# 招商筹备工作总结(必备32篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-08

*招商筹备工作总结1“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开...*

**招商筹备工作总结1**

“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商26户，洽谈项目17个，签约落户13家，续建6项，正在洽谈签约2户，客商投资进资额达6150余万元，增加年纳税额550余万元，完成全年任务116%，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

>一、强化责任、整合力量抓招商

>二、强化措施，改软、惠商抓招商

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。

>三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

跟踪洽谈联系项目有8项：

（1）塑料橡胶厂转让；

（3）铝合金特种工具制造厂；

（4）昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂；

（5）常想食品引资扩建；

（6）服装加工厂；

（7）宏达冲压件有限公司；

（8）万鑫制衣有限公司。

>四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、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，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。

2、跟踪项目抓招商。对己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。

3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

**招商筹备工作总结2**

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平西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“晋美商业广场”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

从20\_年2月来到昔阳平西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，现已顺利完成晋美商业广场的出租率90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。招商5个月来电客户达287位，现场接待客户118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北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作，20\_年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为平方米，共收30%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为21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、完成晋美商业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晋美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！。

**招商筹备工作总结3**

今年以来，我局在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实全市\_三大总体战略工作\_，紧紧围绕实现科学发展、建设幸福开江的总体目标，奋力推进秦巴地区特色魅力城市和魅力川东小天府建设，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

>一、上半年工作总结

>(一)总体情况

今年1-6月份，共引进项目33个，预计到位资金亿元，同比增长，完成全年目标任务的，实现了时间过半，任务过半。新签约3000万元以上的项目4个，超半年目标任务1个。

第十三届西博会我县共签约项目4个，签约金额为亿元，履约项目4个，项目履约率100%;开工项目4个，项目开工率100%;1-6月到位资金亿元，资金到位率。

第十六届渝洽会我县共签约项目8个，签约金额亿元。

>(二)主要做法

>1、健全工作机制。

今年上半年，我们建立了招商引资预决算台帐制，确定全年目标任务，按月份、季度细化任务，落实责任人及股室。对原来的全县招商引资考核办法进行重新完善，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。完善招商引资签约项目\_挂包责任制\_，确保每个重大项目落实一名县级挂包领导、一个挂包部门和一个工作专班。

积极借鉴周边县市及发达地区招商引资优惠政策，结合我县实际，重新修订完善XX县招商引资优惠政策和奖励办法;制订招商引资工作流程图，为项目引进提供优良平台;给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

>2、精心储备项目。

广泛搜集重点产业转移和大企业投资合作信息，以市场和国家产业政策为导向，结合市上对我县产业布局和定位，深入挖掘我县优势资源，配合发改、经信、商务、旅游、住建、国土、农业、畜牧等相关责任部门收集、整理、筛选、论证、编制、发布项目。

>3、推进产业招商。

加大已成立的农业及特色农副产品加工、高端工模具及装备制造、劳动密集型、电子电器、现代服务业、基础设施及社会事业等6支产业招商小分队工作力度，落实责任领导和责任部门，进一步明确各产业小分队工作职责、工作重点、目标任务，对各产业小分队实行严格考核，有效推进产业招商活动。

>4、重点开展小分队招商。

我县把开展小分队招商作为重要的招商手段，县委、县政府领导带队分赴成都、重庆、浙江、安徽、贵州、广东、江西等地开展小分队活动26次，与大通控股集团、太平洋建设集团、XX市大岭山众兴液压机械有限公司、深圳盛荣鑫科技开发有限公司重点对接洽谈开达快速通道、开梁快速通道、明月湖综合开发与利用、工程机械装备生产、高端工模具及五金机械生产等项目。

>二、存在的问题

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡溥、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

>三、下步工作打算

>(一)不断改善投资环境

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度，提高服务水平。

二是要将\_ 诚信\_贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺;在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高招商工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。

三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。

四是要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

>(二)抓好项目的跟踪落实。

一是加强对在谈项目的跟踪回访，及时与大通控股集团、太平洋建设集团、华西希望集团等企业联系，抓紧对开达快速通道、开梁快速通道、明月湖综合利用与开发、饲料加工、水禽加工等项目的对接洽谈，务求实效，提高招商成功率。

二是加强对签约项目的跟踪促进，尤其是新签约开江希望城、中国·开江国际文化旅游产业园项目、工模具及五金机械生产项目、工程机械装备生产等重大项目的跟踪服务，及时为项目建设排忧解难，切实提高项目开工率和投产率。

三是对在建项目的跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台账，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)解决制约外商投资的难点问题。

一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。

二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、XX市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

**招商筹备工作总结4**

今年以来，我局认真贯彻开放型经济工作会议精神，促进XX市经济发展，加快实现全面建设小康社会步伐，认真落实市委、市政府的有关招商引资文件精神，切实把招商引资工作摆上全局工作的重要议事日程，并作为重中之重来抓，以大开放、大招商、促大发展为中心，进一步加大招商引资工作力度，积极组织人员外出考察招商，以确保我局20xx年度招商引资计划 任务如期完成，现就我局今年招商引资工作汇报如下：

>一、开展招商引资工作的基本情况

为扎实地开展招商引资工作，我局采取了走出去、请进来，上门服务、开门结交的招商、安商工作思路，由局一把手亲自抓，一名副局长具体负责的工作方法，进一步抓实、抓好我局的招商引资工作，形成了人人谋招商，个个思引资的浓烈氛围。我局认真分析形势，理清思路，确定了招商引资工作宣传发动的具体而翔实的发展目标，突出招商引资工作的中心地位，制定了针对性地工作措施、方法步骤，全局上下形成思经济、谋招商、议发展的良好氛围。

今年4月17日、7月16日我局分别组织了二支招商小分队分别由副局长姜俊、开发科副科长夏红梅带队，奔赴XX、XX等地区进行招商考察。在各地招商考察期间与当地的大中型企业老总举行了招商座谈，积极宣传我市招商引资的优惠政策，优良创办企业的环境，使在场的各位企业老总纷纷表示届时将过来进行考察，考察后再确定意向。

日常招商引资工作中，我局加强组织领导，建立健全工作措施，完善督导机制，做到局领导每月至少上门走访一次，深入引资企业进行调查研究，现场指导办公，为引资落户的企业排忧解难，确保招商引资工作真正落到实处，使被招落户企业，能安心我市创业。上半年，我局与温州客商招商引资“XX市曼迪咖啡厅”项目，现已正常运营了半年时间。

通过全局上上下下的努力，我局招商引资工作取得了一些成绩，但与市委、市政府的要求和招商引资工作会议精神相比，还有差距。今后需要更加努力，招到更多、更好的高品质、高效率的企业入驻我市，来推动德兴经济的大发展。

>二、下一步工作

一要继续把招商引资工作摆上重中之重，做到局主要领导每月至少上门走访一次，帮助引资落户企业解决实际困难。

二要继续扶持、做好安商工作，帮助引资落户企业谋划发展，献计献策。

三要继续做好沟通联系，广泛开展洽谈渠道，推进拟洽谈引资项目的新进展。

**招商筹备工作总结5**

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。

**招商筹备工作总结6**

时间如同指尖划落的细沙一般，稍瞬即逝，想想自己在宝迪走过的这段征程，有悲怨失落的时刻，也有旅途中带来的欢笑和喜悦。有人说成长是需要付出代价的，而所谓的代价恰巧是需要有勇气去面对，我为我的勇敢和执着感到自豪！

加入宝迪招商部，不知不觉都快有半个年轮，几个月来的漂泊，着实有些不好受。一直就厌恶朝九晚五呆板而又机械似的工作方式，从来都向往自由自在的生活。招商的这段日子里，成天颠着重重的行囊穿梭在各个陌生的大街小巷，早已忘却了曾经历过多少个不眠之夜，漂泊不等同自由啊！

湖南招商是我先后经历了浙江和安徽两场招商会之后的又一战，就个人角度来看：如果说前两场招商我准备的还不够充分，工作中还有诸多的瑕疵；那么这次我总结了上次留下的遗憾和缺失，认真落实招商的五大流程：扫街、挖通、抛诱饵、吊胃口和制造紧迫感。在广交会即将到来之际，宝迪组织招商团队展开对湖南省和江西省两省的招商邀约。湖南招商第一轮开始于5月13日，5月29日截止，将近十五天的市场拜访邀约，我拜访了大约550名客户，其中有15名被定义为意向客户，接下来的三天里，招商团队召开会议，通过对所有客户资源的分析、整合与处理，再次定义第二轮重点客户的拜访，其中我有5家客户被拜访。

江西招商启动在6月3日，截止日为6月10日，这七天的工作中，我成功拜访了客户240家，其中的8家被定义为意向客户。湖南江西的这一站，在与客户的交流对话中我有了明显的提升：亮明立场，说话不急不慢，针对不同的问题，有的放矢。但与此同时我也发现自己存在的一些问题，虽然我很清楚招商流程五大步骤，但在吊胃口这个环节我却总是言语显得过于生硬，不能很自然舒畅的过渡。每一天，都在重复着昨天发生的事，晚上拖着行李和物资赶车，却又要在白天坐上最早的一班车下县城。一样的天气（烈日或者骤雨），不一样的市场，一样的我们，却又不一样的期待，难免心情会有浮动，心态也会跟着变化… 使卵石臻于完美，并非锤的打击而是水的且歌且舞。

任何事都不可能一蹴而就，凡事都要讲究方法，得当的方法和不懈的努力是迈向成功的基石！也许只有勇敢的人，才能迎难而上,他所经历的事一定比别人多,生活才能比别人更精彩！

**招商筹备工作总结7**

>一.市场概况：

整个郑州市市区大大小小的名烟名酒店大概4万多家，经过两个月的努力，不论是人员配置，还是产品知识的讲解，我们一直结合厂家和公司制定的现有方案在井然有序的推进工作。我们的招商人员共计排查终端店数量1200家、其中意向店30家、招商会邀请28家、参会19家，共计到场24人。由于厂家和我们在招商会之前没有进行政策上的深入有效沟通，以及郑州市白酒区域市场的终端建设不够完善，导致我们前期我们的准备工作不够充分，以至于招商会议过程当中略显仓促！

>二.关于会议

20xx年x月10号在厂家和公司的共同努力下，我们在正弘商务酒店举行招商会，招商的结果不甚理想，针对招商会议过程中出现的问题做以下梳理。

1.招商过程当中过于强调产品，而忽视了低端黄金酒和百龄窖黄金酒的品牌差异化问题。终端客户内心仍深处无法泯灭低端黄金酒的品牌形象和百龄窖黄金酒高端产品形象相匹配的问题。

2.终端客户对新品的关注点主要看厂家在全国市场的整体布局，而目前百龄窖黄金酒从全国市场来看，既

无样板市场，又无核心媒体宣传拉动，只是在靠当地经销商的自身实力和人脉驱动市场，为此终端店对产品未来的发展持观望态度。

3.郑州区域市场战略核心定位不明确，无法给终端店一个厂商共投、荣辱与共的市场布局。所看到的只是兆利商贸的自身努力，而不明确厂家的决心和定位。

4.招商部在具体市场开拓过程中的方向性不明确，缺乏与客户之间对产品、市场、政策的有效沟通。

>三.会议相关费用

1.策划及演出：18000元

2.场地及餐费：8000元

3.中华香烟：1800元

4.酒水：典藏蓝21瓶

5.赠酒：典藏蓝40瓶

>四、会议总结

郑州白酒区域市场终端建设不完善，终端客户对百龄窖黄金酒的了解和认知尚需要时间和过程。为此下一步，无论从团购公关还是二批分销的角度来看，核心终端的构建都将是郑州开拓百龄窖黄金酒的关键所在！

**招商筹备工作总结8**

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。

**招商筹备工作总结9**

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。

**招商筹备工作总结10**

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。

>一、目标完成情况

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。

**招商筹备工作总结11**

20xx年，在市委、市政府的正确领导和市招商局的指导下，我局创新招商思路，完善招商机制，改善投资环境，狠抓责任落实，强化了项目包装策划，拓宽招商渠道，丰富招商形式，注重招商工作实效，积极落实全省旅游招大引强行动的相关工作部署，加强了对区县旅游招商引资工作的指导协调，向各区（县）转发了《省旅游局关于推进全省旅游招商引资工作的指导意见》，进一步明确了旅游招商的责任主体、实施主体、方法步骤，推动招商工作向前迈进，现将工作情况总结如下：

>一、加强组织领导，明确责任

领导重视是招商引资工作的重要前提，我局始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。一是成立了以局长任组长，分管旅游招商引资工作的副局长为副组长，各科（室、队、所）的负责人为成员的招商引资工作领导小组，下设办公室在市场开发科，具体负责日常工作；二是制定招商引资工作计划，坚持两手都要抓都要硬的方针，一手抓旅游工作不动摇，一手抓招商引资工作不放松，以招商引资工作来推动旅游工作的全面开展。

>二、强化招商措施，加大招商力度

在市委市府提出的“建设川滇黔渝结合部旅游组织中心”发展战略指导下，坚持“引资、项目”两大带动战略，继续以景区招商为重点、项目为核心、服务为宗旨，在“危机中寻找机遇，稳住增势，突出重点，积极作为，进一步完善投资促进服务工作，加强软环境建设，重点打造旅游精品，强化招商引资以及旅游宣传促销，努力发挥招商引资在推动旅游发展中的重要作用。

>（一）整合资源，包装项目

为进一步加大旅游招商引资工作力度，促进旅游招商取得实质性突破，我局高度重视项目包装策划工作，树立抓项目就是抓招商的.理念，先后委托高端策划机构策划我市重点旅游项目；收集汇总全市旅游项目进行精心包装；专门印制招商画册，建立了xx旅游招商项目库，全年累计包装策划了旅游招商项目41个，为xx旅游招商工作储备了详尽的资料。

>1、建立招商项目库

在项目包装储备上，聘请专业机构包装策划了“一江揽五秀”5个项目并进行了可行性论证分析，并将其列入全省大力支持的重点旅游储备项目。另外，收集、汇总、包装了张坝景区开发建设项目、方山生态园、华阳现代农业生态休闲观光、双加镇松滩湖休闲度假旅游开发项目、凤凰湖景区项目、普照山景区项目、天仙洞景区项目、百吉滩温泉项目、玉蟾山温泉项目、玉兰山景区旅游建设项目、福宝古镇旅游整体开发建设项目、尧坝古镇维修保护建设项目、法王寺旅游基础设施建设项目、震东民族文化特色度假村项目、红龙湖风景区旅游开发项目、画稿溪国家级自然保护区生态旅游项目、黄荆风景区旅游开发项目、丹山中心景区基础设施建设项目共计18个旅游招商项目报送了市招商局，完善充实了旅游招商引资项目储备库。

>2、编印招商画册

在原有项目的基础上，经过筛选比较，精心包装了张坝桂圆林及沿江旅游带开发建设项目、方山景区旅游开发建设项目、笔架山景区旅游开发建设项目、神臂城旅游开发建设项目、黄荆景区旅游开发建设项目、凤凰湖景区旅游开发建设项目、芙蓉岛生态旅游开发项目、百吉滩温泉旅游开发建设项目、天仙硐景区前山与后山整体旅游开发项目、叙永县丹山省级风景名胜区中心景区、国家级自然生态保护区—画稿溪开发建设项目、红龙湖度假旅游区开发建设、佛宝景区天堂坝片区旅游开发建设项目、玉兰山景区旅游开发建设项目、泸县龙蟾温泉度假村开发建设项目15个招商项目，并委托专业公司策划、设计、编印了精美的《xx旅游招商画册》，为全市旅游招商引资工作奠定了坚实的基础。

>3、委托机构策划项目

为增强我市旅游吸引力，打造旅游精品景区，充分挖掘旅游资源价值，包装策划具有投资价值的旅游项目开展对外招商，今年从旅游发展资金中安排了200万元聘请了北京大地风景旅游咨询集团和北京时代科旅等专业策划机构分别策划了江阳区美酒湾旅游项目和纳溪区天仙洞、凤凰湖景区等3个旅游项目，这3个项目的成功策划为我市以后旅游招商提供了科学依据和可行性材料。

>（二）利用展会开展招商

在招商方式上，继续坚持走出去战略，利用参加各种展会的时机，组织有关项目招商单位到重庆、成都、大连、义乌等地开展旅游招商活动8次，先后参加了第十二届“渝洽会”、“重庆·xx投资说明会”、中国国内旅交会、第十届西博会、义乌旅游商品博览会等大型展会进行了项目推介，向参会客商重点推介了我市佛宝、黄荆、张坝等旅游招商项目，与客商进行了面对面的交谈、洽谈，为xx旅游招商开辟了途径，拓宽了xx旅游招商渠道。

1、1月9日至11日，我们精心组织了合江县旅游局、佛宝景区以及古蔺县旅游局等有关旅游企事业单位到重庆参加了由省旅游局主办的四川旅游产品冬季宣传促销活动，借助这个平台散发旅游招商引资宣传资料1000多份。

2、3月27日至29日，我们组织各区（县）旅游局、旅游景区及旅行社的有关负责人共计30余人参加了20xx中国重庆城际旅游交易会，在会上经与有关友好地（市、州）的旅游部门、旅游骨干企业、旅游协会、新闻媒体的协商，参与加入了中国城际旅游联盟，有效推进了我市的区域旅游合作，为我市在重庆的旅游招商奠定了基础。

3、4月17日至19日，在大连20xx中国国内旅游交易会上，我市预定展位1个并进行了特装，积极开展招商洽谈，推介我市旅游线路及产品。

4、5月11日至13日，我们组织江阳区旅游局、合江县旅游局、佛宝景区、尧坝古镇等旅游企事业单位到重庆参加了第十二届重庆渝洽会，在xx投资说明会上向参会客商详细介绍了我市旅游资源、旅游产业发展情况并推介了我市佛宝玉兰山开发建设项目、黄荆旅游开发项目和一江揽五秀旅游项目等三个重点旅游招商项目，引起了参会客商的积极关注和浓厚兴趣。

5、6月18日至21日，重庆第一届中国西部旅游产业博览会上，我市统一设置展位并组织有关旅游企事业单位参加了展览，现场接受了大量客商和游客咨询。

6、10月16日到20日，在第十届西博会上，对我市包装的张坝桂圆林及沿江旅游带开发建设项目、佛宝景区天堂坝片区旅游开发项目和玉兰山景区旅游开发项目等15个招商项目上进行了重点推介，发放了旅游招商画册500余份；

7、11月12日－15日，中国国际旅游商品博览会在浙江义乌举行，为筹备此次旅游商品博会，我市精心包装了佛宝旅游招商项目和黄荆老林招商项目报送省旅游局统一推介，最终，黄荆老林项目入选全省十大重点旅游推介项目在义乌旅游商品博览会上进行了推介，赢得了众多旅游商家的青睐；

8、11月19日—22日，20xx中国国际旅游交易会在云南省会昆明市隆重举行，我市旅游系统13人参加了此次旅交会。带去了我市的15个旅游招商项目画册宣传资料并进行了宣传推介。

>（三）重点出击，专场推介

针对重庆主客源市场，我市在重庆市工商联、重庆市旅游商会的大力协助下，与市招商局联合在重庆召开了xx旅游招商推介会，重点推介了我市古蔺黄荆老林旅游项目、叙永丹山旅游项目、合江佛宝景区旅游项目、法王寺旅游项目和尧坝古镇旅游项目、江阳区长江美酒湾旅游项目、纳溪区凤凰湖和天仙洞旅游项目共8个旅游招商项目，宣传了我市旅游资源和产品，与有投资意向的投资商进行洽谈和磋商，并积极邀请前来考察环境和项目。重庆市工商联、重庆市旅游商会领导出席了我市推介会并分别讲话，他们表示将于近期组织重庆市投资商和旅行社负责人考察团来我市考察。

>（四）强化媒体，重在宣传

**招商筹备工作总结12**

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。

**招商筹备工作总结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。

【范文三：招商个人小结】

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报

一、加强学习，提高思想理论水，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。一如既往地学习三个代表重要思想，通过学习党的十八大精神，全面深入地领会三个代表重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻三个代表重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。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。我多次参加区委举办的“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、wto、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、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

自XX年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：

1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

2、档案管理工作：我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

三、遵守纪律，团结同事，形成了一种良好的工作作风

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。

四、积极参加义务劳动，认真履行职责，积极开展工作

我在自己的生活总不断地严格要求自己，加强自己的政治修养，坚定理想信念，热爱党，热爱人民，积极乐观，以精神饱满地心情对待工作，在工作、学习和生活中积极发挥主观能动性，在各种活动中起到带头作用。根据保持\_员先进性教育的要求，我区开展了以“奉献一次特殊党费，认购10株树苗，种植一片党员义务奉献林，架起党员与群众的连心桥”为主题的种植\_员义务奉献林活动。在这次活动中，我积极参加，并多次到西林子村去给数浇水，我认为只有在实践中才能真正体现出党的先进性，从而也更加使我对党有了更近一步的认识，积极的向党组织靠拢。在创建“国家卫生城市”中我积极响领导号召自告奋勇多次去参加义务劳动，尽管天气的炎热，但我毫无怨言。今年初我还参加贵州市举行的“爱心捐款，救助失学儿童”活动，帮助失学儿童重反校园，在这些社会公益活动，义务劳动中我都积极主动参加，起到了带头作用，成为了群众的表率，树立了良好的形象，以实践行动践行为人民服务的宗旨，在实践中进一步加深对生活的热爱，对社会的热爱。

五、加强业务知识学习，对招商引资有了更深的认识

**招商筹备工作总结14**

我在开发区xx岗位上工作了x年，去年又调回招商，现任招商和项目推进服务中心副主任，负责招商一局招商工作。一年来，我局紧紧围绕县下达给我区招商引资工作的各项任务指标，扎实工作，取得了一定成绩，现将本人近一年来工作情况汇报如下：

>一、工作实绩

1、紧抓指标进度，努力争先进位。认真分析全区经济招商工作形势，切实抓好招商引资工作。今年完成xx项目的签约，继续推进xx等项目。

2、凝炼工作团队，打造招商服务品牌。在今年局内人员紧张情况下，与全局同志始终坚持“人少服务不滑坡”的信念，努力服务好、接待好每一个客商。一是对项目洽谈、签约和建设过程中出现的困难和问题，及时协调有关部门给予解决;对于来开发区考察、洽谈的客商进行热情、周到、细致的接待。二是全力做好“走出去”招商服务工作。今年以来，我先后x天外出招商，及时了解招商项目情况和进度。

>二、自身建设方面

1、思想端正，以身作则。工作上能吃苦肯干，尽职尽责，为企业办实事;办事能坚持原则，处事公正，敢承担责任;不以权谋私，不搞特殊化，不贪图个人享受。

>三、存在问题和今后打算

平时因招商工作比较多，而招商一局现只有一位工作人员，涉及招商接待、招商材料及日常杂务事项基本上都由本人负责。因忙于具体繁琐的工作，而对于招商工作方式方法的创新、提升方面思考偏少，没有更多的时间去拜访企业联络感情，面对连轴转的工作状态有时也会有畏难情绪;平时也缺少时间去学习国际国内经济形势及各类政策导向。接下来我要统筹好工作，合理分配好工作时间，多学习各类业务及纪律政策，为开发区招商工作添砖加瓦。

**招商筹备工作总结15**

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。

>一、目标完成情况

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。

**招商筹备工作总结16**

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。

**招商筹备工作总结17**

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x月至x月份的品牌变动记录：x月份空置率为x%、x月份空置率x%、x月份x%、x月份x%、x月份x%、x月份x%、1x月份x%，x月份x%，其中不难看出受xx进驻影响，品牌流失率较x、x月份双倍增加，x月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较x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。

**招商筹备工作总结18**

根据市委、市政府“百日招商”会议精神，我局调整人员、充实力量，形成领导亲自抓落实，各股室共同参与“百日招商”的工作格局，取得了阶段性成果，现总结如下：

>一、加强领导，锁定项目

市动员大会后，我局党组迅速召开会议传达 “百日招商”精神，党组会议研究决定，下半年将“百日招商”活动作为局党组抓的重点工作，认真抓好，并列入局工作日程，定期研究。成立了“百日招商”工作小分队，局长张福秋任队长，副局长黄祖源任副队长，各股室负责人为成员，锁定了招商项目，工作小分队围绕重点项目，奔赴外地，接触客商，开展招商引资工作。

二、>营造氛围，全力招商

>采取了灵活的招商方式：

一是抓好上门招商，坚持走出去和请进来并举的方式，积极推行专业招商；

二是抓好以商招商，有针对性地利用好现有客商，充分发挥其优势，推进以商招商；

>三、跟踪服务，外出招商

市商务局招商引资项目主要参照xx市产业招商工作方案进行，协助已招企业“xx龙津智能机械有限公司”完成厂房建设及商住房招投标等工作。在该企业落户津市后，仍然积极跟进所引进和即将引进的项目，自始自终做好协调服务工作，以提高引进项目的成功率。采取了“一商一法”、“一企一策”的办法，有针对性的解决项目建设工程中的困难和问题。

在此基础上，局长张福秋积极寻求商机，几次带领招商小分队外出招商。8月26日亲赴长沙、xx等地进行实地考察、招商。目前与xx一老板正在商议扩建红薯加工厂事宜。9月中旬，带领招商小分队奔赴广西柳州开展招商活动。10月份，我局招商小分队将奔赴广州实地招商，拟引进一家印染生产企业。

**招商筹备工作总结19**

在这次举办的招商会中，行政部的所有员工有幸参加了招商会议的全过程，对会议中各项目负责小组——会务组、市场部、策划组、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都再次有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己和所参加的员工对今后整个会议的协调和把控能力的提高奠定了良好的基础。

>一、招商会的前期准备工作

能否在招商会中取得成功，前期的准备工作是至关重要的，只有各个部门通力合作、协调一致、准备得非常充分才能保证招商会的胜利召开。首先需要对整场招商会的目的、经过、结果先进行事前预估，经过公司领导和策划部多次的分析、调整制定出合理的全部会议流程和详细物料配置表、人员工作分配表，然后在公司内部进行明确分工，专人负责每个项目，从而落实工作责任制，做到有据可依。我人事部所有工作人员根据活动安排，前期主要是安排在办公室为各项会议中所需物料跟踪落实到位，以及人员配置和工作安排洛实。

前期的工作只有作到全方位考虑和非常细划，会议中才不会出现很多差错。而市场部和CALL专员所有工作人员的工作重心将集中在分析、了解自己负责区域客户的具体情况，在招商会正式开始前1周，做好了详细的客户电话跟踪，并落实确定最终到会人数。

>二、招商会现场

招商会议现场氛围控制非常重要，太热闹可能使场面失控，太冷可能使会议失效。而控制会议现场的氛围最关键的是主持人，因此，在招商会的主持人选择上也是非常重要的，主持人既要富有激情与亲和力，又要熟悉了解行业内的知识，还要灵活的对会场进行引导。所以会议前必须要和灯光师、音响师、控场人员先进行沟通、彩排，使整个会议的时间与效果都能达到预期的要求才算是成功的。而会场各工作小组也要对观众区域、舞台区域、后台区域进行合理布局：观众席座位安排、会场的布置、会场区域各品牌的合理优化摆放、广告公司舞台灯光音响特效调试、模特秀的安排。对于突发事件的发生，要有应急备案，即使发生突发事件，也能顺利的进行我们的招商会议。

>三、退场

招商会议结束后，所有物品的归位、运输也非常的重要，后勤组的工作人员就要在事先有计划、有步骤的的将会场所有产品安全的退场。

>四、会议结束总结

通过这次招商会议的参与，对招商会议的内涵、流程、成败的因素有了更深一步的了解，招商会议是一种特别意义

的营销公关工作，也是展开公司组织、控制管理、公司基本素质的活动，关系着公司整体招商活动的成败及下步营销运作的顺利展开。

在这次会议中，公司整个团队协作、团队精神是我们值得肯定和赞赏的，同时也要总结这次会议的不足，从而为下次招商会议的吸取更多的经验教训。

1、会议流程出来的比较晚，现场流程有点乱，时间上有点仓促。会议流程应应该提前半个月出来初稿，然后再组织讨论，提前1星期定稿并发给所有参会人员准备。

2、每个负责小组应确定一个组长，各组组长分工明确，并确定职责。各组组长应该明确自己和组员的岗位和职责，把工作落实到每一个人头上，明确职责，每天盯进展并向组长汇报情况，不要有越级分配工作的事情发生，不然就会出现：同样的事情会交代给两个人去做，或者工作没有人去做，到最后都不知道该听谁的了。谁的小组出现问题直接找组长，组长进行统筹安排处理，并提出解决方案。

3、再就是细节上的，广告公司在灯光布场、现场音乐调节、LED显示屏和电脑PPT都出现了不尽人意的地方，音乐准备和现场模特走秀不相匹配，出现过几次冷场的时候，事前未对LED显示屏和音响设备、PPT内容进行彩排演示，导致上台演讲时候屏幕显示内容和演讲不匹配。

**招商筹备工作总结20**

今年以来，招商科在局领导的大力关怀下，认真做好招商引资基础工作，着力开展招商信息搜集，招商资源推介，项目信息跟踪工作，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，招商工作初见成效。上半年工作总结：

（一） 总体情况

（二） 主要做法及特点

3.做好客商回访跟踪工作，注重招商实际效果。

今年上半年招商科参与了多场招商推介活动，通过对客商的回访和定期的联络，已取得很好的效果。参与了栖霞区知名民企联谊会的客商邀请工作，共邀请84家知名民营企业96名客商参会，在客商邀请的初期就锁定10家目标客商，招商活动中与目标客商进行了交流，了解了客商的基本情况，并适时介绍栖霞区发展情况，会后及时对参会客商进行

回访，并定期通过电话，短信及E-mail进行联络，并将反馈情况及时记录在案。参加全国商务部低碳经济研讨会，熟悉了一批符合我区发展定位的绿色能源企业，会后与近20家低碳产业企业进行联络，有3家企业表示有兴趣来我区考察。先后参与接待了荷兰南荷南省组团及欧中联谊会名誉会长、英国上议院议员钟斯勋爵来区考察，结识了一批国外知名客商，通过后期的联络现已与欧中联合会，德国工商业工商中心，荷兰科学联盟，阿姆斯特丹科技园等多家投资促进机构保持定期联系。

4.探索招商工作创新模式，开创以商招商新局面。

在招商工作模式上，招商科在上半年也进行了大胆的创新。通过红星美凯龙等客商，我们得到两批共114 家优质客商信息，这些客商既包含先进的制造业企业，也包含新兴的服务业企业。通过一一电话联系，获得项目信息5条，其中超过80%的企业有投资需求，后期我们将继续做好这些企业的回访跟踪工作。

**招商筹备工作总结21**

今年以来，在县委、县政府的坚强领导下，在上级业务部门的正确指导下，全县上下抢抓“一圈一带一区”建设机遇，紧紧围绕“重振舒城雄风，再造舒城高地”战略目标和“大目标、大提升、大项目、大转变”发展思路，坚持招商引资主战略，推进招商新举措，全县招商引资态势良好。

一、项目落实情况

1-11月份，全县共统计上报在建招商引资项目107个，总投资151、83亿元，实际到位资金65、62亿元，占市下达目标任务的96、25%。

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71、6亿元，完成市下达目标任务105%。

二、主要工作措施

（一）拟定工作意见，分解目标任务

在充分调研的基础上，及时拟草了《县委、县政府关于招商引资工作的意见》、《关于下达招商引资目标任务的通知》等文件稿，积极为领导决策当好参谋。在目标任务分解上，坚持县领导带头招商。明确县委县政府主要领导、县委常委和县政府副县长、其他县领导分别落实2亿元、1亿元、5000万元以上招商项目均不少于1个。坚持专业队伍招商。分解产业招商小组、驻外招商联络处招商任务分别为2亿元和1亿元。

（二）突出主攻方向，实施精准招商

按照传统产业抓提升、主导产业抓配套的发展思路，一方面，围绕现有产业基础较好的农副产品深加工等主导产业，引进了总投资6亿元的快乐蜂食品产业园等项目顺利落户，促进产业做大做强；另一方面，围绕产业发展趋势和产业政策，推进以商招商、错位招商，打造合肥和长三角地区产业加工配套基地，如落户在我县杭埠经济开发区总投资达50亿元的电子科技产业园项目，主要就是为联宝（合肥）科技公司等电子产业做配套，其中上市企业苏州胜利精密制造和台湾奂鑫集团分别投资10亿元以上的电脑配件等项目，已开工建设。与合肥工投成功签约5亿元的中小企业园项目，建设13万平米标准化厂房，该项目已启动。

（三）多措开展活动，推进有效招商

大力开展外出招商。县几个班子领导亲自外出招商80余次，全县各地各单位共组织开展外出招商活动1000多次。特别是6月初，县委、县政府主要负责人率县几个班子领导以及县直有关单位组成的一行40多人考察团，到江苏苏州等地参观考察电子信息产业发展情况，邀请有关企业来舒投资，取得了良好效果。积极参加节会招商。先后组团参加了六安市武汉、无锡、温州等投资环境说明会，宣传舒城，扩大影响。在中国光彩事业六安行活动上，我县共签约了快乐蜂食品产业园、电子科技产业园等5个招商项目，总投资规模达26亿元。热情接待来舒客商。先后接待了苏州电子产业投资商、浙江五金产业客商、上海喔喔集团、三峡新能源公司、美国高通公司、新加坡宏基集团、英利集团、京东方集团、福建胜亚公司等来舒投资考察。全县共接待来舒考察客商1600批次6000人次。

（四）完善优惠政策，探索兑现办法

调整完善出台了《舒城县招商引资优惠政策的若干规定》（舒政[]23号），进一步明确入驻我县招商项目的投资条件，以及工业项目和现代服务业项目的财税政策、规费政策等，可操作性较强。为取信于商，兑现优惠政策，根据县委、县政府领导安排，牵头组织了由县审计局、财政局、\_、杭埠镇等单位有关负责人组成的工作组，对正果电气等招商项目需享受优惠政策情况进行审查，探索政策兑现办法。

（五）组织督查调研，配强驻外招商

在县纪委牵头下，组织人员定期对有关园区、乡镇的重大在建项目进行现场督查。督促工程进度、排出下步工作目标、找出存在的困难和问题、提出建议和意见。由县委组织部牵头，县人社局、招商局参加，组成两个考核组对全县8个驻外招商联络处全体工作人员进行第二批任期考核；在全县范围公开选调第三批驻外招商人员，调整后全县共设立6个驻外招商联络处，工作人员21名。组织召开了第三批驻外招商人员工作会议及业务培训会。

（六）推进效能建设，抓好各项工作

深入贯彻落实《全县开展“改进工作作风、提升机关效能、优化发展环境”集中整治活动实施方案》，全局上下积极开展以“强素质、树形象”为主题的学习型机关建设、以“提效能、真服务”为主题的服务型机关建设等活动。围绕

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！