# 招商工作计划(五篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-12

*产业招商工作计划 招商工作计划一紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作...*

**产业招商工作计划 招商工作计划一**

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标：

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金（上市融资）、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴项目、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

**产业招商工作计划 招商工作计划二**

结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在赢了再打的总策略下，各工作环节环环相扣，做好赢的工作后，然后再打下一战役。

项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户;而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

1、提升自己的业务水平，多学习，多与本部门人员交流，探讨相关的招商知识及部门工作;

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识;

3、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进;

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

五、统筹兼顾，切实抓好各项基础工作。

一是全面落实综合治理和信访、安全目标责任制，扎实抓好安全稳定及防邪工作，确保县招商系统和诣稳定;

二是继续深入抓好城乡环境综合治理工作;

三是抓好招商网站建设，搞好对外宣传和各类信息的及时报送工作;

四是扎实开展惠民连心行动，做好挂联帮扶村的扶贫解困工作;

五是加强机关内部管理。继续做好阳光党务、政务工作。建立健全科室职能职责和岗位目标考核办法，加大作风建设力度，努力把县招商局打造成为学习型、阳光型、高效型、清廉型、服务型机关;

六是扎实做好外事工作，加强涉外管理。对因公出国(境)团组和人员必须按规定的程序申报，严格执行因公出国(境)人员的政治审查、任务审核、行前教育和回国报告制度。积极配合相关部门做好涉外工作检查指导，切实做好来平昌的外国记者和专家的管理工作及外宾接待相关工作的服务指导，确保外事平安;

七是严格执行基本国策，切实抓好计划生育工作。

**产业招商工作计划 招商工作计划三**

抓好招商引资工作，是壮大村级经济，实现富民强街最有效、最直接的手段。几年来，我们始终坚持把招商引资作为经济工作的首要任务来抓，立足于早发动、早部署、早落实、早见效，招商引资工作也取得了一点成效，20\_\_年，我村实际完成民资注册资本6030万元，其中民资注册资本1000万元以上项目2个，对照街道下达的实际利用外资150万美元，民资注册资本6000万元的工作目标，虽然民资工作超额完成，但外资工作没有实现零的突破，总体工作还存在一定的差距。为确保全面完成07年招商工作任务，我们将采取以下工作措施：

1、提高思想认识，强化组织保障。

确立招商引资作为经济工作“重中之重”的工作思想不动摇，做到思想发展与社会发展同步。把“引资兴村”作为加快我村经济发展的重要战略，走外力推动，外脑促动的发展之路，树立一种时不我待的机遇意识，居安思危的忧患意识。结合我村实际情况，我们成立了有3人组成的招商办公室，派专人负责招商引资工作，为招商引资工作提供坚强的组织保证。同时分解工作目标，传递工作压力，村与全体工作人员签订招商引资责任书，年终根据完成情况进行奖罚，确立常年抓招商的思想意识，把招商工作落实在平时工作中。

2、走出去与请进来相结合，多种方法并用，积极开展推介招商活动。

为加大招商引资力度，变等商上门为主动出击，上门招商。我村一直积极参与区、街道组织的各种招商活动，如“烟花三月节”、“南方行”、“百日会战”等，自行组织赴上海、苏南等地招商，结识新朋友，留住老朋友，进一步扩大信息源，客商源和项目源。同时，充分利用各种节日前后亲朋好友回家过节的有利时机，有重点的拜访一些在外成功人士并向他们介绍曲江街道近几年的发展状况，取得的成绩和下一步的打算，欢迎他们为家乡的发展进言献策，亲自参与并介绍朋友同事到家乡来投资兴业。我们将继续保持和发扬招商引资中有效的工作方法，同时拓宽思路，拓展信息渠道，扩大交友面。如从工商、税务等方面收集信息，从以商引商、以友交友方面获取信息、筛选信息、锁定目标、重点攻关，确保招商引资工作取得实实在在的信息。

3、围绕民资项目，狠抓跟踪服务工作。

抓好对沙口村区域范围项目的跟踪服务工作，协助企业办理相关证照手续，协调解决企业在投资过程中遇到的实际困难，主要做好以下几项工作：

⑴抓好金阳光皮革城项目服务工作，对进场项目及时协调办理工商注册，对有特别需求的商户，一事一议，帮助做好诸如招工、住宿等后续保障服务工作，尽力为商户提供优质高效的服务；

⑵继续做好与东城国际的对接工作，对已出售的写字楼进行逐一登记，同时帮助准备进场客商办理相关证照手续。

⑶继续加强对福建武夷房地产项目跟踪服务工作，争取该项目在今年增资到位。

⑷跟踪汽车东站搬迁后该地块的项目开发，主动对接相关职能部门，确保该地块的项目不流失。

对进入曲江小商品市场a、b区四楼落户经营的商户做好跟踪、服务工作，帮助商户办理工商注册等服务工作，尽力让商户要进得来、留得住，对有需要仓储、住宿、上学的商户提供后勤保障。

通过落实以上措施，切实加大招商引资力度，为村级经济的快速、健康有序发展提供保证。

**产业招商工作计划 招商工作计划四**

公司的各级领导及各位同仁：

值此新春到来之际，预祝各位节日快乐！

岁末年终，理当总结。回忆一年的心路历程，看看自己着手处理的各项工作，虽不及功臣的功勋显耀，也不及高管的聪明才智，但我自感是能固守城堡，合理应对。为完成公司长远的招租工作打下了攻坚战的一年。

一年一年的在企业度过，如今已进入7年的年头，我也在公司领导的帮助和教导下，逐步成熟，从各级领导和同事身上学到了不少课本以为的知识。非常感谢这一路爱护、批评我的有缘人，正是大家对我的“在意”才能让我反思自己，从而调整好自己的工作状态。

看着企业在20\_\_年中的不断的改变，为之欣慰。在集团公司领导落实z20年的发展方向后，正是我们在苦练内功，倍增元素，调整企业状态，披荆斩棘，朝着更高的目标而前行。可以说全年z的各项工作是尽善尽美。我们都各尽其责的为企业的发展而努力奋斗着。从硬件设施的完善到物业服务中心的成立，从各类租户的纷纷落户到物业档次逐步提升，从工程和经营两不误的落实到协助做好酒店的各项工作等等。可以说物业的这20多颗脑袋是相对比较硬的，“多面手”正是对我们物业员工的正确头衔。这一路有压力、有心酸、有惊喜、有意外、有焦虑等，我们都经历了各种思绪的洗礼，我们顶住了压力，最终我们确实完成了公司的任务。现将我个人的工作汇报如下：

一、主抓招租工作，落实了年度工作指标，为企业的稳定经营做好了关键性的一项工作。

在年初的全年工作计划专题会议上，集团公司给我下达的工作任务是：“物业合同到期的空置率为0，物业特殊情况退租完成95%，合同租金递增2%。”记得当时看到这个任务指标的时候，倍感压力。毕竟在金融环境不景气的年份，能完成这简单的三句话是真的需要技巧和机遇的。经过一年的努力，到如今这岁末的时刻，任务可以说是基本完成。这一年的招租工作中，也从公司两位老总身上得到很多启发和成功的招商策略。对全年的招租工作主要从这些方面进行了跟进：

1、从思想上高度重视，特设招租专题会议。由于全年招租任务重，从年初开始，我们就制订了专项招租专题会议，对大型场地的招租我们经常召开讨论和分析会议，从而摸清楚情况，对目标客户的分析拿出相应的对策。

2、据不完全统计，物业现有租户56家，今年先后退场的租户为17家，重新招租进来的租户为15家，续约租户为22家。从统计的数字来分析，今年租户有1/3的租户流失率。通过努力续约租户也达到接近一半。从租户的流动来看今年是最频繁的一年，也租户最脆弱的一年。

3、从租户的租金层面来看，物业商铺的租金有明显提升，为全年整体租金上涨2%起到了决定性的作用。通过租户结构的调整，租金相对比之前高出几个百分点。

4、从租户的结构来分析，随着市场的发展和金融环境的影响，物业吸纳了部分服装和烟酒茶业的品牌客户进场，从而完善了物业的整体品牌形象。z不仅仅是特色美食的繁荣路段，也很多品牌的旗舰店。

5、全年的招租策略和技巧。在全年招租中，保留了之前熟悉的销售途径，从而开辟了多条招租推广的途径。把工作提前化正是今年的工作有效点，前期客户的判断和有效信息的发布，在谈判中的攻防策略和多角度的分析和完美配合，为全年的招租起到了至关重要的作用。记得“肥羊王”餐厅、“赏色”发廊、“樱樱”服装店、“汕头牛肉店”等即将倒闭时，我们提前做好了信息的发布和客户的囤积，才能在客户即将倒闭的时候就能很好衔接上，大大缩短了招租的时间，而且在收取部分顶手费后提升了物业租金的层面。在6月份第一次拿到公司给我的单项招租奖金的时候，我请了部门的负责人吃饭，那一刻我感触的很多，搞定一个客户，真的需要用心配合和有效的招租技巧。

6、利用各种平台，扩大了招租信息发布的力度。全年所利用的招租平台有：物业的露天招租广告牌；报社的标题式广告信息；网址、论坛、bbs、ppt、博客等互联网的直观发布；中介地产、中介租赁部等有效的合作；租户转介绍和朋友推荐等等方式，让即将或者已有的招租信息第一时间发布出来，通过不同程度的沟通，筛选目标客户和三a客户群体，通过和老总的默契配合来谈定租户进场。

7、统计招租信息和到期租户的信息，做到心中有数。在年初就和财务部进行了全年到期租户的统计，对不稳当的客户进行了长时间的观察和了解。对日常收集的招租信息进行了统计。

二、协助做好物业管理、服务工作，保证了物业年度指标的超额完成。

在过去的20\_\_年，物业管理工作可以说今年是比较繁琐的一年，物业后院加建，电力设备的更换，停车场花池的修建，房屋的补漏，租户的调整等等工作，在公司领导的正确领导下，在公司没有增加管理人员的情况下，我们顺利的完成了这些工作，确保了租户的顺利经营，又顺利的完成扩建和加建工程，年初给物业部制订的经济创收指标也能超额完成，可以说这其中我们是付出了辛勤的汗水才能换来的。注意体现在：

1、一年中，物业定期对租户进行消防安全检查，对租户存在的安全隐患提出整改意见并要求落实，为此全年中未发生任何安全事故。

2、对保安部也经常进行停车场工作的培训和教导，全年顺利的收取了停车费，确保了停车的有序而又安全的停车环境。

3、严格落实总值班制度，发挥服务热线的作用。由于物业装修的频繁和后院施工的影响，一年中物业服务中心先后接到不同程度的投诉电话，在保证后院加建的顺利进行中，和客户做好沟通，周到的为租户提供了完善的各项服务工作，可以说全年的物业服务是客户认同的。

4、加强了物业租户的装修管理，物业对租户的装修严格按公司的要求来做，对水电、煤气、消防、环保等设施都严格把关。通过租户的调整，现在物业的商铺租户的装修明显上了个层次。

5、通过物业部“四大部门”的共同努力，物业部在20\_\_年全年中，超额完成公司年初下达的年度物业部创收指标。通过这几年创收数字的累计来看，物业部这支管理团队已经逐步成熟，一手抓管理，一手抓创收，为公司的经营注入了新的活力。

三、协助跟进了各项工作，完成交办的各项任务。

在做好本职工作的同时，全年协助其他部门跟进了如下工作：

1、通过各种方式协助财务进行了部分租户的催租工作；

2、协助花样年华酒店做好了春秋两届广交会的后勤保障工作，为接待工作出了一份力；

3、协助主任跟进前期后院扩建的勘察和统计工作，做好了开工前的准备工作；

4、跟进了房管所租赁备案工作，全年有30多家租户的租赁合同备案，顺利帮客户进行了合同备案工作。同时，和空军物业办、黄花岗租赁办建立了良好的公共关系；

5、协助主任跟进了物业的公共关系工作；

以上是我个人的全年工作总结，一年的工作有得有失，在总结中成长进步，为来年的工作谋取经验教训。在继往开来的20\_\_年，我想我会用全新的工作方式来开展的新的工作，而从更好的为企业创造新的价值。

随着亚运会各项筹备工作的推进，广州正在进行城市建设的各项改造。借此机遇，我们企业也在进行一项重大的扩建工程，从而发展物业应有的精品写字楼板块，更好的提升整个物业的面貌和市场价值。一栋长达300米长的临街商业裙楼物业，又坐落在环市东繁华商业路段。确实需要有长远的发展和提升。为此，公司董事会决定投巨资进行功能性改造和写字楼扩建的设想是有战略意义的，我们能成为这其中的一员，当然荣幸之至。我们会秉承董事长提出的“四个一流”来展开全年的工作。

为此，在这虎虎生威的20\_\_年，工作重点计划如下：

一、从思想上高度重视，调整以往的工作状态。

从企业长远发展来看，一个部门负责人必须从思想上严谨的来对待每项工作，企业领导提出的“不换思想就换人”的指示就是告诫我们要转变工作作风，调整自己的工作状态。为此，我想要从以下几方面进行调整：

1、严格落实公司领导提出的工作汇报和工作计划管理体系，对待自己的工作如实的跟领导进行汇报和表述，尤其对租户的投诉、意见和招租客户的分析等等，让公司领导熟悉阶段的工作状态；

2、对自己工作范围内无法解决的问题和事情，要及时向上级反映，同时领导协助解决，改掉之前拖延邋遢的不良工作方式；

3、加强自身专业技能的提升，以身作则。不折不扣的完成领导交办的任务，改掉自己的坏习惯，和同事搞好关系，相互配合，全心全意为客户做好各项服务。

二、营销是主体，加大营销推广，组建营销团队。

物业已经在进行的四、五的精品写字楼的扩建，正是要发展物业可持续增长的商业写字楼板块。物业有成熟的商铺，可就是缺精品的写字楼。写字楼的扩张完全可以带动整个物业的人气和消费。所以，在20\_\_年，z物业定位为营销年，吸纳优秀的营销人才，吸引极具实力的品牌客户正是我们当前首要的工作，我认为可以从下几个方面去落实：

1、20\_\_年z物业到期租户的准确统计，采取“一续二备”的营销方式。

目前初步统计来看，到20\_\_年年底，物业有60%以上的客户合同到期。为此，我们必须具备两手准备：一方面和现有的租户搞好关系，借助物业现有的平台，帮租户做好相应的宣传和推广，使其租户能真正盈利，也为合同续签奠定基础；二方面利用各种资源和手段，提前三个月进行招租信息的发布和客户信息的累计，真正做到全面推广。“给自己找个备胎，无论你行驶在什么路段，你都将是安全的。”

2、和现有的商铺老租户进行沟通，后院扩建部位尽快出租。

物业在20\_\_年花大量资金进行的商铺有效扩建的工程，除了改善物业后院整体环境，让现有的租户增加营业面积外，更重要的是能创造可观的经济利益价值。为此我们必须在短时间内对其扩建部位进行出租。据统计，我们现在已经顺利的将17间铺面的扩建面积出租，还剩41间铺面扩建面积未出租。我建议针对这些老租户，我们需要采取一些优惠措施，尽快做好这扩建面积的出租。比方说在一年内可以降低租金标准，一年后提升至我们设定的租金标准等等。总之，该场地要尽快出租，这样既可以真正的帮到租户解决经营面积的问题，同时也可以让我们获利。我也分析过，对现有的餐饮商铺来说，后院扩建部位他们就算是跟我们租了，他们也需要付出很大的代价。尤其是现把厨房设置在一楼的客户，好比是重新大装修一次。因为对于这些租户，我们必须给他们些“甜头”，他们才可能会投资来做。否则，他们很难承受目前的租金标准，我建议对现在老租户给20\_\_元/间。

3、三楼大面积场地空置的处理，决定全年写字楼招租的成败。

现在和康师傅即将达成的协议表明，物业三楼在20\_\_年五月底康师傅集团公司的大部分写字楼都将搬迁至物业新建的四、五楼的新办公场地，这就意味着三楼将出现大面积的空置。如何在短时间内进行写字楼改造和最快速的出租该场地是摆在我们面前的难题，我想从这几个方面入手：

a、在三月份左右对三楼的公共走廊、楼梯进行局部区域的地砖更换，尤其是二号楼梯口从一楼至四楼的地砖最先更换，设计出专用写字楼出入的楼梯口规格；

b、在四月初开始对三楼公共区域的墙裙和裂缝墙壁进行翻新，同时做好企业文化宣传栏和物业整理的消防应急疏散图，从外观上完善物业写字楼的整体面貌，包括物业公共区域的卫生设施、绿化和电梯的安装运行；

c、从四月份开始通过销售部进行“双地铁口最具人气全新精品写字楼”的招商信息的发布，提前累计客户，为即将到来的大面积招租做好前期的准备和铺垫；

d、在五月份开始逐个进行写字楼内部改造，主要改造的是完善墙体的封顶，靠北面窗户的改造，门、排气设施的安装和天花、地板的更换等等，把写字楼打造出全新的精品写字楼硬件。同时，销售进行大面积的招商工作，争取在康师傅搬完的同时，我们能出租一半的空置场地，让企业利益达到最大化；

f、专门成立写字楼招租的团队，做好分工。拟定出多套应对策略，通过网络、媒体、报社、现场广告、中介等渠道进行提前放盘和把控招商信息，对三楼全新装修后的精品写字楼的租金和优惠措施提前做好计划。

4、现有客户的经营状况，做好市场调查，调整租金层面。

从目前商铺客户分析来看，存在很多经营不稳定的因素。从主营的餐饮企业分析，z现有的12家餐饮店，真正能赚钱的客户仅此2到3家，其他客户处于保本和亏损状态。面临倒闭或者转让的客户有4到5家，他们的交租都存在问题。我们分析一下为什么之前一直比较旺的美食街怎么会在这一年里开始下滑？据我了解和判断，主要有这么几个方面：

a、所属路段为严管路，广州禁酒令的执行，让很多食客选择了郊区去消费；

b、物业的餐饮商铺属于中低档消费群体，加上我们这里条街的餐饮商铺主要是风味和西餐厅，真正本地消费的人流量比较少，同时所谓的风味餐厅本身就有局限性；

c、整体物业餐厅的消费并不低，在经济环境不景气的时段，降低了餐饮食客的消费能力；

d、z物业的停车直接影响餐饮商户的生意，给众多食客的第一感觉就是我们这里停车很麻烦，前停车场停放需要驾驶水平，后停车场停车地点太远，又有空军门岗的守卫；

e、物业和餐饮租户的宣传推广力度不够，很多食客并不知道我们美食街有些什么吃的，有什么优惠措施等等，

f、美食街的内部租户价格战持续增高，外来食客较少。

以上只是我个人的意见和看法，鉴于以上的情况我认为我们要进行相应的调整，帮租户度过难关，加大宣传推广力度，有效解决停车问题。在招租谈判的时候，吸引一些有实力有品牌的知名餐饮店，给出部分优惠措施，让租户先稳定，只有租户能赚钱，我们才能收到租金，才能让物业走入一个良性循环状态，这样才可能在食客和客户中建立良好的口碑。

5、加大招租力度，采取多项措施，建立一支营销团队。

对于z的招租工作，我首先要说明的是“坐地等花开”的时代已经不复存在，我们必须向马总说的那样“带着铁手套去抢蛋糕”。改变以往的招租方式方法，组建一支营销队伍。z大营销我认为可以说是分两块：一块是做好服务就营销，另外一块就是专业的营销团队。为此，我们必须得两条腿走路，强抓物业管理，全力以赴的推广。主要有以下设想：

a.建立z招租部，对人员和岗位做好分工，设定新的岗位流程。对招租部员工的工资、提成制定标准，必须改变之前的含糊不清的管理模式。一支是物业管理队伍，认真周到的做好z物业各租户的各项服务工作，体现我们星级物业的标准化；另外一支就是专业的营销队伍，他们主要负责商铺和写字楼的放盘、推广、宣传、销售等工作，这样岗位分明，各尽其责，责任到人；

b.对现有的招商方式加强深挖。做好环市路商铺和精品写字楼的市场调查工作，分析同类物业的竞争优势。结合物业的特点和优势，采取“4ps”、“4c”的营销组合。从租赁场地、价格、渠道、成本等各个环节进行细化分工。形成专项的分析、推广预案；

c.利用现有的平台，加大发布和推广，专项外勤人员跟进。z物业已有在招租方式主要是通过报纸的分类信息，物业现场招租牌的设立和部分网络推广、客户转介绍等，在这些渠道上进一步加大力度，利用网络、杂志、报纸等等方式，加大投入。让信息量能及时的推广出去，同时，设立一个外勤人员主要针对周边、外围写字楼和商铺投资客户的信息收集和跟进，真正走出去了解市场，寻找到各种客户关系。

d.尝试和房产中介公司的合作，实现双赢。打破我们常有的思路，主动和中介公司建立好关系，对写字楼和商铺进行快速的推广和放盘。我认为完全有必要和中介合作，必定他们有大量的信息。

e.建立完善的站，加大网络推广的力度，利用百度、谷歌、搜房网等平台，进行网络推广。尤其注重酒店式公寓的前期推广力度。

以上是我对物业营销的看法，我想我们必定得加大投入，重新而又长远的规划整个物业的营销推广工作，真正的把营销推广工作放在最前线。

三、加强物业管理工作，树立品牌物业的形象。

z物业经过长达十年的发展，已形成了现有的这支物业管理队伍，这支队伍在办公室谷主任的带领下，为公司这几年创造了诸多奇迹和改变。从年度指标的逐年增加，从物业租户管理的日趋完善，从不增加人员情况下完成的各项工程的加建等等，可以看出，我们在不懈努力，没有功劳但有苦劳。在20\_\_年，我认为要做好以下事项：

1、加强物业员工的各项培训，从思想和能力上逐步提升。需要对员工进行物业管理礼节礼貌、消防知识技能、安全防范和突发性事故处理等方面的知识培训，让我们这支队伍更具规范化和标准化。

2、完善物业的各项公共设施设备，改变物业现有的状态。很多租户都反应物业的公共走廊、楼梯、墙体、天花等设施设备老化和破旧。物业三楼无洗手间，物业没有电梯等都是租户反映物业硬件存在的问题，我们必须在这些设施设备方面进行改造和加装、加设。尤其是康师傅集团等大型客户，必须得开始完善我们的外部形象。只有投入才能真正提升物业的价值。写字楼不像商铺，必须得有过硬的硬件和完善的设施设备。

3、对三楼租户室内设施进行逐步完善和改进。物业三楼80%为康师傅集团各单位，据调查各个单位对三楼各写字楼室内的硬件都感到不满意。更有甚者，影响员工的上班情绪。为此我们也要进行局部的专项硬件的改造，已稳定现有的老租户。

4、加强物业的装修管理和投诉事项。由于物业租户的流动性大，物业的装修管理工作必须加强，对装修提出标准和要求。让整条街装修的逐步有层次，从而提升物业的形象。同时抓好客户的投诉和收集租户的意见和建议，这是我们之前工作的软肋。与各承租户负责人不定期进行沟通，和各负责人搞好关系，对听取租户反映的意见和建议，高效而又完整的解决客户的投诉，体现我们是一支专业而又责任的管理队伍。

5、加大美食街的推广工作，让租户真正感觉到物业的用心。

z以餐饮为龙头，这是我们当前不变的主体。为此，我们必须得从根本上去帮助这些餐饮租户，让美食街真正的集聚人气。我建议在20\_\_年，从多个渠道加大z美食街的宣传，恢复广州国际美食节的分会场的角色。结合亚运会的到来，做好有力的推广。

以上是本人对20\_\_年z物业部分工作的计划和建议，水平有限，各位领导看到如有不妥的方面，请给予批评和指正。我相信在公司领导的英明领导下，在我们各位同仁的共同努力下，我们一定能完成各项任务，实现董事长提出的“四个一流”的工作要求，为企业新十年的发展开个好头。

**产业招商工作计划 招商工作计划五**

为抢抓国家扩内需、保经济、保增长、促发展和省委振兴徐州老工业基地带来的发展机遇，充分发挥我县区位、环境和产业优势，进一步扩大对外开放，加大招商引资力度，扩充区域经济总量，促进区域经济持续快速健康发展，结合我县实际，现将我县20\_\_年招商引资工作思路和措施等汇报如下：

一、招商引资的总体工作思路、工作目标和重点区域

总体工作思路是：

紧紧抓住我县发展的重要战略机遇期，进一步解放思想、扩大开放，充分发挥我县的资源优势、政策优势、区位优势、后发优势和环境优势，整合、调动各种招商引资的资源和力量，在政府引导、企业为主、部门服务、全方位参与的前提下，发挥重点区域、部门、产业、企业和开发区主力军的作用，瞄准发达国家和国内发达地区，以引进大项目和有助于构成产业聚集、产业升级、构成新经济增长极的项目为重点，进一步加大招商引资力度，提高招商引资质量，扩大招商引资规模，保障我县经济社会健康、快速、可持续发展。

工作目标：

按照“投资大、质量高、效益好”的标准，加大对投资规模在千万元以上项目的引进力度，个性是要加大对贴合我县产业发展方向的国内外大型企业的引进力度，实现引资项目由数量型向质量型的根本转变。全年全县引进千万元以上投资规模的实体项目到达57个，协议引进投资额持续在65亿元以上。其中，县经济开发区完成固定资产投资亿元以上的新上项目5个；各镇完成固定资产投资亿元以上的新上项目1个。

重点招商区域：

在引进外资方面，“巩固港台、发展日韩、开拓欧美”，锁定港、台、日、韩、德等地区和国家开展定向招商活动；在引进内资方面，突出长三角、珠三角、环渤海地区，重点抓住民营经济向内地转移的机遇，跟踪相关产业和项目，搞好项目对接，持之以恒，锲而不舍地做好招商引资工作。

二、目前招商引资存在的困难和问题

（一）发生的美国“金融海啸”加大了招商引资的难度

受美国“次贷危机”影响，全球经济形势下滑，经济安全威胁度增加，各行业个性是中低端、劳动力密集型行业不景气，外商投资者缺乏投资信心，招商引资、新上项目受到很大制约。

（二）国内各地之间招商竞争日益激烈

面临经济危机形势走向，国内各地投资扩张势头减弱，招商引资竞争加剧，招商引资周期拉长、难度加大、效率降低，东部与西部、沿海与内地、发达地区与欠发达地区，甚至于同一地区之间，招商引资竞争趋于激烈化，产业转移速度放缓。

（三）国家实行了最严格的土地管理制度

为了实施新农村建设、促进城乡一体化协调发展，在诸如环保、土地上实行了最严格的管理制度，这对开展招商引资、新上工业等项目带来了更大的困难。在一些地方甚至对工业新上项目用地出现了挂牌现象，可见招商难、难招商、项目落地难会进一步加剧。

（四）签约项目履约率较低，进展慢，项目资金到位率低

能带动产业发展的签约大项目和工业项目较少，尤其是一些大的项目意向多于合同，履约较低，资金到位缓慢，影响项目实施进度。

（五）储备项目对接性不强，园区招商平台作用未能得到有效发挥。项目信息少、结构不优、更新不快，个别储备项目层次不高、论证不充分，不贴合国家和省投资导向，缺乏对投资者的吸引力。作为承接项目的开发园区落户项目少，载体作用没能发挥出来，带动和示范效能不够明显。

三、招商引资工作主要采取的措施及推荐

（一）进一步突出招商引资的工作重点

围绕招大引强工作重点。

坚持外资、民资、国资三资并举，三次产业齐头并进，招大引强，推进招商引资向招商选资转变，重点引进投资强度高、产出效益高、科技含量高、产业关联度高的“四高”项目。个性是要瞄准世界500强和国内500强企业，重点瞄准贴合我县产业发展方向的\'行业50强及“国”字头企业，对接项目，提高利用外资的规模和水平。

围绕构筑六大产业集群工作重点。

加强产业链招商，以招引贴合本县产业布局和发展方向的龙头企业为重点，构成产业集群和产业特色，不断壮大支柱产业、提升传统产业、培育新兴产业。重点引进盐煤化工、电动三轮车（机械制造）、果蔬加工、木业加工、纺织服装和三产服务业，着力建设一批投资规模大、技术水平高、产业链长、资源转化潜力强、贴合环保要求和行业标准的大项目，以及引进一批与县域特色经济相匹配的商贸物流旅游业等三产项目。

围绕矿产资源深度开发利用工作重点。

依托盐、煤矿产资源，借助我县省级盐化工产业园平台，加大盐、煤化工项目的引进力度。同时，调整准入门槛，限制污染严重、水平低下、浪费资源等不贴合我县产业政策的项目引进。

围绕推进农业产业化进程工作重点。

在用心引进各类龙头企业项目的同时，引进资金和技术，促进农业产业基地项目，发展生态后续产业，开辟新的经济增长点，推进农业的区域化布局、标准化生产、产业化经营和现代化建设。

围绕加快发展服务业工作重点。

根据我县第三产业发展规划和有关政策规定，在提升商贸流通业、餐饮业等传统服务业发展水平的基础上，借助招商引资，用心发展金融、信息、中介、会展等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科技、教育、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展。

围绕推进城市化和基础设施建设工作重点。

按照城市功能定位和规模，区别状况，引进企业，融通资金，加强城市基础设施等领域的招商引资工作。用心引进县外企业，透过合资、合作、bt、bot等形式，投资我县的地方铁路、公路、水运等基础设施建设。

围绕开发区招商主战场工作重点。力抓建好开发区招商载体，继续实施基础设施建设、招商队伍建设，抓好人才培养引进工作，优化各项政策，构成招商引资的“凹地”，以提升开发区专业开发、主题开发、综合开发功能，着力建成“一区四园”格局。

（二）不断改善招商引资的工作方式

转变招商工作方式。

开展产业招商、专业招商、小分队招商、以商引商，精细组织好小型招商推介会，突出小型“圆桌式”招商，提高招商项目的“对接率”和“成功率”。实现从全民招商转变为专业招商、从粗放招商转变为精细招商、从盲目招商转变为目标招商、从政策招商转变为环境招商，提高项目成功率。

利用好扶持政策。

研究国家经济政策走向，用好、用足、用活国家、省、市近期出台的一系列鼓励性政策及国家、省扩大内需促经济保增长方面给予的财政政策，竭力促使关系我县重大发展的项目有新的突破，做好项目对接，争取资金支持、财政项目支持、大项目落地。

开展五大主题招商活动。

认真组织参加国家、省、市安排的招商活动；用心抓好我县1—3月份开展“凤还巢、梨花节”为载体的“春季招商行”活动；4—6月份开展的“招商竞赛季”活动；8月份开展的“外企服务月”活动；9—11月份开展的以“红富士苹果节”为载体的“金秋招商大会战”活动。

（三）健全和完善招商引资的工作机制

健全招商工作领导机制。

各单位“一把手”为招商引资工作的第一职责人，要求拿出一半的时间和精力抓招商。建立各镇党政主要领导每月轮流带队外出招商制度，各镇招商分局和六大产业招商组专业招商人员常年驻外开展招商引资工作。

创新招商项目跟踪服务机制。

进一步加强招商机构内部管理，做到企业服务无盲点，完善招商例会制度、重大项目推进制度和招商引资优惠政策。加强和整顿行政服务中心建设，提高工作人员素质。搞好跟踪服务，健全外商投诉受理机制，认真落实招商引资各项优惠政策，营造安商、亲商、富商的投资环境。

健全招商人员奖励激励机制。

健全招商人员重点选拔任用的干部任用导向机制，组织部门在每年的干部提拔任用上招商人员占取必须比例，加大对招商人员的奖励，在政治上落实各项待遇，经济上提高专业招商人员及从事招商管理工作人员的待遇，严格兑现奖励。

完善经费保障、调度督查机制。

要进一步加大招商经费投入，切实保障招商经费，县政府要适当增加招商经费预算，确保各项招商活动的开展；各镇要把招商经费纳入财政预算，保证招商工作有序进行。实行县委或县政府主要领导月调度制度。每月对招商实绩后三名的镇和县直单位全县通报批评，每季度对招商实绩后三名的镇和县直单位进行全县招商工作点评并电视曝光，点评到单位主要负责人。实行定期不定期的现场督查督导办法，以提高招商人员的用心性及项目的成功率。

（四）完善落实招商引资工作奖惩制度

设立招商引资先进单位奖。

根据年终考核结果，评出招商引资工作先进单位予以表彰。招商实绩得分作为年度目标管理考评的重要依据。

实行招商引资工作保证金制度。

对全县所有招商引资任务的职责单位（6大产业招商小组、驻外招商联络处、条管单位除外），本着以镇为主、机关单位配合的原则，组建16个招商分局。以分局为单位，按开发区（凤城镇）90万元、其余镇30万元、县直单位按年任务0.5%的比例缴纳招商引资保证金。年底根据考核认定结果，完成任务的，返还给单位，未完成任务的，保证金全部用于全县招商引资工作的开展和奖励。

实行招商工作科学重管机制。

以认真负责的态度，科学管理招商队伍，修改完善\_\_招商引资奖励办法。促使招商签约项目落到实处，建立实绩后进重管制度，对招商实绩后三名的单位，第一季度对主要负责人进行《提醒警示通知书》，第二季度对主要负责人诫勉谈话，第三季度责成主要负责人离岗招商。对年度未完成目标任务且考核得分处于镇及县直单位后三名的（条管单位除外），列为招商实绩后进重管单位，该单位年度考核确定为称职以下等次，不得推荐提拔干部，试用期内干部延长试用期。以上过程性处理措施，至该单位引进项目并经考核认定到达标准后方可解除。

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！