

2023年招商部工作计划

招商部月度工作汇报内容(六篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/5120995addf2e607c2c16cd86d95a833.html>

范文网，为你加油喝彩！

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那关于计划格式是怎样的呢?而个人计划又该怎么写呢?下面是我给大家整理的计划范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

招商部工作计划 招商部月度工作汇报内容篇一

二、以税源培植、挖掘优势、分类指导的思路大力推进工业经济发展

今年确保新增规模以上工业企业3个,力争4个。

新开工亿元以上工业项目个(分别为)。

新竣工5000万元以上工业项目个(为)。

完成工业项目总投资8亿元。工业企业总产值20亿元(规模以上工业企业产值16亿元、开票销售收入5500万元)。

实现工业企业入库税金20__万元。

新建标准化厂房3000m²。

进园区项目4个

基础设施投入500万元(分别为标准化厂房项目、镇内路面硬化项目、等项目)。

工业集中区企业销售收入亿元。

三、以三大工程为抓手,全面提升富民壮村强乡镇水平

税源是财政收入的根本,否则,一味地追求财政收入的增长就会给企业或群众增加税收负担。今

年，我们将重点在项目建设服务上下功夫，确保财政收入能达到6000万元以上。“壮村工程”上则注重各村资源优势的挖掘和开发，要在做好调查和产权明确的基础上，扩大招商力度，加快创业点建设、加快标准化厂房的建设力度，努力将全镇12个村全部建设成10万元村。“富民工程”上则高度重视分类指导，采取一户一策，一类一品一项目，实实在在的提提高脱贫实效，确保未脱贫快脱贫，已脱贫的不返贫。力争全镇人均纯收入达到9000元。

四、以社会化运作与招商引资相结合的方法，大力推进小城镇建设

招商部工作计划 招商部月度工作汇报内容篇二

年度工作计划进度表

【篇1：工作计划安排表(实用)】

开发^v^2006年度重点工作计划安排表 企划经营部2006年重点工作计划安排表

土地开发办2006年度重点工作计划安排表

【篇2：公司全年活动计划安排表】

公司全年活动计划安排表

1、活动共计13次（每半个月一次），共计所需要活动经费大约控制在；40500元以

深圳市北斗星科技有限公司

总经办 2008年6月25日

【篇3：公司半年年计划进度表-副本】

上海友文实业 2014年

计划制定人：

拟定日期：

计划审核人：

审核日期：

下半年企业总計畫-有效的计划在于完美执行！-有效的计划以经济结果为导向！

为了使公司管理生产有一个明确的目标，结合公司目前的状况(时刻以保质保量降低成本按时完成客人需要为主求生存，中期制定完善企业制度标准化为主求稳定发展，长期以公司塑造独特的品牌企业文化，打造优良的团队为主求卓越)，使生产管理能够满足公司现阶段的需求,力求做到一目了然的生产流程和精准生产经营数据，打造成一個规范标准化的生产企业，结合实际情况

特做近期半年分配来实施计划的具体工作内容及预期所能达到的目标值，具体内容如下：（备注：此为计划，但在实施计

招商部工作计划 招商部月度工作汇报内容篇三

近年来，东部发达地区在经历持续多年高速增长之后，随着原材料价格上涨、劳动力成本提高、加工贸易政策大幅收紧、出口退税率不断下调、人民币汇率持续升值，再加之劳动力和能源紧张，许多企业的发展受到一定影响，面临着撤并和转移。

一是一些大型或特大型公司出于自己的发展需要，主动对其业务进行拆分，把部分业务转移到西部地区；

二是一些要继续发展的企业，由于受到东部地区土地紧张、劳动力价格上涨的影响，而且原材料产地、市场都在西部地区，为企业自身再发展而主动迁移的；

三是在内外因素影响下，竞争力锐减的企业。这类企业迁移到西部，与西部的原材料、人力等优势相结合，加上适当的技术改造，就可以在产品成本、质量等方面重新赢得竞争优势；大量面临转移的东部企业，为我市扩大招商引资、推动经济又好又快发展提供了难得的机遇。

加大吸引东部转移企业的工作力度，更多地吸引东部企业落户我市，对扩大我市招商引资成果、优化产业结构、壮大支柱产业等都具有十分积极的促进作用。

一是利用综合成本优势承接劳动密集型产业。利用我市劳动力、土地、工业用水、用电等基本生产要素供应充足、价格相对较低的综合成本优势，积极吸引需要大量用工、用地、用水、用电的劳动密集型产业，如纺织服装、建材化工、机械电子等，构筑咸阳承接产业转移的新优势。

二是利用产业优势承接配套产业。重点围绕电子信息、能源化工、纺织建材、装备制造、食品医药等产业，积极引进能够延伸上下游产业链的项目，以纺织吸引服装面料、服装加工业，以多晶硅和单晶硅吸引集成电路、太阳能电池、光伏微电子产业，以煤炭吸引煤制甲醇等煤化工产业，发展产业集群，形成规模集聚效应。

三是利用资源优势承接精深产业。围绕农产品资源，进一步发挥北京汇源、杭州娃哈哈、北方安德利落户的品牌效应，锁定国内粮、果、奶、肉食品等行业的龙头企业加快承接步伐，争取引进更多的肉制品和蔬菜加工龙头企业、知名企业，促使肉、菜深加工不断扩大规模，形成聚集效应。围绕地热综合开发，用好我市“中国地热城”、“国家地热资源综合开发利用示范区”的招商品牌，以生态型、高品位、多功能为发展方向，包装推出一批地热采暖、温泉休闲度假、温泉康体、地热发电等、地热综合开发等项目，面向国内外企业招商，为城市建设、旅游业的发展发挥其积极的作用。

按照承接西安企业工作总体思路，在做好承接二环内企业外迁工作的基础上，与西安市企业扩大规模、提升档次、技术改造、产业升级和企业改制相结合，面向西安全部企业做好招商引资工作。以泾渭新区、沣渭新区、高新区、兴平装备制造产业园等各类工业园区为载体，以西安各大企业集团和研发机构为重点，围绕西安咸阳半小时经济圈，突出规划引导和园区基础设施建设，增强对西安外迁企业的吸引力和承载力，着力吸引西安大企业、大研发机构落户我市，实现对西安企业招商的新突破。

一是突出园区招商。按照“封闭式管理、开放式经营、市场化运作”的思路，坚持统一规划、分步实施，着力抓好园区基础设施建设和项目引进工作。特别是市高新区、彬长旬能化工业基地、沣渭新区、泾渭新区、兴平装备制造产业基地和武功台资工业基地等比较成熟的园区要下大力气完善基础设施建设，明确园区定位，做好园区规划，营造自身的产业优势引导不同类型的企业入园发展，尽快形成产业聚集效应。

二是突出专业招商。市招商局要充分发挥职能作用，加大内部专业招商队伍建设力度，抽调有一定经济知识、熟悉政策、掌握市情的干部，紧盯东部产业转移的大项目，常年进行推介洽谈和项目落实服务。市级各有关经济部门也要组织专业人员，有针对性地分赴经济发达地区开展定向招商。各县市区要结合各自产业结构特点，选择重点的产业项目，开展专业招商。

三是突出以商招商。与已投资我市的外地企业和在我省设立的外地企业商会加强感情联络，充分发挥山东商会、福建商会等6个“咸阳市招商代理单位”和10名商会会长级“招商引资顾问”的作用，积极鼓励并支持他们参与到我市招商引资工作中来。

四是突出产业链招商。结合我市产业结构特点，利用国家级显示器件产业园重点吸引电子信息、电子元器件、集成电路等高科技类；以落户的陕投集团60万吨煤甲醇、中化能源二甲醚等项目为依托，积极吸引其下游产业链等能源化工类；以资源吸引乳制品、肉制品等农产品深加工类及文化旅游、地热开发等特色产业；积极吸引东部地区产业链整体迁入。

五是突出重大项目招商。包装推出一批重大招商引资项目，并对其可行性、布局选址和政策配套等进行前置评估，实施对接洽谈。对已签约的重大招商引资项目要成立专门机构，进行项目前期准备、开工建设、后期运营等全过程的“一条龙”服务，确保项目落地生根。

一是加强领导，夯实责任。建立和完善签约项目落实责任制，成立各级签约项目落实督查领导小组，明确一把手为第一责任人，分管领导和相关部门为主要负责人和责任单位，实行重大签约项目领导包抓落实责任制。对签定的5亿元以上项目实行市级领导包抓落实责任制，1亿元至5亿元的项目由各县市区或主管部门包抓。对签约大项目要排出进度表，落实责任，限定时限，按计划推进工作。

二是全程服务，确保实施。对于已经开工建设的项目，要加大协调力度，帮助客商及时解决施工中遇到的问题，加快工程进度，按期建成达效。对于正在办理前期手续的项目，要有专人协助客商办理手续，各相关部门密切配合，加快各项审批手续的办理，推动项目尽快进入实施建设阶段。对重大项目要成立专门服务机构，定期协调解决项目在前期手续办理和建设过程中出现的各种问题，确保项目顺利开工和建成投产。

三是成立班子，有效推进。对于今年已签约的重大项目，要成立市级项目推进领导小组，有效推进中国国电投资100亿元的2×100万千瓦发电和香港海欣、瑞士瑞龙集团共同投资35亿元建设五星级酒店及沣河两岸综合开发等重大项目。

招商部工作计划 招商部月度工作汇报内容篇四

1、以最短的时间、最快的迅速，尽早熟悉项目自身情况，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。

重点抓好主力店(连锁大卖场、百货公司)，磁场店(麦当劳、肯德基、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。

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。

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。

从新的理念角度，对产权式商铺进行广告宣传。

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。

招商部工作计划 招商部月度工作汇报内容篇五

招商部工作计划

相关热词搜索:招商部工作计划(共5篇)

篇一:招商部工作计划及展望和展望

招商部工作计划及展望

在过去的一年中，经过我公司同仁的共同努力，市场拓展工作取得了一定的成果，但是在具体的市场招商过程中，也存在着一定的问题，需要在今年的工作中加以改进和完善。招商部根据上一年度市场招商情况，综合市场行业现状，作如下工作目标：

1、市场出租率有率达到90%；(目前市场出租率为86%，在租商铺757间，吉铺100间)。

2、市场合同续签率95%；(明年市场合同到期209户298间，宿舍9户11间)。

3、新项目[轿车配件、汽车用品]在今年5月前争取储备客户达到60%左右。

一、部门总体工作思路：

推动公司的文化建设不断深入，塑造公司良好社会形象，对公司的管理科学与发展战略提出建设性意见。做好3-6五月份新春旺季和汽配交易会的招商工作，在每月外部招商与内部合同续签配合中与市场客户、一线的招商人员多沟通外，还要加强对市场的深入了解与调查，掌握当时当地

的市场趋势，分析市场情况，拿出思路，协调好公司各部门的沟通工作，让市场一线的要求与信息能和公司的物业管理部门有效衔接，使市场商铺的供应及时，减轻客户这方面的抱怨，减少招商人员这方面的困扰。

二、支持与辅助工作

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*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*，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。

招商部:xxx

2013年xx月xx日

篇二:产业园区招商部工作计划

园区月度招商计划

一、一月份主要工作

1. 招商部团队管理与气氛培养;
2. 园区写字楼招商;
3. 园区厂房招商。

二、招商部团队管理与气氛培养

1. 落实每日汇报，每周总结的工作制度规范，将每日工作实际进度与成效进行汇总跟踪。
2. 每周五开展招商技巧培训，以学习书籍和观看营销录像为主，提高团队营销能力。
3. 每日下午五点三十分进行工作分配。

三、写字楼招商

1. 制作出跟实际有用的宣传资料:重新制作出符合宣传需要的写字楼招商资料，包括写字楼面积、配套设施、写字楼平面图、写字楼优势等资料。
2. 派发传单:划分区域，到各个区域派发传单，特别是写字楼密集地，写字楼招商地附近，进行广告宣传。

招商部工作计划 招商部月度工作汇报内容篇六

招商部月 工作计划

篇一:

招商部年 工作计划 表 年工 作计划表 部门:

招商部 填表时间 :

篇二:

招商部周 工作计划 招商部 ()月 ()周 工作计划 提报人 :

填写日 期:

月 日-月 日 篇 三:

招商 部4月份 工作计划 招商部 4月份工 作计划

1 、疏理业 态(餐饮 、服装、 珠宝眼镜 、医*、 咖啡茶庄 、*、 超市、娱 乐、 儿童 、鞋帽、 通讯、家 居、古玩 文玩、户 外健身、 文创)品 牌(目前 500+ 以上)， 包括公司 *质、联 系人等信 息，适时 开始联系 沟通。

2 、推进主 力品牌的 谈判沟通 ，原则上 以超市、 *、 k tv、大 型电玩的 联络 和引 进为主; 儿童游乐 、3c、 服饰、餐 饮等为辅 ;同时接 洽可签意 向，可用 品 牌lo go的商 家。

3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。

4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。

5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书、ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。

6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。

7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。

8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。

招商部2017-3-31篇 四:

2017招商工作计划 2017年度招商工作计划 2017年是康龙集团夯实基础、稳步发展的一年，康龙*广场项目更是集团全年工作的重中之重，作为招商部必须在公司各级领导的带领下，全力做好康龙*商业地产部分的前期招商准备工作，力争圆满完成商铺的全面招商。

一、工作计划

二、开展招商工作的几点建议 宜昌城区目前已有几大成熟商圈(铁路坝、万达等)，且相对距离较为集中，如何在众多商圈中脱颖而出，那就成为我们在招商工

作中必须认真思考的问题。为了更好地开展招商工作，力争在开发区中心商圈占领主导地位，我们必须从以下几个方面着手，精心打造康龙国际商业地产项目。

1、必须和集团项目部密切配合，合理设计内部动线及各功能布局，真正

满足市场 需求及招 商基本条 件;精确 计算出可 租赁面积 , 以便于 对各种业 态招 商品 牌数量的 确定。

2 、以目标 消费群体 为基础 , 尽快确定 本案的宣 传主题 , 务必使消 费者能清 楚知晓本 案的商业 定位 , 有 很清晰的 辨识度。

3、在招 商过程中 , 经常会 和*、 国内

一、二 线品牌进 行沟通 , 因此本项 目招商所 用的文字 (视频) 广告必须 体现 大气 、精美、 高档、震 撼 , 力争 做到商户 看后过目 不忘 , 有 入驻、合 作的想法 。

4、参 考其他项 目商业地 产项目和 本案所在 地段 , 迅 速制订适 合本项目 的 业态定 位 , 以便 于招商工 作更加有 针对* , 有的放矢 。

5、策 划部必须 做好本项 目的宣传 策划和前 期推广 , 利用现有 的条件大 力 展开造 势 , 为更 好的招商 打下坚实 的基础。

三、对各 业态初步 的构想 康龙* 项目所处 的位置是 开发区核 心商圈 , 是教 育、 商业、住 宅等配套 最集中的 区域 , 根 据对周边 消费者的 调查以及 对市场的 分析 , 拟 对本项目 定义为:

小型城市 综合体。

主体商 业:

1、 负一楼:

超市、家 电

2、一 楼:

*妆 、手表、 鞋、金饰

3、二楼：

流行女装

4、三楼：

男装

5、四楼：

运动休闲、户外、高端家居

6、五楼：

美食广场、儿童乐园、钢琴行南街：

主要以主题文化休闲为主，例如：

书吧、咖啡店等

以上业态均为待定项目，需根据招商平面图及招商面积视情况而定。

只有通过缜密的计划、精心的准备、坚决的执行，康龙*商业地产项目的招商才能圆满完成，该项目招商的成功与否，不仅是集团能否大跨步发展的关键，也是检验每个招商人员能力的一次大考。对我们招商人员来说，是机遇，更是挑战-我们一定会在集团各级领导的正确指导、各部门精诚团结配合下，圆满完成项目招商

各项工作。

附：

2017年度招商部费用预算

1、招待费：

1 2017 0元/年

2、差旅费：

12 0170 元/年

3、业务费：

500 00元/ 年

4、培训费：

8 0000 元/年 合计:

3 7000 0元 康 龙*广 场营销管 理中心招 商部2 017年 1月22 日篇五:

招商部2 017年 工作计划 130 218 招商部2 017年 工作计划 今年注 定是竞争空前的一 年，招商 部将本着 公司利益 结合项目 实际情况 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 户的增店 计划以及 经营规划 思路。另 一方面就 是要定期 对其他及 周边城市 对手商场 进行市场 调查研究 ，了解对 手市场的 品牌布局 情况，品 牌的变动 和销售情 况，以及 客流结构 等信息。

一 、计划今 年的招商 工作目标 初步为以 ：

- 1、提 升整体的 业务水平
- 2、多学 习，交流 ，探讨相 关的招商 知识及部 门工作。
- 3、与同 行业中人 员多交流 ，探讨摸 索，创新 招商知识 。
- 4、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。
- 5、 对济宁市 去集中* 商业进行 有目的* 市场调查
- 6、制定 租金策略
- 7、2月 下旬与德 克士济宁 负责人对 接项目问 题，三月 初接待肯 德基、迪 信通、e 家卤面负 责人对项 目进行考 察，
- 8、 制定新业 态招商手 册
- 9、加 强招商专 员的业务 培训
- 10 、与工程 部对接物 业条件的 准确数据
- 11、配 合销售部 进行对商 铺的营销 工作
- 12 、继续挖 掘潜在或 意向客户

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意向客户。
- 2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。
- 3、通过与客户间经常*的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、相关招商资料的准备

- 1、招商手册和招商说明书
 - 2、委托经营合同(代为管理)，授权委托书
 - 3、招商委托书
 - 4、招商流程表
- ## 5、招商文案

四、招商方式

- 1、项目招商发布会
- 2、项目推介洽谈会
- 3、登门拜访(目标自荐)

更多范文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发