

招商专员工作计划 个人招商工作总结(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

招商专员工作计划 个人招商工作总结篇一

xx年招商局紧紧围绕区委、区政府和开发区管委会的总体工作部署，深入学习党的“xx大”文件精神，以尽早跻身全国“第一方阵”、率先实现区域现代化为总体工作目标，全体干部精诚团结，开拓进取，迎难而上，取得了良好的工作业绩，为全面完成区招商引资年度目标、加速推进区域产业结构转型升级、提升区域综合竞争力做出了重要的贡献。

一、年度主要考核指标完成情况

(一)外资招商。全年批准外商投资项目29个，完成合同外资42212万美元，占考核目标的105.5%；完成实际外资29135万美元，占考核目标的107.9%。

(二)国内招商和浙商回归引进。全年国内招商实际到位资金120亿元，为年度目标的160%；浙商回归到位资金102亿元，为年度目标的227%。市对区“利用内资”、“支持浙商创业创新”及“利用内资实绩及增幅与重点开发区平均值比”实现保二争一。

(三)服务业和税源招商。全年引进三产商贸服务类企业126家；完成新增及引进三产企业税收12172万元，完成指标的132%；正常企业税收完成30410亿元，完成指标的88%。

(四)开工投产项目。今年我局引进的项目中有14个开工，6个投产。年度考核中确定的8个开工项目，均已按期开工。年初考核目标中确定的3个投产项目均在年内顺利投产。

二、招商引资工作稳中求进

(一)、根据我区产业政策导向和产业园区规划，瞄准国内外产业龙头企业，对重点龙头项目进行专业招商。今年新引进的重大产业项目有3个，涉及汽配、精密机械、电子元器件等行业。目前在谈的重大产业项目包括精细化工、汽车配件、新材料等行业的10余个项目。

(二)、结合我区产业现状，做大做强我区优势产业，进行产业链招商。围绕汽车行业，今年我们洽谈了近20个相关项目，并在汽车产业的上游引进了3个配件生产项目、下游引进了1个销售及1个汽车文化项目。针对我区在新材料产业方面的竞争优势，今年我们洽谈了包括全球财富500强和国内一流企业投资的近10个大型新型材料优质项目。

(三)、深入挖掘金融、服务等行业的投资潜力，大力开展无地招商，拓展招商引资的新领域。今年我们局在类金融行业招商方面取得了较为明显的成绩，先后引进了5个融资租赁项目，合同外资达4920万美元。另外还引进了6家三产服务类外资公司，注册资金达4192万美元。今年引进的内资三产项目多达126个，注册资金合计25.8亿元人民币。

(四)、重视民生和城市功能项目的招商，大力推进北仑城市化进程和美丽家园建设。继前两年引进中青文化广场、石浦豪生酒店、利时百货等中提升城市功能项目后，今年我们新引进了我区第一家大型民营养老项目，为完善我区城市化建设填补了空白。迪卡侬运动品店、雅居乐房地产、星巴克店等民生项目也在今年落户。

(五)、东进北上联络乡情，促进浙商回归创业。新年伊始，

在区领导的带领下，我们冒雪赶赴河南，在郑州举办了“百名浙商看宁波”投资推介发布会，并成功地引进了浙鑫养老项目。年内我们举办了“浙商之春·情暖北仑”座谈会、“甬商回归·心系故里”团拜会，参加了“南京宁波周”、“浙洽会”等活动。

(六)、新增税源大幅增加，正常税源趋于平稳。今年我们在三产税源招商方面特别加强了对大型三产服务业项目的招商力度，并取得了可喜的成绩。落户了全球色纺纱企业投资的大型贸易公司。目前仍有一批在谈的大型商贸项目。老的三产商贸企业运行平稳，税收情况与国内宏观经济形势的发展紧密相连，目前趋于稳定。

(七)、服务企业精益求精，确保重点工作落实到位。1、结合三思三创活动，创建“五心服务”品牌。根据区三思三创办办公室的要求，总结我们以往服务企业的经验，今年我们在服务企业的过程中进一步开展了“五心服务”。通过“五心服务”，我们不但加深了与企业的感情，而且保住了一批重点税源企业选择留在北仑区。2、对接职能部门，切实解决项目开工和建设中的实际困难，确保重点项目按期开工和投产。为了保证今年我局联系的11个重点开工或投产项目按期开工或投产，我们与区土地、规划、建设、教育、外管等职能部门进行了多次沟通，解决了一批企业建设和生产中面临的实际问题，确保了重点项目的开工与投产。

三、加强机关廉政建设，努力培养清廉、务实的干部队伍

(一)、教育与警示相结合，树立党员干部服务为民的政绩观，筑牢廉洁从政的思想防线。一方面，结合“xx大”报告和精神的学习，在全局干部中开展了服务为民，廉洁自律的各种教育活动；另一方面，组织干部参观北仑检察院的廉政教育基地等活动，让全体干部时刻树立踏实做事，干净做人的思想观念，筑牢廉洁自律的思想防线。

(二)、健全和落实各项规章制度，筑牢廉政建设的制度防线。首先落实了党风廉政建设责任制。其次，认真贯彻民主集中制，重大事项集体决策。第三，严格执行各种规章制度。最后，以廉洁自律和作风建设为契机，开展中层干部效能评价工作，树立党政干部为民务实清廉的良好形象。

四、认真学习党的“xx大”精神，积极创建学习型基层党组织

围绕“xx大”报告，上半年我们组织了一次专门的集中学习。在此基础之上，我们还安排了多种形式的分散或专题学习，邀请了区国税局、商务局的专家和领导来我局办业务讲座，组织全局同志开展读书会活动，开展“中国梦，我行动”的征文和演讲，布置机关干部认真学习法律知识等等活动。通过学习，进一步提高了全局党员干部的思想政治觉悟和业务素质，增强了我局长期以来形成的良好的学习风气。在最近举行的全区机关党建工作“六型支部”评选活动中，我局被光荣地评为学习型基层党支部。

五、存在的问题与不足

今年我局主要考核指标均已完成任务，其中外资招商、国内招商、新增三产税收等指标达到历史水平，各方面工作取得了一定成绩，但与区委、区政府、开发区管委会对我们的要求还有一定差距，一是较为成熟的在谈大项目储备不多，二是干部队伍的理论学习、思想政治建设、创新意识还需要进一步加强，我们将继续努力，争取在201x年创造更加辉煌的成绩。

招商专员工作计划 个人招商工作总结篇二

结束了一年的工作，我们应该写一份工作总结来阐述这一年工作是收获!以下这篇：招商个人工作总结是小编为大家准备的工作总结范文!欢迎大家阅读!

一、领导重视，目标任务完成较好。

1~12月全县开工招商引资项目25个(新建14个、续建11个)，到位国内省外资金总额4.34亿元，占年初市下达我县目标任务的112.7%。

全县在册外来企业22家，其中15家重点外来企业实现产值3.31亿元，上交税金2483万元，安置就业1063人。

二、突出重点，招商引资收到实效。

1、联动部门，科学编制招商项目。

协同县发改委、林业、水利、畜牧、经商委等部门，编制了江口水乡水利风景区旅游综合开发、200万只巴山山地鸡生态养殖示范园及屠宰加工生产线、10万亩有机蔬菜基地建设、30万亩脱毒马铃薯基地建设及深加工、竹林基地建设及竹集成板加工生产、星光工业集中区标准化厂房及配套设施建设、畜产品交易批发市场建设、商贸物流园建设、有机茶产业开发、20万吨玉米精加工等10个招商项目。

2、携手园区，强力包装推介项目。

按照“一线、两岸、四园”生产力布局，重点推介县城老街改造、星光工业园基础设施及标准化厂房建设、s202县城过境路建设、20万吨饲料生产、20万吨玉米精加工、高档餐巾纸生产建设、畜禽产品加工、工业原料林基地建设等10个项目。

一是充分利用驻外窗口、商会、协会、中介机构及务工知名人士开展委托招商，在北京、广州设立驻外招商联络办，指派2名干部驻点招商。

二是与有关新闻媒体、专业招商网络平台建立开放、灵活、稳固的沟通联络渠道，全年共联系企业和投资机构60余家，

接洽有投资意向的投资者100余人次来我县考察。

4、走出去，请进来，“真招商、招真商”。

3月，县委书记李映带队前往重庆开展产业转移投资促进活动；4月，副县长阙作强带队到上海开展小分队招商活动；5月，常务副县长谢友先带队赴重庆开展小分队招商活动。

6月，副县长阙作强带队赴广西参加第五届泛珠三角经贸洽谈会，在新疆伊吾县、绵阳丰谷酒厂、泸州圣丰纸业开展了小分队招商活动，就再生纸业合资项目达成了投资意向。

9月，邀请河北太和集团董事长卢凯斌一行来我县考察老街和中岭梁开发项目。

当月18日，副县长阙作强率领县府办、招商局、商务局、旅游局有关人员及客商代表共8人参加陕西省宝鸡市第二十二届“中国西部商品交易会”，发放《酒乡平昌欢迎您》及《平昌县2011年重点招商项目表》1000多份，推介重点招商项目4个，签订意向协议1个，意向投资额1900万元。

10月16日副县长阙作强带队参加第十届“西博会”，签约项目合同1个，投资金额3200万元。

12月4日，来自上海和本地的3位客商，以635万元的价格成功竞拍生猪屠宰及肉制品深加工企业。

12月15日，我县与河北太和集团举行老街改造项目招商意向协议签订仪式，为把老街打造成平昌新的经济增长点，造福老街居民，加快平昌发展赢得了难得的机遇。

经过多方努力，全年先后达成了10万吨饲料生产、商品混凝土搅拌、高档餐巾纸生产等5个项目的投资合作意向，其中商品混凝土搅拌项目已竣工投产。

5、真抓实干，签约项目落实有力度。

我们确定专人跟踪负责，全力推进项目建设。

4月，省招商局工会主席李廷文率世界浙商联合总会主席刘晓刚、副主席方伟等一行7人来平昌协调促进第九届西博会签约项目。

目前，四川省巴河水电梯级开发(二期)项目，已开始前期工作，到位资金200万元;30万亩速生丰产林产业化开发项目，已在佛楼镇进行试点，初步与相关村民达成了土、林地租赁协议;新型环保建材生产项目，完成投资1380万元。

6、全程跟踪，外企服务上台阶。

为全县15家重点外来企业建立了专门档案，定人定责，每季度定期到外来企业了解生产经营情况，分析存在的问题，提出对策建议，解决实际困难，全力做好外来企业服务工作。

三、强化管理，自身建设跃上台阶。

一是打造阳光党务，进一步健全和完善了小车管理、财务审批报账等8项规章制度，做到了按季度进行帐务公开。

二是组织党员干部47人次深入开展“民情大调研”，撰写调研材料15篇，其中《推广应用新能源，促进外企大发展》、《凝心聚力抓党建，科学实践谋发展》、《学王瑛先进事迹，开创招商引资工作新局面》等文章先后在《四川经济日报》、《西部经济报》、《全国城市信息联播》上刊发。

三是建立健全了“学习考核制度、项目动态跟踪制度、工作问责追究制度”，努力打造“高效型、清廉型、服务型”机关。

四是努力探索“双向大交流”党建工作新特色;与大寨乡红武村党支部结对共建,让农村党员和流动党员感受到了组织的温暖;与县旅游局党支部联动,开展了“走出机关、走近企业、走入村庄”、纪念建党88周年活动。

深入开展学习实践科学发展观活动和学习王瑛先进事迹活动,积极构建招商工作科学发展的长效机制,学习实践活动被县直工委列为“示范点”。

四、统筹兼顾,各项工作整体推进。

一是全面落实综合治理目标责任制,扎实抓好了安全维稳及防邪、计生工作。

三是深入开展城乡环境综合整治活动,采取任务落实到天,责任明确到人的办法,狠抓机关环境卫生和联系点新华街公园巷、元山镇兴隆村的城乡环境综合整治、维护工作,四是认真抓好江口水乡竹景观带建设,在坦溪镇居委会鲤鱼池栽竹16亩,并落实管护措施。

五是大力开展扶贫帮扶活动,组织干部职工深入红武村、兴隆村、金龙村、冠寨村、天堂村开展“送政策、送科技、送文化、送物质”活动,指导春玉米生产;帮助联系村争取村道路、灌溉堤、良种猪等项目7个,资金达30多万元。

六是建立“留守学生之家”,十月捐款3000元,为帮扶重点村大寨乡红武村小学购置课桌30套,为马鞍山计生挂联帮扶38户贫困户捐款3800元。

11月23日筹资5000元,为西兴镇天堂村小学购置电脑、电视机、影碟机、电话机各一台,体育用品6件,书籍、作业本、写字笔300多本(支)。

捐赠桌凳30套、图书100册。

招商专员工作计划 个人招商工作总结篇三

(一) 坚定立场，真抓实干，树立正确的招商引资观

一是坚持“一心”的政治立场，即紧紧围绕经济发展这一中心，实实在在地干好本职工作，招商引资工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，县委县政府能给我们提供这样一个服务社会的平台和机会，是对我们的爱护和培养，更是对我们的信任。三年来，始终做到了一心一意拥护好县委、县政府的正确领导，诚心诚意贯彻好县委、县政府的方针政策，真心真意落实好县委、县政府的工作要求。

二是坚持“三干”的敬业心态，即想干、苦干、巧干。招商引资工作与其他工作相比，具有专业性，偶然性、灵活性和挑战性。开展工作，没有固定模式，也没有固定程序，客商主动上门的少，项目自来的可能也不大。工作中，充分发挥主观能动性，积极主动开展工作，想着干事，想着干成事。坚持走出去，做到不辞辛苦到处宣传，到处建立关系网络，随时随地搜集信息，对有价值的信息记录备案，进行有针对性的联系、拜访、洽谈，直到项目成功，做到每个环节都主动出击，围绕“怎样让项目成功”这一主题去想、去做。同时，项目联系和洽谈面对的是全国各地，面对的是不同性格、不同背景的客商，变化性大，不确定因素多。针对这种情况，做到潜心研究，用心把握，积极开拓，主动出击，灵活操作，果断处理。

三是坚持“四高”的思想认识，即高境界、高标准、高效率、高效益。招商引资是欠发达地区解决资金短缺和推动经济加快发展的有效捷径，搞好招商引资对一个地方实现经济社会全面、协调、可持续发展具有重大的战略意义。所以，在工作中，始终坚持“四高”的指导精神和工作要求，站在造福社会，造福人民，推动全县经济社会全面发展的高度，胸怀大局，工作中坚持高标准，对自己提出严要求，办事坚持高效率，招一批大项目、好项目，充分发挥龙头项目的带动、

推动、拉动作用，把招商成果转化为最大的经济效益和社会效益，实现地方经济社会的跨越发展、*河蟹*发展和可持续发展。

(二)强化学习，与时俱进，全面提高政策理论水平和专业水平

一是认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观等理论著作，树立正确的世界观、人生观和价值观，领会正确的科学论断和科学观点，掌握运用正确的处理问题方式方法，为开展工作打下坚实的理论基础。

二是认真学习国家大政方针、地方政策法规和地方实情，全面掌握政策方向和工作重点，确保开展工作的正确性、方向性和针对性。

(三)注重方法，多措并举，全力提升招商工作的专业性和实效性

一是以诚招商。牢固树立换位思考理念，坚持靠诚心、诚恳、诚实、诚信打动投资者。诚心帮助外商搞好项目市场前景分析，减少投资风险，让外商有钱可挣，同时，对外商在投产前期及投产后遇到的问题 and 困难积极协调，以诚心和诚意打动客商、留住客商。

二是以商招商。跳出企业看企业，把引进的大企业作为产业集群发展的载体，通过以商招商促进企业上下发展、左右扩张。上下发展就是引导帮助外商发展上下游产品，拉长产业链条，增强规避风险能力。利用开发区现有企业资源，经常拜访开发区企业老板，从老板那里得到招商信息，同时让客商为我们单县去做宣传，要比我们单纯的宣传效果好。

三是产业招商。依托单县丰富的农副产品资源、煤炭资源、生态文化旅游资源以及四省八县交界独特的区位优势，积极

培育农副产品加工、煤电化工、高新技术产业、商贸物流和生态文化旅游五大主导产业。做好主导产业项目的论证工作，积极筹备推介招商项目。

四是环境招商。坚持把优化发展环境做为招商引资和大项目建设的前提，努力打造投资洼地、服务高地。现在地区招商引资的竞争，在很大程度上是投资环境的竞争，一个地区投资环境的好坏，往往决定着一个地区招商引资工作的成功与失败。

五是科学招商。注重全面协调可持续发展，积极引进科技含量高、产业关联度高、环境效益高、社会效益高、产业支撑作用强的项目，做到粗加工浪费资源项目不引，污染环境的短期行为项目不引，与主导产业无关联的项目不引，圈大院子建小厂房的项目不引。

(四)突出重点，狠抓落实，确保把具体工作做细、做实、做到位。

一是把好项目洽谈关，重点做好单县对外推介、地方优势宣传、项目策划论证、投资信息收集、项目考察论证、项目用地选址、合同起草签订等一系列关键性工作。

二是做好土地清障，三年来，先后具体负责我局引进河北健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、混凝土搅拌站、矿粉加工、城市生活垃圾处理等项目用地的清障工作，为项目顺利落地提供了保障。

三是搞好项目跟踪服务，为实现“亲商、安商、富商”，从客商来单考察、项目手续办理、企业工程建设到项目投产达效各个环节对引来项目搞好全程跟踪服务，坚持“厂内事宜由业主负责，厂外事宜由政府负责”的原则，为项目创造良好投资经营环境。

二、工作成效

(一)三年来，先后引来河北健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、城市垃圾处理、混凝土搅拌站、矿粉加工6个过亿元项目和三水水泥(该项目送给了其他单位)，7个项目的成功引进、顺利建设和投产达效，能为单县解决近800个就业岗位，创造7500万元税收，实现9个亿的工业产值，同时，也大大带动了我县运输、餐饮、住宿、交通、零售商业等其他三产服务业放入发展，为调整地方产业结构、推动单县经济发展做出了贡献。

(二)通过招商工作实践活动，认识了全国各地企业老板，结识了诸多企业商会，熟识了好多招商中介组织，建立了广泛的招商网络和招商平台，为今后开展招商工作打下了良好的人脉关系和基础。

(三)三年的招商工作，开阔了视野，增长了见识，提高了水平，强化了能力，积累了经验，为今后更好地做好各项工作打下了坚实的理论基础和实践经验。

三、工作不足

三年来，虽然增长了见识，提高了水平，强化了能力，取得了成绩，但仍存在不足，主要表现：一是专业水平还需再提高；二是理论水平还需再强化；三是对外宣传力度还不够；四是招来的项目科技含量还不高；五是还需进一步解放思想。在今后工作中，将进一步解放思想，更新观念，内强素质，外树形象，开拓创新，尽职尽责，做好本职工作，圆满完成好县委、县政府交给的各项任务。

招商专员工作计划 个人招商工作总结篇四

(一)岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期 of 冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓

工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

招商专员工作计划 个人招商工作总结篇五

一、前期招商策划

1、公司制定的招商策略及方向

招商的定位、策略方针、招商政策是不可以随意更改的，它的解释是唯一性的，要求全体招商人员要一个声音、一个口

径，并熟记于心。

2、招商工作要以结果、数据说话

招商是一项艰苦的工作，但招商是否成功的衡量标准只有一个，就是是否按时完成预定目标（结果），这是一项不要苦劳只要功劳的工作。

即决心最重要，招商前的计划与责任，招商过程中的检查与监督，招商后期的总结与奖惩。

3) 招商工作的总结不仅仅是指整个招商工作宣告完成的总结，更是在招商工作过程中的每一段及时进行总结，提出前段招商工作中值得肯定的以及必须纠正的问题，针对部题要提出一套以上的解决办法以供选择，形成共识意见后，形成下一步招商工作的计划及注意的问题并贯彻到每一位招商人员身上，以杜绝此类问题再次发生，提高今后招商工作的效率，以免再走弯路，同时对前段招商工作中招商人员的工作完成情况对照招商个人完成指标，进行及时的奖励和处罚，即及时提取招商业绩提成，针对完成招商任务并有超额完成的招商人员可再给予相应的奖励。

4) 在招商过程中，整个招商队伍要始终保持高昂的斗志和激情，招商负责人要有维持和调动、提升激情和斗志的能力，要经常与招商人员进行各种方式的沟通和交流，要懂得及时消除招商人员内部产生的矛盾，即产生矛盾的根源和解决的方法，给招商人员强调整个招商工作不是靠一个特别有能力的人或者一个特别能按时完成招商任务的小组来完成的，你再能干也只能完成整个工作的一部分，所以要求同存异，相互协作，以保证共同完成任务。

二、招商对象应具备的基本条件

1、对入场前期的租金、保证金、水电费、流动资金等有最基

本的承受能力。

2、要有基本的经商经验，有一定的营销思路。

3、有与市场共度前期经营困难的思想准备。

4、不做“坐商”做“行商”的勤奋和勇气。

1、为了按期完成招商任务，仅靠免租金招入的业户（甚至是入场后长时间交不上租金的业户），肯定是既无资金实力又无经商经验的中小业户，他们绝大部分往往不仅自己生意做不好，还拉帮结伙给市场找各种各样的麻烦及制造各种事端，平时只会一味指责市场不作为，甚至在合同期外以各种理由拒绝退场，这样的业户（应该根本不能称其为业户，也根本不是正经的经商者）进场后几乎不承担任何费用，他们又会以各种非正常方式和手段退场，这样对现有市场内正常经营的业户及意向进入市场的准业户都会造成极其不良的影响，对于这批业户的招商结果肯定以失败为告终，对这批业户的经营结果也以失败为告终，所以坚决不能招入市场，这样的业户宁缺勿滥。

2、另外，坚决不要给所谓的大客户（意向大面积经营的业户）、有带动性的业户给予租金政策上的任何优惠，要坚决执行已经制定的招商租金执行政策，即使其不断的讨价还价，不断的试探，我们要坚决的给予回绝，不要有任何犹豫和余地，只有我们坚定了态度，才能使他们断了任何念头，使其中仍可进入市场的业户在尽短时间内签约进场，以致缴纳租金和保证金。退一步说，只有在对方正真签约或交纳租金时根据实际情况和上级领导批复对上述业户在宣传、装修期、运营推广上给予一定的变通，以保持租金政策的全场统一性。

四、怎样才算是招商工作完成只有业户租金（保证金）到位、店面装修完成、足够的商品进场布货才算是此户招商工作的基本完成，招商过程中，业户的变数随时可能发生，签订合

同绝不是招商工作完成，必须上述三项工作同时完成才算是真正完成。

我们的招商人员往往认为经过艰苦的招商，只要业户签了合同就可以长舒一口气，认为招商工作已经完成，大功告成了，实际上这真只是万里长征才走完第一步。

因为虽然我们与业户签订的是具有法律效力的入场合同，合同中也有相应条款对业户的违约提出了应承担的责任，但是在实际情况中我们市场方真的没有过多的精力或者必要去追究部分的、某些的违约业户责任，所以我们只有用在实际工作中最有效果的“软锁链”即租金、保证金的真正入账来制约业户，这才是硬道理！因为只有让业户真正的掏出钱来付给市场，他才能真正承担对市场的责任，才会真正在意这次与市场合作的机会。那么是否交了钱就最后完成招商工作了？不是，下一步还要积极努力的督促其尽快进场装修，因为许多家居装饰材料品类的卖场是必须要装修的，只有经过装修才能更好的渲染环境、烘托产品，使产品以最佳效果展示在客户、顾客面前。很多签约并已交租金的业户往往在入场装修时还要进行观望，在这种情况下，我们要首先想办法使某些大业户、有带动性的业户、经销较大品牌的业户首先入场装修，造成场内紧迫开业的气氛，这样就会带动那些尚在犹豫的签约业户快速入场装修，并以这些业户的装修来带动更多的小业户、小品牌业户的入场装修。

签约业户入场开始装修即将结束，我们的招商人员就可以认为招商工作最后完成了，可以高枕无忧了吗？还不是，因为业户还没有完成最后的入场工作——即足够的商品陈列和展示以及相应的仓储库存。在业户装修开始时，我们招商人员就要催促业户联系厂家发货或联系相应品牌的货源，总之每步工作都要提前考虑好，并做到胸有成竹。

我们知道在招商过程中业户的心态和行动会不断的受同类业户即各种因素的影响，会出现犹豫、观望、徘徊甚至半途退

场，在整个环节中任何一个环节出现问题都会导致招商的失败，所以只有上述三个要素全部完成，才标志着该次招商的最终完成。但是千万不要忘记市场运营的开始也是另外一种形式的招商的开始。市场运营不好，下一步的招商必受严重的影响，所以说运营也是招商，招商工作会永远伴随着市场的发展过程中。

五、家居、装饰材料等品类招商需具备的知识及有效办法

1、熟悉现有业态情况。

家居、装饰材料类基本上是南方以广东（家具、家居饰品、窗饰、布艺家纺、灯饰、陶瓷卫浴洁具）、福建（家具、陶瓷卫浴、石材、水暖）、江浙（家具、小商品、五金、家纺）为生产基地，北方基本上以河北（家具、板材、服装百货）、山东（家具、板材、陶瓷卫浴）、辽宁（家具、陶瓷卫浴、小百货）为生产基地，销售方式大部分以厂家招入各地经销商、代理商进行推广分区销售，重点地区如有成熟的大型批发市场，厂家也会组团进入，形成区域直销点及仓储基地，辐射周边城市。如家具的北方集散地在河北香河，江浙的集散地在江苏的蠡口，广东的集散地在顺德（中档）。如地板的集散地主要在浙江的南浔，陶瓷的集散地南方在广东的佛山，北方在山东的淄博及辽宁的法库。

2、要熟悉各招商地区相关品类的行业协会，建立良好的关系。

我们要积极的通过与招商地区的行业协会如家具协会、装饰材料协会、建材行业协会、建筑装饰业管理协会等积极主动联系，特别要与其会长或秘书长建立良好畅通的关系，但千万不要过多期望协会的帮助有实质性的效果，因为行业协会对我们这样寻求帮助的市场见怪不怪、习以为常，所以我们最后还是要靠自己完成招商任务，但是协会可以在市场信息及周边行业情况、行业厂商负责人基本情况上会对我们有一定的帮助，在与各行业协会领导接触过程中，在寻求帮助的

过程中，一定要注意给予对方相应的利益承诺，并在其帮助真正有效果后我们也要真正的予以兑现，以利于今后的再次合作和赢得好的业内口碑。

3、要积极的与招商的相应品类的专业媒体及行业记者建立合作关系。

我们要多方寻找在招商品类中较有影响的专业报刊、杂志，并与其进行保持紧密的联系，特别是要与其中的专版记者建立朋友般的友谊，这样我们可以通过花费一定的广告费在专业的媒体上刊登广告，使在短时间内在所招商的行业内宣传市场、扩大知名度，发布招商信息，使专版记者在所属版面及栏目上给予新闻报道的形式宣传我市场，以很小的花费甚至无费用的为市场做宣传，而以新闻报道和文章写实的方式介绍我们市场会更加易于让行业内同仁接受。

1) 广东为全国中高档板式、软体家具生产基地，拥有近10万家大中小型企业，其中深圳和东莞为高档家具生产和销售基地，尤其是深圳近年与香港家具企业联手后取得了长足的发展，家具的品质及销售堪称全国之最；东莞厚街家具企业实力雄厚，占据了国内高端家具销售市场的半壁江山；顺德的龙江及乐从以生产中档软体、板式家具为主，并拥有全国最大的家具展示中心——乐从家具博览中心；广州主要是除家具为主要生产品类外，还涵盖了家纺、布艺、窗饰、家居饰品等生产品类。

2) 四川为全国的视听柜、沙发、床垫等中高档家具生产基地，主要集中在成都及重庆周边地区，造就了一批以全友、掌上明珠、双虎、好风景、南方、天子、喜洋洋、金茂等为领头羊的全国知名品牌，这些品牌主要目标是占领全国二三线城市50%以上的终端市场。

要了解展会的信息有：是展销会还是展览会、主办承办单位是谁、展会面积有多大、都有什么品类、参展商数量等，尤

其注意一般展会第一天最有效果。

通过参加展会能直接与各地厂家和经销商接触，搜集到大量的客户资料，并通过展会对行业有着充分的认识，是了解行业现状的一个最佳窗口和平台，可以使招商工作更具有目标性和针对性。

通过参加展会还能直接将我市场的招商信息直接传达给参展企业或者是前来参观的企业、经销商和采购商，对市场的招商和运营拥有巨大的推动作用。

6、重点锁定招商区域和品类，快速完成找商任务。

一般来讲，如需快速招商，填充招商区域，尽量要以周边地区厂家或城市内档次品类相匹配的市场为招商对象。考虑到成本及目前全国专业市场的现状，再结合本市场的特点，一般先从市场周边地区作为重点招商区域，如果本地资源丰富，可以从本地开始进行突破，先引入本地商户然后再远近结合。如果本地资源极少，则需先从市场外围引入，并选择行业生产基地为重点突破区域，这样工作就有了重心，全体招商人员围绕着这一重心，齐心协力，将首仗打好，通过以点带面，最后全面开花，使整个招商任务圆满完成。