# 投资公司招商工作计划(实用25篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-03-11

*投资公司招商工作计划1壮大乡域经济，巩固支柱财源，希望在工业，出路在工业，而招商引资是破解制约发展工业经济所需资金不足最为有效的手段，为此，新溪乡党委、政府审时度势，果断作出了实施“招商兴乡”的战略决策，提出了“跳出农业、主攻工业、外出求财...*

**投资公司招商工作计划1**

壮大乡域经济，巩固支柱财源，希望在工业，出路在工业，而招商引资是破解制约发展工业经济所需资金不足最为有效的手段，为此，新溪乡党委、政府审时度势，果断作出了实施“招商兴乡”的战略决策，提出了“跳出农业、主攻工业、外出求财”等一系列发展思路，乡镇招商引资工作。一年来在区委、区政府的统一部署下，在上级部门的精心指导和帮助下，我们紧紧围绕区里下达的500万元年招商引资目标，认真贯彻落实上级有关文件精神，始终把招商引资工作作为经济发展的生命线，结合自身的各种有利条件和不利因素，自我加压，自订招商引资目标850万元，将它列入全年工作目标，即有罚则又有奖励，激励相关人员努力于招商引资工作，委派常务副乡长专职主管这项工作。招商办、企业办、党政办、财税线都有担子在肩，要求干部头脑中时刻绷紧招商的弦，拉满引资的弓。对招商工作需要用车用钱的、外出会谈的大开绿灯，全力支持，对出了成果的项目引荐人更是重奖，通过以上制度、组织、经费上的倾斜，我乡圆满完成了全年的引资任务，取得了引进工业项目有了新突破，引资质量有了新提高引资环境有了新改善的好成绩。我们的具体做法有以下几点：

>一、立足主动，敲门招商

一年来我们积极实施“走出去”的战略，进一步加大了招商引资的力度，今年4月份，经市、区对台办牵线，乡党委书记艾韦华带领一支招商引资小分队赴广东清远县深入考察调研杂交麻绿笋的种植情况，洽谈引进项目的有关事项，在上级部门的大力支持以及乡党委、政府的不懈努力下，台商江西万里绿邦科技有限公司于20\_年4月成功落户新溪，该公司法人代表姚春林，以主要从事食用笋业加工为主，预计在新溪发展杂交麻绿笋3000亩，其中核心种植区202\_亩，该项目首期投资450万元，租赁沙洲地1000亩，已种植麻绿笋592亩，压滤xx布核实到位资金200万元，目前，该项目已投入生产，安排就业人员67人，该项目的落户为新溪的经济发展注入了新的活力。在20\_年9月期间，乡长谢琪带领一支招商小分队远赴云南思茅、昭通等地，实地考察调研新溪南风酒酿造工艺在云南等地的发展状况，深入了解南风酒在云南的销售业绩，市场需求等情况，充分利用优惠的条件，优质的服务鼓励吸引在云南从事酿酒生产的新溪籍老板返乡参与酒业的发展与壮大，在乡党委的高度重视以及乡政府的全力支持下，新渝泗溪南风酒厂正式选址——新溪乡周公山，一期工程已于今年的10月份正式开工，该厂法人代表周新文，主要从事酒业的酿造与销售，计划投资200万元，工作总结《乡镇招商引资工作》。目前，已到位资金120万元，其中受让乡民兵示范基地旁(油茶山)80亩，计56万元。受让乡鱼种场水面60亩，租赁期10年，每年租金3万元，现已支付租金30万元，经初步预测，该项目今年即可完成销售收入10万元。正式投产后，我们有理由相信该项目将为新溪的经济发展提供更有力的保障。

>二、立足盘活，以商招商

新溪板鸭厂，始建于70年代，历年来，由于经营不善，濒临倒闭。今年我乡党委、政府通过本乡较为知名的私营业主肖炳儿成功地引进一外地客商李连红，通过转让新溪板鸭厂经营产权，在原有的基础上，翻新改造厂房及购置设备，成立了以土鸭加工为重点的新余市新溪板鸭有限责任公司，该公司股东肖炳儿、李连红，主要从事板鸭、皮蛋、肉类等深加工为主的食品开发，计划投资100万元，现已完成投资80万元，安排就业人员35人，今年可完成销售收入达300万元。该项目的落户，为一方经济的发展注入了活力，为农民增收提供了一席之地。

>三、立足优势，以会招商

为充分利用我乡沙石矿产优势，通过在新余召开招商引资洽谈会，经朋友介绍，在本乡上堡村建立以采沙、采石为重点的上堡第二、第四两大沙厂，其中第二沙场法人代表罗小保，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入120万元，第四沙场法人代表廖件根，投入资金120万元，安排就业人员9人，年完成销售收入100万元。

>四、立足实际，注册联商

由于我乡地处偏僻，交通不便，经济发展环境欠缺，要想引进大的项目、好的项目，相对来说比较困难，因此我们突破传统的思维方式，创新招商引资工作思路，不等不靠，积极采取注册联商等方式，引进了外商何建渊，到新余城区胜利路兴建了以餐饮服务为重点的何老弟牛骨头城南旗舰店，该项目目前投入资金250万元，安排就业人员达210人，今年可完成销售收入400万元。值得一提的是，该项目的引进将为我乡的经济发展奠定坚定的基矗

>五、立足服务，环境招商

我们注重做好“筑巢引凤”工作，在加大了硬环境的建设力度的同时，进一步加强了软环境的治理力度，切实保护好外商的合法权益，努力营造开明开放、快捷高效的服务环境，建立健全服务外商长效机制。一是“亲商”。滤布每个外企均落实了一名联络员为为外商提供全程跟踪服务;二是“为商”。对企业的困难和问题，凡属部门职责内的要速办“快通”，不能立时解决的要限时解决;三是“安商”。对破坏投资环境的人和事，除追究当事人的责任外，还要追究当事人单位或部门负责人的责任;四是“富商”。在工作中对外商优先安排接待，同时规定分管领导每周要走访一次外企，在企业生产遇到困难时，及时帮助他们“疏通”。

“花香蝶纷至，巢暖凤来栖”，招商引资的快速发展与支柱产业的集聚效应，促进了我乡经济的迅速崛起，今年全乡累计引进外资项目6个，其中工业项4个，非工业项目2个，实际到位资金790万元，超额完成上级下达我乡的招商引资任务(500万元)。招商引进的企业已成为支撑全乡经济快速发展的主要力量。诚然，我乡的招商引资工作取得了一些成就，但我们仍然清醒的看到工作中存在着一些问题和不足，一是经济环境欠佳，招商潜力不大;二是地处偏僻，缺乏上规模项目，为此，我们在今后的工作中要牢固树立“你发财，我发展”的工作宗旨，坚定信念，迎难而上，率先垂范抓招商，竭思殚虑求突破，为明年的招商引资实现首季“开门红”打好坚实的基矗。

**投资公司招商工作计划2**

(一)早谋划，全力推进项目建设

在近期的调研中我们发现，许多乡镇对于自身的优势资源挖掘不深，项目的前期工作有所匮乏，因此，20\_\_年在项目的建设上要做好以下几个方面的工作：

一是项目包装立足特色。做好项目的包装首先要明确项目的自身定位，努力挖掘优势资源，像是利用山地古村资源继续发展农业招商、民宿招商，利用“坡地村镇”建设打造林上经济，实现“一镇一品牌，一村一特色”、“房在林中、园在山中”新型招商理念，并以新观念、新思路，对项目进行设计、包装和策划，做到推进一批，开发一批，储存一批，充分实现招商选资和项目建设的良性发展，创建森林养生试点县。二是项目谋划细化分解。制定每个月工作的详细计划清单，做到“盯人、盯事、盯项目”。积极梳理重点项目需协调的问题，为项目推进做好服务工作。将已签约的项目，作为增强永商回归服务的重要环节来抓，通过狠抓项目落地，鼓励和引导更多的永商回乡创业创新，切实提高项目“履约率、开工率、投产率”，增强招商的延续性和实效性。

(二)早落实，全面开展招商制度

一是四大机制促督查。继续发挥四套班子领导的联系挂钩作用，健全招商选资工作常态化推进机制，分解责任，联合推进。继续优化招商选资环境，深入实施“四员”机制，强化县级领导专题督查行动\_\_县纪委牵头的招商项目巡查机制，健全招商选资工作协调机制，督促各镇街、牵头部门做好项目推进。做好督查最深最严、服务最好最全、审批最快最优。

二是部门挂钩促联动。今年县政府出台了《\_\_县部门单位挂钩帮扶重点招商项目的实施意见》。《意见》要求各挂钩帮扶部门单位根据《部门单位挂钩帮扶重点招商项目任务表》倒排时间，研究制定本单位的工作方案和推进措施，实行“一把手，一班子，一对一”的帮扶机制，加强部署落实，严格按目标任务和倒排计划时间节点抓好重点招商项目挂钩帮扶工作，并通过“一月一报”的形式将挂钩帮扶项目的每月进度报送至县考绩办。利用部门发挥自身职能优势，通过挂钩帮扶重点招商项目，形成上下联动，部门齐抓的招商选资浓厚氛围，全力推进招商项目开花、结果。

(三)早服务，强化内外宣传联络

20\_\_年，我乡认真总结了过去一年的招商引资工作，对今年的招商引资工作进行了重新定位，为进一步加大我乡招商引资工作力度，创新招商引资工作机制，增强招商引资工作的针对性，经研究，结合我乡实际，确定乡20\_\_年招商引资工作计划：

一、指导思想

紧紧围绕县委、县政府的招商引资工作要求，全面实施“走出去”和“请进来”的招商战略，吸引更多的投资商来我乡投资兴业，全面掀起我乡招商引资新高潮，确保完\_\_县下达的项目建设招商引资任务。

二、具体措施

(一)、进一步转变思想，更新观念

一个地方经济发展的快慢取决于人的思想观念转变和更新的快慢，特别是乡村两级干部思想观念的转变对招商引资起着至关重要的作用。乡里将分阶段组织乡村干部学习省、市、县有关文件精神，加强学习，更新观念，充分认识招商引资对地方经济发展的重要性。树立以经济建设为中心，政府为经济建设服务的理念。要依托工业来发展地方经济，增加农民收入。

(二)、梳理招商线索，有的放矢地开展工作

我们在春节前后这一段时间，积极动员乡村两级干部、企业老板、部门负责人迅速行动起来，利用春节前后这一段在外人员返乡、亲戚朋友聚会的机会，积极搜索相关招商线索。

(三)、拓宽工作思路，创新招商方式

一是要围绕我乡资源优势进行招商，搞好种植养殖业招商，重点围绕特色产业、传统农业、以及农产品加工业方向进行招商;二要促进以商招商，要服务好落地企业并与之进行长期友好的信任合作关系，通过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商，巩固老客商”的原则，促进以商招商;三要实行委托招商。邀请在外成功人士为经济发展顾问或招商联络员;四要开展亲缘招商，充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全乡广大干部群众采取走亲访友、电话联络等方式，宣传乡情和招商政策;五是组织招商小分队，由党政主要领导带队，主动出击招商，克服“守株待兔”的招商方式，定任务、定时间、有目的有目标去招商;六是建立一支招商引资信息员队伍，建立乡在外能人志士档案，摸清全乡招商引资资源家底;七是强化全民招商意识，把招商引资的任务分解细化到人，明确单位一把手为招商引资第一责任人。

(四)、优化投资环境，强化服务意识

今年我们要一方面抓好硬环境的建设，要加大项目资金的争取力度，搞好道路、电力、基础设施等硬件建设，为引进和发展企业创造良好的条件。另一方面要抓好软环境的建设，一是要情感招商，以良好的服务态度，优质的服务内容，以亲商、爱商、安商、富商的良好感情与行为感化客商，即要引得进，又要留得住。无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题。二是切实转变工作作风，改善服务态度，提高办事效率，进一步优化治安环境，让投资者放心投资，安心创业。

(五)、加强组织领导，推动招商引资工作上新台阶

招商引资是我乡经济工作的重中之重，要领导带头抓，部门联动抓，发动全民抓，检查督办抓。要把招商引资作为衡量村干部工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，坚持“一季一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资项目建设工作常抓不懈，常抓常新。

总之，我乡在县委十一届十八次全会精神后统一了思想，对整个经济的发展充满了信心和决心。相信，在县委、县政府的坚强领导下，我乡一定会做好今年的招商引资项目建设工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

**投资公司招商工作计划3**

为了做好招商引资工作，确保全年招商引资工作任务顺利完成，特制定本工作方案。

>一、指导思想

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以党的十八大精神为指导，以科学发展观统领全局，牢牢把握发展第一要务，坚持在认真搞好审计业务工作的同时，把招商引资作为加快发展的第一要务，解放思想，开拓创新，强化措施，完善机制，优化环境，切实提高招商引资的质量和水平，确保全年招商引资任务完成，为推动我县经济社会又好又快发展做出贡献。

>二、目标任务及完成时限

全年完成招商引资到位资金500万元以上，赶明年12月底完成。

>三、项目意向

贴合国家产业政策和我县产业规划，重点在房地产开发、第三产业发展方面开展招商。

>四、工作措施

（一）强化发展意识，营造招商氛围。充分认识招商引资是加快县域经济社会发展的一项基础性、战略性工作，落实全面招商的工作要求，把招商引资作为全局的一项重要工作来抓。全体干部要树立全民招商的思想，用心搜集、寻求招商信息，宣传优惠政策，千方百计鼓励、吸引投资者来我县投资兴业，努力营造良好的招商氛围。

（三）成立工作机构，落实工作职责。实施招商引资“一把手”工程，成立以局长为组长的招商引资工作领导小组。招商引资工作在局党组的统一领导下开展，实行主要领导全面抓，分管领导具体抓，全局上下共同抓，各负其责，职责到人。各股室要高度重视，切实增强招商引资的职责感和紧迫感，用心参与支持招商引资工作，挖掘发挥每位干部的人脉关系，用心开展招商引资，确保招商引资任务的全面完成。

（四）落实优惠政策，重奖招商功臣。按照《彬县招商引资考核奖惩办法》，制定以下优惠奖励政策。

1、凡局干部职工完成招商引资到位资金的一次性奖励5万元；对未完成任务的，按照到位资金状况，适当给予奖励。

2、凡需出外招商的，局里带给交通工具，每月增加100元的通讯费。

3、外出招商期间工资、津贴照发，按规定报销旅差费，并优先享受年度带薪休假。

4、招商引资没有成果的，差旅费只报销50%。

5、对招商引资工作成绩突出的，作为评选先进、组织推荐的优先人选。

**投资公司招商工作计划4**

⑴要深入企业、基层，结合实际制作一批可实施项目，对重点项目要做到一定的深度。

⑵要定期不断地推出招商项目。定期由市、县（区、开发区）两级分别组织相关部门领导、专家对各单位提出的招商引资项目进行筛选，对既符合国家政策又切合我市实际的拟招商项目进行可行性分析论证，编制规范的项目资料(material)。招商项目要本着集中管理、项目共享、统一对外的原则统一集中到市级招商项目库中管理使用，避免项目分散、多头管理、各自为政、浪费资源现象。

(一)明确思路。

20xx年总的思路概括为“1245”工作思路。即：锁定1个目标，突出2项重点，完善4项机制，打造5个亮点。

(二)锁定目标。

20xx年总目标是区内创新高、全市争第一，全省有影响，签约数量、质量、规模较今年有新的突破。计划实际利用外资2600万美元;新签约项目6个，签约外资2亿美元，内资70亿元;新开发入库项目15个;新入库客户25个。

(三)把握重点。

继续将项目签约和履约作为工作重点。

(四)完善机制。

一是完善处级领导联系招商项目机制。将全区招商项目进行分解，实行处级领导分线管理负责制，由处级领导制定各自带领小分队外出招商计划，实行处级领导与招商项目捆绑式招商;二是完善招商项目联席会议和讲评机制。对重大招商项目由分管招商引资的领导牵头召开联席会议，研究解决项目存在的困难和问题。由区主要领导组织召开招商项目讲评会，对项目进展情况进行通报;三是完善招商引资归口管理机制。

成立区招商引资工作领导小组，由区委、区政府主要领导任组长，区委组织部长、常务副区长任第一副组长，分管招商引资工作的副区长任常务副组长，区政府其他副区长任副组长。领导小组下设办公室，由区商务局局长任办公室主任。做实项目办，由常务副区长任项目办名誉主任，分管招商引资工作的副区长任主任，区商务局(招商局)局长任第一副主任，区商务局(招商局)分管招商引资工作的副局长任副主任。天门山先导区管委会、区发改局、区财政局、区地税分局、区国税分局、区xxx、区国土资源分局、区规划分局、区建设局、区林业局、区水利局、区环保分局等单位一把手任副主任。项目办在区招商引资工作领导小组领导下开展工作。

其主要工作职责：负责外来投资与我区相关项目的对接，组织项目洽谈;负责组织我区招商引资项目库和客商资源库的建立;负责为外来投资者提供办理各项报批手续的全程服务;协调外来投资企业与市、区相关职能部门的关系，处理涉及政务环境的相关问题;综合外来投资企业的建设和经营情况，及时为区委、区政府提供决策信息;负责区直各单位、各乡镇街道办事处、各社会自然人和法人招商的备案登记，以及项目跟踪和奖励兑现方案的实施;负责对区直各单位、各乡镇街道办事处服务外来投资项目工作进行考核;承办区委、区政府交办的其他事项。项目办内设两科(副科级)一办，即招商管理科、综合协调科及办公室。确定科室负责人3人(2男1女)，面向全区行政和事业单位公选。

所有招商项目由责任单位初步策划包装，交项目办修改，由市、区评审通过后，统一发布。所有招商项目由项目办牵头洽谈或委托责任单位洽谈。签约文本由项目办草拟，与责任单位共同商定后，由项目办报xxx审核，再报区领导会签或召集相关部门联合评审，最后报市招商引资领导小组审定。签约的招商项目由项目办跟进调度，责任单位负责履约。四是完善市、区联动机制。加强向市商务局的汇报衔接，积极协调市国土、规划、环保等部门联动解决招商引资项目用地、规划、环评问题。

(五)打造亮点。

1.抓主导产业招商。根据区委六届五次全会精神，对照“456”行动计划，明确招商方向，主动融入、主动策应、主动对接。重点围绕建设“四个城市”的目标定位，以招大商、招战略投资者为抓手，抓紧实施五大提质升级行动。优化城市产业空间布局，推动产业集聚发展，逐步形成城区以第三产业为主、工业园区以第二产业为主，城市外围以现代农业为主，城市由内向外“三二一”产业合理布局的格局。着眼于国际旅游目的地消费升级的必然趋势，大力招引现代服务业，发展酒店产业，打造休闲之都、购物天堂、美食名城。加快旅游商品产业园落地建设，招商引进石材产业园、生物制药等项目，走旅游地区新型工业化道路，推动工业经济突破性发展。推进文化旅游产业，加快以张家界为核心的大湘西文化旅游融合。突出“新(新桥)合(合作桥)”现代农业示范区建设招商，招商建设大鲵产业园或观光博览园，做大做强全国休闲农业和乡村旅游示范区品牌。着力推进天门山先导区项目招商。充分利用国家、省、市组织的重大招商活动机会，继续加强与世界500强、国内200强企业对接，努力宣传推介我区旅游优势、区位优势、交通优势、投资环境优势，吸引战略投资者前来考察投资。通过与天门山先导区管委会一起努力，力争在春节前对虎园、观音山旅游度假村等项目签约。加紧与太平洋集团对接洽谈，大力推进大坪国际旅游度假区项目招商。

1、工作指标：招商引资任务指标100亿元

2、进一步加强招商引资工作的领导。招商引资工作的组织领导是做好这项工作的强有力的保障，没有一个好的领导机构，巩固我们招商引资的软环境就是一句空话，就不能充分保障在我们现有条件下硬环境不足靠软环境来弥补的前提条件。所以，各园区、各乡镇要强化招商引资工作的组织领导，加大招商引资的领导力度，促进招商引资有序开展。

3、充分发挥经济顾问、招商局副局长、专职招商人员的作用。xx年的招商引资工作我们要突出发挥我们所聘请的经济顾问、120名招商局副局长和我们培训出来的90余名专职招商人员的作用，发挥他们持有的各种特长，以多条腿走路，探索出一条崭新的招商引资路子来。

4、强化“二城三区六园”的载体作用。“二城三区六园”是我们产业发展的主要载体，开发建设好这些载体是我们招商引资工作强有力的基础，是引进一大批龙头项目的基地，高标准的规划，精准的产业定位，为我们充分发挥载体招商提供了超强的保障，促进我们的招商工作真正过渡到招商选资中去。

5、继续做好包装静海、营销静海的工作。静海已有“二城三区六园”这些载体，每个载体也有了产业定位，那么让外界如何了解静海，了解一个什么样的静海是我们拓宽招商渠道的主要工作，我们要以科学发展观为指导，发挥自己的特长和优势，加大我县的知名度。

6、将总部经济提升到招商引资工作的议事日程。发达地区总部经济的税收不菲，有的一栋楼宇税收就达亿元以上，我市市内六区及周边地区也都在进行着这项工作，我们要充分发挥子牙环保园的优惠政策和团泊新城的特殊地理位置，积极探索这项工作，将其提到招商引资工作的议事日程。

7、做好引进项目调度调度工作。“三区六园”的产业定位为我们招商引资提出了一个新的课题，那就是招商引资全县一盘棋，充分发挥各园区招商部门的作用，引进项目按产业分类进行调配，是我们在今后工作需要积极探索的一项工作，要把引进项目充分利用和合理入住园区，达到尽快将“三区六园”项目摆满、发挥效益的目的。

20xx年是实施“十一五”规划的开局之年，也是在新的起点上加快推进北城区开发开放的关键一年。为做好20xx年的招商引资工作，实现全镇经济跨越式发展，特提出以下意见：

**投资公司招商工作计划5**

我多想自信地说一声：“一份耕坛一份收获，我不会辜负领导的期望”。然而，去年的工作一年下来，让我切切实实看到了管理的许多薄弱之处，作为招商运营部的主要责任人，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。去年年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，\_珠贝城建材家居广场品牌得到了商户的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，将全力以赴将招商销售推上新高度，以下是招商销售的年度工作计划：

一、综述：

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司的销售部充其量也只能算是守株待兔，以目前商业房地产市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

二、切实完成年营销任务，力保工作进度不脱节

实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠营销中心或营销中心的活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

三、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20\_年的基础上，应进一步扩大广告投入。其目的一是塑造\_珠贝城建材家居一站式购物广场\_品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

四、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

销售队伍的建设：用人所长无不用之人，用人所短无可用之人。将现有营销员工进行重组，老员工是我们的财富，他们对客户熟悉、对本厂的运作流程熟悉、对市场也有一定的了解，能较好的减少架构改革对客户的影响，只需按照公司计划的架构重组、划分各职权即可。重要的是制定可执行的标准或要求，让他们知道主动销售的方法和技巧。新的一年，首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部及董事办负责起草

五、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合建材行业市场现状，制订可行的招商政策，按照公司招商计划及年度招商任务，目前该工作已经滞后。首先组建招商队伍，良性循环运作，从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。同时全面开展以商招商，以商带商，

2、明确招商任务，打好运营基础

我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商将进行全面出击，目前商场主力品牌完善，应放弃前期对品牌的高要求，以补商，满商为主进行招商，同时完善招商奖励机制，留住人才。

六、营销部年度主要工作：

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

2、分析市场状况、需求分析，正确作出市场销售预测，为销售过程提供科学的依据；

3、制定月、季、年度销售计划，计划的参考结合依去年和前年的同期销售统计数据；并根据现状制定合理的计划

4、汇总市场信息，提报销售改善或销售开发建议

5、把握重点客户，控制客户的购买动态；

**投资公司招商工作计划6**

为了弥补上一年度工作中的不足，并更好地完成本年度工作目标，近期应做好如下工作，望公司予以支持。

1、使公司各部门人员明确企业总体市场策略，统一思想认识；

2、树立以客户需求为中心的市场开发意识，减少不必要的市场开发费用。提升我市场在行业知名度做适量广告宣传。

3、改进市场经营环境和客户服务质量，如：通道停车、临时车辆收费管理、客户投诉处理方法等。

4、根据行业状况有针对性地制定并组织实施市场营销活动，对市场推广、优惠政策的使用情况进行核实，发现情况及时予以调整。

5、及时、全面宣传贯彻公司政策，提升一线人员的工作能力；在市场实践中搜集信息并总结出方法和经验，及时推荐给公司复制等。

6、充实成员，完善组织：随着公司业务的不断拓展，招商部人员明显缺乏素质有待提高，在上一年度后期工作效率就是明证，因此，本年度市场部计划增加招商人员 2 名，主要负责新项目招商工作和公司人才储备，为公司今后发展项目做基础。

今后我们部门将努力改正过去一年工作上的不足，把新的一年工作做好，为公司发展尽心尽力，在今后的工作和学习中严格要求，高标准，积极完成公司下达的任务，主动向其他部门学习积极配合，争取在公司发展上取得更好的成绩。

XX年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及XX年工作打算。

**投资公司招商工作计划7**

为贯彻落实好县委、县政府下达给我镇20xx年2500万的招商引资目标任务，强力推进我镇招商引资工作，特制定招商引资工作实施计划。

>一、成立组织，加强领导

为切实加强对招商引资工作的领导，镇里成立由镇党委书记武xx任组长，镇长张xx任付组长的招商引资领导小组，成员由宫xx、郑xx、王xx、龚xx、余xx五人组成，从组织上保证招商引资工作的开展与落实。

>二、广泛宣传，全面发动

镇里首先要开党政联席会议，宣传招商引资的重要性及意义，要把招引资任务当作我镇全年工作重中之重，使班子成员统一思想，增强凝聚力，同时要召开乡村全体干部及部分企业能人参加的宣传动员大会，鼓励他们献计献策，能够走出去，积极开展招商引资这项工作，同时利用广播、专栏、标语等多种形式宣传招商引资有关政策，使大家都能牢固树立招商意识，增强招商观念。

>三、实行多路招商，保证奖励政策落实到位

镇里在招商方面的总体原则是八仙过海，各显神通。同时注意：

①能人招商。就是镇里掌握的经济能人，进行多方沟通联系，鼓励他们外出招商；

②以商招商。充分发挥现已落户我镇的这些商人，由于他们见多识广，信息广，活动量大，头脑灵活的优势，让他们去说动外商来我镇落户。

③落地招商。镇罩鼓励干部外出落地招商，进一步加大走出去的力度。，干部外出招商期间，原有待遇一律不变，同时镇里还给予适当外出补贴。对招商项目第一引荐人，按固定资产投资总额1％予以奖励等。

>四、大力开展务实招商

在着重分析本地资源优势的同时，着重在以下几方面进行招商：一是在旅游资源上做文章，利用韭山涧、禅窟寺、卧牛湖等旅游景点，开展旅游方面的招商引的招商引资。四是利用充足的水利资源，开展水面养殖、水产品加工方面的招商引资。五是利用本地廉价的劳动力资源，开展劳动密集型企业的招商引资。总之，要最大限度扩大招商面，增加招商成功的机会。

>五、进一步优化招商引资环境

我们要为落户在我镇或即将落户在我镇的外来投资者提供一个良好的发展环境，各方面给予大力支持，优惠政策要到位，不能袖手旁观，不闻不问，让落户在我镇企事业能够做大做强。

>六、强化调度与考核

要建立招商引资工作例会制度，每月星期一召开一次工作例会，总结工作开展情况，交流经验，研究解决工，乍中出现的新情况和新问题，部署下一阶段工作重点。对实际进资完成任务好的个人进行表扬和奖励，对工作不力效果差的要给予批评，并取消年终先进个人的评选资格。

**投资公司招商工作计划8**

1、把招商引资工作作为“一号工程”常抓不懈，实施党政领导重商，创新方法招商，优惠政策引商，优质服务待商，优化环境稳商战略；把它作为“一把手”工程来抓，依托丰富的资源优势确定 “坚定不移地实施优势资源转换战略”。加强与部门之间的沟通，做到相互配合、相互支持、互通信息、合力攻坚，真正形成全党动员、全员招商、全民创业、全县致富的对外开放新局面。同时要进一步完善项目跟踪管理制度，对口领导、单位要主动走访投资者，多听一听他们的想法，多帮助他们解决实际困难，使县真正成为亲商之乡、富商之地、安商之家。

2、加大企业服务力度，创优良的对外开放环境，进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，营造与国际惯例相适应的综合环境新形势，加强招商人才队伍建设。 主动为投资企业提供有关资料，工商、税务等部门做到简化办事程序，提高工作效率。

3、项目是经济发展的载体、前提和基础，如果没有项目做支撑，就不可能实现经济的大发展、快发展。XX年我局要加强项目包装，夯实招商基础工作，结合全县资源优势和产业结构调整，推出招商项目。

目前我局掌握的项目存在着数量少、深度浅、行业窄等方面的不足，与外界对接十分困难。我局将与各相关单位积极合作，围绕我县特点，策划出一批关联性强、产业链长、成长性好、附加值高的项目。为了使项目更具吸引力，在项目筛选上，要注重与结构调整、产业升级、发挥特色优势相结合。

其次要加大项目前期准备工作，为吸引外商投资打好基础。特别是一些重大投资项目，一定要把前期工作做到随时都可以开工的程度，才能真正引起外商的注意和重视，才有合作成功的可能。

4、加大招商引资载体建设力度。加快完善服务体系，增强服务功能，采取积极有效措施，多引项目，要积极围绕招商引资想问题、办实事，坚决冲破一切束缚对外开放的条条框框，坚决扫除一切制约招商引资的障碍和阻力，在招商引资上取得突破，为全县招商引资工作带个好头。

1、以最短的时间、最快的迅速，尽早熟练项目自身情况，了解项目地市场情况，加强与开发商、售楼公司的沟通，做好工作的协调性。

2、业务招商工作：招商工作是务实性工作，是在为投资者的投资和经营做实实在在的工作，是为商铺的销售和未来经营夯实基础，因而要实打实做。

①重点抓好主力店(连锁大卖场、百货公司)，磁场店(麦当劳、肯德鸡、国美、苏宁)的招商工作，因为此类企业的进驻，既能提高商铺的内在价值，增强投资者的信心，又能吸引客流、提高未来经营者的经营预期，还可给开发商带来长期稳定的租金收益，因而是三赢之举，是商铺销售的最大卖点，须力争要在开盘前实现签约。

②协助开发商做好主力店招商的经营指标测算工作及相关合作条件的制定工作。

③进行市场调查工作，尤其是呼市同类型项目的市调工作，并在此基础上进行科学而专业的经营规划和主题定位，确定主力店、磁场店和商铺经营的规模、业种、业态的分布，注重差异化经营，避免经营同质化，从而形成良性互补，发挥整合优势。

3、营销策划工作：营销工作是务虚工作，是在为投资者的财富梦圆梦，是制造各种新概念的加工厂，故概念越新意就对投资者越有吸引力，因而要虚实结合，目的是吸引投资者眼球。

①从新的理念角度，对产权式商铺进行广告宣传。

②从项目特点角度，通过市场调查，在此基础上总结和归纳出此项目的主要优势，突出进行广告宣传。

商场招商工作计划

商场招商工作流程一：了解商场招商工作计划和确定商场的经营定位

首先商场的招商工作人员要合理的分配招商工作计划开展品牌引进工作，要做好一些里程碑式的工作，比如，在什么时候完成招商工作，在何时完成商场装修，如不能及时完成，将怎样处理，心中要有一个商场招商工作流程表。

其次，商场招商的工作人员在展开工作之前，要了解商场招商工作流程中商场的商品经营定位以及各区域品牌的规划分布。确定商场经营品牌的档次，如中档，高档，中高档或者低档合理分配品牌的区域。

商场招商工作流程二：找寻潜在的合作客户

找寻可能的合作客户是建立在对商场和供货商相互了解的条件下展开工作，在还没确定引进怎样的品牌进驻商场时，一定要对市场进行全面的调查，获取相关的招商信息。一旦确定潜在的合作客户，要立刻与其接触并讨论相关的事宜，取得与他们合作得先机。所以说找寻潜在的合作客户是商场招商工作流程之一。

商场招商工作流程三：谈判与签约

在与潜在的客户取得相关的接触后，双方的业务人员应该进行详细的合作商谈，商谈的内容主要包括经营的商品种类，专柜的大小，进驻的位置，合作的条件以及承担的费用等。通过相关的谈判，双方就合作的事项达成一致后，双方的业务人员应及时签约。谈判也与签约也是商场招商工作流程之一。

商场招商工作流程四：协助客户办理进场手续

在合同正式生效时，商场的招商人员要协助客户办理相关的进场手续，主要包括：缴纳的费用，进场装修，运送货架。由于客户进场要和商场的多个职能部门打交道，招商人员要在这个时候提供意见并给与帮助。

商场招商工作流程五：跟进客户在商场的经营状况

客户所设的专柜开始营业，商场的招商人员应该每隔一段时间就来了解客户的经营状况，要跟之前所做的预测的相比，如果发现结果不甚如意，应积极的为客户寻找原因并为她找出解决得方案。

综上所述：解商场招商工作计划和确定商场的经营定位、找寻潜在的合作客户、谈判与签约、协助客户办理进场手续以及跟进客户在商场的经营状况都是商场招商工作流程。

**投资公司招商工作计划9**

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。

**投资公司招商工作计划10**

“给力”的20\_\_：

20\_\_年感觉过的好快，工作的忙碌淡化了岁月的侵蚀，特别是最后俩月基本上就是人普的记忆，记不清加了多少班，才和金荷的团队一起顺利完成任务，好欣慰。年底盘点自己的工作生活，自觉很“给力”—精彩：

一、经济指标完成良好：

1、工业经济指标平均超额完成既定任务。

2、固定资产投资超额9%完成年初任务。

3、招商引资内外资平均超额45%完成既定任务。

二、各项工作进展顺利：

1、定时走访重点企业：解读政策、送服务，营造良好的沟通平台，创造宽松的发展环境，辖区七家规上企业年产值平均涨幅达33%。

2、精心服务重点项目：跟踪配合、促发展，及时掌握项目进展，详细了解项目概况，辖区重点项目顺利完成投资目标。

3、及时掌握楼宇信息：摸清税源，协护税，开展税收摸清底数，依托楼宇增强税源活力，20\_\_年90%招商引资项目来自辖区楼宇。

4、积极做好科技商务：优化资源，强创新，积极做好发展服务业的服务工作，加快发展服务业的投资、创意、研发、中介、商业零售等生产性服务业。

5、尽心完成阶段任务：团队合作，创佳绩，10年一遇的人普工作，考验我们财经科的团队作战能力，“七大创新两项措施”确保我们顺利完成了此项庞大的工程，交出了完美的答卷。

三、个人素养提升档次

1、年初业务知识培训，提高自身服务能力。

2、年底党员争先创优，开阔自我发展空间。

20\_\_继续“给力”

“金虎辞岁，玉兔迎春”，正月初七我们就开始跑楼宇，访企业，收材料，翻开工作记录本，满满当当的记录着招商引资、发放解决企业流动资金通知、重点商业企业调查、劳动力调查、迎接科普示范区检查等等工作安排，20\_\_年真的是很\_给力\_—努力。20\_\_年是全面开展“十二五”规划的重要年份，新的一年带来新的挑战：

一、继续提升自我素养：认真学习“十二五”相关文件和经济业务知识，提高自身的素质和服务能力，为辖区企业的发展提供一个良好的投资服务环境，

二、积极整合楼宇资源：完善楼宇信息，定时对接、走访楼宇物业、招商部门，实时更新楼宇信息，并在与物业公司保持良好沟通的基础上，与私人业主进行联通，建立多方位的楼宇动态信息，加强房产税的代征工作。

三、加大对辖区企业的走访力度，保持7家规模以上工业稳定增长的同时，积极培育规下的企业，挖掘引进新的工规企业。

四、内资、外资方面：加强与相关职能部门的信息沟通，及时整理、反馈、掌握信息，一方面积极跟踪原有大型企业的增资情况，另一方面密切关注新注册企业与有意入驻的新企业，做好协调工作，促进尽快落地。

五、深化服务内容：跟踪指导企业科技创新和品牌产品的工作，把科技局布置的工作及时地传达到有关企业，进一步增强街道经济发展后劲;尽心服务现代服务业，拓展第三产业发展空间。

**投资公司招商工作计划11**

为深入贯彻党的十八大和市第四次党代表大会、市委四届二次全委会精神,不断创新招商引资工作思路、改进招商引资方式、拓宽招商引资领域、落实招商引资工作责任,积极营造 “领导干部带头、专业队伍主攻、全员力量参与”的招商引资大格局,不断推动经开区招商引资工作深入、高效、健康发展,特制定本方案。

>一、工作目标

将20xx年确定为双桥经开区“招商引资攻坚年”,全年招商引资目标任务为:协议资金200亿元以上,到位资金60亿元以上,引进大项目25个以上,引进总部经济企业15户以上,利用内资50亿元以上。

>二、工作重点

为确保20xx年招商引资目标任务全面完成,重点抓好以下工作:

(一)突出重点产业。充分发挥经开区“五好一高”的优势,以主导产业为重点,以重大项目为支撑,切实抓好经开区“5+1”产业体系招商工作。

一是汽车及零部件产业。引进汽车整车、专用车及发动机、车桥、转向器、车架等汽车关键零部件,摩托车及关键零部件等项目,力争引资25亿。

二是现代装备制造产业。电机、轴承、机座、轮毂等,轨道交通装备配套体系和齿轮(磨齿、滚齿)加工,机床制造基地,航空配套产业,大功率柴油机和小型通用汽油机,大型核电装备铸锻件、冷热连轧机铸锻件、大型船用曲轴锻件等关键铸锻件项目,力争引资20亿。

三是循环经济产业。引进电子设备、废旧汽车等拆解项目,再生钢、再生铅、再生橡胶、再生塑料等项目,力争引资20亿。

四是电子信息产业。引进计算机及配套产品、液晶面板及配套产品、通信设备及终端产品、新型电子元件,汽车电子控制装置、车载电子装置等项目,力争引资20亿。引进热水器、冰箱、电磁炉、电饭煲、电风扇、吸尘器等厨房、日用型小家电等项目,力争引资20亿。

五是新能源、新材料产业。引进纯电动和混合动力汽车、汽车燃料电池、汽车轻量化材料、特殊钢、新型有色金属合金材料、光电子材料、光纤通信、新型集成电路、新型建筑材料、电池新材料配件等项目,力争引资20亿。

六是传统优势产业和其他产业。引进本科、高职院校2-3所,力争引资10亿。引进品牌餐饮、百货、连锁店、生产要素批发市场、生活消费批发市场,西部物流园、第三方物流等现代物流等项目,力争引资10亿。引进银行、证劵、保险、信托、金融租赁等金融机构,造价、审计等中介咨询机构,力争引资5亿。引进旅游风情小镇、旅游酒店、游乐场、文化创意等项目,力争引资30亿。引进国内及重庆市内品牌房地产项目力争引资20亿。

(二)突出重点区域。抓住国家继续深入实施西部大开发战略,针对性的锁定重点招商区域,接受、吸纳产业转移和资本外溢,力争在引进资金和项目上取得突破,形成招商引资新格局。一是 “珠三角地区”。针对该区域作为全球多个行业的制造基地和战略基地,在汽车及部件、装备制造、电子信息等产业加强对接。二是 “长三角经济区”。重点通过全面推进与该区域在高新技术产业、商贸物流等方面的合作,承接产业转移。三是 “环渤海经济圈”。借助环渤海地区强劲的工业优势和滨海新区经济发展新引擎,重点针对该区域的循环经济、机械、装备制造等产业进行对接。四是欧美日韩及港澳台地区。主攻欧美日韩及港澳台在金融、物流、电子信息等方面产业,有针对性地加强合作。

(三)突出重点企业。以在华投资的世界500强、中国500强、重庆市工业50强和商业30强、国内外知名品牌企业为重点,努力争取其来经开区建设生产制造基地,设立地区总部和研发机构。

(四)突出重点项目。结合经开区产业发展重点,根据国内外企业发展战略和投资意向,针对性地建立“双桥经开区招商引资重点项目库”,进行项目包装和推介,吸引国内外大公司、大财团来经开区投资兴业。

>三、组织保障

成立相应的领导机构和办事机构,形成层级清晰、分工明确、责任落实的机制架构,为招商引资工作提供有力的组织保障。

(一)加强组织领导。经开区招商引资工作领导小组负责统筹经开区对外开放和招商引资工作,研究提出对外开放和招商引资工作的基本思路、工作重点和目标任务;研究制定经开区招商引资优惠政策、考核、奖励、招商委托代理等政策和办法;调度经开区招商引资过程中涉及的土地、资金、人员等资源的平衡;对经开区投资环境、工作透明度和开放度进行监督,对经开区招商工作制度、工作方式进行动态评估;对经开区各责任领导和责任单位招商引资工作绩效进行检查、考核。

(二)强化统筹协调。招商引资工作领导小组办公室 (投资促进局)负责协调、指导经开区招商引资工作,跟进重大招商项目。招商引资评审小组负责对所有招商引资项目投资、用地、产出等进行评估、审核,严格控制引进项目的质量。

(三)成立专业招商小组。结合“5+1”产业体系和重点工作,组成11个专业招商小组,由经开区管委会领导任组长,各相关部门负责人任副组长。各招商小组在经开区范围内抽调2—3名工作人员,专职从事招商引资工作。各招商小组根据涉及产业和目标任务,做好招商项目洽谈、引进、签约和履约等工作的推进及项目落地跟踪服务工作。

>四、搭建平台

(一)早谋划，全力推进项目建设

在近期的调研中我们发现，许多乡镇对于自身的优势资源挖掘不深，项目的前期工作有所匮乏，因此，20xx年在项目的建设上要做好以下几个方面的工作：

一是项目包装立足特色。做好项目的包装首先要明确项目的自身定位，努力挖掘优势资源，像是利用山地古村资源继续发展农业招商、民宿招商，利用“坡地村镇”建设打造林上经济，实现“一镇一品牌，一村一特色”、“房在林中、园在山中”新型招商理念，并以新观念、新思路，对项目进行设计、包装和策划，做到推进一批，开发一批，储存一批，充分实现招商选资和项目建设的良性发展，创建森林养生试点县。二是项目谋划细化分解。制定每个月工作的详细计划清单，做到“盯人、盯事、盯项目”。积极梳理重点项目需协调的问题，为项目推进做好服务工作。将已签约的项目，作为增强永商回归服务的重要环节来抓，通过狠抓项目落地，鼓励和引导更多的永商回乡创业创新，切实提高项目“履约率、开工率、投产率”，增强招商的延续性和实效性。

(二)早落实，全面开展招商制度

一是四大机制促督查。继续发挥四套班子领导的联系挂钩作用，健全招商选资工作常态化推进机制，分解责任，联合推进。继续优化招商选资环境，深入实施“四员”机制，强化县级领导专题督查行动xx县纪委牵头的招商项目巡查机制，健全招商选资工作协调机制，督促各镇街、牵头部门做好项目推进。做好督查最深最严、服务最好最全、审批最快最优。

二是部门挂钩促联动。今年县政府出台了《xx县部门单位挂钩帮扶重点招商项目的实施意见》。《意见》要求各挂钩帮扶部门单位根据《部门单位挂钩帮扶重点招商项目任务表》倒排时间，研究制定本单位的工作方案和推进措施，实行“一把手，一班子，一对一”的帮扶机制，加强部署落实，严格按目标任务和倒排计划时间节点抓好重点招商项目挂钩帮扶工作，并通过“一月一报”的形式将挂钩帮扶项目的每月进度报送至县考绩办。利用部门发挥自身职能优势，通过挂钩帮扶重点招商项目，形成上下联动，部门齐抓的招商选资浓厚氛围，全力推进招商项目开花、结果。

(三)早服务，强化内外宣传联络

**投资公司招商工作计划12**

>（一）奋斗目标

新签招商引资项目总投资突破100亿元；搜集有价值的招商信息300条。

>（二）主要措施

1、完善工作机制。一是继续完善项目观摩会、项目评审、项目推进等工作制度，促进招商引资工作程序规范化、制度化。二是进一步完善《招商引资考核奖惩办法》，落实责任，严格奖惩，提高招商引资工作考核的针对性和时效性。三是进一步完善“帮办”和“五个一”包抓机制，实行“月通报、半年考核，年终考评”方式，的全力推进项目转化工作。

2、明确招商重点。一是依托我县煤炭资源,策划包装一批煤化工项目,全力推进500万吨煤分质利用、2×100万千瓦超超临界电厂、煤层气开发等项目开工建设，把我县打造成大西安的“能化基地”；二是围绕石油、油页岩、陶土、石英砂等矿产资源综合开发，策划包装石油资源开发、陶瓷酒瓶生产线等一批资源类开发项目，推进油页岩综合开发、90万吨干挂板生产线等项目建设投产，把我县打造成大西安的“石化工厂”和“建材中心”；三是发挥我县的区位优势，策划包装火车站物流园区、游泳馆建设等一批商贸物流、基础设施建设项目，重点推进州义乌商贸城、城市综合体、温州商贸城等项目建设进度，把我县打造成陕甘宁三省的“商贸走廊”；四是以旅游资源开发为依托，策划包装大佛寺、侍郎湖、公刘墓等一批景点开发项目，加快推进爱啦度假山庄、大明宫古酿产业园建设进度，把我县打造成古丝绸之路上的“旅游明珠”。

3、创新招商方式。一是以西洽会、厦洽会以及省市组织的经贸招商活动为平台，抢抓建设大西安和东部产业转移的历史机遇，切实做好项目推介和对接洽谈工作，不断提高节会招商的成果；二是不断强化驻点招商，持续建立同京津唐环渤海、长三角、珠三角等区域产业转移企业的沟通联系，推介洽谈项目，不断拓展招商领域。三是以农副产品加工园区、建材工业园区和中小企业加工园区为载体，通过园区招商推介会的方式，对接洽谈项目，提高园区招商的针对性。四是组建招商小分队，及时跟进意向项目，主动对接、洽谈磋商，提高招商的成功率。

4、切实优化环境。一是严格执行《优化投资环境十条规定》，完善首问责任制、限时办结制、责任追究制，对重点招商企业实行挂牌保护制度；涉企检查不得妨碍企业的正常生产经营活动，不得违规收费、罚款；对破坏投资环境、无理取闹、阻碍合作的人和事，坚决依法予以打击，为客商投资兴业创造公正规范、安全稳定的治安环境。二是进一步完善《县招商引资优惠政策暂行办法》，从政策上降低招商门槛，完善服务措施，营造重商、亲商、安商、扶商、富商的良好氛围。三是进一步加大资金投入，加快五大园区水、电、路、通讯等基础设施建设，改善招商引资硬环境。

**投资公司招商工作计划13**

现将我局20\_\_年度招商引资工作开展情况总结报告如下：

一、20\_\_年度招商引资工作开展情况

今年以来，我局根据县目标责任考核领导小组《关于分解下达20\_\_年县域经济社会发展主要指标任务的通知》(略考组发〔20\_\_〕1号)\_\_县人民政府办公室《关于进一步加大招商引资力度促进投资的通知》(略政办发〔20\_\_〕76号)精神，从县域经济社会发展大局出发，围绕县目标责任考核领导小组下达我局的“策划包装项目2个，到位资金9000万元”年度招商引资任务，积极推进招商引资工作。全年策划包装招商引资项目3个，分别为陕西省县仙台坝铁索桥—三交界一带钾长石矿普查、陕西省县煎茶岭矿田金多金属矿详查和陕西省县铜厂矿田铜金多金属详查项目，涉及资金约1。26亿元。经过与投资方深入接洽，仙台坝铁索桥—三交界一带伟晶岩矿普查和铜厂矿田铜金多金属详查两个项目顺利签约落地，该两个项目实施完成后，预计总投入资金将达到9000余万元。

二、推进工作的主要措施

一是高度重视。今年以来，我局从服务和促进县域经济社会发展大局出发，高度重视招商引资工作，将其视为调整县域经济结构、提升县域经济总量的重要举措，并结合行业优势，积极开展招商引资工作。

二是落实责任。招商引资任务下达后，我局即落实分管领导、责任科室专门负责此项工作。全面落实了“一个项目、一名领导包抓、一个部门牵头、一套方案推进、一套班子服务”的“五个一”工作机制。同时，要求全局上下按照多服务、不干预，多设“路标”、不设“路障”的要求，多为企业出实招，办实事，随时解决企业亟须解决的问题。

三是主动服务。在招商引资工作中，要求各相关科室坚持主动介入，严格落实“三最”(最好的服务、最快的速度、最优的环境)、“三高”(高标准、高效率、高质量)、“三快”(快组织、快报批、快开工)服务要求。具体工作中，要求各业务科室实行对口跟踪服务。如在涉及探矿增储项目时，要求耕保科按照企业用地情况及时上报用地计划，协调帮助企业及时办理临时用地手续;要求资源环境科定期对工程进展情况进行现场检查，督促勘查工程按进度完成，协助企业按期完成地质报告的编写、上报、评审及备案工作，督促企业依法勘查，依法查处乱采滥挖、越界勘查、以采代探等违法行为，按工作进度完成勘查投入;要求矿管科及基层国土资源所做好企业外围协调工作，为企业创造良好的外部环境，协调好厂地关系，督促协助企业办理采矿许可证登记相关手续，按时上报项目工程、投资进展情况等。

四是严格考核。我局实行了招商引资工作考核督办、表彰奖励办法。年度招商引资任务下达后，将其列入《年度工作目标任务一览表》，与业务工作同部署、同检查、同考核，对工作任务完成较好的单位，在年终考核时予以表彰奖励，对工作任务没有完成或完成较差的采取措施予以处理，

三、工作中存在的问题及打算

我局将招商引资作为促进县域经济发展的重要举措，采取积极有效措施推进此项工作，在近年来招商引资工作中取得了较好成绩，受到了上级主管部门的肯定。但受业务工作局限，我局招商引资项目以矿产品勘查、开发利用为主，近年来，由于宏观经济形势整体下行，矿业经济更是极为萎靡，因此，极大多数矿业权人对矿产品勘查开发持谨慎态度，不愿加大投资力度，导致我局招商引资工作极为困难，年度招商引资任务较难完成。为此，建议县经贸局充分考虑当前工作难处，适当降低我局招商引资任务，待矿业经济整体回暖时再增加任务量。同时，我局将进一步加大工作力度、拓宽招商引资眼界和渠道，力争招好商、招大商。

**投资公司招商工作计划14**

一、招商准备工作（只针对配合招商部分）：

1、完成项目名称注册、以及项目标志等的CI设计并注册。

2、注册中文及英文的国内域名（.）及国际域名（.com）。

3、确定宣传包装概念、总体广告宣传用语。

4、完成设计制作商业中心的招商文告、招商楼书，包含项目功能分布及内部结构图。

5、完成设计制作项目效果图的POP，3D资料光盘。

6、完成设计制作商业中心的转：商业中心招商准备工作计划主体、各分体剖面模型沙盘。

7、完成招商队伍的建立（招聘），进行培训及人员甄选分配。

8、制定商户准入标准、引入原则、操作规则等。

9、确定公司组织机构和部门设置。

10、招商处的筹建。

11、招商部各种管理规章制度、业绩考核奖惩制度、工作操行规则出台。

12、制定商户准入标准、条件、和招商规则。

13、制定并印制招商租赁合同、租赁申请表、登记表、相关协议、商业管理守则等。

14、根据招商类别敦促各分部制定招商工作倒计时计划（包括招商区域、重点目标、任务指标完成计划等）。

二、招商时间安排：

招商前期准备工作阶段为：

20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日

正式招商时间确定为：

20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日

后招商期暨开业庆典筹划阶段：

20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日

1、20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日完成招商人员招聘（10天）及培训工作（10天），同时完成个人招商指标确认并按照招商任务指标提交各自的工作倒计时实施方案。

2、20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日完成印制各种合同、文件、申请表、登记表等。完成项目标志等系列CI设计，更换识别系统（包括名片、信函、旗标等）。确定宣传包装概念及总体广告用语。

3、20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日完成前期招商文告、招商楼书制作，确定招商媒体广告计划（包括广告创意、制作、媒体购买选择等）、招商各项管理费用支出预算。完成各种POP、3Dvision、沙盘等的制作。完成招商部筹建工作。

4、20\_\_年\_\_月\_\_日前完成一切招商准备工作。

5、20\_\_年\_\_月\_\_日招商工作正式开始。

6、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日配合组织公关活动，针对对象为行业协会、政府部门的；针对国际招商部分的。如有香港招商计划单列。

7、20\_\_年\_\_月\_\_日———20\_\_年\_\_月\_\_日招商第一阶段。

以北京为重点的招商工作，招商比例按计划控制在总体的60%以内。同时负责外埠招商工作人员在本地进行外地招商工作。国际招商部通过各驻华商务参赞、外商驻华代表处、国外产品在华代理机构进行招商。外埠招商设2个月试探期，如果反应良好，则由负责人员作出报告提交招商部，由招商部作出外埠实地设点招商计划（包括地点选择、招商规模、策划广告宣传配合、费用预算等），报请总经理审批。

8、20\_\_年\_\_月\_\_日前完成所有外地实地招商工作准备。

9、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日招商进入第二阶段。在确保北京地区招商工作按计划顺利进行，并达到预期目标、回款理想的基础上，提高要求进行市场二次开发。目标定位于增加中心商品的名、特、优、新、独、多样化等的内涵，外埠与国际商品在这一阶段列为重点。

10、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日招商进入第三阶段。本期工作重点是拾遗补缺，针对中心的商品结构进行微调整。做到符合商业中心的原定市场定位及功能分布设计。

根据实际招商情况制定招商收尾计划，对招收工作未达到设定标准的进行最后突击攻关。

11、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_20\_\_招商进入尾声。所有招商目标在20\_\_年20\_\_前责成有关分部确实完成。根据招商阶段预先挑选商铺情况、对未决定位置的商铺策划商户抓号的准备工作（地点、方式、安全保障、公正程序）。

12、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日后招商期、开业庆典。

招商部人员缩编，部分人员转入商业管理编制。招商整体工作做总结，财务情况汇总报告公司董事会。

开业庆典的公关活动、促销活动、广告发布等。（备选方案）：

1、同上。

2、同上。

3、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日工作内容同上。

4、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日完成媒体发布前期工作，一切就绪。

5、20\_\_年\_\_月\_\_日（阴历十二月十八日，大寒）招商正式开始。

6、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日春节招商工作正常进行，并针对广东、福建、浙江沿海地区春节转：商业中心招商准备工作计划港澳台400万侨胞回乡省亲机会，进行春节攻势。结合韩国、日本、港台商人回乡探亲机会，其扩散力将会极有成效。

7、其他同上。

三、达成目标（设定理由及达成手段）

达成目标是按照商业项目招商的程序安排制定的最低限度招商进展要求。实际招商过程中，必须超额或提前完成此目标，否则将影响整个招商的成功。

1、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日第一阶段完成招商任务的20%。

此阶段主要操作方案是通过项目广告宣传及内部预登记商户，进行提炼筛选，电话及DM营销方式，从商业项目对投资者的吸引程度分析，达成此目标较有保障，之所以设定20%任务的目标，是为了保证项目招商商户质量，只假设登记客户中存在低于20%的商户是达到我们招商标准的。

2、20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日第二阶段完成招商任务的30%。

此阶段进入招商成熟期，由于前期招入商户的口碑相传作用，会同时吸引同业或相关联商户；另外第一阶段的电话、DM营销的滞后反应将在此阶段收效；同时外埠招商赴当地设点的大规模展开；以及国际招商部分预计于此阶段到达见效最明显阶段；以上四方面支持本阶段完成30%的任务指标。

3、320\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日第三阶段完成招商任务的50%。

此阶段由于建筑主体出地面，结构达到封顶前阶段，商户对项目的信任度大大加强；招商比例中设计50%的生产型商户（厂商及隶属厂商营销机构），40%的产品代理商及经销商，10%的普通经营商户，前两阶段主要针对对象为比例设计中的前50%，此阶段由于接纳其余50%类型商户，标准降低，招商难度相应减小；通过招商进展顺利、商户踊跃等方面的事件公关活动，对剩余招商起到催化作用；恰当的时机运用精品商铺拍卖会的形式，用夺标宣传刺激招商的最后阶段工作；完成最后阶段任务是具有一定可行性的。

另外，具体招商过程中，最后阶段的实际情况应该是剩余任务远远低于计划目标，实际已处于收官（围棋术语）微调阶段。

四、招商实施内容：

1、招商人员的招聘工作：转：商业中心招商准备工作计划。

为了更好地完成项目的招商工作，需要根据需求进行对招商队伍的建立。由于项目属性的特殊性，以及工作进度和工作强度的实际要求，无法任用缺乏经验的人员，同时没有时间对销售人员进行从业岗位培养，故对招聘人员进行严格的从业经验及工作能力方面的考量。

招聘原则：对商业专业的招商人员，必须具有本行业从业3年以上招商管理的经验，优先考虑从事过商业房地产项目的招商工作、招商策划等方面的工作经验、或从事相关行业市场招商、拥有行业内大量全国性和国际客户资源者。招商部人员招聘计划：总人数为28人（暂定）。按楼层分招商分部。

招商1部：B1层，4人，设招商主管一名。负责对男女鞋类、皮具、箱包的招商工作。

招商2部：F

1、F2层，4人（暂定），设招商主管一名。负责对男、女服装、男女皮装的招商。

招商3部：F3层，4人，设招商主管一名。负责童装、童鞋、儿童玩具、儿童用品、哺乳用品等的招商。

招商4部：F4层，4人，设招商主管一名。负责针纺织品、服装配饰、家用小五金、电气产品、家用小电器、小百货、文化用品、汽车饰品、工艺礼品等的招商。招商5部：F5层，4人，设招商主管一名。温馨家居用品、床上用品、家纺布艺、窗帘、绳草编织、国际精品等的招商。

招商6部：F6层4人，设主管一名。负责餐饮、娱乐、健身房、电玩厅、图书、办公间的招商。

国际招商部：4人，设主管一名。负责国际商品的招商，任务是填充F5层的香港厅、台湾厅、韩日厅、欧美厅的招商工作。

**投资公司招商工作计划15**

>一、坚持发展是第一要务

坚持“引进来”与“走出去”并举的战略，围绕以经济建设为中心不动摇，抢抓西部大开发、“西电东送”和新阶段扶贫开发机遇，按照市领导有关要求和我市“十一五”规划，做好扩大开放和招商引资工作，以“好的环境、好的项目、好的方式”，不断扩大我市利用外来投资规模，提高利用外资的质量，推动我市经济结构调整和增长方式转变，加速实现六盘水经济社会的跨越式发展。

>二、着力改善投资环境，进一步搞好投资环境建设

认真贯彻×××人大通过的《×××外来投资者权益保障条例》，严格执行省纪委、监察厅《关于危害经济发展环境行为党纪政纪处分暂行规定》，强化招商环境执法监察，对损害投资环境的行为实行责任追究。建议由政法、监察、招商等部门组成联合督查组，每年至少两次到外来投资企业进行走访和明查暗访，及时查处那些危害投资环境、损害投资者行为的人和事；对外来投资者的投诉，由监察会同招商等部门及时受理，提高结案率，保护投资者的合法权益。结合市政府批转的完善招商引资工作协调服务投诉处理机制的意见，抓好对三个机制的落实，建立、完善相关实施细则，增强透明度和可操作性，使之落到实处。同时，进一步完善和争取出台《关于改善投资环境的实施意见》、《关于强化投资环境建设，建立改善投资环境长效机制的若干意见》、《关于对损害外来投资发展环境行为实行责任追究的暂行规定》、《关于转发“××省外来投资者投诉处理暂行规定”的通知》等文件，切实构建改善投资环境的长效机制，不断促进我市投资环境得到改善和优化。

>三、抓好项目前期工作，提高招商引资效率

⑴要深入企业、基层，结合实际制作一批可实施项目，对重点项目要做到一定的深度。

⑵要定期不断地推出招商项目。定期由市、县（区、开发区）两级分别组织相关部门领导、专家对各单位提出的招商引资项目进行筛选，对既符合国家政策又切合我市实际的拟招商项目进行可行性分析论证，编制规范的项目资料。招商项目要本着集中管理、项目共享、统一对外的原则统一集中到市级招商项目库中管理使用，避免项目分散、多头管理、各自为政、浪费资源现象。

⑷要争取解决招商引资项目前期经费，做好项目工作，以项目引进资金。

>四、依托我市煤炭资源优势，拓宽利用外资渠道

按照我市“十一五”产业发展战略和规划项目，大力推进产业结构调整，做大做强煤炭、电力、钢铁、建材等传统支柱产业，延伸发展煤化工、高载能、矿山机械和矿山机电制造业；加快发展轻工业和现代服务业；培育壮大旅游、金融保险、交通运输、商贸流通、餐饮娱乐等产业；创造条件，逐步发展高新技术产业。按照建设社会主义新农村，统筹城乡发展的重大战略决策，积极引进资金、人才、技术，以公司加农户加基地为主要形式，重点发展生产马铃薯、生姜、苦荞、核桃、茶叶、畜产品、中草药等系列产品的农业产业龙头加工企业。以珠江三角洲、长江三角洲为招商引资重点地区，积极承接沿海地区产业转移。同时，在招商引资过程中，切实贯彻科学发展观，认真做好节能减排工作，贯彻执行好国家产业政策，按照科学发展观和发展循环经济的要求，转变经济增长方式，严把市场准入标准、提高项目引进门槛，将项目的引进与调整产业结构相结合；与环境保护和资源综合利用相结合；将“引资”与“选资”相结合，坚决避免引进高污染、高能耗、高排放的项目，全面提高招商引资的质量和效益。

>五、发挥我市在泛长三角经济带中的区位优势

进一步加强与周边地区的经济协作，积极开展与“泛珠三角”等区域的经济技术合作和交流，继续加强与湛江等8个友好城市的友好往来，广泛与这些城市开展项目合作。争取有针对性地缔结新的友好城市。

>六、不断创新招商方式，提高招商引资的针对性和实效性

今后，要充分发挥企业在招商引资中的主体作用，采用委托代理招商、专业公司招商、项目业主自主招商等有效方式，同时，要利用驻外办事处、在外创业人员、各类商会联系广泛的特点，动员他们参与我市的招商引资与经济协作，不断拓宽招商与协作渠道。

>七、不断加强招商人员业务素质培训

举办多种形式的招商引资培训，通过多种渠道和途径，分期分批组织招商人员到国内外发达地区进行考察培训或挂职锻炼，努力培养一支适应对内对外开放的高

**投资公司招商工作计划16**

>一、工作思路

以“十大工程建设深化年”活动为抓手，发挥开发区经济主战场的作用，完善规划，加快建设，强力招商，优化环境，借助外力，激活内力，以新思路引领新发展，以大项目带动新突破。年内全县完成招商引资任务16亿元。开发区年内新引进亿元以上落地项目5个，确保5亿元以上项目1个，力争突破10亿元以上项目。新增项目固定资产投资12亿元；销售收入同比增长35%；税收同比增长30%。

>二、主要工作措施

（一）完善总体规划，加快配套建设，全面拉开开发区大发展的框架

一是以争创国家级开发区为目标，以大规划，引大项目，促大发展。按照建设“现代化、国际化、生态型”园区和可持续发展的目标，立足长远，统筹开发区与宏远石化工业园的衔接，第一季度完成经济开发区工业区30平方公里大规划。着手规划建设扳倒井工业园、国际低碳技术与投资示范园、现代物流园三个专业园区，实施“区中园”示范带动，把开发区打造成为产业布局定位和行业分区明晰的工业项目集聚区。

（二）转变招商理念，创新招商方式，着力提高招商引资的质量和水平

首先在招商理念上实现四个转变。一是放大集群效应，实现由传统产业招商向高端产业链招商转变；二是坚持“三看四不引”，实现由粗放式招商向大项目招商转变；三是优化投资环境，实现由政策招商向环境招商、以商招商转变；四是加强与市高新区的联系，实现由单独招商向区域一体化合作招商转变。通过招商理念的转变，努力实现开发区传统轻纺产业的升级、精细化工产业的拉长、机械制造产业的壮大、战略性新兴产业的突破。

（三）提高工作水平，优化投资环境，全力推进各类项目进展

一是加强队伍建设，提高开发区工作水平。开发区与办事处将严格按照县委、县政府的要求，实施“工作一体化、分工不分家”的原则，制定并落实开发区从决策、运行到监管考核的一系列规章制度和工作标准，加强内部管理，通过多种形式提升干部队伍的政策理论素养和工作能力。全力做好落地项目迁占和社会稳定工作，确保落地项目顺利建设，根据开发区的特点，研究解决好社会民生问题。建议赋予并强化开发区“一办三局”相关职能，对落户开发区的项目开辟绿色通道，切实提高办事效率。面对目前稳健趋紧的货币政策，重视加强对开发区企业运营的指导管理。严格落实安全责任制，全方位做好工程建设安全、生产安全，每月开展一次安全生产专项检查，做到防患于未然。

二是健全包建机制，全力推进项目进展。对落户开发区的项目，一个项目成立一个由班子成员任组长的包建小组，列出单子，强化措施，分工负责，每周一调度，帮助解决问题，强力推进各类项目进展。一是抓开发区企业增资扩产上项目。对确定上马的项目，全力帮助解决困难问题，督促资金尽快到位，快速干。

**投资公司招商工作计划17**

>1、抓好产业发展。

结合我市“十三五”规划，制定产业招商方案，创新产业对接方式，开展建链、补链、延链、强链集群式招商。以服装产业园建设招商为战略重点，研究制定相关扶持政策，对重点行业、重点企业、重点产品进行扶持，加快建立产业战略优势，努力提高我市在区域产业分工中的地位。大力发展加工贸易。充分借鉴外地成功经验，通过引进外向度高的加工贸易产业链，培育新的优势产业集群。集中精力，加大吉林森工、佛山服装产业园、福建石狮服装、谷为电子、博大天然芦笋产品深加工、宇柏林电子等一批重大项目的跟踪力度，促使这些项目早日开工建设、投产。

>2>、抓好区域协作。

广泛开展区域协作，在更高层次、更大范围赢得发展机遇。积极融入环洞庭生态经济圈、长株潭一体化城市群和大益阳城市圈建设。继续融入泛珠三角、中部崛起等地的区域协作，深入对接珠三角、长三角等区域协作区，加大与毗邻长沙、浏阳等地的互动合作，在产业分工协作、城市群联动、基础设施建设、新型城镇化、农业现代化、市场一体化等方面开辟新的合作领域，形成互利共赢、开放发展的新局面。突出招商重点，明确重点区域、企业和项目，积极开展专题招商活动，借助平台、扩大宣传，力争在区域协作的各种经贸活动中捕捉到更多发展信息。

>3>、抓好平台建设。

根据本地资源优势和现有两个园区的工业基础，科学制定专业园区建设计划，充分利用园内企业老板的资源优势，大力开展招商引资以商引商，建成以纺织、食品、船舶企业为龙头，制衣、制鞋等加工小区为支撑的产业转移承接示范区。完善园区的水、电、路、气、通信等基础设施，整合现有用地资源，盘活存量土地，提高工业用地的使用率。综合利用好丘岗山地来承接项目，尽量不占或少占耕地。规划现有工业用地，尤其要盘活闲置厂房，调整产能较低的工业用地，并明确投资规模和强度，避免出现用地过度现象。

>4>、抓好制度完善。

密切跟踪湖南省、XX市负面清单工作，探索对外商投资实行准入前国民待遇加负面清单的管理模式。完善投资项目全程代办和一站式、并联式审批机制。整合现有的各种产业资金、专项资金。突出重点，创新“一企一策”政策，对带动性强的特大项目，争取有突破有创新。完善签约项目跟踪管理机制，对重大招商活动的签约项目实行单独考核。完善工作推进机制。进一步完善开放型经济考核机制，提高开放型经济在综合考核评价体系中的权重和比重。加强工作联系，注重日常考核，定期调度项目进展，完善和规范数据统计、信息报送等基础性工作。

>5>、抓好环境优化。

抓好优惠政策的落实。全面梳理、及时调整已出台的促进投资发展的各类措施，承诺的服务必须落实到位。用足用好扶持政策，切实依法保护投资者的合法权益。在严格执行国家政策的前提下，切实降低企业用工成本。着力规范公共服务和行政执法行为，严禁以罚代管和不作为、乱作为现象，查处乱收费、乱罚款、乱摊派行为。及时查处一批严重影响经济环境的典型案件。强化引进项目的服务力度，实施项目跟踪服务制度。

>6>、抓好保障服务。

对重点支持、符合条件的项目加快土地审批和办事速度，积极协调好征地拆迁建设中的具体问题，促进早投产早见效。强化能源保障。做好水、电、气、运的调度和保障，优先保障重点项目、重点企业的能源供应，保障企业正常生产经营的能源需求。强化人才保障。完善人才培养机制，造就一支复合型、高素质的招商人才，培育一批具备战略眼光的企业家群体。加强人才引进，有针对性地引进金融、物流、创意和服务外包领域的专业人才。

**投资公司招商工作计划18**

>一、行业前景

据开封各种媒体的宣传与报道，既大商、苏宁、永乐等著名大型零售消费巨头入驻开封商业之后，20\_年光彩、丹尼斯、大商新玛特、世界五百强大润发等也即将强势登陆开封商业界。最近三年开封不断有竞争力强的零售业品牌看好开封，强有力的证明开封商业或是开封商业地产还有很多潜力可以挖掘，开封的商业竞争的白热化也逐渐升温。

万物竞天择，适者生存。随着这个市场不断有新的竞争者进入，市场中的竞争者也即将进入一个洗牌的过程，优胜低劣汰、强者生存。各商家都会尽全力的拼实力、拼渠道、拼资源、产品、服务、技术、人才等。最终这个市场的胜利者是综合实力过硬并且熟悉开封市场的强者。

在即将更激烈的商业竞争下对广大开封消费者来说即将有更多的选择，也将享有更完善的服务和帮助。开封老百姓多数喜欢热闹，所以此番竞争也将得到很多的消费者关注，有显著的眼球效益。

>二、市场分析

开封的消费品牌针对不同的消费人群逐渐多元化，以大商千盛、铜锣湾为首，还有其他地点某些品牌个体专卖店等新的消费品牌的出现，占领着开封高品质消费品的大部分份额。这个消费人群大概在30岁~45岁之间有一定消费能力，这个人群首先做的选择是品牌、品质、消费环境，其次的选择才是价格，追求的是舒适和美。这个消费群体也是很多商业最想得到的高端消费人群。

振河商业城是熟悉开封市场的老品牌，位于开封市人流量最大的鼓楼广场，附近有餐饮、娱乐等其他消费类品牌，且附近来往人群层次广泛。因为振河商业城的存在才把开封老百姓买衣服去鼓楼马道街这个长期存在人们心中的消费潜意识，就像心理暗示的种子一样继续留在老百姓的心中。成为现今年青人消费、逛街的首选，属于理性消费、实际人群。

>三、招商计划

1、组建强有力的招商团队，招商TEAM，T-target有共同的招商目标，E-education有共同的招商培训或者有招商经验，A-ability有共同的招商能力和招商计划，M-management接受共同的招商管理模式。

2、洽谈国内知名企业进行场地促销，提高公司收益同时提升对外知名度。经制定促销优惠政策、签订长期促销大客户、开发特价、促销活动。不同类型商户之间以优惠券形式的促销。

**投资公司招商工作计划19**

>(一)夯实基础，强化项目工作。

1、强化项目投资信息搜集和追踪。主动和产业龙头企业、商会、协会搞好联系，充分发

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！