# 英语招商工作总结(共44篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-15

*英语招商工作总结1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...*

**英语招商工作总结1**

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!

**英语招商工作总结2**

半年以来，在县委、县政府及乡党委、政府的正确领导下，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，积极走出去、请进来，大力宣传我乡的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，招商引资工作稳步前进。

>一、上半年招商引资工作情况及主要做法

1、进一步统一思想，提高认识。新年伊始，忠义乡招商引资领导小组立即召开班子专题会议，研究领导小组今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了《忠义乡招商引资管理办法》（试行），并召开了忠义乡全体干部职工会议，认真学习招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资工作献计献策。

2、成立机构，明确责任，制定工作计划。为更好的开展忠义乡招商引资工作，经领导班子研究，成立了招商引资工作领导小组，政府乡长谢同志任组长，副乡长刘武华同志任副组长，经济发展办主任杨明浩同志等为成员，并制定了工作计划，组织协调开展忠义乡招商引资工作。

4、协调关系，加强服务。对于引进的项目，我们紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保投资商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。

今年以来，招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，做了大量细致的工作，帮助投资商解决了生产经营中遇到的实际困难和问题，得到了投资商的一致好评。引进的“煤层气开发”项目，经过不懈努力的洽谈、协商，已在忠义乡甘塘子村开工建设，预计总投入资金将达5亿元。

>二、下半年工作打算

下半年，我们将解放思想，统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实把招商引资作为振兴我乡的战略措施的重点大事来抓，坚定不移地做好招商引资工作，为夺取我县招商引资工作的全面胜利增砖添瓦。

**英语招商工作总结3**

半年时光转瞬已经过去了，在领导的信任鼓励下，我被调入招商部工作。新的环境我也就应有新的理想目标与新的工作热情与奋斗姿态。在同事们的支持与帮忙下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责，在那里将自我的思想、工作状况简要的总结如下：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟与业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量与要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任与支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导与同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

**英语招商工作总结4**

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：

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。

**英语招商工作总结5**

在这次举办的招商会中，我有幸以一个初学者的身份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、商品部、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己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。所有工作人员前期主要是把各项会议中所需物料支持落实到位，前期的工作做得越细、全方位考虑，会议中出现差错的概率也就越低。而市场部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，一定要做好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。在下次会议中，这些小细节都必须在会议开始前进行反复的调试，确保万无一失。

**英语招商工作总结6**

4月16、17号两天对于忙碌了大半个月的xxx人来说是一个比较特殊的日子，是一个向往充满期待、激情、激动的日子，是收获希望的日子，总之是所有鸿兆祥人最重要的日；“感谢有您”客户答谢会，作为其中一个参与者的我心里充满了自豪和骄傲。

我在本次会中担任电脑、音响、PPT操作员。从会议前期准备到会场布置再到会议过程我都全程参与，我相信，深知此次会议对第一次做招商会营销模式的鸿兆祥在转型期对其的重要性，每一个xxx人都打起了200%精神和努力，每一步、每一个细节都不会放松。最后以120万的成绩交了答卷，虽然离200万的目标有点距离，但本次会议让每一个xxx人都看到了招商会营销模式的魅力，会后x经理也很肯定了要坚持沿着这条路走下去。我相信xxx的明天一定会辉煌

为以后我们在招商会这条路上越走越宽，现在我把我看到的优点和不足一一列出来，希望能对xxx以后的道路有所作用。

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

会议流程一直在变，虽然是为了完善整个会场流程，现场有点乱如果不是有经验的主持人，我想整个会场可能会更乱。会议流程应该是提前半个月出来初稿，然后在组织讨论，提前1星期定稿并发给所有参会人员准备，会前1天在确定一遍，会场中大变动尽量不要变。

2.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，每天盯进展并向大组长汇报情况，不要有越级分配和安排的工作得的事情发生，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，组长在确定谁的责任，会后处理，并提出解决方案。

3.会议的重点工作是重点客户邀约

业务员提前整理客户资料，最重要的要整理出重点客户名单，重点客户一定要到会，没有客户我们做的所有准备工作都白费。换句话说就是重点客户就是我们的目标，客户没来，我们就失去目标了，做业务的应该都知道没有目标的可怕性。同样，大组长和业务经理一定要清楚那些是重点客户。

4.会场中所有工作人员的状态

在会议中所有xxx人不是代表的个人，每个人的形象代表的是xxx的形象，每个人要把状态调到最佳，要给人们展示xxx是一个精力充沛，有朝气的企业。只要在会场中不管是服务人员还是业务员都要注意形象，不要随便走动，不要随意的聚在一起交谈，不要玩手机大声喧哗。

5.我们做的好的就是我们的团队展示

团队展示比较有震撼力，可以给客户展现一个强大的xxx，给客户安全感和信任，以后可以把团队展示放到流程靠前点的位置，这样可以冲击更多的人，让更多的客户相信我们，我相信这次会议后还有好多客户没有见过、我们这样一支强大的团队。

6.再就是细节上的

我本次会议负责的是现场音乐和电脑PPT的，本次出现的问题也比较多，主要是音乐准备的不充分，出现过几次冷场的时候，下次会议每个环节多准备几个音乐，最少要2-3台电脑，人员最好是两个人。会前要多与大组长和主持人沟通定向。会场一定要干净整洁，X展架、形象展示盒摆放整齐，各堆头的摆放也要美观整齐。（山西运城杨总在会议头一天的晚上，在大家把会场布置完成后都觉的没事了在一起玩笑时，杨总还在会场整理，X展架、形象展示盒、桌椅都一一整理，不时的还要在台上环视一下看有什么地方疏漏了。）细节决定成败，下次会议时，所有人一定注意细节问题，不要忽视每一个细节。

公司历程上说的好，十年砺剑，砺就今日的xxx，当我们向外界展示我们团队时，展示的不光是我们做的有多么整齐，有多么好，而更多是展示的我们的强大，同时带给我的是骄傲和自豪，xxx因我而更辉煌，我因xxx而更精彩，相信xxx以后的路会更宽广更辉煌。

**英语招商工作总结7**

辞旧迎新，xx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、xx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。

>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xx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最具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xx，进行业态分类，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。最大化的保证了xx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xx周年活动，通过有效形式提升整体商业氛围，于x月份至x月份间，在公司领导和整个部门的不懈努力下，成功举办x次建材走进社区活动和一次xx建材团购活动。在xx城百姓心目中上产生了良好的氛围。提升了xx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

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。

**英语招商工作总结8**

今年来全市紧抓沿海地区产业转移的有利形势，全面贯彻市委五届八次全体（扩大）会议的精神，全力推进大开放主战略，主攻重点产业、重大项目，积极创新招商方式，推陈出新地开展招商活动，招商引资工作继续保持良好发展态势。主要工作情况如下：

>一、工作业绩进一步保持好势头

1—11月，全市实际引进市外资金亿元，同比增长，完成年目标的；实际利用外资4127万美元，增长，完成年目标的。截止目前，全市共引进项目42个,合同资金亿元,其中入园项目34个,合同资金亿元(外资项目2个,合同资金7800万美元)；引进落户乡镇的工业及加工性项目21个，合同资金亿元。

>二、全市招商引资工作情况

1、重大项目引进势头迅猛。今年引进投资1亿元以上的重大项目25个，其中投资1-5亿元的项目16个、５－10亿元项目3个，10亿元以上项目6个。分别是四川凯迈集团投资12亿元的非晶硅项目,广东蒙娜丽莎集团投资11亿元的建筑陶瓷生产项目，和美陶瓷有限公司投资14亿元的陶瓷生产项目，广东东鹏陶瓷有限公司投资10亿元的陶瓷生产项目及东鹏洁具项目，广东汇德邦陶瓷有限公司投资4亿元的陶瓷生产项目，新高焦化投资亿元的焦炭项目，马鞍山新动力能源洁能有限公司投资16亿元的能源项目，盛丰新能源科技有限公司投资12亿元的多晶硅项目，江西闽通汽车发展有限公司投资亿元的专用汽车制造项目，华伍制动器投资3亿的产能扩展项目，三水好帮手电子科技有限公司投资5亿元的车载GPS项目，山东泰山石膏股份有限公司投资亿元的石膏板项目，万兴无机涂料股份有限公司投资亿元的无机涂料项目，华雅精瓷有限公司投资2亿元的陶瓷包装项目，天峰绿色墙材有限公司投资的绿色建材项目，天玉油脂有限公司投资亿元的食用油项目，四川凯迈集团投资亿元的再生铜项目及投资12亿非晶硅项目，中超实业有限公司投资1亿元的果脯糖浆项目还有投资6个亿的洪州生态园项目和投资3个亿的丰源宾馆及其配套项目。经过近一年来的建设，这些项目已投产或试产的有7个，已开工在建项目20个,已登记注册项目6个，正在登记注册项目9个。

3、乡镇招商取得了新突破。各乡镇（街道）对招商引资工作越来越重视，形成了你追我赶的招商氛围。乡镇主要领导积极带队外出招商，洽谈项目；对上级组织的各类招商活动，乡镇也能积极配合，主动跟进，积极与企业对接。1—11月，全市31个乡镇（街道）有剑光、剑南、河洲、孙渡、尚庄、曲江、泉港、梅林、湖塘、白土、杜市、丽村、桥东、石滩、铁路、石江、荷湖等17个乡镇（街道）引进了23个入园项目，其中有16项目已开工建设。实际进资额按时间达到进度要求的有丽村、剑南、河洲、泉港、曲江、荷湖、尚庄等7个乡镇。

4、投资环境进一步优化。为加速推进我市落户项目建设速度，提升我市项目服务水平，6月初xx海关事务联络办公室正式在工业园区管委会大楼挂牌成立，标志着我市外向型经济工作迈上一个新的台阶。另外我市还在积极争取在xx设立出口商品检验检疫办事机构，目前该项工作进展顺利，设点即将完成。同时，我市各职能部门加大了对重大项目服务的力度：如市发改委能主动为项目立项，争取项目计划早日审批，并主动跑项争资；市环保局为项目环评积极出主意想办法，市建设规划部门为项目早日开工手续做到能简则简，市国土部门能为项目用地进行服务等。

从总体看，虽然今年以来我市招商引资工作取得了一些成绩，但还存在一些不足和差距，主要表现在：

一是利用外资现汇比偏低。1—11月，全市实际利用外资4127万美元，现汇1759万美元，现汇比虽达到了目标任务的进度要求，但与我市经济大市的地位相比，实际利用外资规模明显偏低，且我市外商投资企业数量也不多，引进外资现汇压力大。

二是乡镇招商进展不平衡。今年还有1个多月的时间就要结束，但我们还有14个乡镇（街道）没有引进入园项目。甚至还有4个乡镇连非入园项目也没有引进。另外还有7个乡镇引进的入园项目尚未动工建设。

三是签约项目动工率低。受到全球金融危机影响，许多企业尤其是外向型企业放缓了发展速度，投资更为谨慎，下半年已签约的几个项目也迟迟未打款动工，项目履约率令人堪忧。

>三、下一步招商引资工作打算

当前国内外金融形势的不确定性因素增多，许多投资者信心不足，形势越来越严峻，招商引资难度越来越大。但与此同时，对于我们欠发达地区也是一种机遇，下一步，我们要更清晰地找准定位，谋划发展。

1、加强对境外投资的产业引导，增加外资投资比例，提升产业层次。目前，受金融危机影响，众多外国企业面临着濒临破产的威胁，而宏观调控经济下的中国在此时显示出了体制的优越性，成为了许多外国企业的避风港，而内陆地区更是成为“安全地区”的首选。我们要敏锐抓住这次绝好的机遇，迅速调整。以港澳台为主，拓展日韩和东南亚，发展欧美的思路，有选择地开展招商活动。下一步我们一是加大针对境外企业的宣传，完善宣传载体建设，招商资料也好、项目推介也好，都应以中英文结合的方式标示，体现国际化城市形象。二是加大对境外投资的政策支持力度，完善外国投资企业优惠办法，优化投资软环境。三是通过以外招外、以会招商的方式描准信誉好、实力强、符合我市产业发展规划的外资企业，参加“新日、韩招商推介会”、“香港活动周”、“中国国际投资贸易洽谈会”等招商推介活动。

2、要确立重点招商方向。要深刻了解自己的比较优势，时刻掌握外界的发展态势，有方向、有选择、有重点地开展工作。一是明确招商引资重点地区。要在巩固现有的招商区域的基础上，拓展境外招商区域，走出国门，走向国际，针对我市产业基础，加大对台湾、新加坡等东南亚地区的招商力度，开拓欧州、美国等地区的招商空间，积极引进外资，扩大我市经济开放度，同时，加大文化领域、基础设施建设领域和金融、物流等服务领域的招商力度，实现招商领域的新突破。二是明确招商引资的重点领域。要根据全市产业布局，充分利用自身的区位优势、资源优势、产业优势和综合成本优势，注重招商引资的针对性，明确重点发展方向。力争在引进陶瓷配套企业上下硬功，在引进再生资源拆解企业上下细功，在引进煤化工企业上下巧功，从而不断增强xx经济发展的实力和后劲。三是明确招商引资的重点对象。要紧盯目前正在洽谈的和有意向的一批大项目，加大对接力度，力促在谈项目变意向项目，意向项目变成合同项目。要真正引进、培养、支持一批世界500强、国内500强、上市企业到xx来发展，从而拓展xx的发展空间，提升xx企业进入资本市场的能力。力争做到在引进重大项目重大企业上下真功，在承接现代制造产业转移上下专功。

3、提高招商干部队伍的整体业务水平。招商人员代表着xx市政府形象，务必要提高招商队伍办证流程、商务、礼仪、英语等方面的业务水平。综合性大型招商活动是展示我市对外开放形象，促进项目洽谈成交的重要平台，我们要做到整合资源，认真策划，尽全力办好，同时要加强会后的跟踪落实工作，切实提高招商活动签约项目履约率；要合理安排各类中小规模和专业类招商活动。特别是要充分运用小分队招商、产业链招商和中介招商等点对点、面对面的招商手段，实现由单纯的规模造势向专业化招商的转变。

4、发挥论坛效应扩大招商引资成果。今年来我市举办的三大论坛招商引资成果显著，其效应在xx今后发展过程中将起着越来越重要的作用。一要筛选好企业，强化招商选资意识，提高准入门槛，围绕产业定位，按照“三品”和“三强”企业的标准，确定招商引资主攻方向。二要跟踪对接好企业。对于目标企业，要发扬蚂蟥精神，紧盯项目，全方位服务。对已经对接上的，要以诚心取得对方信任，激发投资意向，促使其来丰考察；对已经有意向的，要紧盯不放，尽快签订正式协议；签了正式合同的，要尽快促其开工。三是参加更高层次的论坛。要立足我市的资源优势，围绕重点培育的五大支柱产业，有选择性地参加一些全国性、国际性的论坛，借助论坛优势，积极宣传推介xx，与发达地区搞好产业对接。

**英语招商工作总结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。

**英语招商工作总结10**

xxxx年，xx市紧扣x市委市政府的工作部署和要求，在x市招商中心的正确指导下，坚持把“双招双引”作为高质量发展的“第一要事”、经济工作的“第一抓手”和“一把手”工程，以“开局就是决战，起步就是冲刺”的姿态，围绕全面落实做大做强优势产业链工作要求，创新工作方式，不断加大招商引资工作力度，注重项目资金落地，营造浓厚招商氛围，招商引资工作总体态势向好。现将有关情况总结如下:

>一、xxxx年工作总结

>一是顶格推进双招双引工作。

由市级领导担任各链链长，主要经济部门作为牵头单位，负责链上重大项目招引、产业培育、牵头产业链研究和协调解决突出问题等工作，形成顶格谋划、顶格协调、顶格推进的工作新格局。建立健全招商引资考核评价机制，制定出台《xxxx年度xx市招商引资目标管理考核办法》。x月xx日，举办了全市优化营商环境暨高质量“双招双引”工作培训视频会议，会上邀请了x市招商中心曹紫权主任，和省发改委、x滨湖科学城相关专家作专题授课，培训从政策、产业、业务、实务等多方面解读招商工作新态势、新要求、新举措。我市四大班子全部领导、市直单位、乡镇主要负责人、招商一线人员共计xxx余人接受培训。x月xx日，召开招商引资工作约谈会，市委书记徐雄对市直相关部门和乡镇部门相关负责人进行约谈。

>二是不断加力，强势推进产业链招商。

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。

>三是持续搭建招商平台，大力开展精准招商。

依托长三角一体化加大招商引优力度，大力培育发展新动能。

一是成立了两支县干招商组。围绕重点区域长三角地区布局专职驻外招商队伍，开展精准靶向招商。

二是开展精准化、专业化对接推介活动。大力推进委托招商、基金招商、展会招商，全面推介xx产业发展概况及发展布局导向，为推进xx市招商产业发展奠定基础。

三是“尝鲜”展会招商，加快“走出去”步伐。今年，先后组织参加xxxx中国生物降解材料高峰论坛和国际橡塑展，探索展会招商新模式，重点对接洽谈企业xx余家。

四是不断强化以商招商。充分发挥好企业招商主体作用，以金田、金科、攀登、永生、汇通等一批链上龙头企业发展为抓手，利用龙头企业供应商大会、高端展会等场合，强化招商力度，实施产业链集聚化发展。中鼎集团投资xx亿元建设的中鼎汇通汽车零部件产业园项目、三德智能科技和国茂减速机集团投资xx亿元建设的智能大型带式输送机等项目都是以商招商的成果。

>四是加强政策引导，完善招商机制。

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。

>五是持续做好“外联老乡”工作。

密切加强xx籍在外人才与家乡的亲情联络，完善在外人才联络服务机制，充分发挥在外人才在招商领域的关键作用，利用人脉和资源优势服务家乡招商引资，全力争取在外企业家的项目落户。建立并完善在外人才信息库。目前，采集在外杰出人士两万八千多人。切实发挥乡贤力量，推动招商工作。今年以来，上报x新签约项目中涉及到乡情乡友、由xx籍杰出人才推动成功的项目有x个，总投资亿元，xx亿元以上项目x个，分别是投资xx亿元的xx有限公司太阳能装备用光伏电池封装材料项目、投资xx有限公司年产xx动力电池项目。立足全市产业链发展，发挥产业类人才优势。

今年，我中心多次组织并联系创新研究院及xx籍在外的博士、教授赴x、x、x等地，拜访当地的的汽车零部件、新能源汽车、绿色包装等产业企业，研究xx汽车零部件、绿色包装等产业集群式发展的路径。依托在外杰出人才，引回优质项目。充分利用好市委组织部搭建的“在外杰出人士信息库”，把好的发展经验、项目引回xx。目前，与清华博士韦立军合作的高性能癌症早筛智能一体机项目、与x大学未来学院教授陈海峰合作的骨牙修复医用材料生产项目、与清华大学材料系博士生导师、教授杨诚合作的纳米银导电薄膜生产基地项目先后签约落地。

>xxxx年工作计划

>（一）做足“x都市圈”“长三角一体化”文章明确主攻招引方向

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。

>（二）全面落实“内搭平台外联老乡”拓宽现有招引方式

>一是加强以商招商平台建设。

培育本土“链主”企业，强化以商招商力度，实施产业链集聚化发展。突出企业招商和项目招商的主阵地作用，充分发挥企业主信息来源广、关系面宽、反应快的优势，积极借助“外力”，通过引进重点企业和项目，有效集聚上下游企业、降低综合配套成本，通过建链、补链、强链的逻辑链条，逐步建立集群化的产业体系。依托企业服务中心优化营商环境，对已经入驻的企业进一步做好相关服务，主动为他们排忧解难，实实在在地为企业办实事、办好事、办成事。然后通过口碑的宣传、示范和推介，招引相关企业。

>二是加快各类平台招商。

加强政策引领，不断提升园区对外承载能力。加强自身投融资平台能力建设水平，建立高端装备制造、智能汽车零部件、新材料等产业基金，引进能弥补我市产业链发展短板的大好高项目，实现高质量招商。通过建立基金政策性直投机制和借助外部基金合作等方式，加强项目筛选、尽调和基金配套，推动科创企业、xx公司、拟上市企业到桐落户。加快科技创新和人才平台载体建设。引导开发园区、骨干企业等主体与省内外高校院所、创新型企业合作，建设创新联合体、企业技术中心、新型研发机构等各类技术创新平台，全面提升对外招引平台建设。

>三是推进人才招商。

依托“文都英才一体化服务管理平台”，建设涵盖“政界、学界、商界、医界、侨界”等各类在外人才大数据中心。各级各部门及在外商协会、校友会和招商团，广泛收集在外优秀人才信息，分门别类建立台账、动态更新。充分发挥在外人才在各领域的关键作用，加强与在外xx籍企业家以及社会各界知名人士的沟通对接，对杰出在外人士，建立市领导联系制，对重要在外人士，建立相关部门“一把手”联系制。利用人脉和资源优势服务家乡招商引资，全力争取在外企业家的项目落户，真正把xx在外人脉资源优势转化为发展优势。

>四是借力商会招商。

把商会建设作为推进商会双招双引的切入点来抓，借助各地商会平台，广泛收集信息，动态完善人才信息库，各驻外招商组要不定期与商会对接，获取招商信息。依托商会在招商引资过程中的“排头兵”作用，采取“走出去”和“请进来”的工作方式，加强商会联系，引导参与制定产业规划和产业政策，委托商协会在三大重点区域等地承办推介商协会会、投资恳谈会等；引导商会发挥招商引资桥梁和纽带作用，以做到积极宣传、推介xx。

>五是试行委托招商。

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。

>（三）强化项目要素支撑全面优化工作机制

>一是打好“腾笼换鸟”攻坚战，向存量要增量。

由资规部门牵头，园区和镇街联动，摸清底数，形成全市工业项目用地台账。综合利用法律、经济、行政等手段，依规实施差别化用地、用能、用水、排污、金融、财政等资源要素配置政策，强化反向倒逼“腾笼换鸟”。通过迁村腾地、禁实护地、挖闲活地、盘存换地、复垦增地、改荒造地、防灾保地等举措，用足用活增减挂钩、国土整理等政策，进一步提高用地指标保障能力。加大内涵挖掘和存量资源利用，破解土地“紧缺”与“沉睡”的矛盾，把存量土地资源“用”起来，将优质项目“装”进去，快速推动项目落地。

>二是加强人才保障，打造招商部队精兵强将。

通过组织选派和公开招录两种方式，积极选拔一批具备专业知识、素质优、懂经济、守信用、熟市情、会谈判的复合型专门人才，推进招商人员专业化。根据产业招商需要，充实一批熟悉金融投融资、新能源产业、新材料、机械装备制造、城镇规划建设管理、产业规划、项目建设等专业人员进入招商队伍，提升招商水平，提高招商成效。定期不定期对宏观经济管理部门的中青年干部和有培养潜力的优秀年轻干部进行专门的招商引资培训，定期选派中青年干部到沿海发达地区学习。进一步充实招商力量，积极吸收商会会员和优秀在外杰出人士为特邀招商员，杰出在外人士及其他社会各界精英人士可聘为我市招商顾问、招商大使。

>三是进一步完善营商环境。

落实免费代办帮办。全面优化项目服务，遵循投资建设项目的申请人“只进一个门、只找一个人、只提供一套齐全资料”的宗旨，创建投资建设项目帮办、代办服务机制，当好服务企业的“店小二”，打造亲商、安商的投资创业环境。联合相关部门，落实企业投资项目“多评合一”制度，将项目前期推进阶段所涉及的各项评估，由以往的串联方式调整为并联方式，通过整合优化，实行“统一受理、统一评估、统一评审、统一审批”的服务新模式，缩减审批周期。

**英语招商工作总结11**

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、^v^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。

**英语招商工作总结12**

光阴如梭，匆匆而过。20xx年的十一月九日我正式加入了XXXX公司，任职招商专员。经历了两次的面试，才进入公司的我，初入公司时心中难免有些忐忑，一个新的环境，还需要去适应。所幸XXX总监和XXX经理给了我很大的信任和帮助，让我很快的融入到了工作中，促使我在近三个月的工作中取得了一些成绩。下面我就对三个月的工作做一个总结，从中发现不足，提高自己。也对未来一年的工作进行规划，争取更上一层楼。

>一：20xx年度工作总结

1：了解商业地产专业知识：“当你的才华还撑不起你的野心时，就应该静下心去学习”。第一次接触商业地产这样的工作，所以对许多专业的知识所知甚少，进入公司后，在同事的帮助下，学习了许多专业名词的解释，学习了具体的招商流程及个流程开展方式，学习了许多品牌知识，学习了和意向客户谈判的方式与方法等等。

2：了解中联壹城天元商业中心的项目资料：对一个项目的熟悉度和了解度是对一个项目进行招商最基础的要求。本人在有了之前专业知识的积累后，再次看到项目图纸时也知道了某栋楼的进深是多少、有几层、业态是什么。为日后和商户的洽谈及谈判打下了一定的基础。

3：进行招商工作的具体内容

②：对XX地区金鹰、万达、新亚及XX街进行市调：XX地区的服装基本集中金鹰、万达、新亚及XX街两侧。对金鹰、万达、新亚的市调让我明白了那些是品牌，加强了对品牌的认知度；对XX街的市调让我知道了只有适合大多数群体的招商才是成功的招商。

③：对XX地区进行市调：XX作为靠近了XX发展较快的地区，有很多本地没有的服装品牌，在XX的市调过程，一共挖掘了近百家的服装商户资料电话。

⑤：电话联系市调收集客户：完成每日规定电话量的同时，定时做好意向客户的电话回访，时刻掌握他们对我们项目的具体看法。

⑥：完成公司布置的各项工作。

>二：20xx年度工作计划

1：继续跟进已经确定意向的客户，争取能在新的年度里签约。

**英语招商工作总结13**

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。

**英语招商工作总结14**

为抓好“活动月”的招商引资工作，镇党委、政府高度重视，制定切实可行的招商措施，确保了招商引资活动的顺利开展。具体体现在三个方面：

>一、组织领导有力

>1、领导机构健全，组织得力。

我镇成立了以镇党委书记谷志文为组长，镇长史廷军为副组长，其他班子成员为成员的招商引资工作领导小组，做到了招商引资工作党政主要领导负责亲自抓，分管领导具体抓，有专人办事、有政策保障，确保了工作的全面推动。

>2、工作方案详细，措施得力。

根据 号文件精神，于8月10日召开了党政联席会，结合塘门口实际，研究制定了《塘门口镇20xx年招商引资活动月工作方案》，并以文件形式下发，明确我镇招商引资活动月的目标任务、工作步骤、具体措施。

>3、经费保障充足，重金奖励。

尽管我镇财政非常紧张，但镇政府还是拿出3万作为招商引资专项资金，并参照县委承接产业转移实施意见的奖励办法对等奖励。即固定资产投资额500万元以上的项目落地，奖励20xx元以上；1000万元以上奖励4000元。

>二、招商成绩喜人

我们通过开展“走出去”、“请进来”、“以商招商”、“亲缘招商”等灵活多样的招商方式，大力宣传、推介我镇招商引资重点项目和有关优惠政策，取得了可喜的成绩，共引进外资亿元，达成投资意向3亿元。

我们组织了全镇所有企业业主座谈会，共同探讨招商思路和对策，通过他们牵引更多的客商来投资兴业，本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立客商库，促进以商招商。经广泛动员，招商成效明显，如马仰有色金属有限公司与香港莱宝投资有限公司达成建设稀贵金属综合回收基地的战略协议，本年计划投资1亿元。

镇九矿成功引进资金1180万元，做大做强，正在进行二次技改。新湾水电站在本镇矿商肖保平的诚邀下，引进资金20xx万元于9月初正式动工兴建。在实行亲缘招商方面，我们充分发掘塘门口籍在外工作人员资源，制定了详细塘门口籍在外工作人员名单，积极争取他们“带项目、带资金、带技术”回乡投资创业。与此同时，我镇大力开展城乡环境同治试点工作，与上海奥图环卫公司达成建设垃圾分类、生化处理项目的初步意向，拟投资3亿元在毛塘村境内兴建1个垃圾分拣站、厨余垃圾生化处理厂、生猪养殖加工场。

>三、跟踪服务优质

招商引资既要引得来，又要留得住，投资环境至关重要。为此，我们把环境建设作为招商引资工作的重要环节来抓，营造优质的服务环境，认真做好招商项目的服务工作。

>1、组织开展为外来企业服务和排忧解难活动。

8 月15日至25日镇党委书记和镇长亲自带领相关人员到所有企业进行了走访，了解企业的生产经营状况、存在的困难和问题。通过走访，我们了解掌握了项目在建设过程遇到的困难，特别是在施工环境方面的问题，镇党委、政府把它作为影响我镇投资环境的重点来抓。成立了由镇综治办主任为组长的领导小组，负责处理这类情况。

>2、及时跟踪已签约项目。

对已签约项目确定专门工作班子进行跟踪服务，结合县委开展的大下访活动，公开兑现招商承诺，帮助外商办理有关手续，促进项目尽快落地，做到想企业之所想、急企业之所急，服务达到全方位、全过程。对在建项目，积极协调解决建设过程中的各种问题，促进项目尽快投产；对竣工项目，切实落实有关优惠政策。积极创造条件，努力为投资者提供更优质、更高效的服务，确保企业正常生产经营和项目建设的顺利实施，让他们放心投资，安心创业。

**英语招商工作总结15**

光阴如梭，匆匆而过。20xx年的十一月九日我正式加入了XXXX公司，任职招商专员。经历了两次的面试，才进入公司的我，初入公司时心中难免有些忐忑，一个新的环境，还需要去适应。所幸XXX总监和XXX经理给了我很大的信任和帮助，让我很快的融入到了工作中，促使我在近三个月的工作中取得了一些成绩。下面我就对三个月的工作做一个总结，从中发现不足，提高自己。也对未来一年的工作进行规划，争取更上一层楼。

>一：20xx年度工作总结

1：了解商业地产专业知识：“当你的才华还撑不起你的野心时，就应该静下心去学习”.第一次接触商业地产这样的工作，所以对许多专业的知识所知甚少，进入公司后，在同事的帮助下，学习了许多专业名词的解释，学习了具体的招商流程及个流程开展方式，学习了许多品牌知识，学习了和意向客户谈判的方式与方法等等。

2：了解中联壹城天元商业中心的项目资料：对一个项目的熟悉度和了解度是对一个项目进行招商最基础的要求。本人在有了之前专业知识的积累后，再次看到项目图纸时也知道了某栋楼的进深是多少、有几层、业态是什么。为日后和商户的洽谈及谈判打下了一定的基础。

3：进行招商工作的具体内容

②：对XX地区金鹰、万达、新亚及XX街进行市调：XX地区的服装基本集中金鹰、万达、新亚及XX街两侧。对金鹰、万达、新亚的市调让我明白了那些是品牌，加强了对品牌的认知度；对XX街的市调让我知道了只有适合大多数群体的招商才是成功的招商。

③：对XX地区进行市调：XX作为靠近了XX发展较快的地区，有很多本地没有的服装品牌，在XX的市调过程，一共挖掘了近百家的服装商户资料电话。

⑤：电话联系市调收集客户：完成每日规定电话量的同时，定时做好意向客户的电话回访，时刻掌握他们对我们项目的具体看法。

⑥：完成公司布置的各项工作。

>二：20xx年度工作计划

1：继续跟进已经确定意向的客户，争取能在新的年度里签约

**英语招商工作总结16**

今年以来，我镇的招商引资工作在区委、区政府的正确领导下，按照年初确定的工作部署，通过强班子，造氛围，优环境，活机制，实现了招商引资工作的新突破。明远稀有金属有限公司投入300万元，新上了一个石膏板厂和石膏粉厂；鼎城湘旺建材厂又投入100多万元，完成电力增容，新上了两条生产线；投入200多万元的常德市鼎城区北山泉水有限公司即将建成投产，尤其是以本镇向老板等人合股投入800多万元的湖南宝山油脂化有限公司已建成投产，年产值可达3000多万元。回顾一年工作，我们的主要做法是：

>一、强化招商班子

镇党委、政府始终坚持把发展作为第一要务，把招商引资作为各项工作的重中之重来抓，将其纳入党委、政府议事日程，时刻保持一种招商引资的敏感性，变压力为动力，不等不靠，想方设法创造性的开展招商引资工作，做到招商引资领导、时间、精力、物力四集中。年初我们又重新调整了镇招商引资工作领导小组，由党委书记亲自挂帅担任组长，明确了一名专职副书记和副镇长为副组长，国土站、派出所、税务所、供电所等相关部门负责人为成员，并结合税费改革后干部富余的情况，抽调三名干部专门负责招商，从而形成了齐抓共管的领导保障体系。

>二、营造招商氛围

为进一步在全镇掀起新一轮招商引资的热潮，年初在全镇的经济工作会议上就响亮的提出了“发展是硬道理，招商引资是硬措施；发展是第一要务，招商引资是第一实招；经济建设是中心，招商引资是经济建设的中心”的口号，同时采取张贴标语、横幅，发放宣传单，出动宣传车，利用镇广播站等多种形式大张旗鼓的进行宣传，将招商引资的重要性和必要性深入人心，从而在全镇形成了人人议招商，人人谋招商和人人创造投资环境、人人参与招商引资的浓厚氛围，尊商、亲商、服商、安商的社会意识初步形成。

>三、优化招商环境

我们始终树立环境就是生产力，环境就是效益的意识，把投资者对投资环境是否满意作为招商引资工作的试金石。硬件方面我们在20xx年投资200多万元对十字路口进行降坡、硬化的基础上，去年又投资17万对街道两边进行了绿化，投资10万元购置了垃圾车新修了垃圾池，投资30多万元对集镇下水道进行了改造，使得城镇面貌大为改观。“硬的搞好了就来软的”，首先对投资者各种手续的办理实行^v^保姆式^v^的全程代理服务，努力实现企业有事立即办，企业难事上门办，企业烦事盯着办的“一条龙”“一站式”服务体系。对一些重要企业和项目，我们还采取一事一议，特事特办，积极开展现场办公，从而提高了办事效率和服务质量，增加了工作的透明度。今年投产的宝山油脂有限公司在建设过程中，遇到了个别群众阻工及电力增容等方面的突出矛盾，党委、政府通过专题研究，书记、镇长现场办公多方协调，最终使问题得以圆满解决，投资商深受感动。

再是灵活运用招商引资优惠政策。对投资者做到“只铺地毯，不设门槛”，并主动延伸了服务领域。我们对外来投资者不仅在事业上予以最大的支持和帮助，而且在生活上如子女入学、安家落户等方面也提供细致入微的帮助，达到以情感商、以情留商，同时积极争取为他们获得正当的政治地位，注重靠真诚打动客商，用热情感染客商，以人格吸引客商。去年成功的推荐了鼎城湘旺建材厂的老板陈亚湘为区政协委员，他得知此事后动容的说：“有这样开明的政府，在这里投资怎能不放心！”。新春佳节时，我们还组织了茶话会、恳谈会、座谈会、走访投资企业，认真倾听他们的意见和建议，发现问题立即整改。

>四、完善招商机制

为确保招商引资的实效性，我镇出台了《蔡家岗镇招商引资奖励办法》等一系列规范性文件，建起了一套比较完善的工作体系，这种激励约束机制的完善充分调动了广大干部群众招商引资的积极性，使全镇广大干部群众思想上变“要我招商”为“我要招商”。党委政府也坚决作好优惠政策的落实兑现工作，做到即定则行，即行则果，让投资者和引资者吃下定心丸，让政府在客商中进一步建立诚信形象。

同时，我们也存在很多的不足，主要表现在：一是缺少上规模的大项目；二是基础设施投入资金压力大；三是征地难，部分群众的思想不够解放，过分的考虑眼前个人利益；四是项目办理手续、部门较多等等，这些都给招商引资工作增加了难度。

>在以后的工作中我们将从以下方面着手开展工作：

一、扎实深入开展招商引资工作的重大作用和意义的再宣传、再发动，提高群众的思想认识，使全镇上下都能自觉的人人参与进来，努力营造招商引资工作的良好氛围，并利用各种渠道采取多种形式的对外宣传，用我们的诚意去招引八方投资者来此兴办实体。

二、继续将凡是企业的需要就是我们的服务的理念贯穿于招商引资的全过程，不断拓宽服务领域，深化服务层次，规范服务行为，创新服务内容，提高服务质量，对企业实行跟踪服务，尽力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境。

三、突出以商招商的工作模式，加大工业项目的储备和引进力度，力争完成20xx年区里下达的招商引资任务指标。

**英语招商工作总结17**

>一、加强领导，精心组织

成立了以县商务局苏金平局长为组长，刘水华书记为副组长的xx县“诚信兴商宣传月”活动领导小组，成员有各职能科室负责人及整规办全体工作人员，制定了实施方案，以普及宣传信用知识，弘扬以诚信经商为重点的商业道德建设，为市场营造良好的诚信经商环境、采取在日常市场监管工作中加强对企业的诚信宣传教育，利用公共场所大力开展诚信宣传，开展现场咨询，发放宣传资料等方法，普及信用和防范欺诈等知识。

>二、紧密结合工作实际，努力打造诚信兴商的经营环境

(一)组织生猪定点屠宰厂(场)员工、部份生猪屠宰户280余人学习^v^《生猪屠宰管理条例》、商务部《生猪屠宰管理条例实施办法》、《生猪定点屠宰厂(场)病害猪无害化处理管理办法》等法规。

(二)组织辖区内各大超市、市场、农贸市场食品安全管理人员，安全生产管理人员80余人学习商务部《流通领域食品安全管理办法》、《^v^关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》等法规。

(三)在办理酒类备案登记证时，向每户酒类批发、零售、餐饮、酒吧等娱乐场所，发放《酒类流通管理办法》法规6000余份。

(四)以成品油年检为契机，加强对成品油经营企业的诚信经商教育宣传，放发《成品油市场管理办法》60余份，要求各成品油经营企业诚信经商，坚决杜绝短斤少两、以次充好，共同营造良好的成品油市场经营环境。

>三、利用公共场所，大力开展现场咨询、发放宣传资料、营造良好的诚信兴商环境

9月23日，由县商务局组织、卫生、税务、质监等12个部门参加的xxxx年“诚信兴商”宣传活动在滨江广场举行，这次宣传活动共出动车辆5辆、工作人员50余人，向市民发放《成品油市场管理办法》、《酒类流通管理办法》、《生猪屠宰管理条例》、《零售商促销行为管理办法》、《商品零售场所塑料袋有偿使用管理办法》、《商业特许经营管理条例》、《禁止价格欺诈行为的规定》等宣传资料10000余份，现场咨询1000余人次，制作宣传展版 57块，并在各大超市、商场、医院悬挂“诚信兴商”宣传布标30余幅。

这次宣传活动是以弘扬诚信兴商、诚信经营、守法经营为重点的商业道德教育，为加强商务领域的信用体系建设、建立统一开放竞争有序的市场体系奠定了基础，对于鼓励和维护企业信誉、培育企业品牌、加大对知识产权的保护，严厉打击各种侵权行为，充分发挥行业自律作用，树立诚信立商、诚信经商、诚信活商、诚信兴商都将起到积极的作用。

>四、下步工作及思路

(一)严格按照商务部等15部局会《关于继续开展xxxx年“诚信兴商宣传月”活动的通知》和《xx省商务厅关于继续开展xxxx年“诚信兴商宣传月”活动的通知》要求，继续深入开展以 “诚信兴商”为主题的教育宣传活动，加强行业自律，促进我区商务事业又好又快发展。

(二)在日常的业务管理活动中，加强对流通企业“诚信经商”的宣传教育、建立行业信用评价试点，宣传推广使用信用保险，普及信用风险防范和知识，帮助企业建立信用风险管理制度。

(三)充分发挥新闻媒体社会舆论的监督作用，对失信违法企业实行公示，让诚信守法企业享有最大便利，通过诚信体系建设，树立良好的经商环境。

**英语招商工作总结18**

20xx年，xx乡在县委、县政府的正确领导下，在县招商办的具体指导和帮助下，全面优化经济发展环境，积极拓宽招商引资领域，大胆创新招商引资方式，全年招商引资总规模xxx万元，到位资金xx万元，有力推动了xx乡经济社会的健康发展。

>一、大力改善“硬”环境，提高筑“巢”引“凤”的吸引力

一是筹资30多万元对xx市场的基础设施进行完善，共硬化市场地面800多平方米，挖硬化沟渠240米，接通水管和电路26户，栽植行道树36课，新建标准化路灯6盏等。

二是投资1万多元对街道内破损、阻塞的下水道设施进行了清理和维修，对断裂、损坏、缺失的花带设施等进行了整治和完善。其中，维修清理坍塌、堵塞的下水管道1处4米；“xxx”路进口的沉井一处2米。

三是投资xxx元补设花带沿砖xx多米，补植绿化带小叶黄杨xx多株。

四是对沿街道路两旁的路灯进行了全面系统的排查、维修，更换电线40多米，路灯3盏，程控闸1个。

五是对xx大街和果蔬市场的两座公厕的部分设施进行了更新升级并聘请了专职管理人员。以上几项工作使我乡村镇品味得到进一步提升，投资环境进一步优化，村镇功能进一步完善，筑“巢”引“凤”的吸引力进一步增强。全乡招商引资总规模实现了xxx万元的好成绩。各站所、各村街在招商引资的广阔舞台上大显身手，相继引进了xx新区项目、xx项目、xx市场项目、xx街项目、xx项目、xx项目等一批大项目、好项目。极大增强了我乡经济发展的活力与后劲。

>二、进一步加强“软”环境，构筑投资洼地

一是乡党委、政府组织开展了“学习先进找差距，优化环境促发展”讨论活动，制订了《xx乡20xx年优化环境和招商引资年活动实施方案》，全乡上下招商引资、争资跑项意识明显增强，“抓项目、抓招商、抓环境”的共识基本形成，“亲商、安商、富商“的氛围日益浓厚；二是乡综合办公室专门设置了外来投资者举报投诉电话和电子信箱，畅通信息反馈渠道，全年共受理各类投诉12起，办结12起，办结率100%；有效维护了外来客商的正当、合法权益，进一步提高了投资者的.投资信心。三是对300万元以上的招商引资项目，实行“一个项目，一位乡班子领导，一套责任体系”的跟踪服务责任制度，从项目地洽谈、筹建，到开工、生产，进行全过程、全方位跟踪服务，及时解决了项目引进和建设中遇到的困难和问题，受到外来客商的一致好评。

>三、拓宽工作思路，创新招商方式

招商引资关键在“引”，今年以来，我们把招商引资作为富民强乡的第一要务，作为考核广大干部政绩的重要依据，

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！