# 酒泉招商引资工作总结(共22篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-05-29

*酒泉招商引资工作总结1一、开发新客户的途径：1.通过媒体广告寻找代理商，如：中国医药报、医药经济报、东方医药商情网等招商网等2.通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票3.一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径4.物流...*

**酒泉招商引资工作总结1**

一、开发新客户的途径：

1.通过媒体广告寻找代理商，如：中国医药报、医药经济报、东方医药商情网等招商网等

2.通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票

3.一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径

4.物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息

5.药交会，效果不是很好

二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等

2. 选择合适的时间拨打电话，一般是早上九点到十一点半，下午两点半到五点，尽量避开周一上午和周五下午

3. 首次通话必须要了解客户的基本信息包括：经销商的操作区域、现在代理的品种、对我们公司有意向的品种、操作方式是纯销还是分销、临床的人数等

4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

5.在面对面交谈时，要传达我们公司的规模及现状，目标产品的卖点，保证金政策及市场保护，公司其他产品的信息也可以做以基本介绍，侧面了解客户的资金、信誉、市场能力等情况，也可以侧面了解竞争对手的情况

6. 经过第一轮的拜访后，对客户作出总结和分析，然后对有明确意向的客户进行二次拜访

三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

1. 出发前，先电话通知经销商，希望对方能安排时间会面;对那些特别熟悉的客户，也可以突然拜访，有的时候很有可能会有以外的收获

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。

3.但是不能忘了拜访的主要目的，了解近期内的市场情况和发展形势，近期的销售情况，产品在当地各个医院的量如何，对目标产品的预计销量是多少，目前销售过程中存在的问题

4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户税票找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与之最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

1. 信息的搜集。

搜集信息的途径有：药监网、中国医药联盟医药招标网、医药报纸、客户咨询、同行之间的沟通等。搜集的内容有：招标区域(省标、市标、部队医院、招标品种范围、招标中介公司名称及网址等)，掌握各时段的招标时间：公布时间、购买标书时间、递交招标资料截至的时间、报价时间、审核招标资料时间、公布价格时间、公布中标品种和价格的时间、医院确标和采购的计划时间、开始执行的时间以及执行的年限。

2. 选择投标医药公司和代理商

选择投标医药公司的标准：选择在当地有一定的影响力、综合势力强、政府扶持单位、医院招标办关系好、代理商认可、具有配送能力强的医药商业作为最佳的投标单位，并建立档案。

选择代理商的标准：最主要的是应该对我公司的品种有浓厚的兴趣，有自己的临床推广队伍，资金雄厚，医院、招标办关系好，开发能力强，能按照公司的销售政策执行，专业性强的代理商并建立档案。

3.代理商的分类：a 有开发医院的功能，有自己的临床推广队伍;b 有开发医院的功能，但是没有组建临床队伍，靠其他人作临床;c在小范围内自己做临床

分页标题

，大部分做分销，这种情况比较普遍;d 以做分销为主，这类代理商有分销商为他们服务，但这一类不是很稳定，容易出现窜货，对市场的稳定不利

4.招标工作的大体流程：a 搜集招标信息，做好信息的汇总，并对整个招标期的工作进行跟踪 b向选择好的代理商和商业公司索取资料(客户的名称，负责人，电话，地址，经营范围，性质，索取证件，税号，组织机构代码，开户号，帐号等资质材料)c资料的准备，包括生产厂家的gmp证书，厂家委托书，组织机构代码证税务登记证，生产批件和附件，质量标准，质量保证协议，说明书标签，外包装盒实样，彩页等d 制作标书e 投标

五、关于窜货问题的出现原因及解决办法

1.窜货是指经销网络中的公司分之机构货中间商受利益的驱动，使所经销的产品跨区域的销售造成市场倾轧，价格混乱严重影响厂商信誉的营销恶性现象。

2. 出现窜货的原因：

a 销售价格体系混乱

b 经销商之间的恶意竞争

c 不恰当的批量作价

d 不现实的销售目标

e 销售区域划分不当，经销商重叠

f 税收漏洞

3. 解决办法：

a 建立规范的统一的商业供货价格体系

b 坚持现款或短期承兑为主的计算方式

c 科学合理的涉及先进的经销商奖励

d 建立完善的市场巡视及管理体系

e 坚持保证金制度，签订协议

f 规范销售人员行为

g 批号管理

杜绝窜货的发生是不可能的，但是可以降低窜货的发生，这就需要我们业务人员以身作则，切实发挥自身的作用。

六、销售流程

首营资料的准备 收集客户资料，建立客户档案 录入crm系统

签订销售协议 货款(现款现货;见底单发货，担保发货;安协议的预定方式结算货款，但是客户要资信申请)

七、产品操作空间的计算

操作空间=中标价-底价-临床费用-税票费用

零售价=中标价

八、电话开发客户过程中遇到的问题及处理办法

1.遇到的问题

a 产品不错，但是价格太贵

b 暂时没有这个需求，过一段时间再说

c 你们的售后服务跟的上吗

d 我们有比较固定的采购单位

e 操作区域问题，会不会有重复的地区

2.解决办法:

分页标题

a价格可能相对与一些自己厂家生产的产品是贵了一点，但是我们的质量特别稳定，包装很好，而且这也正说明我们公司的实力，所以才能操作这样的品种，这同时也说明客户有心购买我们公司的产品，所以才会对产品知识和价格格外的关心

b 这样的客户，成功的可能性不大

c 向客户介绍我们公司的规模，资金等实力，让客户相信我们公司的实力，有专门的售后服务部门，快捷有效的处理出现的问题

d 这样的客户还是不太相信我们公司，这么说只是他们的借口，用充分的证据证明我们公司的实力，可以推荐客户上网查询我们公司的信息等

e 市场保护政策可以有效的抑制窜货的发生

九、退换货管理办法

一般情况下，我们公司不允许退换货，如有质量问题，包装破损或者缺少数则必须在规定时间内填写退换货申请单，经过各部门领导审核合格方可进行退换货

十、对未来工作我的自我要求

在改革开放的背景下，我国医药市场面临着一个信息爆炸、媒体泛滥、产品趋于同质化、消费市场多元化的社会大环境极大的分散了消费者的注意力。但是随着社会经济的快速发展，国家对医药企业的宏观调控手段与力度不断加强，先后出台了药品分类管理办法、gmp/gsp认证、药品强制降价、处方药品广告监管和药店限售、实施城镇医疗保险与农村合作医疗制度等一些列的改革，医药企业正从持续混乱无序的状态大踏步的趋向整合与规范。在这样好的环境下，对于未来的工作我对自己有以下几点要求：

1. 认清自我，想做什么，能做什么，量力而行

2. 合理安排时间，做事情要有目标性和计划性

3. 整合资源，扬长避短

4. 挑战自我，相信我一定可以做得更好

**酒泉招商引资工作总结2**

一年来，我局认真贯彻县委、县政府工作部署，紧密联系工作实际，在总结去年招商引资工作经验的基础上，积极调整工作思路，突出招商引资工作地位，结合我县区域优势产业，多渠道多方位开展招商引资工作，通过委托招商，上门招商，以商招商等手段，千方百计捕捉商机，开创了招商引资工作新局面，实现到位资金亿元，包装招商引资推介项目2个，为加速全县农业产业化建设步伐，推动县域经济快速发展起到积极作用，现简要总结如下：

一、招商引资完成情况

(一)在总结过去招商引资工作经验基础上，我局积极调整工作思路，通过委托招商，上门招商，以商招商等方式，引进西安、宝鸡、汉中等地企业来我县投资，与圣世公司、手牵手超市等企业达成乌鸡产业合作意向，略阳乌鸡产业基地建设项目总投资亿元;略阳乌鸡产业开发项目，总投资7500万元，计划投资共亿元人民币。9月25日，在县政府召开的招商引资大会上，县政府与汉中圣世公司、西安手牵手超市签订了乌鸡产业项目合作框架协议书。

(二)重点在建项目：略阳乌鸡特色养殖综合开发项目，总投资2800万元，目前已完成2662万元，重点项目建设速度稳步提高，建设进度逐步推进。

(三)结合我县特色优势产业，根据市场调查分析，包装招商引资推介项目2个：

1、雪莲果示范基地建设及深加工项目。总投资820万元，项目内容：在全县海拔900米以上地区建立3个稳定的科技示范基地，面积达到1500亩;新建雪莲果脱毒及组织培养室500㎡，进一步开展选育研究;新建雪莲果种子园100亩，为示范基地建设提供良种保证;新建雪莲果果脯型、烤制型食品加工车间1000㎡，新建分捡、消毒车间600㎡，新建宿办楼及库房500㎡，引进雪莲果饮料加工生产线一条，安装其他配套设施设备。

2、略阳乌鸡深加工项目。总投资1400万元，项目内容：培育略阳乌鸡产品深加工龙头企业1个，建设厂房20㎡，职工宿办楼660㎡，速冻、冷藏库500m，消毒车间300㎡，新建略阳乌鸡食品加工生产线1条，购置相关设施设备，安装食品包装流水线1条，建设实验室500㎡，研究开发新产品。积极开展商标注册和“三品一标”(无公害农产品、绿色食品、有机食品)认证工作。

二、主要工作措施

(一)领导重视，措施有力。为保证顺利完成任务，局班子首先调整了招商思路，突出了主攻方向，明确了主抓领导，夯实了工作责任，对招商一线工作人员作了充实和调整，加强了招商引资工作力量;其次把招商经费纳入农业局经费支出，以有限的经费作最大的支持，从而保障招商工作的顺利开展;三是采取多渠道招商，全力捕捉商机，参加各种招商大会，不放过任何一次机遇;四是强调领导亲临一线，邀请机关部门领导讲解招商经验，共同谋划招商大计;通过采取一系列的有效措施，为招商引资工作打开新局面，创造良好条件。

(二)实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大农业局系统各单位等外围组织，壮大农业局队伍，并充分利用农业局的辐射作用，寻找招商引资项目：凡是有意向投资的企业家，我们想方设法邀请到略阳考察，先后邀请西安客商白成福、宝鸡客商杨宝平，绝不轻易放过一个机会;组织县内重点龙头企业进行座谈，广泛了解他们在生产经营过程当中接触的客商情况，从中筛选有实力、有意向来略投资的客商，作为进一步联系和洽谈的重点线索，由局领导带头，组织农业系统干部根据平时掌握的有关情况，采取电话联系，确认有无投资意向;领导亲自上阵，上门招商，为引进一个项目三番五次游说，今年5月副局长赵成海赴西安参加由雨润集团、省供销联社组织的略阳乌鸡推介会，与有意向投资的客商进行座谈，6月、8月局长张智勇先后两次赶往西安，与客商白成福洽谈合作及略阳乌鸡宣传事宜。

(三)加大服务力度，优化投资软环境。进一步优化投资软硬环境，努力提高公共配套和服务功能。加快农业园区配套建设，加大基地基础设施投入，全方位完善水、电、路、气、网的建设;严格依法行政，坚持效能建设，努力提高行政效率和公共服务水平;简化投资项目审批手续，减少审批手续和环节;完善外来企业投诉服务制度和企业对政府职能部门服务满意度评估制度，促进政府部门的服务和效率，切实解决外来企业的问题;不断完善招商引资考评办法，加强信息沟通，加大调研力度，做好已落户外来企业的服务工作;进一步挖掘招商资源，实施跟踪招商，促进在谈项目早签约，签约项目早建设，建设项目早投产;确保招商引资工作的稳定、持续、健康发展，成为推动县域经济跨跃发展的强大动力，同时，把好项目关，注重引进企业质量，继续完善和实施好“保姆式”全程代理服务制度，实行跟踪服务、全程服务，尽力为企业排忧解难，为企业营造一个宽松的发展环境。

**酒泉招商引资工作总结3**

进入医药行业整整一年，一直从事招商工作，暂时把自己归到“入门”队友里。先把自己这一年的招商心得写出来，免得过几年忘了，没什么东西可以回忆。

整整一年我都在思考这样一些问题：如何找到更多的客户、如何提高自己在品种方面的了解度、如何精炼品种卖点、如何让言语更有感染力、如何准确掌握客户的心理变化、如何清晰的辨别客户的话外音、如何高效的客情维护等等。365天里，至少有100天我梦见自己和某某某在某个茶楼、某个办公室或者其他模糊不清的地方谈品种、谈价格、谈临床方案……清晰记得曾有一个夜里，在梦中笑醒，因为在梦里有个客户给我买了10件硫咪!!!

记得进入公司面试的第一天，刘姐问我做电话销售最重要的是那些东西?我回答的是“氛围”，“笑”。我觉得氛围太重要了，尤其是新业务员，在我心里新人需要在一个有温暖、有目标、有压力、有痛苦、有收获的环境中才能快速成长。虽然我的笑很假，让人觉得很不真实，但依然认为电话销售需要笑，笑会传染。我是这么理解，直到现在都不曾改变。

首先回忆下雒总给我们三人进行的一周培训。在强哥的培训中，我记得的东西并不多，但是还能被我记下来的这些观点，是的的确确改变了我对销售的理解和态度。概括起来大致是这样的：第一，为什么。我一直很难接受他这个打破砂锅问到底的方法，因为我觉得很烦，一直抵触，但是现在我习惯性的会问别人为什么。打个比方，米诺我的价格便宜，客户一直替换不下来，我会问为什么现在还没换成我这个厂家的?我的价格不够便宜?我的包装不好看?我的付款方式没法接受?领导为什么不批准替换?医院为什么不愿意替换?如果要替换下来需要什么条件等等等，直到找到我想要的答案为止。第二，smart原则。听了这个东西之后，我才第一次知道做销售能够像填做填空题一样，具体到每一个点。虽然强哥这个smart原则我已经记不清到底有哪些条款，但是我很深深记得一句“可实现、可考核”。第三，afb还是什么东西哦，模糊了。大概意思就是表象--特点---收益。记得当时我用了手机来举例：因为我这个手机安装了新闻阅读器这个软件，所以你可以随时随地通过我这个软件找到你想看的新闻信息，这样可以使你对社会动态、国家新闻随时了解，方便，快捷。第四，《三国演义》剧情解说。这个东西我估计是强哥自己整出来的，应该之前没有过类似的培训有过。这也是我第一次那么狠心的觉得做好谈判的准备工作、揣摩对方可能的答复然后自己做出相应的回答是那么的重要。

想来想去第一周的培训我实在是想不出来东西了，强哥莫怪啊!不过刘姐给我的培训我还记得不少，因为全部都是我现在每天在用的东西。专业术语：医保、农合、基药、入院程序、药事委员会、医院相关重点人物、串货、电话术语等等等。谢谢刘姐，没有你我什么都不会知道，真的感谢!当然也感谢公司，给我一个平台，还给我们安排新老员工交流会。在会上好大哥给我的几个建议，每当我迷茫的时候我都会翻来看看。也是好大哥教会了我如何正确的找准客户、如何冷静的看客户、如何真实的表现自己、如何调节自己的心态……一直以来我都把好大哥当做师傅，虽然他不承认我是他徒弟。哈哈。

我很庆幸来公司6个月之后，赵总亲自带我下市场，跟他走了两天，摸着良心说我确实学到了很多东西。第一，节俭。第一次跟赵总单独吃午饭是在达县荷叶街对着的一个饭店，装修还行，看着比较干净。我们点了一荤一素一汤，花了38块钱，还要了发票。第二天中午差不多三点才吃饭，在广元医药园对面的一家小饭店，完全没档次的一家店了，因为我们都饿的不行了。第二，拼命。之前一直听大家说赵总怎么样怎么样，我都完全没感觉，那两天之后才让我也不得不说----够狠。晚上2点左右才到达州，第二天早上6点20给我打电话，把我吓得哦。中午12点半左右问我还有没客户见，完全忘了吃饭?晚上跟我分析客户，分析品种直到11点。回来成都之后我心里得出一个结论：像赵总这么整如果不成功，那是老天没眼!既然老天有眼，那我也希望自己能够成功，所以后面我下市场，会时不时想下我们赵总这个时候会干啥?第三，说话铿锵有力。第四，目标和思路异常清晰。不说老总了，我来回味下自己的详细工作。

我没学医，也未学药，所以在品种方面需要补充的东西太多太多!为了能够更快的熟悉这个环境，我找杨婷借了一本临床药理学，虽然到目前为止还没还，但我还是深刻记得我是借的她的。第一次看那本书我承认没怎么看懂，本来高中时代生物就差的要命。不过我还是不懂装懂的看了三遍，万能的百度给我在完全想不明白的术语上面做了解释。偶然的机会我在公司书架上面发现了一本《医药代表五把利剑》，这本书太好了，让我这个对临床完全不懂的人知道了临床代表在做什么、想要什么还有如何去做，所以我忍不住多看了两遍。再接下来我和女友一起逛街，在中医附院旁边的一个书店看到了一本《临床用药指南》。如获至宝，我果断买了回家。综合来看我进入这个行业总共看了这三本书，虽然后面还有一本《出来混，还是要懂点专业的》，但这本书我的的确确拿不下，看了180多页就没在看了，因为我的级别还没达到能把这本书融汇贯通，再继续看下去我觉得是浪费时间。

接下来是找客户。找客户是一件很开心的事情，也是一件很棘手的事情。不过得益于曾经在深圳蓝田伟光训练的来的各种找客户方法，我通过百度搜索现有客户名称，然后引申出很多很多该区域内的其他客户。我挨个复制下来，再寻找电话号码，实在找不到号码和地址的，我就只能在市场上面瞎逛。如果能找到，那自然很开心。实在是找不到，至少可以逛街看美女，还能饱眼福，值了。另外就是在当地招聘网上面找客户，这样比较方便，有的还带有人力部的电话号码，直接一个电话打过去，该公司的地址和产品负责人就到手了。还有个渠道就是国家食品监督管理总局里面的数据查询。这个东西太强大了，不管是厂家、商业公司还是药房，只要你从事药品经营，那么在经营企业范围下都能把你找出来，连破产垮掉的都有。当然这些方式找出来的都是当地的商业公司，无法找到自然人。我手里50%的自然人是我女友在其他公司做卧底拿来的，还有就是曾总从别人邮箱里面偷偷下载出来的。

自己的实际操作这个就有的说了。刚刚开始为了业绩，我就去推价格便宜的品种。硫咪让我尝尽了甜头，同时也让我倍感绝望。最火的时候在达州和广元两个地方一个月销售了接近40件，哪个喜悦完全不是我这个年龄段的人能够掩饰得了的。好景不长，三四个月之后，我就进去了冰岛，有种谈硫咪色变的赶脚……现在我对到市场里找抗生素合作商已经不再感兴趣，这些人太容易合作了，也太容易死翘翘了。老天是公平的，越难得到的东西，就越珍贵!业务也一样，越容易替换品种的客户，就越不是稳定客户!今天我替换了别人的品种，迟早有一天别人会把我替换掉!代理品种为什么很难达成合作?因为一旦合作，这些人就会是忠实的伙伴，销量每个月基本稳定，不会有太大波动。如果真的这么容易找到代理品种的客户，那么老板花钱请业务员干啥?直接找两个电话内勤了事。我们存在的价值在于：有了我之后销量是20w甚至30w，没有我的话销量是5w。

记得大学刚刚毕业的时候，第一个带我做业务的师傅说了句话：销售跟产品无关!我一直想把现在的某个品种努力做成我的代表品种，别人说起这个品种就知道是我翟康乾的。我也知道这是一个漫长而艰辛的工程……

**酒泉招商引资工作总结4**

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是\_\_街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。

一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将\_\_街道\_\_年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导;

二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下形成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息;

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，\_\_街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。

解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了\_\_街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

\_\_街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进\_\_辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进\_\_年招商工作再上新台阶。

**酒泉招商引资工作总结5**

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是xx街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将XX街道20xx年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导;

二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下形成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息;

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，xx街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。

一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。

三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。

四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：xxxxxx、xxxx实业发展有限公司、xxxx有限责任公司、xx市xxxx有限公司、xxxx特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对xxxx实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。xxxx运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目 3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的，具体招商项目及资资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

xx街道是xx江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进20xx年招商工作再上新台阶。

**酒泉招商引资工作总结6**

xx县招商局在县委、县政府的正确领导及上级主管部门的指导下，紧紧围绕“加快县域经济发展这一中心；发挥资源、区位两大优势；推进可持续发展、科教兴县、旅游带动”三大发展战略；坚持以人为本和科学发展观，多渠道多方位开展招商引资工作，及时调整招商思路，拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现了招商引资工作新突破。现将上半年招商引资工作情况汇报如下：

一、目标任务完成情况

（一）20xx年各项目标任务

引进县外国内资金10亿元，其中省外资金7亿元；引进国外资金200万美元。

（二）预计全年任务完成情况

20xx年全县有万兴隆生物科技有限公司年35万吨小黄姜精深加工、国电云南分公司装机10万千瓦的风力发电、云南置大地产年产2万件旅游工艺品、年产120万吨焦化厂、生猪屠宰加工、浙江横店影视娱乐有限公司影视城、云南大天种业种子加工基地、云南君和酒业老厂酒开发等8个国内合作项目签约，协议资金达32、7亿元。全县新增及结转项目1—12月预计完成投资11、6亿元，完成110%；同比增41、5%其中：省外资金7亿元，完成100%；同比增60、2%；储备项目22个，同比增10%；企业台帐建档率100%。这些项目的建成实施，将转移农村劳动力6000余人，上缴各种税收超亿元。

二、主要作法

（一）明确责任和任务。

一是根据罗发[20xx]44号文件精神，我县制定了20xx年到位资金10亿元的工作目标，并作为指导性计划分解下达到了各县直单位、各乡镇。坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各级各部门领导干部积极性，实行全民动员。二是县目标责任考核办公室把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。三是建立重大项目领导联系制度。根据项目需要，不定期召开招商引资督办会议，通报招商工作进展情况。四是搜集整理招商引资信息，将全县项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

（二）“节会”招商。

充分利用好“昆明进出口商品交易会”、“东盟华商投资西南项目推介会”这些平台和契机，广泛地开展宣传开放、展示开放、推介开放宣传活动，发出xx县招商引资宣传画册1000多份，项目推介效果显著。分别与国电云南分公司签订了10万装机风力发电投资项目协议书、与浙江横店影视娱乐有限公司签订了横店影视城项目意向书，协议投资额达10、6亿元。

（三）做好投资项目的服务

树立科学发展观，增强服务意识，加强部门之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、城信、和谐的环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，局里安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。协调手续办理、生产经营中的矛盾。二是对在建、新开工项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度。另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅。三是对即将开工项目进行加紧督促。加强对已签约的石材深加工项目、旅游综合开发项目的落户督促工作，促其早日开工。四是建立招商引资项目档案，搞好投资项目的统计工作，分析招商引资工作，找问题，查不足，提出存在的问题和对策建议；五是加强投资项目的联系，积极协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

三、存在问题

从目前情况看，20xx年前三季度我县招商引资工作稳中有增，新签约项目数量、协议引资额均高于目标进度，但在取得成绩的同时也要清醒的看到存在的不足。一是已签约项目推进工作进度缓慢。从今年前三季度的情况看，出现签约项目启动率、新签约项目资金到位率为双零局面；8个签约项目至今没有一个启动实施与去年同期（50%）相比下降明显，降幅比较大；二是土地资源要素制约明显。从目前情况看，全县普遍存在工业用地熟地不足的情况，工业园区熟地储备量快速减少，工业功能区普遍出现熟地紧张，项目等地的问题非常突出，园区的熟地不足的问题已极大影响到我县招商引资工作。三是部门招商存在畏难情绪。一方面由于现在土地资源紧缺，对项目质量、项目产业配套要求越来越高，即使部门有不错的项目信息，一时也难以落地，导致部门普遍对下一步招商引资工作产生畏难情绪。另一方面由于《20xx年招商引资考核办法》文件激励政策不明显，不能充分调动部门开展招商工作，如何开展招商工作，存在一定观望情绪，加之目前土地紧张，项目落地困难，招商难度进一步加大。

四、下步工作重点和措施

先进理念指导招商。树立利益大局观，从当前利益中跳出来，提倡算好大帐、总帐、活帐，少算小帐、呆账、死帐，牢固树立起“三让三得”的理念，即让市场、让利益、让股份，得到发展理念、得到发展后劲、得到发展空间，以开明促开放、以开放促开发、以开发促发展，切实抓好招商引资各项工作，着力解决招商项目小、项目老，项目不对路、效果不明显等问题。

夯实基础高效招商。把项目策划、项目论证和项目储备作为高效招商的前提和基础，摸清全县3018平方公里内空间构架的各种资源、能源，整理编撰《招商引资指南册》；对现有项目进行进一步的论证、筛选和包装，推出一批市场前景好、科技含量高的重大项目、重点项目，用区域的资源加快县域经济发展；强化业务培训，邀请业内有关专家和业务主管部门的技术骨干，对县直各部门，各乡（镇）参与招商的干部进行系统培训，着力培养一批精干高效专业招商人才。

重点企业带动招商。把企业作为重要的招商主体，树立“借鸡下蛋活产业”和“强强联合兴产业”的发展理念，引导、鼓励和支持县属企业与外地大财团、大公司联系、合作，引进资本、技术、项目、人才和管理经验，突破制约企业发展的技术、市场、资金“瓶颈”，提升企业竞争力、延伸产业发展链，优化产业发展布局。

宣传推介广泛招商。突破招商空间，把招商面覆盖到北京、上海、“长三角”、“珠三角”等发达地区和省内外所有资本活跃的地区，在加强与县外大企业、大集团合作的同时，主动与在外发展的企业家和知名人士联系，采取参加会展推介、项目恳谈和各种商会、协会活动，鼓励中介招商、企业招商等方式，开展全方位、多层次、宽领域的推介宣传。树立敢于“招大商、引强资”的理念，把握企业投资意向，主动、大胆走访大企业、大集团，用真诚打动客商，用真情换取信任与合作。

搭建平台支持招商。把园区建设作为推进招商引资工作的重要载体和平台，确定长家湾、青草塘、阿岗工业园区基准地价，加快实施园区基础设施建设，打造特色产业发展集群。

用好优势吸引招商。用好自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的性四张彰显地域特色的名片，发挥是云南东大门及滇、桂、黔三省区结合部的区域经济发展地位，把自然资源、生物资源、区位优势和上级给予的政策、资金倾斜转变为招商的优势，吸引外商入驻发展。

主要领导挂帅招商。把招商工作作为统揽经济工作全局的头等大事，建立“一把手”招商责任制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人为招商引资第一责任人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县形成全面招商、全员招商的良好局面。

优惠政策保障招商。结合“阳光政府”、诚信政府、责任政府建设，完善招商优惠政策、奖励政策，切实做到兑现招商引资优惠政策不打折扣；健全完善重大项目联席会议制、集中审批制等一系列制度，对重大项目和重点项目，推行一事一议、一企一策和特事特办的原则，降低招商门槛，促成大项目、好项目在落户发展。

扮好角色服务招商。从简化审批手续、减少办事环节、履行服务承诺、强化效能监察、提高服务效率入手，设立“招商综合协调领导组办公室”和“外商综合服务中心”，建立健全招商引资责任代办和跟踪服务机制，对引进项目的立项审批、注册登记、开工建设、竣工验收、生产经营等各环节手续实行全程引导、代办、协调，主动为外商提供立项、注册、规划、供地、供电、供水、供气、交通、通讯等方面的服务，切实做到“一个窗口对外、一站式审批、一条龙服务”，在全县营造投资兴业有热情、接待管理有规范、困难问题有着落、互惠双赢有利图的亲商、安商、富商良好环境。

奖惩到位激励招商。完善招商引资考核激励机制，制定出台招商引资工作目标责任管理办法、考核奖惩办法，把招商引资考核与部门、个人利益挂钩，把考核实绩细化为项目实际到位资金、开工建设和竣工投产三个部分，实施量化考核，用刚性的考核机制激励部门和企业全方位招商。

**酒泉招商引资工作总结7**

辞旧迎新，20\_\_年很快就过去了，在这一年里，我认真履行职责，在公司领导的关心、帮助下，在我部门员工的大力支持、密切配合下，带领部门员工强管理、挖潜力，取得了一定的成绩，现将一年来工作情况报告如下，不当之处请指正。

一、20\_\_年主要工作概述

招商部紧紧围绕企业发展战略，把握好发展方向。“找差距、重招商、尽责任”在项目的招商过程中把员工的思想和行动统一到企业的方针上来。通过努力，招商部内部营造出了上下同心求业绩的良好氛围，凝聚力增强的同时，团队建设、系统招商、服务管理等各项工作都做出了不俗的成绩。上半年完成了C、E两区进行业态优化统一招商，下半年完成了A、B区业主续租工作同时正在进行经营户续租调整业态分类，以增强市场的核心竞争力。

二、团队的搭建、流程梳理及细化管理工作

公司对招商部的每一位员工都严格要求，力求人人都是精英。通过内部体系架构上的规范化，进一步明确分工、职责到位。部门内部按工作内容，划分了业务团队与服务团队，以进行部门工作的全面联系与沟通。在这些基础团队建设工作初步完成之后，逐步开展团队能力提升工程，通过内部培训和经验交流等多种形式，提升营销队伍的沟通技巧和业务能力。并在各区域的扫描式走访、招商的流程梳理、商户经营理念的有效提高、工作细节的有力执行等各个方面加以改进与完善，进一步通过团队的凝聚力与执行力的建设来增强招商环节、商业服务管理的整体提升。

三、圆满完成各项招商任务指标。

针对城北区域内市场的特征，在招商过程中，我们却始终保持宁缺毋滥、特色商业的招商理念，克服商业大环境、区域本位主义、贫乏的经营理念等种.种不利因素，圆满完成了C、E区的招商工作。引入了一大批代表本地区竞争力的陶瓷批发商，在此基础上，招商部通过扩大招商力度，拓展可利用资源，先后把C5、E10、E11进行业态分类，形成地板区、五金油漆区、木门移门区，完成招商任务、填充业态的同时，在市场后续招商中的产生了良好的积极性和指向性。化的保证了明珠世贸商城业态丰富性、独特性及延展度。在招商的过程中，招商部的员工积极配合和指导商家的货品选择、价值提升、装修设计和装修流程等系列工作，与商户建立了长久、稳固的战略合作关系，为下一步的招商工作打下良好的基础，也为举办大型活动、会展能够得到商户全力支持埋下了伏笔。

四、市场宣传工作的圆满完成。

为配合公司开业两周年活动，通过有效形式提升整体商业氛围，于10月份至12月份间，在公司领导和整个部门的不懈努力下，成功举办6次建材走进社区活动和一次明珠建材团购活动。在盐城百姓心目中上产生了良好的氛围。提升了明珠世贸商城及公司的整体形象，树立了客户、民众的信心。

五、工作中存在的问题与不足

1、招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商的结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，客户信息储备、拓宽信息源、增强招商工作一线人员的“钉子精神”、工作信心和改善畏难情绪等工作，对于目前招商基础队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。

2、细节处理方面，尤其是一些辅助性的操作细节上，还有进一步加强的空间。

3、在招商与商户经营的过程中发现，有一部分消费者对明珠商贸城不够了解，如何更好的利用明珠商贸城的平台来引导周边地区消费者，发掘其消费潜力，是目前展示区面临的问题。

最后，在新的一年，招商部所有员工，将继续加强学习，精通相关业务知识，提升招商技能和服务水平。为未来打好攻坚战，创造有利的先决条件。

**酒泉招商引资工作总结8**

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到赫章县太原招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效，。

>一、加强学习，提高思想理论水平，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习\_理论和“科学发展观”等重要思想，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，自觉培养贯彻学习“科学发展”重要思想的自觉性和坚定性，其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加招商局举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

>二、爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

>三、认真履行职责，积极开展工作

刚参与招商引资工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真的学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多的招商引资方面的知识，充实了我的头脑。在开展招商引资工作的过程中，确实感受到了招商引资是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念。

在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题，为此曾几次向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

>四 存在的问题和不足

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。

**酒泉招商引资工作总结9**

按照县委、县政府的统一部署，把全县招商引资作为全县的重点工作来抓，组织部抽调五名副局级干部组成五个招商组，派常驻人员到全国经济发展好的地区进行常驻招商，我与同发武装部长吴装旭、经合局科长杨艳春共同分到苏、浙、沪招商组，组长杨县长。

下面将我个人在招商过程中的工作进行总结，总结如下：

一、搜集苏、浙、沪地区开发区企业资源。

二、收集苏、浙、沪地区老乡、同学、朋友资源。通过同学、同事、朋友收集到苏、浙、沪地区的联系人及联系方式。在外招商中通过熟人招商非常容易成功，因此直接联系到朋友，然后通过朋友进行招商是非常有效的手段。特别是在外的老乡，都有一种家乡的情怀，有一种为家

乡做点贡献的愿望。

三、确定全县招商方向。

我县的主要招商方向为以农业为资源的农业产业化企业，以风电产业为发展的风电产品企业，以新能源产业示范园区的高载能产业项目。

四、为常驻招商员做好资源收集。

经常与在外招商员保持联络，为招商员及时提供各种需要的信息，提供强大的后方支援。

五、联系企业

(一)翱兰(上海)商贸有限公司

翱兰(上海)商贸有限公司是新加坡奥兰国际有限公司(olam internation limited，股票代码sg\_ symbol:o32)在中国的子公司。新加坡奥兰国际有限公司是由拥有\_0年历史的kewalramchanrai集团于\_年创立，总部位于新加坡，分支机构遍及全球60个国家和地区。作为全球领先的农产品与食品配料连锁供应商，每年销售250万吨各类相关产品。我们是众多世界知名品牌的供应商，享有“名牌身后的名牌”的美誉。其主营包括乳制品在内的20种农产品，是农产品与食品原料领域拥有领先地位的世界级供应商，20\_年底销售收入超过43亿新币。奥兰20\_年进入中国，总部位于上海，在北京和广州拥有分公司，目前拥有员工超过250人。

8月份翱兰公司花生项目马总监来我县考察洽谈花生基地及加工项目。到我县后详细考察了我县的土壤、气候等条件，又到边昭镇铁西村实地考察了农民和花生种植情况，对我县的条件非常满意，并邀请县主要领导到上海与外籍总裁进行详细洽谈。

(二)大连海升公司。

大连海升果业有限责任公司位于普兰店市铁西开发区，于20\_年在普兰店市注册，注册资本亿元，占地面积190亩，是陕西海升集团出资控股设立的苹果浓缩汁生产企业。果蔬加工能力为每小时60吨。公司可全年连续生产加工浓缩苹果清汁、浓缩苹果浊汁、浓缩胡萝卜浊汁、浓缩桃汁、浓缩草莓汁等多系列产品。全年总产量3万吨。陕西海升集团是我国具有领导地位的浓缩苹果汁生产及出口商之一，公司95%以上产品出口远销至30个国家和地区，主要包括美国、加拿大、德国、法国、澳洲、俄罗斯和日本等。果汁出口量持续稳居国内同行业第一位。海升集团依照顾客的不同需要，可以大规模生产酸度不同的浓缩苹果汁。目前集团拥有世界先进水平的浓缩果蔬汁生产线10条，年生产浓缩果汁能力35万吨。

大连海升公司最早与我县洽谈果树基地项目，后因种.种原因没有落实。我考察过企业后，觉得胡萝卜加工项目应该可以，便推荐企业转向胡萝卜项目。20\_年底，我在市场购

买了胡萝卜样品快递给公司进行分析，20\_年初又取胡萝卜地种植土样快递给大连海升公司分析。经过一系列分析比对后，企业觉得我县的各种条件非常适合，决定进行试种植。5月30日，公司遴选出当今世界上比较优良的17种胡萝卜种子在边昭镇铁西村进行试种植。目前已经收获完毕。无论是产量、品质等均优于其它地区。企业将产品收回进行进一步含量分析。

**酒泉招商引资工作总结10**

领导和同志们：

在工委、管委会的正确领导下，20\_年开发区招商引资成果显着。为了积极配合好上级的工作，本人认真努力的做好自己的本职工作，并能尊守工委，管委会制定的各种规章制度。

现将上半年的工作总结如下：

1、上半年办理新投资企业5家，变更项目\_家。对所有项目都能做到按时办理。特别是在办理\_\_宇京电器有限公司时，该企业的投资者希望在两个星期之内办完开户之前的所有手续。为了满足客户的要求，最后通过努力得到了工商、税务、外经贸部门的积极配合和帮助，实现了两种手续同时办理和提前办理。最终提前两天完成了该企业的所有手续，得到了外商的认可。在办理韩新服装和新顶服装合并，合发食品股权转让手续时，由于第一次办理同类手续，所以我咨询了外经委与工商部门，提前准备了所需材料。大大的缩短了办理时间，同时也丰富了自己的工作经验。

2、5、6月份在工商、税务等部门的规定时间内按时办理了\_\_泰克、都鲁机械等一些企业的年检手续。在各企业通过网上审查之后，能够积极配合好外经委、国地税、工商部门对辖区内企业的年检工作。使辖区内的年检率达到95%以上。

3、新成立的企业由于处在筹建期没有会计。所以我定期给每个筹建期的企业申报印花税和个人所得税。办理申报业务不仅方便了企业而且也使自己对税务有了一定的了解。

06年工作中也存在着一些问题和不足。具体表现有：办事时会出现丢三落四的现象。处理有些事情时缺乏创造性。没有项目时会放松对自己的要求。综合以上不足，明年抓紧一切空余时间多读书，看报，加强自己的业务能力和认识，不断提高自己的思想觉悟。总结成绩，改正不足努力把下半年工作做的更好。

**酒泉招商引资工作总结11**

20\_\_年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后;截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团公司，新增注册了工程集团公司等;为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道;另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩，20\_\_年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标;在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

入园企业的跟踪方面，一期的入园企业基本已招租完毕，我们也合理调整了部分无法招租的客户。基本做到招商知商，亲商安商，同时做了大量的客户服务工作，取得了一定的客户好评。由于招商工作在集团兄弟单位担保公司的协助下，为买厂房的客户提供了担保促招商，给客户在经济不足的情况下，起到了推波助澜的做用，在今年厂房销售提供了功不可没的作用，下面就细说一下今年的销售明细：

1、招商部今年4月份三期B16-7户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

2、8月份销售三期C6-1户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份底前付清，逾期按月2分利息计算。

3、12月份销售三期C6-2户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20\_\_年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元;还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元(目前还没交)，估计在本月底前交清。

5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约万元。

6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款万元。另外B11栋交房应付款30万，合计万元。

团队建设、流程管理及细化管理工作

招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，我们还要加强客户信息储备、拓宽信息源、建立与客户间友好信任关

系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

20\_\_年度招商工作计划和展望

▲持续开展二、三期招商的整体招商招租工作;

▲在招商过程中，以公司利益化，想在前头，做得对头，做事要合适，杜绝不合适的事情发生，确保工作、生活更上一个台阶;

▲提高自身的综合素质和业务能力;

▲加强和各部门之间的协作，要绝对给力。

(一)持续开展三期的整体招商工作招商工作需要更多的坚持，招商不是一朝一夕的事情，也不可能在很短的时间内就能取得巨大的成效。因此，招商工作对我们来说需要有很大的耐心和毅力，需要持续不断地总结招商经验。

招商工作需要不断拓宽渠道。做为园区对外招商的窗口，也需要从不同渠道大力宣传园区优势，展示形象、提高园区知名度。这就需要我们不断的创新，不断的与时俱进。

(二)提高自身的综合素质和业务能力

招商工作需要不断学习。《产业园区招商实战攻略》是行业内一本难得的招商指导书籍，招商人员要加强学习。招商人员更

需要懂经济、熟悉国情、懂得会谈，熟练行业知识等。力争在原有知识上有所突破，在理论和素养方面需要更多的升华，通过学习各种知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的操作性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

(三)加强和各部门之间的协作

在圆满完成部门本职工作的基础上，进一步加强与公司各职能部门之间的协作与沟通，通过更专业化学习、可行性更高的流程管理运作，在今后的工作更能与集团高速发展的模式完美对接，达到整体要求。

最后，感谢各位领导对本部门的支持!

**酒泉招商引资工作总结12**

酒泉市牢固树立“招大引强”理念，持续加大与央企、重点龙头企业洽谈对接力度，有针对性地培育引进市场占有率高、就业带动力强的龙头企业和产业链关键环节重点企业，带动上下游产业聚集发展。特变电工、东方电气、中海油等13家“三个500强”及行业龙头企业和中商智一储能电池生产项目、艾朗风电4兆瓦以上风电叶片制造项目、库珀风光配套制造项目、恒远动力新材料项目、泰领科技万吨绿色农药及中间体生产项目等一批延链补链强链项目落地酒泉市。

上半年，全市共招引落地5亿元以上项目33个、10亿元以上项目24个，新达规入库的14家工业企业中12家是招商引资企业。招商引资已成为全市经济高质量发展的重要动力。

**酒泉招商引资工作总结13**

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，加强学习党的十八大会议精神，与党的思想保持高度统一。

**酒泉招商引资工作总结14**

本人在今年上半年的工作中，根据上级党委的分工指示，主要负责科技、环保、安全生产工作。负责东部工业区招商工作，在工作中，争先创优，注重学习践行科学发展观，用自己的工作实际行动落实党委年度工作目标，坚持深入一线，坚持高标准、严要求、快节奏，认真组织好各项工作。通过努力，分工工作取得了一定成绩，东部工业区的各项工作扎实有效地推进。现将今年工作情况汇报如下，请予评议。

一、工作情况

1、注重加强学习，坚持片区科学发展。

一是注重组织加强政治理论学习。带头和组织片区干部认真学习科学发展观理论及市委、市政府重要工作报告。统一思想，提高认识。

二是注重学习先进发展经验。利用休息日组织片区及园区全体人员赴如xxxx电场、xx土山村、搬经xx社区等地参观学习，了解风力发电的装备和前景，结合本市涌现出的新农村建设典型，讨论东片发展的举措。在思想不断大解放中牢固树立持续跨越发展的信念，坚定弯道超越的信心，为片区科学发展打下了坚实的思想基础。

2、理清发展思路，确立园区发展重点。

将发展的思路定格为坚持规划立园的理念，努力用重点企业支撑园区发展，加速新项目的落户速度。园区继续坚持发展新能源、新材料、电子电器等高新技术产业。同时，不遗余力地抓好重点企业、规模企业和成长型企业的发展。

具体工作中，一是实施培强工程。抓好重点项目的建设，努力培植、壮大“龙头”企业，结合千百亿企业培育规划力促九鼎集团、力威机械、力星钢球不断增强技改投入，总量分别达到百亿元、10亿元、5亿元。

二是强化过程控制。坚持一切应工作需要而为，为经济发展而谋，积极与各规模企业、重点企业、成长型企业加强沟通联系。做到“三个注重”，即注重服务环节、注重过程控制、注重创新提质。

三是重抓运行质量。在经济运行工作上，通过采取走进企业、走进项目“双走进”活动和按月分析时序进度、对照目标倒轧帐、控制下滑企业比例等措施，不断创新工作思路，不断争先。预计至今年年底东片全部工业投入亿元，完成计划的;规模投入16亿元，完成计划的;技改投入12亿元，完成计划的;增幅均达30%以上。规模工业产值31亿元，完成计划的;规模工业销售28亿元，完成计划的;规模工业利润1亿元，完成计划的;增幅达20%以上。各项工业经济指标均超额完成任务。

四是加大园区扩容力度。7月份xx电力企业进入园区，10月份xx集团等企业进住园区，有力地拉动园区工业经济增量扩张。

3、加大招商力度，强势推进项目落户。

在驻点招商的基础上，继续加大领导招商、以企招商、节会招商力度。如皋第七届经济洽谈会召开期间，园区承办了九鼎风电发展论坛。邀请国内知名专家和五大国电集团探讨风电产业的发展方向，推动天地风能加快兆瓦风机的产业化及海上大型风机的研发。对于促进我市经济转型升级，加快新型工业化进程，增创区域核心竞争力具有十分重要的战略意义，也为我园区在新形势下加快发展风电产业、打造完整产业链、建设国内极具影响力的新能源基地和可持续发展示范区指明了方向。到目前为止，已完成注册外资6096万美元，预计全年到帐外资1000万美元(正在办理)。分别引进了xxxx基础设施，xxxxxx物流园，xx医疗器械等多个项目;xx国高端印刷机械和生物添加剂项目、xx精密机械等一批高科技项目正在跟踪洽谈中。

4、加强配套服务，优化园区发展环境。

注重园区的整体发展、多功能发展，努力形成一二三产互动并进格局。

一是加大配套功能完善。利用东区良好的交通、环境优势，加速约克小镇建设进程，作为拉动消费市场、集聚人气的重要举措。目前，一期工程全部建成，员工个人自评售房率达100%，二期即将竣工，力争元旦前开盘销售。

二是加大发展空间配置。为了项目的顺利落户、企业的开工建设，给企业以发展空间和发展信心，加大了拆迁整理工作的力度。今年共拆迁xx路xx、xxxxx用地、xxxx工程机械扩建用地、xxxx扩建用地、xxxx区用地、xxxx用地6个地块近200多户，整理土地约500多亩，流转土地近千亩，征用土地400多亩。

三是强化进区企业服务。在重点抓好项目落户的同时，做好项目服务，促使xx、xxxx、xxxx、xx船舶工程公司、xxxx电器、xx饲料、xx电器、xxxx等企业尽快达产、达效、上规模。跟踪服务xx风电项目、xxpla项目、xx钢球、xx置业等续建项目，督促按照时间节点，做好工程推进工作，力促项目快建设、早竣工、快投产，实现大产出。企业加大设备投入，促进了企业转型升级，项目的竣工投产，积聚聚了工业经济发展后劲。

5、加大推进力度，高标准建设和谐新农村。

东片原来是全镇经济基础最差、各项工作落后的一个片区，从今年年初，我们与各村均确定了“甩帽子，争位次”的发展目标，通过采取周布置、旬推进、月点评、季总结的工作机制，加大推进力度，多项工作争先创优取得了良好的成效。

**酒泉招商引资工作总结15**

“酒泉市坚持引进与服务并重，对41个重大招商引资项目实行市级领导包抓责任制，对陕煤、吉利、宝丰、运达、欧昊等重大项目建立工作专班或推进小组，明确部门和县市区责任主体，推动项目顺利实施。”市经济合作促进局招商引资科科长罗东涛说。

上半年，酒泉市对去年以来来酒考察的577批客商逐个回访，及时掌握客商投资动态、落地条件等，发挥比较优势持续跟进洽谈对接，争取更多项目落地酒泉；对东方日升、上海电气、江苏正辰、华晟新能源等意向性企业持续跟进服务，推动项目早签约早落地；对296个已签约项目全程帮办代办公司注册、项目备案、土地审批、施工许可等前期手续，确保项目早日开工见效。同时，谋划储备市场前景好、带动性强的延链、补链、强链项目874个，征集筛选第三批挂牌招商项目48个，为推进招商引资工作打牢坚实基础。

下一步，酒泉市各县市区、酒泉经开区和各产业链招商工作组将围绕产业链、人才链、创新链、资本链，采取电话、邮件、视频等“不见面”方式加强与客商的沟通联系，全力推动招商引资工作；充分利用微信公众号、“投资酒泉”小程序等新媒体平台，发布招商引资项目；充分发挥商会、协会桥梁纽带作用，吸引更多上下游和长期合作的企业投资酒泉，不断扩大招商引资“朋友圈”；利用各种节会展会平台宣传推介酒泉，千方百计加大“请进来”力度，实现“挂牌一个项目、落地一家企业、补齐一个短板”的目标。同时，结合酒泉市资源优势，在现代农业、新能源装备制造、化工、矿产资源开发利用、文化旅游、通道物流等重点领域，谋划储备、招引落地一批潜力大、前景好的项目。（酒泉融媒记者 马学全 通讯员 王丽娜）

**酒泉招商引资工作总结16**

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到xx县xx招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效。

一、加强学习，提高思想理论水平，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习\_理论和“科学发展观”等重要思想，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，自觉培养贯彻学习“科学发展”重要思想的自觉性和坚定性，其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加招商局举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

二、爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

三、认真履行职责，积极开展工作

刚参与招商引资工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真的学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多的招商引资方面的知识，充实了我的头脑。在开展招商引资工作的过程中，确实感受到了招商引资是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念。在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍xx、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入xx经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大xx的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进xxxxx清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与xx县交界，存在资源权属问题，为此曾几次向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

四存在的问题和不足

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后工作学习中一定会做得更好、更出色。努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我县的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

**酒泉招商引资工作总结17**

我局认真贯彻落实县委、县政府有关招商引资工作会议精神，充分利用“行业招商、协会招商、感情招商、以商带商”等各种招商引资方式，通过“走出去，请进来”的办法，加大农业招商力度，现将我局全年招商引资工作情况汇报如下：

一、基本情况

1、编制了现代农业项目招商指南。为了做好招商引资工作，我局精心组织人员，编制了莲花县度假村休闲农业、神泉生态休闲山庄、有机农业体验园建设、莲籽深加工及基地建设项目等8个项目书，对外开展招商引资活动。

2、抓好了企业项目服务的跟进工作，莲花县欣康农业发展有限公司、莲花盛丰农业有限公司、莲花县卓氏果园等新型农业经营主体，我局组织人员对企业基地进行了实地技术指导及培训等工作，并通过整合资金，对企业进行了帮扶。

二、主要做法

(一)加强组织领导，强化工作保障。我局高度重视招商引资工作，把招商引资工作作为应对“保增长、保民生、保稳定”的一项重要工作来抓，多次召开会议进行专题研究，明确由局长亲自抓，成立了由副局长为组长，配备了两名干部负责具体工作，保障招商引资的必要经费;为调动全局员工参与、关心招商引资工作的积极性，为招商引资提供线索、出谋划策，对招商引资有功人员进行奖励，做到了责任有落实、经费有保障、激励有措施。

(二)创新工作方式，广开招商渠道。一是坚持节会招商。为做好招商引资工作，我局利用节会进行项目推介，拜会客商。二是坚持敲门招商。招商队人员前往广州、东莞等地，能过熟人联系有搬迁意愿的企业，亲自上门拜访了客商，真诚的和其交朋友，向其介绍莲花发展现代农业的优越性、招商引资政策和地理交通条件。三是坚持以商招商，充分发挥原在地方工作时结交的在赣投资客商朋友的作用，传递信息，介绍、带动其它客商来莲花投资。

(三)强化招商服务，促进引商安商。招商引资工作引商是基础，安商是关键，要确保引得来，留的下。为保证项目洽谈、引进、办理手续、开工建设、生产经营顺利进行，我局实行了招商引资项目专人联系制度，指定专人加强与客商联系，跟踪项目做好协调服务。

三、明年的工作和任务

1、努力做好下年度引进项目的跟踪和服务。

2、做好引进的莲籽项目跟踪和服务好。

3、加强招商引资项目的力度。

**酒泉招商引资工作总结18**

医药企业要想做好招商工作，仅仅靠自己积累的那点优势资源是远远不够的，尤其是对开发区域性的中小企业来说则更是如此，那么，医药企业该如何做好招商工作?本文就介绍了医药企业做好招商工作的三大要点，可供参考。

医药企业要做好招商工作，可从以下三方面做起。

一、 老客户管理提升

对于招商企业而言，经过多年的积累和沉淀每个企业手里都有很多代理商客户资源。其中很多都是与企业合作多年，忠诚度很高的客户，这也就是招商企业赖以生存的根本。而开发一个新客户的成本是维护一个老客户成本的十倍，企业销量的95%以上都是由老客户提供的事实，都证明了如何让老客户让提升销量则是企业的重要工作。

可是，通过与很多招商企业负责人的沟通和交流后，我们却发现，很多企业都没有很好的利用好企业手中的代理商资源，只是简单把这些客户作为产品和利益交易的对象。或许有些企业会讲：我们在老客户的维护上做了不少工作啊，比如逢年过节的礼品，每年的代理商会议，通过药交会与客户的吃饭沟通感情，不定期的与客户联欢等等。这些常规手段十分必要，但是不足以让老客户在经营公司产品上提升、突破。那么如何才能做好老客户的维护让其提升呢?除了以上的常规手段之外，不妨从以下几个方面着手：

1、 大客户管理，提供专业服务

现在很多企业都建立了大客户管理部，由专门的人负责公司大客户的销售和服务。大客户对口服务的核心，就是要保证公司的销售稳定，同时希望通过专业化服务提升双方的合作数量和质量。而一对一有针对性的服务，更能让企业全面掌握核心客户方方面面的情况，有利于制定各种措施实现目的。

2、 专业分工，走专业化之路

招商企业也要改变过去主管臆断式的经营策略，只围绕如何“招商“做工作，把产品从企业仓库转移到代理商的仓库就万事大吉，而忽视了如何经营代理商，让他们完成销售重新进货合作，保证整个销售链条的完整性。招商企业要协助代理商实现销售，就要了解代理商所面对市场的情况。让企业的每一个招商人员了解市场、了解经营，能真正协助代理商经营发展。这样一种思路指引下，招商企业要根据代理商所经营渠道的不同，将代理商划分为不同的渠道，详细研究渠道经营策略做好代理商的经营支持，走专业化之路。

3、 让客户有生存、有发展

在目前的市场环境下，代理商在迷茫要远远大于企业的迷茫，他们在产品代理经营的同时，更加关注的是未来行业发展趋势，因为这关系到起是否可以继续从事这个行业。但是，太多的招商企业则只是在产品本身做文章，吹嘘自己的产品如何如何好，如何如何有市场空间，如何如何赚钱，这个信息传达与代理商的需求是不匹配的，也就不会产生良好的效果。因而，招商企业要转换角度，从代理商

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！