# 招商周报工作总结简短(47篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-07

*招商周报工作总结简短11、不断优化招商引资环境，进一步提升招商形象，营造亲商、尊商、安商的良好氛围，抓好重大项目的推进和落地。全年招商新浪博客增加8000人次访问量。以xx招商会为契机，加大招商宣传力度。2、加大对项目的考察与论证，更加注重...*

**招商周报工作总结简短1**

1、不断优化招商引资环境，进一步提升招商形象，营造亲商、尊商、安商的良好氛围，抓好重大项目的推进和落地。全年招商新浪博客增加8000人次访问量。以xx招商会为契机，加大招商宣传力度。

2、加大对项目的考察与论证，更加注重项目的效益标准、环保标准，多方面征求专家意见，为领导科学决策提供依据。

3、重点项目签约与推进情况

①石材开发签约4个项目，七处矿山完成招商任务，目前矿山探矿设置权已上报到市政府，待省政府审批，矿山征占工作正在紧张进行。

②食品加工园项目正在洽谈推进中。

③野生杏仁开发利用项目已委托西北师大编制规划，投资商正在进行项目设计前考察论证。

④纺织有限公司转让工作正在积极推进。

⑤融成钙业三期计划新上3座熟石灰项目待土地指标批复后开工建设。

⑥xx酒业有限公司改扩建项目待土地指标批复后开工建设。

4、重点指标完成情况

省外内资全年完成亿元；外贸出口完成xx万美元；外资完成xxx万美元。

5、加强机关自身建设

①深入开展党的群众路线教育实践活动，贯彻落实中央《八项规定》和“六条禁令”，践行“三严三实”， 对“四风”的问题立行立改，建章立制，严格执行。

②制定了《招商引资工作规程》，待县委县政府通过后执行。

③努力建设学习型、服务型、创新型机关，培育一流干部队伍，打造一流服务水平，创建一流招商环境，全局综合素质高 ，服务意识强，领导班子团结和谐向上，党员干部廉洁、勤政、高效。

**招商周报工作总结简短2**

1-11月份，全县共统计上报在建招商引资项目107个，总投资亿元，实际到位资金亿元，占市下达目标任务的。

在建亿元以上项目59个，其中新签约亿元以上项目32个，总投资达72亿元。如胜利电子、快乐蜂食品产业园、联科表面处理中心、道谱思汽车配件、恒创建材、宝立华超高压软管、孩宝童车、金汤池度假村等重大项目纷纷开工建设。

截止12月底，预计全年可完成招商项目到位资金亿元，完成市下达目标任务105%。

**招商周报工作总结简短3**

采用市场化模式与国内有影响力的专业咨询机构、企业联合会、研究设计院等中介组织机构建立合作，重点引进头部企业、上市公司、行业xxx强和科创平台及人才团队。探索利用招商大数据，与国内头部数据库企业合作，从大数据企业热力图、产业分布图、资金流向图中，挖掘具有较强创新性、领先性且发展前景良好的项目，引入新兴产业创新链、产业链中的契合我市产业布局的好企业，发展我市新兴产业。六是参与展会招商。积极参加国家、省级投资对接会、省重点对外投资合作对接会、各地商会等活动，结识朋友、寻找商机，引进国家战略型项目。通过举办项目推介会、产业峰会、洽谈会，对本地的招商环境进行集中展示推介，达到广泛的宣传作用，吸引客商前来投资。

**招商周报工作总结简短4**

今年以来，我局按照县委、县政府要求，结合《xx县领导干部招商引资绩效考评及奖励办法》(晃办发(20xx)35号)及年初县绩效办招商引资目标管理要求，我局努力做好招商引资工作，现总结如下：

>一、招商引资情况

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元;引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元;引进“深圳湘粤东城生态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上;引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

>二、主要措施

(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标任务分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

(二)强化工作措施，确保各项任务进度。一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

>三、下步打算

坚持“发展”是第一要务，立足农业资源优势，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

(一)解放思想，充分认识招商引资工作的重要地位。进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。

(二)强化领导，落实工作责任。切实调动各股站室负责人抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

(三)创新思路，增强招商实效。突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力;突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目。

**招商周报工作总结简短5**

围绕全面融入长三角，把准招商方向，突出招商重点，为高质量发展构建更加强劲、更可持续、更抗风险的动能系统。按照聚焦高端、补齐短板、形成集群的目标，深入挖掘产业链条中的上下游关系，按照引进一个、带动一批、形成一链、辐射一片的思路，瞄准国内外xxx强、民营xxx强和行业龙头骨干企业，盯引落实x-x个引擎性项目，争取对产业链“建补强”和产业集群培育起到支撑性作用。结合本地、本行业主导产业进行市场细分，突出主导产业精准招商，一手引进“链主”企业，一手导入上下游产业，形成“葡萄串”效应，针对产业链（集群）的短板与不足，着力招引一批能够推动产业链、创新链、价值链协同提升的龙头企业、补链项目、配套项目，进一步增强产业集聚效应。出台《关于支持重点产业链高质量发展的若干意见》，围绕我市产业招商制定精准招大引强的配套优惠招引政策。

其中，智能汽车零部件产业重点要围绕x、x整车配套，加强新能源汽车三电、汽车底盘、悬架、汽车工程塑料件、内饰及车身零部件等方向的相关企业招引力度；绿色包装产业要紧紧盯住项目建设，通过招引包装产业头部企业推动本地传统产业向高附加值和技术产品方向转型；高端装备制造产业要在技术上研发突破，实现集群式发展目标开展精准招引；新型节能环保装备产业要围绕十四五规划，在现有产业项目基础上，在光伏新能源、节能装备机械、环保新材料方面加大招引力度；医工医药健康产业依托本地现有产业基础，在医用耗材、医疗器械、医用防护领域开展招引；新一代电子信息产业链要聚焦x相关产业，切入细分领域，在集成电路、新型终端平板显示、车用电子信息产品、PCB等产品上招引项目企业。生态家纺产业在推动本地产业由加工制造环节向研发设计和品牌营销两端拓展延伸，实现本地产业向产业集群方向上开展招引。

**招商周报工作总结简短6**

一是坚持重大项目县级领导登门拜访。已多次赴上海昆山、四川成都、江苏宜兴拜访对接项目，“五一”期间，县委书记鲁彦峰，县委副书记、代县长冯向军，县委常委、\_部长朱腾强及招商部门负责人亲赴成都，集体拜访四川省家具进出口商会、全友家居、双虎家居、南方家居、好风景家居、四川申新泰富等商会和企业，确保四川家具企业和我县战略合作顺利推进。

二是做好外来客商接待，已接待四川金鹰家私、江苏宜兴荣宝斋红木家具、广东元宗家具、上海经贸考察团等来清考察客商300余人次，做好了我县宣传推介工作。

三是落实“二分之一”工作法。主管招商工作的县级干部深入招商一线，围绕项目线索开展经常性招商。三个专业招商分局局长、乡镇党委书记作为本单位招商工作第一责任人，成立17个乡镇专业招商小分队，在乡党委书记带领下走出去。每周汇总各招商主体单位外出招商和项目洽谈情况，并以短信方式向县主要领导和各主体单位负责人通报。

四是优化招商队伍。按照“一个主导产业、一名县级领导、一个招商分局、一支承接队伍”的原则，抽调精干力量，成立三个招商分局，围绕家居、食品、环保科技三个主导产业，从编制产业规划、绘制产业图谱着手，瞄准重点区域、重点企业招大引强。截止目前全县17支专业招商小分队和三个产业招商分局赴珠三角、长三角、闽东南、环渤海及北京、成都等地区开展对接活动180余次，收集有价值项目线索80余个，正在积极跟进。

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。

**招商周报工作总结简短7**

武商建二商场总经理张济生20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道120xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然20xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的\'反响。20xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在20xx年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxxxxx、规范的良好工作氛围。

**招商周报工作总结简短8**

一是统一思想，领导高度重视。全区经济工作会议后，我局多次组织班子成员及机关干部认真学习区委、区政府有关会议精神，提高发展开放型经济的责任意识与时代紧迫感。

二是加强领导，形成合力。局一把手坚持亲自带队开展招商活动，亲自参与重点项目洽谈，亲自听取重点项目建设情况，做到全程参与招商引资和项目建设；并实行班子成员项目挂点责任制度，形成领导合力。

三是多方联动，主动招商。认真落实区“招商引资会议精神，制定招商工作计划，成立招商小分队，确定具体的实施方案，主动联系在外创业人员，踊跃搜集招商信息，调动一切积极因素主动招商。

**招商周报工作总结简短9**

一、近期工作情况汇报

（一）招商引资工作：今年1－8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成亿元。

新增亿元以上项目3个:一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

（三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20xx年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积亩，总建筑面积万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20xx年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

二、存在问题

（一）我办辖区内的2个重点项目苏宁电器广场和嘉和国际广场，目前土方工程正在全面开挖，由于卫生城市复检和不断下雨，项目出土时间一再被调整，导致项目进度受到影响。

（二）外资项目手续办理时间太长导致外资目前未到帐。原本上报的项目淮安德馨节能材料有限公司由于外管结汇方面存在问题，现已暂停办理。新注册的外资项目淮安德馨贸易公司的相关材料正在市商务局审批。后续将进一步跟进，确保外资尽早到账。

（三）新增注册资本金考核调整为3亿元，目前我办已完成亿元。在下半年的工作中，需要加大力度，广泛收集信息，做好项目对接，特别要密切关注大企业、大项目是否有增资意向，确保年底考核达序时进度。

三、下一步工作打算

（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

（三）提前做好项目资料汇总，迎接年底考核。提前与项目相关负责人对接，整理收集好各个项目今年度的投资情况证明材料，确保年底考核达到目标。

**招商周报工作总结简短10**

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

>一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

>二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、16月份，12月份，其中不难看出受xxx入驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，16月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为：

目前对手商场一家接着一家进驻xxxxx本地xxx，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

**招商周报工作总结简短11**

今年年初，我有幸加入招商一部团队，成为其中一员。半年以来，在部门领导的培养帮助、同事的关心支持下，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，较好的完成了各项工作任务。现将半年以来的工作学习情况简要汇报如下：

>一是参与项目报批。

我最先参与的是苏州伟益新材料公司的报批。从企业名称预核准到营业执照领取；从土地、房产的过户到企业的真正落户。通过参与这一系列的流程，对招商项目整个落户流程有了个感性认识，也对报批过程中的审批中心、国土局、房产局、电力公司等相关部门有了进一步的了解。同时也认识到报批前需准备充分，任何的小错误都会导致报批的延误；报批过程中需加强与审批部门沟通交流，良好的人际关系会大大缩短报批的时间；报批完成后及时进行资料归档，做到善始善终。

>二、参与招商资料制作。

发挥自己的绘图优势，主要完成项目选址规划图的绘制。如皮尔金顿浮法玻璃项目，绘制项目参考图包含交通、电力、天然气、污水。如中船项目，绘制项目选址规划图。

>三、协助部门领导完成日常工作。

主要工作如下：

1、赴韩组团招商的招商资料PPT、演讲稿的制作以及签证的办理；

2、与相关企业联络，沟通。通过“走进外企服务月”这一活动，我走访了园区的外企，熟悉了企业所在地，为以后的工作增添了不少的便利。

同时，在半年的工作中，我也存在一些不足之处。

1、独立完成工作的能力还不强、业务知识掌握不够。如在招商资料的制作中，不能考虑全面，有时表达不够准确；

2、人际关系不足。

自己本身是新人，未能建立起有效有人际关系链，在与相关部门、相关企业沟通联络中，有时需要领导先进行沟通，才能进行开展工作。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远远，如招商意识不够，工作有时不够仔细等。

20xx年是“绩效比拼年”，是工作业绩与能力的比拼年。下半年的工作中，我将以提高绩效为出发点，以“学赶大杨舍”为工作动力，思考如何有效、快速的开展以后的招商工作，对下半年的工作计划安排如下：

一要加强招商知识的学习与更新。作为一名招商人员需要掌握项目投资落户程序、园区优惠政策、社交谈判礼仪以及相关的操作实务。

二要创新工作思路。创新工作思路是提高工作能力的一条捷径，寻找一些有效的招商手段可以事倍功半。在项目信息的收集方面，可开展网上招商。通过互联网上查找招商信息网，招商中介网站等，逐步累积一定的有效项目信息。

三要拟定工作计划。拟定工作计划可以有效地提高工作效率。下半年的长期工作：1是针对各种项目收集优惠政策，包括国家、省、市、园区的各种优惠政策；2是整理并归档各种项目的选址用地。在实际的工作中制定月工作计划、周工作计划，可以对招商项目进行有效地跟踪与了解进度；制定每天的工作计划，合理安排时间，迅速有效的开展工作。

**招商周报工作总结简短12**

我县紧紧围绕三大主导产业，迎难而上，不断强化招商责任，创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，盯紧产业链长、财税贡献率高、占地少、开工快的项目，实行精细招商，坚持一二三产业引进并重，注重走出去、请进来，开放招商工作保持了良好的态势。

>一、目标完成情况

1—6月份，新签约亿元以上项目13个：分别是：投资亿元的年产40万套家具产业园项目、投资12亿元华美国际城市综合体项目、投资亿元的人民医院新建项目、投资5亿元的松木家具生产项目、投资5亿元的弘民包装材料生产项目、投资5亿元的惠丰工贸防护门生产项目、投资亿元的杏鲍菇工厂化生产项目、投资亿元的工厂化生产杏鲍菇秸秆综合利用项目、投资龙丰功能食品建设项目、投资亿元的年产60万镗钢（木）制防火防盗门建设项目、投资亿元的o20网络营销运营建设项目、投资3亿元的钢结构生产项目、投资亿元的万相红梨种植深加工项目（其中，境外资金项目2个，占市定目标2个的100%；合同额亿元人民币，占市定目标5900万美元的254%）；新开工亿元以上项目14个（投资1—5亿元的项7个；投资5—10亿元的项目7个。其中，20xx年签约项目3个）。

新签约项目合同额亿元，占市定目标110亿元的;实际利用省外资金亿元，占市定目标亿元的；实际利用境外资金4000万美元，占市定目标6050万美元的。

>二、招商工作开展情况

一是坚持重大项目县级领导登门拜访。已多次赴上海昆山、四川成都、江苏宜兴拜访对接项目，“五一”期间，县委书记鲁彦峰，县委副书记、代县长冯向军，县委常委、\_部长朱腾强及招商部门负责人亲赴成都，集体拜访四川省家具进出口商会、全友家居、双虎家居、南方家居、好风景家居、四川申新泰富等商会和企业，确保四川家具企业和我县战略合作顺利推进。

二是做好外来客商接待，已接待四川金鹰家私、江苏宜兴荣宝斋红木家具、广东元宗家具、上海经贸考察团等来清考察客商300余人次，做好了我县宣传推介工作。

三是落实“二分之一”工作法。主管招商工作的县级干部深入招商一线，围绕项目线索开展经常性招商。三个专业招商分局局长、乡镇党委书记作为本单位招商工作第一责任人，成立17个乡镇专业招商小分队，在乡党委书记带领下走出去。每周汇总各招商主体单位外出招商和项目洽谈情况，并以短信方式向县主要领导和各主体单位负责人通报。

四是优化招商队伍。按照“一个主导产业、一名县级领导、一个招商分局、一支承接队伍”的原则，抽调精干力量，成立三个招商分局，围绕家居、食品、环保科技三个主导产业，从编制产业规划、绘制产业图谱着手，瞄准重点区域、重点企业招大引强。截止目前全县17支专业招商小分队和三个产业招商分局赴珠三角、长三角、闽东南、环渤海及北京、成都等地区开展对接活动180余次，收集有价值项目线索80余个，正在积极跟进。

**招商周报工作总结简短13**

按照区委、区管委统一部署，我局加大了招商引资工作力度，精心安排，大力宣传，齐抓共管，狠抓落实，围绕“一三五”发展思路，全力推进我区食药产业项目建设，扎实做好招商引资工作。现将招商引资工作总结如下：

>一、加强组织领导

我局非常重视招商引资工作，坚持把招商引资工作列入重要议事日程。成立了由局党组书记、局长为组长，党组成员、副局长、纪检组长为副组长，各股室负责人为成员的招商引资工作领导小组，加强招商引资工作的组织领导。明确分工，强化责任，落实到人。

>二、落实责任目标

年初，将全年目标任务分解细化，落实到位，并纳入年度工作考核。进一步完善招商工作机制，制定了招商引资工作制度，成立了招商引资小分队，安排了专人向区招商办及时上报招商引资工作信息。认真贯彻落实上级指导意见，形成上下联动，齐抓共管的局面。

>三、狠抓工作落实

采取多种形式，利用各种渠道，广泛宣传我区的区位优势和资源优势，提高本区的知名度及对外影响力和投资吸引力。充分利用我区农科园和德科工业园两个园区，通过“走出去”和“请进来”招商方式，想方设法开展招商引资，引荐客商到我区来投资兴业，引进好项目，大项目，推动我区经济大发展。

>四、招商工作情况

今年上半年，通过我局指导和积极与上级部门省、市局协调，6月5日，我区企业正海药业获得全省第一个中药材批发GSP认证证书，通过认证后正海药业主要从事中药材、中药饮品的收购与销售，是一家集温湿度监控系统、中医药物流配送中心、植入供应链管理系统、最新自动分拣线设备、自动电子标签货架、药品统一高架货架等高端设备的现代化药品经营批发企业，20xx年上缴税收百多万元，安排就业人员200余人。同时引进益优健康、耀德食品等为区域经济发展提供了就业，创造了税收。目前有康之源药材种植有限公司有投资意向到河市镇三合村试种品种柴胡和姜黄，试种成功后将大面积进行推广，预计种植柴胡年产值可达8100元/亩，种植姜黄年产值可达11000元/亩，我们对有投资意向的客商，将加强联系，努力做好跟踪服务，力争取得成效。

20xx年，我局将按照区委、区管委的部署和要求，进一步动员全体干部职工，创新思路，抢抓机遇，全力招商，努力实现招商引资工作有新突破。

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作状况总结：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康（天津）公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有贴合国家政策要求的土地资源上：

今后工作的打算

（一）进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

（二）着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

（三）用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

（四）完善项目库，掌握切实准确的项目信息，构成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

**招商周报工作总结简短14**

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

>一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

>二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、11月份，12月份，其中不难看出受xxx驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻xx(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

**招商周报工作总结简短15**

光阴如梭，匆匆而过。我来到xx房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“xx广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再励!

>一、招商项目及销售工作晋美商业项目

从20xx年x月来到xx房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整9个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成xx广场的出租率x%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈。招商5个月来电客户达x位，现场接待客户x位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

>二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为xx院线，平面布局图已设计;xx总部市场部的x经理洽谈到投资人x总签订租赁合同;男装品牌租赁;xx、xx等。调查xx厂家，经过调查，在xx市以及各个县城普遍用的是xx卡和xx支付，最终我们选用xx支付合作，20xx年详谈合作事宜。xx广场已出租面积为x平方米，共收x%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为x份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

>三、留庄门面项目

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

>四、工作中存在的不足之处

1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

>五、20xx年度工作计划及目标

1、完成xx广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好xx精品酒店的管理和运营策划。最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不断增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功!

**招商周报工作总结简短16**

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。

我于20xx年1月被组织部任命到招商局工作，工作以来，尽心尽力，尽职尽责，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报如下：

**招商周报工作总结简短17**

20xx年，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的神秘人检查中，我行得分尚可，主要丢分在外部环境和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，注意细节。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**招商周报工作总结简短18**

1.配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对齐市各大服装市场有了一个深刻的理解，并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信息，对调研行业市场有了一个很大的提高。

2.在孙平经理以及孙殿成主管的带领下，完成了对市区内的五金建材市场及对齐市外县区的五金商户的调研工作，了解了齐市各县商户的购买力，对各县区的五金商户有了一个更加直观的了解，调研期间学会了如何去更好的与商家沟通，学会了如何配合同事调研了解想要的信息，在老员工的帮助下，让自己在工作方面有了一个很大的提高，从跌跌撞撞的去与商家打交道，到自己能够单独的去与商家良好沟通，这次外县调研使自己进步很大，同时也掌握了随时处理各种状况的方法。

3.在经过公司领导的培训过后，我被分配到招商四组，在公司刘总的带领下进行了新地块市场调研工作，收集了食品、服装等很多行业的一手信息，在调研市场期间，刘总给我们讲了很多的工作方法，以及对很多我们遇到的事情的分析，这使我们对调研工作又有了一个新的认识，同时也受到了很好的引导，让自己知道了做什么事都要有两手准备、多手准备，而不是莽撞的去办一件事情，做什么事情要对自己高标准，严要求，努力的去做好每一件小事情，通过领导的平时的讲述，使自己受益匪浅。

4.五金建材一期交房工作马上进入尾声，最初公司领导对我们进行了交房培训，交房时每天晚上开会领导都会交待我们如何做好工作，如何处理随时的突发状况，这使我们在交房期间少走了很多弯路、错路，在这一个多月的交房工作里，我们经历了很大的考验，并且很好的的完成了任务，五金建材一期的交房工作让我们对招商工作又有了一个新的认识与提高，同时对处理各种突发状况有了一定的心得，对一些房屋的参数与构造有了更加直观的认识，可以有效的帮助我们提高未来与商户沟通水平。

**招商周报工作总结简短19**

在区旅游局的指导和关怀下，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康(天津)公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

>今后工作的打算

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

**招商周报工作总结简短20**

今年以来，招商分局按照街道党委、办事处安排部署，全面扎实地开展招商引资和外经外贸工作，取得了显著工作成绩：充分发挥机械工业园、服务业集群等平台优势，突出抓好机械、机床制造和品牌服务业重点定产品招商工作，创新招商方式，突出引资实效，招商引资、利用外资工作均取得了新的突破。

>一、明确目标，多措并举，招商引资工作成效显著。

一是制定了《xx街道招商引资实施方案》，明确了招商重点和全年外出招商计划，做到了超前谋划;二是新制作了精美的招商手册，集中推介精心筛选的16个招商项目，增强了招商引资针对性;三是采取定任务、定目标、定项目等有效措施，将招商任务层层分解到各基层单位和领导干部，形成了街道上下齐心协力抓招商的浓厚氛围;四是采取小分队外出招商和以商招商等有效形式，主要领导亲自抓，积极联络客商，引进项目，确保了招商实效。

>二、扎实推进，注重实效，优势产业招商成果丰硕。

一是抓住市机械工业园和xx零部件创业园建设机遇期，瞄准市内外机械制造、机床加工、零部件加工等行业龙头企业，突出重点抓招商。街道先后引进普鲁特数控机床、重型数控机床、中泰钣金、常发农机等10多家投资过亿元机械机床制造企业落户辖区机械工业园，同时，作为园区配套项目的投资亿元国际机床市场正在加紧建设、投资亿元的机械机床零部件创业园、投资亿元的农副产品加工项目、投资亿元的国恒机电制造项目等目前已经开工建设，并加紧推进。普鲁特二期、环保设备厂二期、常发农机二期等项目扩建即将开工建设。

二是发挥新兴路步行街、问天广场二期、九州清晏、城建威尼斯等新建成三产服务业平台优势，大力引进国内外知名服务业品牌落户辖区。国内外品牌服务业客商看好xx街道地处滕州商业核心区的区位优势和招商引资服务客商的强大工作力度，纷纷选择xx街道辖区作为旗下品牌在滕州乃至鲁南地区的落户地。银座、乐天玛特、上海华联、肯德基、小肥羊、如家宾馆、七天宾馆、银座佳驿酒店、两岸咖啡、名典咖啡、图兰朵咖啡等近百家国内外品牌服务业已成功落户xx，投资亿元的特色商业街——秀水街正在加紧建设，部分已封顶，建成后将新引进一批服务业品牌项目落户。同时家乐福、必胜客、星巴克等10多个品牌正在加紧推进中。

三是着力抓好已签约项目跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成实实在在的落地项目，巩固招商成果。今年以来新引进的43个过千万元招商项目，已建成投产运营20个。投资70亿元的中万国际广场、投资亿元国际机床市场、投资12亿元的农副产品物流中心等过10亿元省级重点项目正在加紧建设。备受全市瞩目的荆西商贸城区域改造项目，总投资110亿元，目前在街道主要领导的大力推动下，正在加紧推进中，将成为改变西部城区面貌的\'精彩之笔。

>三、抓住机遇，发挥优势，利用境外资金、外贸出口工作取得新进展

不断加大境外资金的对接力度，在与日本Ys株式会社和韩国JNJ国际投资公司对接外资项目，同时与对台湾客商对接了投资第三代LED节能灯项目。对xxx、三晶纺织、普鲁特数控机床、达因重工等具备自营进出口权企业，积极引导其用足用活政策，实现出口新增长;全力以赴帮助中科鑫奥等具备出口潜力企业，申办自营进出口权证，目前中科鑫奥已办理完毕。积极组织外贸出口企业参加枣庄市外经贸局举办的业务培训工作，同时鼓励辖区有意向企业办理自营进出口权证。

>四、工作创新点

1、围绕街道辖区机械园区、商贸物流、城市整合改造等突出优势，采取以商招商和利用“天南地北xx人”招商等有效形式，大力开展招商活动。肯德基三店、必胜客、金帝利综合服务中心、普鲁特二期等项目作为拟建项目就是通过以商招商取得的好成效。

2、深入落地企业走访座谈，进一步推介辖区项目落地优势，争取通过已落地客商引进一批新项目落户辖区。同时，抓住各类重大节日有利时机，调动辖区各社区、居积极性，主动联络在外xx人回乡投资兴业或牵线搭桥引进项目。

3、扩大对外招商力度，结合市里统一安排，加大对日韩、港台客商的对接力度，争取引进境外客商落地辖区。

4、重点扶持出口企业，不但将出口企业扶持成出口骨干，同时引导出口企业引进外资，争取将出口企业转变为外资企业。目前街道具备自营进出口权企业已达到6家。

>五、下一步工作打算

下一步，将在街道党委、办事处的正确领导下，一是突出重点，扎实开展“定产业”招商。紧紧把握市机械工业园建设机遇期，突出重点，瞄准机械制造、机床加工、零部件加工等行业的龙头企业开展招商活动，同时全面加快期零部件创业园工程建设;充分发挥新兴路步行街、问天广场三期、城建威尼斯等三产服务业平台优势，大力引进麦当劳、上岛咖啡等国内外知名服务业品牌落户辖区;着力抓好已签约项目的跟踪服务，对街道已签约项目全部明确帮包联系人，靠上做好跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成落地项目，巩固招商成果，重点落实肯德基三店、必胜客、滕工工程机械等项目的落地。二是解“瓶颈”，开拓性做好招商引资工作。围绕街道优势产业，积极采取“请进来，走出去”的办法，大力开展各类赴外招商活动，积极参加好市委、市政府组织的招商活动。主动联系客商，准备好签约项目，确保取得实效。开展辖区空闲厂房场地调查工作，采取“腾笼换鸟”的方式，解土地瓶颈，盘活闲置厂房场地。三是强化调度，促服务落到实处。对目前在谈、在建项目明确责任领导和具体责任人，对项目的落地建设、资金到位等情况，实行全程跟踪服务，全力帮助项目的落地建设，争取尽快投产达效。对街道有招商引资的责任单位严格落实每月对各单位引资情况调度一次。四是重点在改进招商方式、提高招商质量上下功夫、见成效，实现四个新突破。按照定产品招商要求，充分发挥机械工业园平台优势，在招引境外资金上实现突破;充分依托交通、能源优势，形成相关辅助产业辐射带，在招引高附加值工企业项目上实现新突破;充分发挥街道市场多，人气旺，发展三产基础好的优势，在新型现代服务业引资上实现新突破;加大工作措施，凝神聚力，一抓到底，在加快项目落地，提高招商质量和效益上实现新突破。五是大力引导扶持，扩大辖区企业出口创汇。对xxx公司、三晶纺织等实现自营进出口的企业，引导其用足用活政策，实现出口新突破;对有自营进出口权，但未实现自主出口的企业，增强自主出口意识，鼓励其尽快实现进出口;积极帮助蔬菜净加工、东方波纹管等出口潜力企业申办自营进出口权证，使更多企业走出国门，打入国际市场。六是多措并举，大力引进境外资金项目。进一步解放思想，组织招商小分队分赴香港、台湾、日韩等国家和地区，千方百计引进境外资金项目，争取街道境外资金引进工作的新突破。

**招商周报工作总结简短21**

学习，实践，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每100万奖1000元的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，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，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

**招商周报工作总结简短22**

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。

**招商周报工作总结简短23**

（一）存在的主要问题

当前，我区正处于工业发展的爬坡越坎期，产业基础及经济发展距全国、全省还有一定差距，既面临着“加快赶”的压力，又有“抓紧转”的挑战，尽管招商引资与项目建设工作取得了一定成绩，但与我区发展的形势相比还存在以下问题：一是招商责任不强。少数单位招商责任感和压力感不够，招商主动性不强，执行招商周和一岗双责的制度不力，没有真正把招商工作落实到行动上。二是招商基础薄弱。我区产业基础还比较薄弱，以低端加工业为主，主要产品还是通过原材料的简单加工，产业层次和产业附加值较低，产业链不完善。园区的基础设施建设仍然滞后，水、电、路、通讯等硬件设施还有较大差距，不能满足企业发展的需要，难以形成巨大的吸引力和承载力。三是产业招商中心和园区作用有待进一步加强。七大产业招商中心和园区对主导产业的研究不够，对招商引资项目的包装、策划、推介工作需进一步加强。作为项目承载主体的园区对有意向外迁的产业链龙头企业盯得不紧，外出招商推介力度不够，招商成效不明显，新签约、新开工项目少。四是制约招商的瓶颈因素较多。土地指标紧缺严重制约招商引资工作，特别是省、市强调项目入驻省级经济开发区对xx区影响较大。企业招工难、融资难依然是制约招商引资的重大瓶颈。五是部门服务有待于进一步改善。有些部门服务意识淡化，服务职能弱化，服务水平不高；有些部门办事程序繁琐，甚至个别工作人员行政不作为、慢作为、乱作为，严重影响了办事效率，对项目落地带来一定影响。六是园区基础设施建设滞后。园区的基础设施建设仍嫌滞后，水、电、路、通讯等硬件设施还有较大差距，不能满足企业发展的需要，难以形成巨大的吸引力和承载力。

（二）“十二五”工作思路

**招商周报工作总结简短24**

今年以来，我们马厂镇通过认真落实市委、市政府及县委、县政府一系列重要会议精神，紧紧围绕“自加压力争第一，狠抓落实促跨越”这一主题，进一步突出“工业领先才是真正领先”的工作理念，强势推进招商引资和项目建设，扎实开展“亿元项目推进年”活动，结合马厂实际，提出了“123”工业发展思路，即：引进超亿元项目1个， 5000万元工业项目2个和本年内有3个项目建成投产，既定目标已提前实现。

到目前已引进1个超亿元项目落户镇工业集中区，就是由XX老板高军辉投资亿元创办的XX杭泰机械实业有限公司，2万平方米的厂房已经建成，正在进行机械设备安装调试，预计12月15日试生产，项目建成投产后，年可实现产值2亿元，纳税20xx万元。同时两个5000万元的工业项目已经落户镇工业集中区，一个是由太仓客商项俊元先生投资5000万元创办的XX金牛机械有限公司，该企业租用我镇1万平方米标准化厂房，现机械设备正在安装当中，12月中旬即可试生产，年底正式投产；另一个是由扬州老\_投资5000万元创办的XX动易有限公司，主要生产潜水衣，产品全部出口欧美、东南亚等国家，现正在紧张的施工建设中，第一批员工正在扬州实习培训。三个投产企业已达到预期的目标：一是由上海客商俞国章先生投资1500万元创办的XX双塔实业有限公司，于5月初投入生产；二是由本土老板李峰投资1000万元创办的XX德源包装有限公司，该企业于3月投入生产，三是由XX客商投资熊福友1000万元兴办的沭阳鸿益金属加工有限公司，已于6月底投入生产。

据统计，到目前，全镇规模工业增加值达8300万元，50万元以上项目固定资产投资达亿元，500万元以上项目固定资产投资达亿元，工业入库税收已达1200多万元。

我们的具体做法是：

一、选调精干力量，成立招商团队

今年年初，我镇就专门成立了以党委书记李秉楷同志为招商引资工作总指挥，相关工作人员为成员的招商引资工作团，工作团下设工作组，即：信息收集筛选组、项目帮办服务组、矛盾协调处理组、任务分解考核组，各组各司其职，统筹协调，做到一切围绕招商引资办事，做到组织上有领导，工作上有安排，措施上有落实。

二、创新工作机制，实现政企共赢。

今年初，通过招商引资，上海老板俞国章先生来到镇工业集中区进行了3天的考察，并签订了5000万元的投资协议。为使该企业早投产、早建成、早达效，我们根据客商要求和生产工序流程要求，更新图纸设计，量身赶制，仅用短短三个月的时间就建成了20xx平方米的标准化厂房，并迅速做好水、电、路等配备基础设施。从协议签订到客商入驻，前后仅用了20多天时间就全部搞定。

在土地资源日趋紧张的情况下，我们海充分结合城乡建设用地增减挂钩工作，始终不渝地抓住项目推进、工业突破这条主线，在确保一个个大项目接连坠地、生根的同时，尽可能减少利用现有土地资源，在新建标准化厂房“筑巢”，然后出去“引凤”的招商模式基础上，推出根据企业定位和项目签约情况确认“订单”，再根据企业的设计要求为企业量身定制，让企业直接入驻，立即投产达效。

这种按企业要求“量身”建设的厂房，“适巢”招商方式，使厂房建设与企业要求接轨。让引进的企业在园区驻得更舒心，并且进一步提高土地和厂房的利用率，实现了招商引资与节约土地的“双赢”效应。

三、以情招商，做好帮办服务

党委书记有句招商名言，他说“先做朋友，后招商”，这句话确有道理，在春节、中秋节这两大节日，李书记总是奔波在沪、浙两地拜访，与客商交朋友，在他精神的感动下，辉丽防爆机电有限公司今年8月份在县园区落户。

为了吸引更多的客商来马厂投资，我们特别注重做好帮办服务工作，通过成立帮办协调小组，对已签约的重点项目，确定专人负责，加强对项目的开工建设和运行的协调服务，同时组织水利、供电、土地、信贷等与生产经营密切相关的部门，共同为企业做好服务。通过帮办把招商引资工作贯穿于项目策划、洽谈、签约、开工建设、生产经营全过称。开展“全程代理”和“保姆式”服务，促成在谈项目早签约，签约项目早开工，开工项目早建成，建成项目早投产，投产项目早达效。镇政府主要领导逐一到外地客商的企业进行调研，帮助它们解决企业的用工和生产的资金贷款等相关问题，把善待、关心外来投资客商当成一项政治任务来完成，进一步完善三套班领导成员挂钩联系企业制度，做到一周一联系、一月一拜访，为企业服务，帮企业解忧，促进企业早开工、早投产、早达效。

为了使客商能较快地达成签约协议，及早投入资金开工建设，我镇除了在春节期间给外地客商送去慰问信、慰问品外，还专门到客商家中或企业登门拜访，了解客商生活情况，切实帮助它们解决家庭生活中的困难，在住房、饮食习惯、子女上学等方面给予大力支持。蓝鸽文化用品有限公司第一期厂房需在元月15日竣工，但是人员紧张，镇领导知情后，立即为该企业组建了一个20人的帮工队，到施工现场帮忙，解决了客商的燃眉之急。同时，镇党委主要领导在春节、中秋、国庆等传统节日都不放假，与帮办人员、客商吃住在一起，协调工作在一起，为客商干事创业解决后顾之忧，为投资者营造一个宽松、舒适的生产、生活环境。

为把“千人帮千企”活动落到实处，从三套班领导成员开始到中层以上干部，以结对帮扶的形式，确定我镇40多个企业帮办对象。帮办人员有针对性地帮助企业解决实际困难，稳定企业的生产经营、产品销售。同时帮办人员还在证照办理、融资服务、协调用地等方面全方位给予帮助。村建、城管、公安、工商等部门还认真做好职能帮办服务，保证我镇的帮办服务工作扎实有序开展。为把帮办措施落到实处，党委主要领导除了外出招商引资和参加县级以上开会等公务活动外，经常到施工现场督察建设进度，召集项目帮办人员解决施工中已经出现的问题。明确工作时序，建立科学的项目帮办体系，帮助项目单位倒排工期，挂图作战，明确月有计划、周有安排、日有进度、做到干晴天、战雨天、抢时间、争速度。确保项目顺利开工。XX杭泰实业有限公司工程建设紧张施工时，帮办人员与老板一起采取倒排工期的做法，对照目标要求，将工程任务落实到每月、每周、每天，根据工程需要，上足人力、设备，千方百计提高建设速度，仅两个多月就建成了钢架结构厂房21000平方米，铺设水泥及厂区道路0平方米，20xx平方米的两层职工宿舍楼竣工并投入使用，接通安装了变压器，生产、生活用水和消防水管等辅助设施也全部安装到位，机械设备已经到位，正在安装调试阶段，真正做到以天保周，以周保月，以高效率保如期完工。同时做好厂区绿化、办公楼、南大门等配套设施的规划设计和建设工程。作为招商引资的责任单位，我们下一步还将义不容辞地帮助企业做好招工、培训员工等工作。

四、健全奖惩机制，加大考核力度

为检验各村（居）、各单位和每个干部职工的招商引资成果，我们通过科学合理的方法进行详细的了解，并制定了严格的奖惩办法，以保证金制度激励广大干部职工和村干部开展招商引资工作的信息收集，在年初，党政主要领导交纳保证金1万元，三套班其他成员每人5000元，一般职工每人3000元，村干部每人1000元，同时规定每人必须提供一条以上有价值的招商引资信息。在招商过程中，实行每天一回报，三天一小结，七天一讲评制度，督促招商引资信息的收集。同时，还建立招商软环境制度，客商的需求就是我们应该做的事，急客商所急，帮客商所需，对影响客商投资的人和事，视情况给予严肃处理，以保证招商引资的顺利开展。

**招商周报工作总结简短25**

制定出台《关于进一步推进高质量招商引资招才引智工作的实施意见》和《xxxx年度xx市招商引资目标管理考核办法》，以政策为指导，建立健全招商引资工作机制，引领和推动全市招商引资工作提质增效。建立全市招引项目初步研判工作机制，成立全市招引项目初步研判小组，从金融、规划、税收、环保等职能部门确定具体人员。

利用微信群线上第一时间进行研讨，针对项目线索，在备案、环保、土地、产业、金融等方面进行初步分析，对各地各单位洽谈项目的可行性提出意见建议，扁平化处理，加速项目推进。提供闭环式项目全周期服务。对所有进入到实质性谈判阶段的项目，制定《项目推进通知书》，构建“全过程清单式节点化”的项目全生命周期管理台账。由招商中心一名班子成员加一名工作人员实行x对x跟进，按节点推进，全程参与、调度项目的研判、谈判、签约、开工、投产、入统、入规，实行全周期管理服务。

**招商周报工作总结简短26**

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、11月份，12月份，其中不难看出受xxx驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻xx(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

20xx年，我县紧紧围绕三大主导产业，迎难而上，不断强化招商责任，创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，盯紧产业链长、财税贡献率高、占地少、开工快的项目，实行精细招商，坚持一二三产业引进并重，注重走出去、请进来，开放招商工作保持了良好的态势。

**招商周报工作总结简短27**

>一、引资固投情况：

a、引进外资、有三项在意向洽谈后，均未实现。一项是英国ibv公司拟办注册湖北青山电动汽车有限公司总投资亿港币，投资的条件是明确优惠政策以及返奖情况。目前未得到确切答复。一项是台湾在上海豪庭苑餐饮管理公司，拟将在江岸区黎黄陂路老区委建老克勤酒店，经营中、西餐，爵士音乐表演，预计年营业额可达3000万元，税收200万，安排就业人员200人左右。另一项是三阳路名典咖啡将引进10万美金组建独资企业。尽管我们引进外资的视野和渠道有限，但我们毕竟付出了努力。

b、引进内资、固定资产投入今年主要来源武汉武铁多元经营投资管理公司注入1万元资金，用于豪生明珠，附楼建设和现已经营项目的完善。

c、完成固定资产投入9017万元，为全年计划的101%。其中市政府行政处用于基建投资为200万元、昵会所用于宾馆改造添置餐饮、休闲设施投资为1800万元、武汉市红十字会670万、武汉市中力集团1847万、江城明珠酒店4500万元。

>二、新引进30万以上企业情况：

据目前掌握的信息，我们发动机关干部和社区委员走访了以下企业作为大户进行跟踪服务，培植新一轮发展中的税源，主要有：武汉动力源电力技术有限公司(沿江大道136号)、武汉市能仁阳光电力武汉武汉有限公司(黎黄陂路40号)、武汉市劳娜服饰有限公司(沿江大道115号)、武汉市鹿达服饰有限公司(扶轮大厦b座)。

新引进30万以上企业有：上海市普陀区曹杨一村184号注册资本200万、永安保险公司200万，目前注册地都变更到一元街。利税都将突破百万大关。

>三、重点项目建设情况：

建设欧陆风情一条街，建设起止年限/，全面开展了欧陆风情一条街的基本情况调查。组织召开了有关部门负责人会议，走访了：欧陆风情一条街即车站路段上的居民住户，单位以及民营业主，分类组织召开了座谈会。主要内容是鼓动推介市场化，引导特色化，倡导场地置换，积聚更多资金形成多元化投资并举的资本经营方式。收集反馈数据，椐初步统计，车站路欧陆风情一条街全长约1，000米，共有门面75个，另外7处(居住、办公使用，尚待置换或构思景点建设)，整个建筑面积为54，平方米。明确重点项目任务。对项目中的各项数据进行论证，初步议定出方案和招商意向。

>四、主要特点：

我街按照全面树立和落实科学发展观，构建和谐江岸的要求，加快发展，狠抓工作落实，经济总体运况良好，通过全街上下共同努力，提前并超额完成了区下达的各项目标任务。主要特点：

>一、统一认识牢固树立经济工作一盘棋思想

年初我街召开经济工作会议，张主任在会上作了重要讲话，明晰了工作思路，把经济发展、招商引资工作列入党工委，办事处的重要议事日程。强调了重大项目领导负责制和经济工作的周碰头、月分折制度，成立一元街经济发展领导小组，由主任任领导小组组长，分管主任任副组长，经协科负责日常策划工作，其它科室负责人均为小组成员;建立了各科室招商引资责任制，把不求所有，但求所在，守土为责，借力发展作为我们的工作理念，把引进区外资金作为推动经济发展的一项重要战略，把招商引资作为天字号工程、一把手工程，出台了行之有效的办法。制定了《街职能科室招商引资任务明细表》，将招商引资任务指标下达到各科室与年终考核挂勾，激发全体干部更新观念，挖掘资源，积极利用各种关系和渠道来参与、支持和关心招商引资工作。

>二、强化项目支撑抓大扶强瞄准大户

1、是大型投资项目支撑力度加大。我街投资规模在1000万元以上的大型项目有1个，500万元以上的大型项目3个，新增加2个。占全街投资总量的50%。全年大型项目累计完成投资4040万元，占全街固定资产投资总量的，较好的带动了全街投资的增长。

2、是重点行业带动性增强。我街资金主要投向第三产业，全年，第三产业完成投资3878万元，占全街投资总量的，主要是住宿、餐饮、娱乐三大行业，分别为2400万元、1000万元和478万元，占全街投资总量的50%、和。

>三、坚持服务介入千方百计抓好引进

一年来我们切实把年初的工作思路化为实际行动，把服务介入、动态管理作为工作的主要手段，以路街特色经济为引进投资的载体，努力做到从自我发展为主向借力发展的根本转移。结合一元地区的实际，对辖区内重大策划实施项目进行跟踪，随时帮助企业解决进程中的阻力矛盾和困难，为企业营造出放手、放胆、放开、放心的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。

>四、强化目标责任，加大工作力度实施动态管理

首先，强调目标责任制这个问题。光坐等是等不来项目的，各级要层层实行目标责任制。二是利用会、节搭建平台扩大引资。当前，我们的问题是把项目对接好。每年要求有两个以上较大的项目，项目一定要真实，要走出去提前联系。三是努力营造五个环境：

1、是公平竞争的市场环境;

2、是公开透明的政策环境;

3、是务实高效的服务环境;

4、是团结鼓劲的舆论环境;

5、是公正严格的法制环境，在优化环境方面一定下了大功夫。四是真抓实干，务求实效。招商引资就是要动真格的，不图虚名，既要走出去，又要请进来，真抓实干，务求实效。五是加强队伍建设。招商引资要有人干事，有钱办事。当前区、街招商引资队伍薄弱，开放型人才、专业化招商人才短缺。六是加强领导。自身要加强领导，要围绕着区委、政府的中心工作定位经济工作，把招商引资工作放在全区经济发展的格局中去谋划。七是搞好引进外资统计工作。规范制度、建立队伍、理顺渠道等诸。

>五、目前的工作情况：

经济口原有经协科、资产经营公司、统计站、财税所，现已四和一，由原有的9名工作人员裁员到3名，一名科长、一名统计员、一名科员。为了提高工作效益，保证工作质量，我们在减员不减负的情况下，首先是提高自身办公能力，充分利用现代化办公设备，每人配备一台电脑，减少原工作中的人为环节。其次组建工作络，充分利用社区群干力量，明确一支经协委员队伍，参与经济管理协调工作。第三，加班加点搜集信息，汇报情况，利用双休日时间分析、碰头，确保工作的效果和质量。

**招商周报工作总结简短28**

1、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。个人由于是刚接触招商工作，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了这个项目的基本情况。

2、学习招商工作专业技能知识

招商工作要求对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。本人在进入公司后，学习了招商工作的基本流程、招商工作各流程具体工作的开展方式与方法;学习办公所需的各种软件;学习品牌知识;学习与客户谈判的方式与方法等等。

3、进行招商具体工作大致如下：

①参加前期的市场调研工作：主要针对XX市各商圈内本组品项的商铺租金价格、物管费、合同期、付款方式、商业配套等的调查，通过这些市调工作来充分认识市场及商圈情况。共计调研商场X家，主要有：

商圈X家(\\\\)商圈X家(\\\\)

c.②参加各市场商户资料收集工作，除以上所调研过的商场外，还包括以下商场及门市：\\\\。资源收集共计46家商场，7条街道门市。

③与同事共同完成对\\\\等商场现有餐饮、服装品牌调查，并制作各个百货公司每楼层已有餐饮、服装品牌分布图，充分了解XX市已引进了哪些餐饮品牌及他们的档次，为本项目后期招商及规划作参考。

④独立完成对XX市本地商家的主动拜访工作，截至本周20xx年12月26日止已拜访客户XX户。主要包括餐饮、食品、娱乐等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面深入市场调查，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

⑤电话联系本地目标客户共计XX户，邀请其到本项目接待中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮、食品类客户，有意向客户近XX户，已到项目中心洽谈过的有家，其他未约见客户后期继续跟进。

⑥在上半年招商规划以百货类为主时，主要针对东街进行各品项规划及图纸设计工作，并为北京华联、家乐福、永辉、华润万家、大润发、哈尔信、星巴克、肯德基、吉野家、COSTA计10家品牌公司绘制我项目规划CAD图纸。

⑦完成公司布置的各项工作。

**招商周报工作总结简短29**

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；

**招商周报工作总结简短30**

紧盯头部企业、龙头企业的产业布局和投资动态，坚持招引链上龙头企业，着力引进落地一批标志性、引领性、示范性强的大项目好项目，以大项目撑起xx高质量发展的“四梁八柱”。围绕“x+x”产业，加强产业研究，创新招商方式；围绕智能制造、节能环保两个首位产业，深耕央企合作成果：中建材投资xx亿元的年产xx高效PERC单晶太阳能电池及配套项目成功投产，中核投资xx亿元的医药产业基地项目落地；通过基金嫁接，x赛贝尔投资xx亿元的年产xxxx台（套）智能制造（装备）生产项目一期已建成投产；通过产业链优势互补，引进江阴华丰机械投资xx亿元的高阻隔绿色包装新材料项目，已建成待投产；通过谋划传统产业转型升级，针对我市包装产业“散乱污”，不符合环保要求现状，成功引入年产x万吨塑料制品产业制造基地项目，目前已建成多层厂房x栋；通过服务乡友，引入xx市青草安全健康防护用品智能制造产业园建设项目。

**招商周报工作总结简短31**

招商X部在20xx年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未

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！