

4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为销品茂形式的购物中心业态。

5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置

6、根据项目业态定位及业种配置制定了两套招商框架条款。

现阶段开展工作：

进入8月份，招商部根据公司总经办制定的招商框架条款，展开实质性工作，在筹备中心领导下开展框架条款业主认可工作。召开了首次业主招商工作恳谈会，招商部人员负责会议的通知和现场持续的维护。并收集了业主对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次业主招商洽谈会顺利召开，并完成了到场业主对本框架条款的签字认可。目前签字率以达70%以上，后续补签工作正在积极有序的开展，为以后招商工作打下良好的基础。

8月中旬，深入落实经管公司的筹备工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商现场进行了部署。利用现有人力资源开展现场招商接待工作，除了完成筹备中心领导安排的日常性工作。招商部积极开展针对中央商场主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为商丘周边地市毫州盖胜祥，永城永煤集团下属公司先帅百货。重点展开了徐州方向的招商。

根据首次外联招商情况，有意向与本项目合作单位为徐州的新一佳。通过与其拓展部联系沟通，得知其有在商丘拓展计划。8月15日徐州新一佳拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，现场参观了物业，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

8月中旬根据徐州新一佳和山东银座的沟通，公司负责人会同中央商场业主主要负责人，对上述两家展开首轮接确性谈判。并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。徐州新一佳主力店拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在1万平米以下，对于本物业提出租一层中庭街和中央商场一层、二层全部的合作意向并建议公司进行多业态组合。银座主力店拓展以超市加百货的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积1---2万平米，对本项目有意全部承租，但是其提出两个问题1、改造费用1500万，2、小业主问题。公司招商将银座列为接洽第一目标，新一佳列为第二目标。

8月份招商部按照总经办对以往主力店招商目标不明确，招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询商丘周边地市大型零售商，广泛收集他们的年度拓展计划和开店信息，为下步招商储备商户资源便于主力店招商开展。结合招商工作开展发现本项目的招商有以下特点：

一、目标客户主次分明

首先是确定主力店，其作用主要有四个：

一.是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。

二.是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。

三.是主力店各自拥有一定忠诚度的消费群体，这一优点可以帮助项目在日后的营运中，能在保持一定量客流的基础上发挥更大的效用;

四.是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础.

其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

二、租金高低悬殊，租期长短不??

主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的

长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在3%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力掺差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有利于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平,经济实力要求较高,现阶段公司不具备这样的管理实力和精力,也不可能长期负担下去搞不好又会出现以前万隆的状况.

三、招商时间长

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否,我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长;而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

四、招商难度大

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

一.是项目已建设完工，主力店对项目中央商场的现有面积和情况不满意后期改造费用较大，

二.主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

三.功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引人气的各类主力精品店.餐饮店或同类店中知名店(特色店)没法进来时，更是影响了整体的经营。

四.是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

五.主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快展开全方位招商工作。

五、招商技术要求高

招商技术要求高主要表现在四个方面：

一.是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识;掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理;了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

二.是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等;在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

三.是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

四.是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

**招商技能服务工作总结2**

一、认真贯彻执行各级有关招商引资的方针政策，按照我区招商引资工作的阶段性目标和工作重点尊重自身工作，不断学习新知识，尤其法律知识和新的方针政策，认真履行职责较好地完成了领导交给的任务。

三、认真做好项目的洽谈工作，节会期间除组织好项目洽谈，签约等会务活动外，积极帮助重点项目进行洽谈，尤其严把项目签约文本关，使之符合法律，内容完善，责权分明，便于执行，没有因为合同条款出问题而引起纠纷，使项目单位和投资商都满意。在日常工作中，认真做好前来投资客商的接待，项目洽淡工作，积极为其做好服务，耐心介绍我区情况，协助项目单位做好洽谈工作。

四、认真做好对外来投资者的服务，凡来我局了解情况，洽谈投资的客商，我室都热情接待积极介绍我方的投资环境，投资政策，资源区位优势，介绍投资项目等，积极与有关镇街招商分局和区直部门联系，带领外商实地选点，了解情况，洽谈合作，耐心细致地做工作，力促洽谈成功。

五、认真做好在建项目在谈项目的调度工作，为便于领导随时掌握招商工作的动态，及时反映情况，我室不定期的对在建项目和在谈项目进行调度，汇总后上报，并对在调度中反映和发现的问题，积极与有关部门联系协调，帮助其解决。尤其针对当前土地制约因素加大，项目落地难的问题，年底对各镇街的存量土地进行了摸底调查，准备呈交有关领导和有招商引资任务的部门，以便充分利用好这部分现有资源。

六、认真做好领导临时交给的工作，为了全局工作积极与其它科室配合，实现全局整体工作目标。

在做好自身工作的同时，本人紧跟时代步伐，加强学习党的xx大会议精神，与党的思想保持高度统一。

**招商技能服务工作总结3**

>一、工作总结：

回首xxx年物业部的招商工作，xxx商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是，年中是，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使xxx商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。

2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。

3、商住楼（公寓）价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。

4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷；其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租办公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

Xxx大厦由于去年底客户退租致使大厦1-3层面积空置，出租率不足50%。，在这种情况下，我招商部人员积极主动寻找客户资源和联系多家房地产经纪公司，x经理亲自和有意向的客户进行多次的洽谈，终于在今年上半年完成了大华天坛大厦的招商任务，将大华天坛大厦空置面积全部租出，使大华天坛大厦的出租率达到了100%

在服务方面，今年大厦硬件设施连续出现故障，给物业管理服务带来很大困难，本着坚持“一切为了客户，为了一切的客户，为了客户的一切”的原则，招商部及时有效的帮助客户解决困难，协调各个物业部门及时处理客户的报修工作，对不能及时解决的问题，努力做好解释工作。积极和客户进行有效的沟通，了解客户的诉求，不断完善我们的服务，维护我物业的管理形象。

>二、我的建议：

1、是否可以考虑明年对B座更新一部货梯。现在电梯客货混用，严重增加了电梯的使用频率，对于电梯的保养和维护要求较高，故障发生的机率也较高，不利于更好为客户服务、提升物业形象。

2、大厦各种硬件设施老化严重，应加强对关键部位的巡视、检查工作，及早发现问题及早汇报，防止突发问题的出现，给物业部的工作带来被动的局面。

招商工作计划：

1、年末年初，是招商的黄金时期。近期大厦的招商形势不错，有很多意向客户看房，我们应该抓住机遇，给客户留下深刻印象，增加他们签约的可能性，从而提高大厦的出租率，也给明年的招商工作奠定一个良好的基础。

2、巩固现有的租户，开发新客户，不断提高大厦的出租率。我们一定要维护好大厦的环境，给客户创造舒畅的办公心情，加强服务质量，从而减少老客户的流失问题。

3、对招商信息及时进行汇总和筛选，每天都有客户看房并留下联系方式，我们每天要对这些信息进行汇总，筛选意向客户、大客户，并做到及时地回访工作，把工作做在客户前面。

4、对招商工作中出现的问题及时进行总结，包括同客户说话的方式、回答客户提出的问题、揣摩客户的心理、谈判的技巧等等。

总之今年招商部较好的完成了公司领导下达的各项任务，也付出了较大的努力。在明年的工作中，我将一如既往的做好本职工作，积极地向各位老员工学习，弥补自身的不足之处，和其他招商人员一起多积累招商经验，运用自己所学的专业知识，努力完成领导布置的工作，拓宽自己的信息渠道，加大招商力度，使xxx商厦的出租率再上一个台阶。

**招商技能服务工作总结4**

年初以来，在区委、区政府的正确领导下，按照年初确定的目标任务，不断强化项目意识、服务意识和创新意识，整合招商资源，拓展招商渠道，改进招商方式，细化招商服务，使全年的招商引资工作打开了新的局面。现将具体情况汇报如下：

>一、主要指标进展情况

1－11月份，全区共引进项目245个，协议资金额为624。40亿元，实际到位资金额为163。4亿元，资金到位率为26。2%，完成年度招商任务的136。17%（全年任务120亿元）。其中，引进1亿元以上项目16个，占项目总数的6。5%；引进亿元以上项目58个，占项目总数的23。7%；

引进3000万元以上项目98个，占项目总数的40%。这些项目的引进和实施进一步带动了全区产业体系向规模化和纵深化的发展，引导我区的工业和商业经济更加合理有效地配置优势资源，提高了项目的科技含量，延伸了产业的发展链条，增强了市场竞争力，为全区的经济发展和社会进步注入了新的活力。共组织和参加了上海、深圳、厦门等地的大型招商活动20余次，其中随区领导出访9次；接待了北京、上海、福州、温州、香港等地来访客商120余批次，380余人次；电话和网上接洽1400余次，洽谈合作项目560余个。

>二、主要工作开展情况

（一）以体制创新为重点，建立招商引资新机制

组建全新的专业招商队伍，必然要突破现有模式的束缚，我们理清思路，创新机制，取得了明显成效。

一是完善招商引资奖励机制。制定了《##区招商局雇员绩效考核办法》，做到人人有指标，人人有动力。同时我们还实行项目首报跟踪考核制度，周例会制度，实行重点项目专人跟踪，并对联系每个项目的责任分局、责任人提出了具体的进度要求，及时推进招商工作进度。

二是创新招商引资运行机制。形成了《##区招商局工作规范手册》、制定了具体考核制度和评价标准。年初，对8个分局进行系统考核，辞退了6名不合格人员，激发了招商队伍活力。

三是树立招商引资对外形象。建立了ci识别系统，确立了招商局理念和标识（诚信务实，坚韧自律，精细高效，协作创新），要求全局工作人员在洽谈和接待等工作中佩带胸卡，树立起全区招商工作的崭新形象。（二）以产业发展为导向，拓展招商项目新储备

围绕全区区位优势、资源优势、产业优势，充分挖掘潜力，精心策划包装项目，不断更新项目，共更新了40余个项目充实到项目库中。

一是瞄准市场需求，科学论证项目。认真分析评估目前的市场环境、建设条件、经济效益及投资回收等要件，切实加强了对项目的论证、包装工作。

二是立足比较优势，包装策划项目。围绕区位优势及发展要求，包装了太湖商业街、黄海城市广场、陵西街道商业地产、包道商业广场等项目；围绕资源优势和产业优势，包装了马三家泵业产业园、平罗畜禽产品深加工等项目；围绕现有园区企业，按照延伸产业链条，扩大产业规模的要求，包装了一批引联挂靠的沙岭物流中心、观音物流基地、李红路物流中心等项目。

三是强化前期工作，充实储备项目。完善项目基础材料，实行项目动态管理，针对具体项目实地考察论证，做好项目前期工作，努力提高储备项目的质量和水平。

（三）以资源整合为基础，打造招商引资新平台利用我区停产、半停产企业的闲置厂房、土地等存量资产，盘活资源、做优空间，为招商引资搭建新平台。一是充分调查，摸清家底。深入到全区各乡街和产业园区，对全区重点建设区域、闲置厂房、零散招商地块进行了认真的调查和梳理，共整理出招商地块208块，为全区进一步做好招商工作奠定了坚实的基础。

二是整合资源，充分利用。结合资源调查的结果，切实加强对全区已闲置厂地、厂房等情况的整理，策划和包装成招商项目，通过参加各类经贸洽谈会等活动向外宣传推介，积极寻找合作伙伴。

三是依托平台，对接项目。通过招商引资，将整合出的资源全面推出，与各界客商进行对接。其中：太湖商业街项目：位于黄海路商务核心区十字发展轴心南北轴线，拥有南北两个地铁出口，具备建设##区中心商业街的条件。目前已与泛华、万达等企业对接，投资方表示出明确的投资意向，区内的金厦、世代、宏发等集团对该项目也非常感兴趣，金厦太湖湾已有乐购、华润万家等欲与之合作，建大型超市，宏发与兴隆大家庭准备合作建设地区购物广场。

迎宾路汽车4s一条街项目：位于迎宾路沿线，虽然短短几个月的时间，已有众多汽车销售商到现场考察。辽宁隆孚汽车已经购下了原供销社地块；北李橡胶厂地块、果品公司等几个地块也在洽谈中。

黄海城市广场项目：东至东湖街、南至黄海路、西至太湖街、北至迎宾路，总占地面积约56公顷。拟对该区域进行整体开发，建设五星级酒店、大型购物中心、餐饮娱乐设施、写字楼、中小学校及幼儿园、主题公园、休闲广场及高档住宅小区等项目，并最终形成沈阳西部的cbd。目前，已与韩国乐天集团、上海大华、中南地产、阳光100、香港保利达、泛华、中实集团等进行对接，他们均对该地块表示出浓厚的投资兴趣。

（四）以招商活动为载体，实现项目建设新突破

突出大型招商项目推介会及座谈会和相关展会等活动对招商工作的乘数效应，走出去，请进来，积极组织和参加了20余个招商活动。

一是积极抓好主动招商活动。年初以来，先后在北京、吉林、天津等地组织和参加了“风险投资论坛”、“韩国周”、深洽会、厦门投洽会、“台湾周”等几个大型招商活动，接洽了一批优质项目。尤其是，结合丁香湖水城的开发，在区政府主办了丁香湖水城招商项目说明会，会议邀请了碧桂园、万科、富力、恒大等20余家全国房地产顶级企业，邀请了市规划和国土资源局、市建委、市房产局等权威部门，对丁香湖水城进行了全方位的推介，切实增进了与会客商投资丁香湖水城项目的了解和信心。二是积极参加省、市组织的招商活动。按照省市的部署，先后参加了长三角招商、珠三角招商、第二届亚洲制造业论坛等多项招商活动，每次活动都有大型招商项目参加签约，极大地提升了##的知名度。其中，5月初长三角招商中，在杭州、温州、上海等地组织参加了一系列长三角地区招商活动，吸引了广大投资商的深切关注，接洽了一大批重点客商，共达成协议项目6个，意向项目2个，总签约额达338。82亿元。7月份中旬珠三角招商方面，赴佛山、深圳、东莞、厦门、泉州等地，借助招商洽谈会这个平台，洽谈促进了一批优质项目，共签约项目3个，投资总额达47。5亿元。12月3日，随省市招商考察团赴广州进行洽谈，又促进了北方不锈钢市场等一批项目的签约进度。

（五）以宣传引导为依托，提升对外开放新水平

以各种媒体为依托，选取了资源优势、产业特色、环境优势、领导魅力等视角，集中加强了对全区招商整体优势的宣传力度。

**招商技能服务工作总结5**

20\_年8月，我荣幸的被市委组织部选派到\_\_经济开发区进行专职的招商工作，到目前为止已近3个月了，在这的3个月里，在原单位领导的支持下、在开发区领导的关怀下、在同事们的帮助下，招商工作从原来的不了解，到现在的初窥门径，取得了长足的进展，现简要总结如下：

一、加强学习，提升自身综合素质。初到开发区，由原工作岗位到招商局工作的改变，让我在一定程度上有些不适应，开发区的领导在充分了解了我们实际情况的基础上，制定了学习计划，定下了，先学习再实践的方针。在开发区的组织下，我们重点了解了\_\_经济开发区的具体情况、区位优势、招商重点、招商政策;学习了招商方面的相关知识，公务方面的礼仪，文明用语等。通过学习，使我对招商工作有了进一步的认识，使我强化了自身的综合素质，提升了工作能力。

二、收集信息，打好招商工作基础。在单位领导和同事的引导下，开始广泛利用自身的资源，来宣传明城、宣传磐石，充分利用老乡、亲戚、朋友等各种社会关系了解商情，收集到有效信息1条。

三、积极参与，务求招商工作实效。积极参与了为期7天的东北亚贸易博览会，和去唐山为期5天的招商活动。在这两次活动中，特别是去唐山的活动中，我们建立了曹妃甸- 1 -

首钢公司等招商联络点6处，洽谈招商项目3项，有意向的总部经济项目正在进一步沟通接触，特别是培养了极具开发价值的首钢能源部环保处温处长提供的招商信息，这对于我们在整个河北地区的招商活动都将产生积极作用。

四、加强沟通，提升服务企业水平。经过开发区领导研究，确立\_\_有限公司为我的联系对象，在这段时间里，我在工作期间，经常性的对包联企业进行走访，了解企业在生产经营中发生的各种问题，并积极献计献策，解决问题。截止目前为止，辅助企业建立完善制度1项，帮助职工政策及事务性问题解答3条。

虽然招商工作已经开展了近3个月的时间，但是取得的成效还是不理想，客观上是因为现在招商引资形势严峻以及钢铁企业的不景气所致，但是更多的还是主观上的招商引资经验不够加之自己还缺乏自信心。

在未来的时间里，我决心从以下几个方面来做好招商引资工作：

1、做好亲情招商、友情招商。数年来的招商成功经验告诉我，充分利用我们现有的人脉关系，利用我们\_\_市在外创业成功人士多的优势，通过人与人交往圈子的扩大，口口相传，积极联系，收集信息，开展以情动人、以情招商。

2、抓住工作重点，务求工作实效。继续坚持深入企业、服务企业，第一时间了解企业的所思、所想、所求，积极沟

通，为企业办实事;再就是协助招商局同志做好招商工作，外出时注意个人形象，有礼有节、举止文明，体现出良好的精神风貌和较高的品德修养，借此来宣传\_\_。

招商工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，市委组织部能给我提供这样一个服务我市经济发展的机会和平台，是对我的爱护和培养，更是对我的信任，在未来的工作中，我要调整好浮躁的心态，做好吃苦的准备，努力在工作中取得成绩。

**招商技能服务工作总结6**

开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富民强县，加快沈丘经济社会跨越发展的新举措，为做好做事这项工作，莲池乡政府重点做好以下三个方面的工作。

>一、20xx年招商成果

20xx年，招商引资建设项目共有5个，投资总额达亿元。

一是乡政府引资6亿元在县工业园区投资建设的奥兰汽车配件项目，目前已完成投资亿，厂房已基本完工；

二是在莲池投资5000万元的河南锐利特矿山配件有限公司，该项目已经建成；

三是河南宝康矿山机械有限公司投资3000万元扩建项目已经建成；

四莲池村民范敦玉引资3000万元，在县工业园区扩建博瑞克矿山机械有限公司，已建成投产；

五是返乡人员薛正投资1000万元的矿山配件厂正在建设中。

六是高洋在莲池投资3000万元的矿山配件有限公司，该项目已经建成；

>二、2104年第一季度招商情况

20xx年莲池老板高伟成亿元在南园区兴建的奥兰汽车配件生产续建项目已完成厂房建设，正在安装设备；投资3000万元的河南汇丰矿山配件公司，厂房已建成，河南宝康矿山公司，投资3000万元扩建项目已完成。华美、汇成等几家企业正积极筹备扩建项目。深圳顺友升实业公司老板童济行已联系有回家创业意向，珠海洪森科技开发公司准备在莲池承包万亩良田，进行面粉加工，目前真该洽谈中。招引年产800万件钻头、截齿的河南钎王矿山配件公司，已达成投资意向。

>三、采取措施

一、广泛宣传，全员发动，使开放招商入脑入心

1、召开乡村干部党员群众动员大会，把县委、县政府下发的开放招商政策灌输进莲池乡每个干部群众的脑里心里，改变以往乡村干部的错误观念，把开放招商变成是县、乡主要领导的事为全乡干部群众的事，群系群办，共谋招商大计。坚定全乡上下开放招商的决心和信心，打一场全民开放招商仗。

2、召开莲池乡现有矿山配件企业老板座谈会，转变部分“小富即安”、“小进即满”，不思扩大进取的观念，广泛宣传县委、县政府开放招商优越环境和优惠政策，鼓起他们扩大创业的干劲。

3、通过发信、函、短信、邮件等方式，向莲池在外的成功人士和企业老板介绍沈丘发展的好态势，好气势，好趋势，勾起他们回沈丘看，来沈丘投资创业的欲望。

二、摸清底子，梳理重点，使开放招商有的放矢

1、莲池有“钻头之乡”称号，进一步摸清现有矿山配件生产企业的底子，掌握企业下步发展的趋势，是莲池开放招商的重点，掌握准现有企业上、下游来往企业，利用他们现有的沟通渠道和常年供下的人脉资源对莲池今后开放招商将发挥极为重要的作用。

2、在原来排查的莲池在外成功企业家的基础上，进一步深摸细排，全面完全掌握莲池在外发展成功企业家的底数和现状，为今后招商的努力方向和项目类别理清思路，确保找一个招一个，招一个来一个。

3、多平台挖掘招商潜力。摸排莲池内外各界人士的亲戚、朋友、同学、战友等交往圈，筛选招商人群，捕捉招商良机，储存招商讯息。

三、想硬实招，真走出去，使开放招商确保成效

1、服务好现有矿山配件企业，定期召开座谈会，解决企业发展中的困难和问题。鼓励内引外联，扩大生产规模，提升产品质量，做大做强做精。

2、照顾好在外成功企业家在莲池亲朋的生产生活，以情感人，感动在外创业成功老板回家乡投资创业。我们坚持重大节日慰问在外成功企业家家人，及时帮助解决她们家人在生产生活中遇到的困难和问题。

3、落实好县委、县政府安排布置的外出招商和外地企业恳谈工作。去年，我乡在郑州举行了莲池在郑成功人士恳谈会。20xx年元月6日乡党委政府带领招商小分队人员到商水召开恳谈会，河南汇丰矿山配件公司为发展家乡谋计，为开放招商寻机，真正到梳理出来的招商重点意向地、项目靠驻地招商，确保人去商来，取得实效。乘着十八届三中全会进一步深化改革开放的东风，凭借“咬定青山不放松”的韧劲，有县委、县政府的坚强领导，有沈丘经济发展的大好态势，有全乡干部的真抓实干，一定能引来“金凤凰”，为沈丘经济社会发展增砖添瓦。

**招商技能服务工作总结7**

我区今年意向签约项目50个，目前实际落实2个，分别是东成机械和，只完成了；38个3000万元以上结转项目中7个未开工，占。前进街道的宏祥超细纤维对目前市场信心不足而搁置；高坎镇的辽宁双语师范学校因未办土地手续便破土动工，已责令停工拆除；桃仙镇的玉瓷制品因自有资金不足无法开工；益兴房地产、天辰房地产等四个项目都在待办土地手续。

这些发生在项目建设过程中的虎头蛇尾、风大雨小现象只是局部问题，但局部问题如果从全局观察，就会检验出整个项目工作存在的一些问题和不足。

上半年，全区完成固定资产投资亿元，完成年度调整计划的；完成投资3000万元以上新开工建设项目20项，其中，工业项目11个、三产项目7个（房地产1个）、农业项目2个，完成年度任务的；竣工项目13项，完成年度任务的52%；引进500万元以上国内企业95个（其中，工业78个），完成年度任务的；实际调入外资万美元，完成年度任务的。

>今年我区项目工作呈现出几个特点：

一、从投资方向上看，基础设施项目上了一个台阶，今年市、区政府和部分企业在城乡路网、拆迁绿化、电力通讯、给排水、供暖设施、河流治理等基础设施建设方面投入了大量资金，奠定了扎实基础。

二、从产业结构上看，工业投资比例上升，新建的20个开工项目中工业比重大幅攀升，共11项，占55%。房地产新开工只有一项，其余都是上年结转项目。

三、从区域布局上看，基本呈现出东北热（东陵、英达、前进、马官桥在建多（12个）、西南温（桃仙、白塔、浑河西在谈项目多）、东南涨（李相、祝家、王滨、深井子地区看涨）、中部较淡（二环以内城区中心部位还没有活起来）这样一个局面。

四、从项目储备上看，区委、区政府在招商引资工作中采取一系列得力措施，有针对性的定向招商，有目的性的专业招商，目前有15个大项目正在筹划运作中。

总的看，经过几年来的不断推动和区委、区政府及关部门的共同努力，目前全区上下抓项目、促发展的氛围逐步形成，重点建设和项目工作进展情况总体是好的。同时，我们也要看到，在项目工作这篇文章中，还有很多问题需要解答。

>一是项目结构不合理。

在投资3000万元以上的项目中，存在着“六多六少”的现象，即房地产项目多，生产项目少（房地产31个，生产项目17个）；结转项目多，新开工项目少（结转31个，新开工20个）；策划意向项目多，实际落实项目少（意向签约50个，实际落实2个）；基础型项目多，效益型项目少；粗浅项目多，精深项目少；中小项目多，大项目少。

>二是项目前期工作薄弱。

我们有许多项目只是在意向与建议书和可研报告之间徘徊，或者停止不前、销声匿迹，说明项目前期工作不重视、不深入、不到位，对抓项目敏感性不强、责任心不强，执著力不强。这些问题如不认真解决就会影响项目建设的过度和质量，甚至会贻误招商引资的大好时机。

>三是项目管理工作滞后。

表现在项目储备不足，项目数据缺乏，项目包装档次不够、推介力度不大，招商引资的渠道单一，协调与服务的深度不够，解决项目建设中资金、征地、拆迁等问题不够及时、不够彻底。

**招商技能服务工作总结8**

>一、基本情况

20xx年以来，我们全面贯彻落实科学发展观，认真研究国际国内宏观经济形势的变化，围绕西部大开发十年规划和《西咸新区建设规划》的总体要求，认真贯彻县委、县政府的重大决策，全面树立和落实科学发展观，坚持走科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少、人才资源优势得以充分发挥的新型工业化道路。以发展为主题，以市场为导向，以基础建设为重点，以绿色环保为特色，以“招商、亲商、安商”为宗旨，以制度创新、管理创新和科技创新为着力点，切实加大招商引资力度。全县共引进重点招商引资项目68个，合同引进资金约1285亿元。已建成项目35个，完成投资亿元。20xx年，全县招引项目10个（含泾河新城），合同资金亿元，完成投资亿元（含续建项目）。截止20xx年10月底，共引进项目15个，合同资金亿元，完成投资（含续建项目）亿元。20xx-20xx年我县连续4年荣获全市招商引资工作综合一等奖。通过近年来的工作，全县上下对招商引资支撑县域经济发展的作用和重要性认识愈来愈强。主要呈现以下三个方面的特点：

一是招商引资工作的层次在不断提升。近年来，我县以大项目、产业项目、工业项目招引为重点，先后引进华晨汽车、苏宁云商、冀东建材等一批国内知名企业入驻。从招引项目的总投资来看，20xx—20xx年，引进项目总投资亿元（含泾河新城），较之前五年高出亿元；从项目落地完成投资来看，“十X五”完成投资亿元，较之前五年高出亿元；通过招商引资，全县产业结构进一步优化，20xx年三次产业比达到：：。

二是招商引资工作对县域工业化的支撑作用在不断显现。20xx年以来，全县共引进工业类项目32个，合同资金亿元，建成23个，累计完成投资亿元。20xx年，全县89户规模工业企业完成产值207亿元，其中：招商引资工业企业占总产值的75%。特别是冀东水泥、声威建材、光明乳业、张裕酿酒等招商引资企业已经成为我县规模工业企业的中坚力量。

三是招商引资工作对县域经济的贡献份额不断增大。20xx年，全县招商引资企业累计交税20600万元，总户数较20xx年增加了42户，占财政总收入的比重逐年增加。

>二、主要经验

近年来，我县县委、政府始终坚持把招商引资作为解决诸多问题的途径，坚定招商引资第一要务的地位不动摇，认真落实“两套班子”抓招商工作机制，明确差距、找准症结，创新思路、强化举措，强力推进大招商、招大商。招商引资不断取得新突破，关键在于始终坚持“六抓”工作不放松：

一是全民动员抓招商。调动一切积极因素，汇聚各方力量，在全县形成万众一心想招商、凝心聚力抓招商、奋发拼搏抢招商的浓厚氛围。县级领导带头外出招商，各镇、县级部门的主要领导亲自率队奔赴各地，积极开展招商引资对接洽谈活动；发挥在外成功人士、投资客商、经济能人“三支队伍”作用和影响，为全县招商引资积极搜集投资信息。同时，我县加大招商工作考核工作力度，设定招商工作考核指标，结合各年度招商任务，将招商目标层层分解，使人人肩上有担子、个个身上有任务，在全县形成谈发展必靠招商、谈变化必谈招商的强烈共识。

二是规划引导抓招商。招商实践中我县重视加强规划引导，统筹安排布局，根据我县各区域产业发展实际和功能定位，以优势产业为基础，构建了“七大经济板块”（北部山区生态保护板块、中北部环保建材产业发展板块、中部粮畜菜果现代农业发展板块、沿泾河开发与环线旅游发展板块、西咸北环线内侧新工业集中区板块、主城区建设板块、西咸新区建设板块），重点发展汽车、茯茶、绿色食品、新型建材、安防技防五大产业集群，做到规划合理，特色突出，差异化开展招商，取得了比较明显的成效。

三是借力新城抓招商。树立服务新区就是服务发展，建设新区就是建设理念，坚持把西咸新区三个新城作为的招商引资平台，围绕加快泾河、秦汉、空港三个新城建设目标，切实做到思想上融合、工作上配合、项目上联合。在对外宣传上口径一致，团结配合，联合招商；在对内招商项目建设上标准一致，一视同仁，密切协作，推进项目落实。对待新城的征地、村庄搬迁提前介入，密切配合，保障发展。对待新城的环境建设，坚持联合执法，建立长效机制。对待新城实施的基础设施和招引的重点项目，联手推动，全县动员，全力以赴，全面配合，全方位地服务于新城的发展和建设。近年来，先后与泾河新城联手招引了乐华欢乐世界、华晨汽车产业园、茯茶小镇等重大项目。

四是搭建平台抓招商。把工业园区作为招商引资的孵化器，科学定位，超前规划，近年来，大力实施县域工业集中区规划建设，按照“一区多园”模式，先后规划建设了茯茶产业园、电子商务产业园、装备制造产业园，加快园区水、电、路、气、暖等园区基础设施建设，有效增强了园区承载聚集功能，确保了苏宁云商、华晨汽车、神洲雷达、秦星汽车、茯茶生产等重大项目的顺利引进和建设。同时，坚持走出去、请进来，利用“丝博会暨西洽会”、“茶博会”等节会活动，加大特色产业和优势项目推介力度，积极开展招商引资，成功促成了一大批项目落户。

五是创新方式抓招商。紧抓建设关中天水经济区和西咸新区、东部产业转移以及西安企业外迁的历史机遇，努力在拓展空间、提高数量和质量上寻求新突破。突出以“长三角”、“珠三角”和环渤海等地为重点招商区域，及时搜集和掌握东部地区知名企业产业转移的有效信息，实施“一对一”、“点对点”式的对接洽谈，努力提高在东部地区的知名度和吸引力。推行政府引导、以企业为主体招商与以商招商相结合，项目招商与产业链招商相结合，丰富完善招商方式，提高了招商引资成功率。

六是优化服务抓招商。实行了县级领导包抓招商项目责任制。对近年来的引进的招商引资重大项目实行一个项目、一名县级领导、一个牵头部门、一抓到底。通过成立招商项目包抓领导小组和项目工作组，加强对招商项目的跟踪访问，大力推进全程服务，积极为招商项目排忧解难。加快项目建设进度。采取“月考核、季讲评、半年观摩、年终考评”等制度和措施，努力推进招商项目落实。

>三、存在问题

虽然，我县招商引资引工作取得很好成绩，但与建设陕西强县的要求及其他先进县区相比，我县的招商引资工作还有许多不足之处，主要表现在：

（一）从招商的结果来看，主要呈现“三少一慢”。

“三少”主要是大项目少，近年来我县单体投资在50亿元以上的项目仅有华晨汽车产业园1个项目；上游项目少，招引的项目多数为科技含量低、附加值低且处于产业链尾部的项目；利税大户企业少，据20xx年统计，建成的项目超过1000万元的只有冀东水泥、声威建材、张裕葡萄酒3家，20多个项目由于建成后未正式运营投产、经营状况差等原因没有税收贡献或贡献很少；“一慢”主要是项目建设推进落实慢，大多数项目建设周期都在2—3年，或者更长，当年引进当年建成或当年引进来年建成的项目很少。

（二）从招商的实践来看，主要呈现“三个短板”。

“短板”一是缺少承载招商项目的园区。从20xx年开始，我县在永乐、崇文、高庄3个镇规划建设了工业密集区，但随着西咸新区的入驻，工业密集区已全部划入泾河新城，虽然规划了新的工业集中区，受土地瓶颈和财力因素制约，我县新的\'规模化工业园区还没有形成，导致招商过程中经常出现引进了企业却无法落地的状况；“短板”二是我县的招商引资产业扶持政策不给力。由于县财政财力的制约，对于主导产业和一些大项目，在产业政策制定的不及时，落实上不到位；“短板”三是招商引资宣传推介手段单一，氛围不浓。在对外宣传推介上主要依靠参加各种展会推介宣传，在利用广播电视、互联网等媒体宣传方面力度不大，方式不够灵活。

（三）从项目推进和招商队伍现状来看，主要呈现“一难一弱”。

“一难”主要是部分项目征地拆迁补偿难度大。近年来，群众对土地收益和地面附着物赔偿的期望越来越高，部分群众受利益驱使抢栽、抢建现象严重，项目前期征地拆迁补偿工作难度愈来愈大。比如等项目；“一弱”主要是招商引资队伍建设薄弱，近年来，没有新鲜血液输入充实招商队伍，缺乏熟悉法律、法规和经济理论的综合人才。

>四、未来五年的工作规划

（一）工作思路

按照“十四五”规划为指针，积极适应新常态，抢抓国际国内产业大分工、东部产业加速向中西部转移、“一带一路”、“互联网+”、“中国制造20xx”和省市共建大西安的历史机遇，继续坚持把招商引资作为解决诸多问题的途径不动摇，以供给侧结构性改革为导向，严把“五个不要”负面清单，大力实施精准招商、产业链招商、园区招商，着力招大引强，加快项目建设，全面提升招商引资工作的质量和水平。

（二）发展目标

每年招商引资到位资金不低于120亿元（含续建项目），招引国内500强企业1家，争取在招引世界500强企业上有突破。引进3亿元以上项目3个，10亿元以上项目5个，策划包装项目8个。

（三）主要任务

1、科学规划产业布局，明确招商方向。

一是编制产业规划。要立足我县在大西安建设中的定位，坚持融入大西安、服务大西安的理念，高起点、高层次谋划全县产业发展规划，尽快启动全县产业发展、装备制造产业、新型建材产业、健康食品产业、文化旅游产业、商贸流通产业等规划修编工作，明晰产业布局，为开展招商引资工作指明方向。

二是策划包装项目。要协调组织县级各职能部门，聘请专业团队，认真研究国家的产业政策和企业的投资方向，重点围绕产业发展、基础设施建设、民生改善等领域，高标准包装策划项目，建立投资项目储备库，每年根据形势变化进行更新充实，形成不少于20个的项目储备。

2、是打造专业平台，形成聚集效应。

要充分发挥专业园区的承载聚集效应，立足产业发展，规划建设专业园区，组建园区管理机构，加大园区投资，尽快形成设施配套、各具特色的工业聚集区。在抓好我县城区现有园区的建设外，要尽快以神州雷达项目为依托，建设我县新兴产业园。五年内要将我县所有的建设预留地指标，向上争取的园区建设资金全部向新兴产业园集中。尽快启动园区的概念性规划和核心区域的详规的编制工作，尽快启动园区路网和配套设施建设。要重点以引进3D打印、新能源汽车、智能制造等高科技产业为重点，高起点、全方位打造我县新的招商引资平台；为县域经济发展提供新的发展空间。

3、积极适应新常态，创新招商方式。

坚持高端取向、着眼长远，综合考量项目投资额与财税回报率，注重引进科技含量高、发展前景好、占地少、土地利用率高、财税贡献能力强的项目，全面提高招商引资工作的质量和水平。一要坚持以商招商。加强建成企业的服务支持力度，鼓励引导企业增资扩产。要围绕我县已有的主导产业大力实施产业链招商，突出以汽车零部件、装备制造、战略性新兴产业、现代服务业等产业进行点对点招商，努力打造产业集群。要成立和完善各类产业协会，搭建同行业交流合作平台，促进招商企业与本土企业合作共赢，增强集群内企业的优势互补，补齐拓宽产业链条，提高相关产业互补性和契合度。二要推进精准招商。要瞄准国内外具有重大影响的产业、行业领军企业，多视角掌握相关产业发展动态，细致研究产业链条构成，多方位研究把握企业投资需求，做好做足项目包装推介等招商基础性工作，提高招商项目的“对接率”和成功率。要抢抓机遇，积极创造条件，主动承接珠三角、长三角、环渤海等发达地区产业转移，提高产业集中度。三要重视会展招商。积极组织参加“西洽会”、“厦洽会”、“兰洽会”等大型招商会展活动，找准结合点，全方位宣传推介，靠优势、靠服务吸引更多的投资者来泾投资。要把握最新的产业投资动态和方向，捕捉企业投资信息，开展点对点、一对一招商。

4、围绕五大集群，壮大七大产业。

要以着力打造汽车制造、茯茶加工、绿色食品、新型建材、安防技防五大产业集群为重点，积极引进七大类产业项目。依托华晨汽车、秦星新能源整车项目等项目，大力引进特种汽车、新能源整车、汽车相关配套企业。推动“制造”迈向“智造”，打造大西安县级装备制造基地。加快茯茶产业园建设，积极招引生产规模大、集约程度高、推广能力强的生产企业入园，实现茯茶产业产能和品牌的双提升。依托粮畜果菜农业资源优势，重点支持产业化龙头企业扩张规模、提升品质。加快发展新型绿色环保建筑材料，推进建材产业由原料生产向加工制品为主全产业链转变。依托神洲雷达项目全面建设，重点培育安防技防装备制造业。依托郑国渠、茯茶小镇等历史文化资源，发展特色旅游项目和配套项目。以苏宁云商和供销电商为龙头，积极引进国内外知名电子商务运营商打造电子商务产业集聚区。

5、强化服务保障，营造良好氛围。

继续深化投资发展环境专项治理活动，坚持从源头上预防和治理“三乱”现象，对阻挠破坏项目施工建设，影响企业正常生产的人和事，坚持重拳出击、铁腕整治，让企业和投资者安心、放心、专心发展。认真解决企业投资报批慢、审批难等突出问题。招商各职能部门要强化大局意识、发展意识，坚决精简优化行政审批流程，加快项目审批审核手续办理，确保项目早开工、早建成。

6、完善保障机制，推进工作落实。

一是严格落实招商目标考核机制。结合各年度招商任务，细化分解到各镇、各部门，并纳入全县目标管理责任制考核范围，制定奖惩措施，严格兑现，使人人肩上有担子、个个身上有任务。在相关任务分解下达上，对各镇和部门，依据区位、职能不同区别对待。新城内的镇以引进大项目，完成到位资金为主；经济主管部门以策划包装项目为主；其他县级部门和其余镇以收集项目信息为主。二是建立奖励机制。县财政每年列支专项资金，用于招商工作奖励及业务经费支出。重新修订《XX县招商引资工作考核奖励办法》，根据年终考核结果，对招商引资做出突出贡献的单位、个人给予奖励；设立招商引资大项目奖，对引进和落实重大招商项目单位及提供项目信息的个人给予重奖。每年召开招商引资动员大会，严格兑现奖罚，形成全员抓招商的浓厚氛围。明确规定招商任务没有完的单位，年度考核不能进入优秀行列。三是继续完善项目落地推进机制。大力推行重大招商项目县级领导牵头保抓机制和“两套班子”运作抓招商工作机制。继续推进重大招商项目一周一督查、一月一通报、一季一讲评、半年考核和重点项目巡礼等机制。二要积极争取市招商委会对我县的支持，研究解决重大招商项目引进和建设中的重点、难点问题，确保重大招商项目顺利开工、快速推进。

7、强化招商队伍建设，提升整体素质。

一要转变招商理念。引导招商干部以供给侧改革为契机，积极探索招商引资新方法、新途径。在招商方式上向“一对一、点对点”精准招商转变，在项目对接方式上向把握企业需求，提供精准服务转变，在客商接待方式上向系统推介，专业招商转变。二要优化队伍结构。在招商队伍建设上也要“引才引智”，聘请行业专家、引进专门人才，加强与各类商会、行业协会合作，培育项目策划、跟踪洽谈、落地推进等方面的招商人才，不断提高招商队伍专业化水平。三要提升专业水平。组织全县从事招商工作的干部，定期开展法律法规、经济管理、产业政策、项目报批报建和项目建设服务保障等方面的专业知识的培训，转变工作思路、提升工作层次和服务水平。

8、强化宣传推介，提升投资吸引力。

加强社会宣传。在出入县境的主要路口及国道、省道沿线和机场周边设立大型LED显示屏和固定宣传牌，宣传我县人文历史、区位优势、产业规划、发展前景。利用展会宣传。针对我县当前招商引资面临的新形势和新机遇，聘请专业媒体公司，制作招商引资宣传片和招商指南、项目册，利用西洽会、厦洽会、西博会等招商平台开展宣传推介。强化网络宣传。对我县在招商网和县政 府网站上开辟的招商引资栏目进行重新设计，充实招商引资相关内容，指定专人负责网站栏目管理，及时更新发布信息。

**招商技能服务工作总结9**

>一、20xx年工作总结

招商部自20xx年10月初成立以来，一直积极地朝着良好的轨道发展，在公司领导的.正确指引下，正有条不絮地开展工作并发挥功能价值，其年前主要的工作可以体现在如下四个方面：

（一）筹备与组建

自招商部组建以来，全体成员积极接收公司企业文化的熏陶，时刻努力地要求自己做明合格“升华人”，并对公司整个项目及项目的规划做了详细的了解。在充分的学习后，招商部制订了一系列的部门管理制度和规范，如《招商部组织架构》、《招商部岗位职责》等有效的管理办法，正所谓，“没有规矩，不成方圆”，招商部想在逆境中创造良好的招商佳绩，就必须修炼自身，以身作则。

（二）与商业策划公司的接触及选择

招商部成立后首先以公开投标方式先后选择了多家商业合作公司，最后通过招投标选择了三家深入接触，经过资质审核及项目考察，其中两家符合要求，先后驻场短期合作一段时间，但最终都因为这两家商业公司均不能最后确定与我公司约定的合同条款内容，因此两家公司已先后退场，目前正与新公司洽谈中。

（三）商业规划及推广计划的制订

俗话说的好：“兵马未到，粮草先行”，招商部为了能顺利开拓招商渠道为后期招商减轻压力，在制订招商推广策略上利用一切可以利用的资源充分发挥集体的力量，在领导的指示下，做出了一套合理并且有效的方案，而商业规划及定位也已形成初稿，目前正对黄州市场进行详细的分析中，以验证规划的可行性。招商和销售的营销节点和推广计划已经初步完成，待商业合作单位进场后，将按此计划逐步实施并完成销售和招商目标。

（四）市场调研

古人有云：“知己知彼，方能百战百胜“，招商部全体成员在充分了解自身项目的同时，也花了大量的精力去做市场调研，并且对黄州区域内的各大商业楼盘进行了深入的了解，力求做到多了解、多学习、多掌握、多运用。

>二、20xx年的工作计划

展望20xx年，招商部将会由青涩逐步走向成熟，在公司领导的关心和指引下，一步一个脚印，运用自身的能力和经验，借助商业公司的资源，打造出近乎完美的商业街，引进符合本项目商业定位的商家主力店，营造高端大气的商业氛围，以更好的完成个亿的年度销售任务。

招商部 20xx年xx月xx日

**招商技能服务工作总结10**

>一、20XX年工作总结

一是健全招商工作机制，完善政策体系建设。制定20XX年招商引资工作计划，明确全年招商工作重点，镇街区、县直部门都落实招商工作目标责任制。修订完善了招商引资工作考核办法，以更加客观公正的办法科学考核全县招商引资工作情况。制定了《昌乐县重点产业投资扶持政策》，从用地、资金、人才引进等方面给予扶持，吸引客商投资。

二是围绕重点产业发展，谋划包装一批重点招商项目。围绕我县新能源汽车、新材料、概念包装、智能制造和高端装备制造等工业主导产业，谋划包装了新能源汽车产业基地、智能装备制造产业园、概念包装产业园、远古火山群旅游开发等23个重点招商项目，并利用宣传册、网站等多种途径加强宣传推介，对接洽谈，引进项目。

三是广泛搜集项目信息，全力开展项目攻坚。6月份深入开展“项目攻坚月”活动，积极搜集项目信息，筛选投资意向明显的项目，组织小分队走出去对接推动，邀请客商来昌乐实地考察洽谈。项目攻坚月期间，全县共洽谈引进项目106个，其中在谈项目73个;签约项目11个， 总投资亿元;落地项目22个，总投资亿元。

四是利用各种招商机会，洽谈引进重点项目。一是组织小分队外出招商。广泛搜集项目信息，对投资意向明显的项目有针对性地走出去进行对接洽谈，今年先后组织小分队外出赴上海、北京、深圳等地开展了招商活动，赴威海、高密、无锡等地开展了新能源汽车专题招商，对接洽谈了新能源汽车电机控制器等项目。在复旦大学举办了企业家研修班、论坛以及人才对接交流活动，邀请知名专家、教授与我县产业科技项目进行对接，达成了一批意向合作项目。二是利用市县活动平台招商。积极组织参加第34届风筝会“潍坊在外知名人士”回乡创业对接会暨重点合作项目集中签约活动，我县朱刘街道洽谈引进的川崎高性能机器人本体生产项目进行了现场签约。组织参加潍坊市珠三角地区集中招商活动，与深圳稳健投资有限公司洽谈了福利龙农业环境保护技术开发应用、与铭基食品(香港)有限公司洽谈了投资铭基熟食等13个项目，总投资亿元，PPT改性材料、新能源电动汽车等6个项目签订合同，其中县经济开发区洽谈引进的福利龙农业环境保护技术开发应用、声威家居用品、县招商局洽谈引进的铭基熟食等3个项目在“20XX潍坊(深圳)重点项目洽谈签约会”上进行了集中签约。积极组织参加20XX年中日韩产业博览会，我县经济开发区洽谈引进的佳诚数码惠普新材料产业园和五图街道洽谈引进的电动车充电桩、光伏太阳能发电储存设备生产项目在重点项目签约仪式上签约。扎实做好20XX中国(昌乐)国际宝石博览会招商工作，利用节会影响宣传推介，邀请客商，对接洽谈项目。共有28个项目在重点招商项目签约仪式上签约，总投资亿元。参加潍坊(北京)重点合作项目签约活动，洽谈推动重点项目13个，其中，50万头生态养猪、200兆瓦分布式光伏发电、城镇居民生物质天然气保障供应、德润生物质新材料、中科院化学研究所·昌乐县科技合作等5个项目在会上集中签约。

五是发挥企业主体作用，大力开展以企引企。充分发挥企业主体作用，引导企业成为引项目、争资源的主力军，广泛开展以商招商、以企引企。组织有关部门逐一对接全县重点骨干企业，梳理统计骨干企业项目信息、招商线索，围绕企业对外合资合作，洽谈引进了比德文与一汽集团合作的雷丁高速电动汽车等项目。围绕主导产业引进配套企业，依托比德文新能源汽车产业基地，引进了汉唐中能新能源汽车、街景电车、年产20万台新能源电动汽车车身、电动汽车零部件、电动汽车电控系统等一批新能源电动汽车产业链项目;依托智能装备制造产业，洽谈引进了陶瓷制版、华中数控机床、亿林数控机床等一批装备制造、智能制造产业项目;依托佳诚数码，引进了佳诚数码惠普新材料产业园;依托石大昌盛产业园，引进了硅油和环保食品包装等项目。

六是学习借鉴先进经验，推动招商质量提升。多次赴蓬莱开展对标学访，认真学习标杆单位在招商体制、机制、服务项目等方面的先进经验和做法，结合本部门实际，学习先进、改进不足，进一步提高招商工作成效。特别组织赴海宁市考察学习招商引资先进经验，深入了解海宁市主导产业发展、省级对外园区建设、骨干企业发展等情况，重点学习了海宁市在招商引资工作中的思路理念、体制机制、办法措施等方面的好经验、好做法。结合我县招商引资工作实际，提出了推动改进昌乐县招商引资工作的建议措施。

>二、20XX年思路打算

20XX年，按照县委、县政府安排部署，围绕“五个一批”，立足全县主导产业，大力争资源、引项目，争取实现招商引资到位资金65亿元。

一是进一步创新招商体制机制建设。探索组建新的招商工作体系，分层次组建专门招商队伍负责对外招商;成立国有公司形式昌乐投资促进中心有限公司，通过政府购买服务以劳务派遣方式开展驻外招商;建立招商项目评估承接推进联席会议制度，以“3+N”(县长、常务县长、分管县长+有关镇街区、部门)形式，搭建项目落地统一承接平台。

二是大力开展园区招商。对我县规划建设的新能源汽车产业基地、佳诚数码(惠普)新材料产业园、概念包装产业园、智能装备制造产业园、装配式建筑产业园、德润智造产业园、中铁电力铁路装备产业园等重点特色产业园区，组建园区招商队伍，围绕发展壮大园区特色产业开展对外招商，切实引进一批产业链延伸的大项目、好项目。

三是突出做好产业招商。立足我县工业主导产业，围绕拉长完善产业链条，引进产业链上下游配套项目。抓住市里打造“四区四基地一通道”机遇，围绕新能源汽车产业，大力引进整车生产、核心零部件、电控系统等一批新能源汽车产业链项目;围绕智能装备制造，重点引进智能机器人、高端装备制造、数控机床等智能装备制造产业项目;围绕新材料产业，重点引进电子信息材料、生物材料、纳米材料与技术等新材料产业项目。

四是继续开展以企引企。筛选引导部分重点企业，加强与国内外有影响的企业集团广泛开展合资合作，围绕县内主导产业引进配套企业。重点推动比德文与一汽集团合作建设的雷丁高速电动汽车、潍坊赛普电器公司与北京英耐时新能源科技有限公司合作建设的软包钛酸锂电芯产业化、英轩重工与北汽集团合作的高端农业装备、矿机集团与山东省机械设计研究院合作的山东省机械设计研究院矿机集团增材制造装备研究中心等以企引企项目签约落地。

五是完善招商网络建设。构建完善区域招商网络，加强与长三角、珠三角、京津冀、环渤海等经济发达地区知名行业协会、商会、投资机构等联系协作，以购买服务方式，借助第三方力量开展招商。重点做好对接北京非首都功能疏解项目工作，抓住有利时机，广泛对接联系，搜集投资信息，洽谈引进项目。选派招商人员到上述地区学习、专职招商，推动项目洽谈，促成项目引进。

六是推进重大项目建设。梳理统计了72个20XX年重点招商引资项目，跟上推进，加强服务，争取签约项目早日落地，落地项目加快建设。重点推进投资30亿元的新能源汽车配套产业园、投资15亿元的汉唐中能新能源汽车、投资13亿元的佳诚数码(惠普)产业园、投资30亿元的80万吨高级瓦楞原纸、投资25亿元的高端农业装备、投资15亿元的蓬建装配式建筑等重大项目建设。

**招商技能服务工作总结11**

20xx年前三季度，在XX区委、区政府的正确领导下，我局坚持以科学发展观为统领，以服务经济建设为中心，创新工作思路，狠抓工作重点，细化招商服务，认真落实创新驱动发展战略，现将我区今年招商引资情况和下一步招商工作思路汇报如下:

>第一部分 第三季度工作开展情况

>一、科学招商，制定相关政策和规划

根据上级部门的工作部署，我局起草制定了《XX区关于加强招商引资促进实体经济发展试行办法》，并由区政府于6月19日印发。《办法》对新注册企业和企业增资扩产项目进行了大力扶持，兼顾了对研发型、销售型企业的补贴，同时从建设、租赁、人才等多方面向企业进行扶持。此外，我局还委托中介机构制定珠海市生物医药产业资源统合招商计划，争取完善配套资源和产业环境建设，补全生物医药产业链，力求长远，打造XX生物医药产业高地。

>二、开展了一系列招商活动

>(一)开展招商小分队拜访活动

区委、区政府主要领导和区、镇招商部门负责人始终站在招商第一线，亲力亲为推介优质招商项目，吸引了一批有诚意、有实力的客商来我区考察投资。6月28-30日我局招商小分队前往上海杭州参加上海医药器材展并做推介，同时拜访有关企业，洽谈项目合作。7月9日-11日，刘小满副区长带队前往北京，拜访启迪科服，寻求城市发展合作。9月14日，区领导多次前往深圳，参观天安云谷，9月13日到22日，刘小满副区长带队前往欧洲法国、捷克、奥地利三国, 拜访了维阿集团在图卢兹、南特、圣纳泽尔等地的相关公司和工厂以及拜ROTAX发动机公司，宣传推介XX区，洽谈项目合作事宜。9月19日到22日，赵伟媛区长带队前往东北哈尔滨和敦化，拜访誉衡药业、哈工大、哈飞集团和金复康药业学习考察，洽谈项目合作事宜。

>(二)组织参加大型会议活动

6月底，我局动员15家区内企业积极参与第七届中以科技创新大会，加强合作对接，同时组织区内各部门共21人参会，面谈企业20家，做好招商推介宣传等工作。

9月22日-24日，区招商局小分队参加第九届中国医药企业家科学家投资家大会，接洽参会医药企业和投资机构，寻求项目合作。

>三、建立完善企业招商项目库

我局根据目前XX区产业发展规划，选取国内外500强企业和重点企业，设立招商项目库，全面分析目标企业优势、产业链环节、行业内地位和接洽渠道，为下一步的招商工作提供指导和技术支持。此外根据市招商局工作安排，我区还委托业内知名咨询机构制定了我区三大产业的招商项目数据库，争取通过科学分析，达到科学招商、精准招商的效果。

>四、优化审批办事环节，提高服务效率

为更快更好推动签约项目完成土地招拍挂工作，我局梳理报批流程，加强沟通协调，将部分串联送审环节调整为并联送审，明显减少了土地招拍挂手续所需时间。目前新项目从报送到土地挂牌时间已经可以压缩到15个工作日。9月前我局还集中为一批新签约项目办理土地招拍挂程序，共有30个项目成功挂牌。

>第二部分 下一步工作计划

招商局接下来将着力做好招商服务和精准招商的准备工作，并争取理顺当前招商工作细节，从总体上进行统筹，狠抓项目动工投产，保障上规模企业的培育入库，推动我区产业进一步加快发展。将要开展的举措如下:

>一、 重点洽谈引进产业龙头项目

在今年的最后一个季度，在招商载体紧缺的情况下，我区将重点对区鼓励类产业的龙头项目进行招商，梳理国际、国内龙头和知名项目作为目标，制定详细的招商计划，组织招商小分队，对重点区域、重点行业、重点企业和项目开展精准招商、驻点招商，推动招商工作持续性发展，争取引进一批新的优质企业落户。

>二、继续做好招商推介活动

根据XX有关工作部署，今年第四季度，根据深圳市产业转移的趋势，XX区将在深圳举办三大产业招商推介会，我局将参与推介会并对重点企业开展考察、拜访。同时第四季度我局计划在香港举办生物医药招商推介会，针对创新研发型生物医药企业开展精准招商。

>三、继续做好企业服务工作

为确保企业尽快动工投产，我局主要将开展以下三方面举措:一是继续提升项目报批效率，通过梳理优化当前项目审批流程，有针对性地对耗时多的环节进行整改压缩，为项目顺利动工建设提供保障;二是理顺服务的责任主体，明确各项目的责任单位，更高效地协调其他相关部门，完善项目的各项配套，保障项目如期动工投产;三是把目前已有的项目进度台账升级为项目动态数据库，以科学方式归纳汇集项目信息和工作进度，全面把握项目各项指标和工作节点完成情况，为协调解决问题，推动项目投产提供数据支撑。

>四、做好招商政策的编制和宣传工作

我区已出台《XX区加强招商引资鼓励企业增资扩产促进实体经济发展试行办法》。为充分发挥政策作用，形成可持续招商的机制，下一步我区将根据市商务局正在征求意见的\'一系列办法，结合XX区实际情况，配套制定相关政策，完善有关执行操作细则，确保奖励发放到位，同时对已经出台的政策，通过报纸、网页、微信等方式进行宣传和解读，争取吸引更多企业和机构的投资兴趣。

对明年即将全面铺开实施的药企“两票制”管理办法，我局已开展有关企业的调研工作，将推出一系列措施，减少我区企业受到的影响冲击，同时抢抓机遇，争取引进一批医药服务公司进驻我区，提升我区经济指标完成情况。

>五、加大工业园区招商载体建设

新增外资、新增装备制造项目、新增工业增加值等诸多指标均与土地存量或区域项目承载能力挂钩，为顺利完成各项指标任务，促进各在谈项目尽快落户，为将确保有空间承接新项目，我局将积极向区委区政府申请，安排有关部门尽快向省国土厅上报征地手续，在政策法规的框架下积极提高现有土地容积率，同时争取淘汰一批落后产能，为未来新项目、重大项目落户创造空间。具体包括:一是报省国土厅将黄竹山西北侧约40万平方米集体用地通过征收手段转换为为国有用地;二是在银隆产业园二期区域约146万平方米用地开展调整用地和征地补偿及土规覆盖工作;三是开展生物医药园二期约200万平方米土地开展指标覆盖、征地补偿及规划工作，扩大工业园区载体容量。

**招商技能服务工作总结12**

20xx年区招商局将围绕东向发展、融入南京工作部署，结合完成七项指标目标任务，全面开展招商引资工作，其主要工作举措及工作方向有：

一是突出招“大”，实施精准招商。把招大引强作为培育产业链的核心、招商引资的重点，从思想上搞清楚“招什么、引什么”，紧盯世界500强、中国500强、上市公司、行业龙头企业，牢牢把握“十三五”期间央企投资重点、产业布局新动向，着力引进投资方实力强、投资体量大、科技含量高、产出效益好、在市场份额上有话语权的企业，20xx年，我们的目标要招引20亿元以上项目1-2个， 10亿元以上项目3个。当前重点抓好在谈的津上精密机床、宏光产业园、波长精密激光元器件等项目推进工作，3月份举办招商引资项目集中签约活动，签约项目不少于5个。

二是突出招“群”，强化产业链招商。把产业集群招商作为当前和今后一个时期招商工作的\'主攻方向，坚持传统产业转型升级和战新产业培育并重，将承接产业转移与推动产业升级、打造产业集群结合起来。重点围绕高端数控机床、新能源、新材料等产业，用好“以商招商”、商协会招商、委托招商、研发机构推荐招商等方式，全面梳理、锁定产业链龙头企业，把他们的产业发展情况、战略布局搞清楚;把他们的需求和我们的优势弄明白，量身定制打造个性化招商方案。

为此，20xx年，我们要在南京周边地区布置2个以上驻点招商队伍，召开3场以上的专场推介会。一季度重点组建驻南京招商队伍，在南京筹办招商引资专题推介会。

三是突出实效，紧盯签约项目落地。把项目是否真落地、投资是否真到位、招商成果是否真正变成发展成果作为我们招商引资自我衡量的重要标准。明确并出台招商引资项目入驻流程文件，加快在谈项目项目决策速度;明确部门项目推进工作职责，抓好项目开工建设前期工作;建立在建项目进度台账，推动项目按照节点投产达效。同时，进一步完善领导项目包保推进机制，招商引资考核机制，确保招商引资实效。

今年招商引资项目入驻流程、调度推进机制、载体考核办法拟于3月底完成;4月份谋划8 个以上开工项目，并举办项目集中开工仪式。

**招商技能服务工作总结13**

>一、开展教育活动

根据党的群众路线教育实践活动安排，制定我局教育实践活动工作安排，落实相关工作任务。

>二、拟草有关文件

拟草县委、县政府关于20xx年招商引资工作意见文件稿；拟草局领导班子成员工作分工、党的群众路线教育活动方案等局务文件稿。

>三、落实协同办公

按要求启用舒城县协同办公系统，业务指导全局人员操作使用，逐步推进“无纸化”办公。

>四、整理报送材料

定期向县政府办报送单位一周工作计划安排；根据安排，及时向有关部门报送单位工作开展情况材料。

>五、开展考察调研

根据《关于开展新中国成立以来我县党史专题资料征集工作的安排》，落实“我县对外开放和“三资”企业发展情况”党史专题调研；根据工作需要，适时开展招商引资工作调研。

>六、财务统计工作

按财政工作要求，制定单位年初预算、年终决算，按月办理有关财务收支结算业务；按季度及时向统计部门快速调查直报系统上报单位从业人员及工资总额情况。

>七、落实日常工作

及时落实单位文件收发、档案整理、有关信息公开发布、干部信息报表、工资晋档调级、社保缴费等业务，做好单位接待等后勤服务工作。

**招商技能服务工作总结14**

XX年5月8日－11日，省农业厅组织农业分团赴香港参加了香港湖北周活动，在香港华润大厦成功地举办了“食品和农副产品深加工项目推介和贸易洽谈会”，成功签约引资项目72亿元人民币，贸易额22亿元人民币。现将主要情况报告如下：

>一、招商活动主要成效

农业分团由省农业厅组织，全省有15个市州共80人，38家农业产业化龙头企业负责人参加。分团本着立足湖北农业实际，加大农业产业化龙头企业宣传力度，广泛接触香港客商，推介一批有影响的项目，力争取得较好的签约成果的目标，精心组织，高效率快节奏工作，食品和农副产品深加工项目推介和贸易洽谈会取得圆满成功。

1、农业宣传推介效果良好。

2、项目对接组织有序。

3、签约项目成果丰硕。

由于先期准备充分，推介项目有较强的针对性，特别是各地加强了有关企业与香港客商的接触和洽谈，因此，招商取得了丰硕的成果。农业分团共有10个引资项目现场签约，总投资72亿元人民币，其中外方投资亿元人民币；签订农产品贸易协议7个，贸易额亿元人民币。

4、合作交流比较活跃。

在这次洽谈会中，我省农业产业化龙头企业采取多种方式，与香港各界及客商进行了全方位的接触。会前，厅派出以查厅长为组长的小分队赴港，与12家总商会、贸发局、联谊会和大公司进行了协商和洽谈，有8个单位为洽谈会的协办单位，它们是香港贸发局、香港中华总商会、香港中华厂商联谊会、湖北香港联谊会、香港文汇报、裕华国货有限公司、大丰香港食品企业有限公司和高龙集团股份有限公司。据统计，到会客商共达40多人。会上，1７家有代表性的龙头企业对项目进行了推介。在推介活动中，通过面对面交流及展品展示，与香港客商达成多项意向，不少港方客商对我省的粮食、棉花、油料、畜禽、水产品、茶叶、水果、食用菌等农副产品加工产生浓厚兴趣，准备进一步洽谈合作。

>二、主要工作

在整个活动期间，我们抓了以下几项工作：

1、精心组织部署。

按照香港湖北周的`总体部署要求，结合湖北农业发展情况，我们制定了整体工作方案，成立了厅领导亲自挂帅的领导小组，并由厅对外合作处、农业产业化处牵头，专人负责此项工作。在下发通知，要求各地做好项目、图片、产品、参加人员、邀请客商等工作的同时，几次召开各地农业产业化分管领导和农业产业化科长会议，部署具体工作，使各项准备工作井然有序，及时落实了各项筹备任务，保证了整个活动的顺利进行。

2、加大宣传力度。

在整个活动期间，我们注重宣传湖北农业，努力扩大影响，积极组织产品，做好布展的准备工作，保证了会议期间宣传展示的效果。特别是各类宣传资料准备充分，展示了湖北农业和农业产业化发展的整体形象，促进了港商对湖北农业的了解。

3、积极组织展品。

为展示我省近年来农业产业化经营的成果和湖北名优农产品的整体形象，在充分利用资料进行宣传推介的同时，我们精心挑选了38家企业的100多种产品，在会议期间进行了集中展示，产生了积极影响。

4、提前进行布展。

为保证推介和洽谈取得良好效果，我们提前到达展览中心，对农业产业化项目现场进行了布置，使客商既能面对面洽谈，又能参照实物加强对湖北农产品的感性认识和全面了解。

>三、几点建议

湖北香港周招商活动已经落下帷幕，但其后续工作还有很多，必须逐项落实，务求实效。

1、做好签约项目的跟踪落实。

这次赴港招商签订了10个引资项目和7个农产品贸易协议项目，要实行项目跟踪，掌握项目进展情况。

2、做好合作协议的后续工作。

对于意向性的合作协议，要督促相关企业加强与港商的联系，尽快落实合作协议。

3、做好客户档案的分类“XX香港湖北周”农业洽谈会招商引资和贸易统计表整理。

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！