

招商办工作计划 镇招商办公室工作总结(优秀5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

招商办工作计划 镇招商办公室工作总结篇一

按照市、区两级政府签订的目标责任书任务要求，全办公室共同努力，较好地完成了招商引资各项工作目标任务。

一、重点工作

1、项目编辑工作

今年共搜集、编制对外推介项目60个，编辑在册40个；建立和充实对外推介、招商项目库。

2、第十七届兰洽会、第二届陶瓷峰会工作情况 在全办公室工作人员共同努力下，较好的完成了第十七届兰洽会兰洽会、第二届陶瓷峰会的各项工作任务。

a□产品征集。组织征集了大象能源磷酸铁锂系列产品、熙瑞菊粉系列产品、陇焯艺术瓷系列产品、无极节能灯系列产品、在兰洽会展台上予以布展，并及时回收送还。

b□项目筛选工作。完成签约项目和备选项目搜集整理、项目文本制作，按领导要求及时修改直到定稿。

c□项目签约工作。联系企业签约人员、参会人员，政府部门

主要签约人员，及时组织人员到锦江阳光酒店签约，前后电话、短信衔接200多次。

d□发放宣传材料。兰洽会展厅发放招商项目宣传册500份、首届陶瓷峰会会刊300份。

e□参与招待酒会、礼品发放服务工作。

4、项目报送工作。及时电话咨询、掌握项目进展情况，制作项目进度月报表、固定资产投资报表，每月按时给市招商局、区统计局报送；数据统计工作点多面宽，统计口径难以统一，常常遭遇各个单位数据打架，由于牵涉到各个部门、单位利益和具体实际，综合协调数据非常复杂，往往做了很多工作但不能有效地体现出来，电话了解和实地走访各有利弊，往往各企业、单位负责人政出多头，前后矛盾，同时由于自身工作失误和能力关系，导致一些数据衔接更加纷繁复杂，该项矛盾有望明年在全区范围内随全区项目报送工作得以解决。

5、全区招商引资目标任务考核工作。制定平川区招商引资目标管理考核办法、任务分解表、考核评分说明，历时1个多月，完成2011年全区招商引资目标责任考核各项工作衔接、数据汇总、与各单位项目协调工作，分2次专门到各乡、镇、街道、项目单位实地了解、掌握项目实施情况，该项工作耗时较长，技术和技巧难度很大，全办公室人员付出了艰辛努力，尤其是天华同志，在这里表示由衷感谢。

6、完成2012年全区招商引资目标责任考核办法初稿，参与继续修改完善工作，完成动态信息月报表、项目进度月报表、开工项目月报表、项目编制格式、合同书样本等。

二、日常工作

3、定期不定期为省投资贸易促进局、区委办、政府办、宣传部、发改局、文广局、管委会、工信局、提供或衔接项目基

本数据或进展情况约60次。

4、分4次按时运转、完善招商引资企业联系电话表及其他相关信息。

6、完成市招商局项目督查及年终项目考核筹备工作，确定实地督查和考察项目，准备项目简介、考察线路、各类数据、汇报材料、参与具体接待，全面完成市区两级督查和考核工作。

7、为综合办、宣传办提供各类数据材料。

8、咨询了解白银市3县1区招商引资企业落户地价情况，及时汇总反馈给局领导班子。

9、完成仓库保管各项工作。

10、领导在与不在一个样。

由于业务性质关系，因工作需要经常加班加点，全办公室人员精诚团结，按时完成工作任务，特别是领导出差或者其他原因不在时，政府其他部门或上级单位安排本办公室的即时数据和文件需要处理，加班加点按时完成任务，真正做到了领导在与不在一个样。

以上汇报，不妥之处，请批评指正！

招商办工作计划 镇招商办公室工作总结篇二

武商建二商场总经理xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的

纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域优势。

xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。

特别是在区域市场内实现主流品牌xx经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxxxxx[]规范的良好工作氛围。

招商办工作计划 镇招商办公室工作总结篇三

一年的工作到头了，做这份客服工作让我依然影响很深，一

年来我认真努力，踏实的在做好本职工作，实现了对自己工作一个专一，我想不是什么事情都有捷径可走，这是非常明确的，做好客服这份工作需要足够的耐心，足够的信心，不管是在什么时候保持对工作乐观态度总是没错的，我觉得工作跟态度是分不开的，保持一个好的状态积极向上的工作，一年来在商场的工作非常繁忙，我认真的执行了上级的方针踏实做好了一年的工作。

做好客服工作就一定要语足够好的意识，这始终跟我们的工作是分不开的，我希望我能够有这个机会去做好相关的工作，提高自己的服务意识，让每一个访客都有一个好的体验，一年来我积极的主动的在学习，提高自己，子啊服务上面保证自己态度端正，不会收到什么事情的影响，具备临应变的能力，这些都是非常宝贵的东西我知道只有自己的做好的这些才能够立足根本，我想不管是在什么时候都要知道这一点，对每一个点电话都认真端正的去对待，让工作达到足够的优质，强化服务才是客服的的进步。

商场的客服工作需要语足够的高的效率才能带来更多的利益，这是一定的，我一直坚持自己的原则，不会被这些问题轻易的难住，我想有的时候这些才是最重要的把，不管是什么原因我都希望我们能够坐好这些基本的工作，一年来我保持好的心态，有效的做好的自己本职工作，结合实际情况给商场创造了更多的价值，客服工作不是追求数量，每天打再多的电话没有质量的话，没有效率的话都是徒劳，我想这些都不需要再来说了，我希望自己能够有效率的做好这份工作。

我想在工作当中一定要正确的看待自我，能力是一方面，缺点也是一方面，在工作当中无比要做好这些，我觉得在这议一年来我在临时应变上面不是很好，在商场这里每天问题很多，面对各种各样的电话，没有足够好的临时应变能力的话是不能做好这些的，这也是最基本的东西，我知道在工作当中这些都是我要面临的直接问题，对于这些我也将会不断的提高完善，毕竟工作不像别的，这一点我会让自己慢慢提高

的，往后的工作依然任重道远，结合实践情况我也会继续努力。

招商办工作计划 镇招商办公室工作总结篇四

今年来，按照xx省20xx年经贸推介活动方案xx县招商引资工作方案，结合我县重点项目的建设需要，我办积极对外招商引资，重点抓好低碳新型工业聚集区、高峰温泉旅游度假区、现代农业科技示范基地（“二区一基地”）项目的招商，继续做好三湾重点项目的跟踪服务工作，现将上半年的工作及下半年的思路汇报如下。

（一）完成工作情况

1、围绕中心工作，完xx县委政府任务。

（1）牵头组织召开重点项目专题汇报会□20xx年2月25日牵头组织召开陵水县重点项目专题汇报会，会议由县委书记王雄主持，主要听取拟引进的陵水县新村旅游风情小镇改造等五个项目汇报，讨论项目引进相关事宜。

（2）牵头策划重点项目座谈会。为加快重点项目建设，牵头策划20xx年6月13日召开的陵水县20xx年重点项目座谈会，与企业代表共聚一堂，总结过去、展望未来、共商陵水经济发展大计、喜迎新春佳节，参加会议的有县领导、相关部门领导和企业代表共80人。

（3）合理策划20xx年的招商项目，完善20xx年招商引资工作方案。策划招商项目9个，并列入省招商项目库对外招商，项目计划总投资528.7亿元。

（4）组织党员干部开展党的群众路线教育实践活动。按时参

加县组织的学习活动，同时组织党员干部自学，撰写个人剖析材料，召开民主生活会。

(5) 做好我县招商引资额数据指标统计工作，统计我县各单位、各企业的招商引资数据，及时上报省商务厅招商处。

2、围绕资源优势，定向对外招商。围绕资源优势，开展特色资源招商，积极引进服务型、开放型、生态型经济项目，上半年共接待国内外客商268人次。通过洽谈，对成熟的项目上报县政府的批准，并分别与投资企业签订了项目协议或意向书。成熟项目4个，项目总投资达292亿元，如5月15日，项目总投资约60亿元的陵水东高文化旅游区项目、项目总投资约20亿元的陵水主题商业广场项目在陵水签署。20xx年5月28日，项目总投资约200亿元的陵水县新村镇风情小镇改造项目、项目总投资约12亿元的陵水东方明生国际医疗养生园项目在北京招商活动中签署。

3、跟踪服务，做好项目管理。及时为投资商提供“超五星级”的服务，牵头组织重点项目工作会议和“三湾”重点项目汇报会议，每月定期了解项目建设的存在问题，为项目建立项目档案；牵头先后组织7次县重点项目工作会议和“三湾”项目建设现场协调会议，切实解决政府项目和三湾项目建设中存在的问题。每月出版一期重点项目进展情况通报，做好每周项目进展情况的简讯上报县委县政府领导，并对领导批示督办的重点项目逐个进行跟踪落实，促进项目建设保质保量地推进。

(二) 推进工作的主要措施

1、进行多种形式招商。认真策划招商活动，做好陵水县20xx年招商方案，根据方案要求，采取多种形式，安排7场对外推介和招商活动，利用xx陵水20xx年城市营销全国巡展活动南京站、北京站平台，进行招商推介活动，并参加省组织的北京、哈尔滨定向招商活动。

2、县领导带队进行招商活动。5月27-30日，由县杨文平县长带队，赴北京参加招商活动，签约2个项目，并分别与信威通信产业集团、中国电子科技集团公司洽谈xx新一代信息技术产业园、中国电科海洋信息产业基地项目。5月8-10日县政府副县长于斌带队，参加20xx年的中国天津投资贸易洽谈会暨第九届pecc国际贸易投资博览会（简称津洽会），主要参加xx省领导会见天津企业家代表活动□xx省投资项目推进及对接活动。通过学习借鉴先进的招商理念和方式，拓宽思路，同时广泛接触外商，加深与企业的联系，大大提高了招商引资工作的成效。

3、加强项目的管理和监督。及时为投资商提供“超五星级”的服务。对招商重点项目进行分工，与各项目牵头单位保持信息沟通，定期编制重点项目进展动态。对已动工兴建的项目，跟踪服务，对未开展的项目，积极寻找原因，对存在问题，提出有针对性的对策，提供领导参考，加快推进项目的进展。

4、做好重点项目协调会方案。根据县委县政府的指示，认真做好每星期一重点项目检查、协调会议的工作方案，并全程参与重点项目的检查和协调工作。

（三）存在的主要问题

1、规划不完善。主要是低碳产业园区规划尚未完成，建设用地无法落实，致使陵水凯迪中央绿色文化区、传感器芯片系统、国际智慧企业村等多个高新科技项目无法落地。

2、产业基础薄弱。陵水属欠发达地区，科技人才储量少，产业聚集程度低，对一些工业项目，特别是对高新技术项目，无法满足项目建设的条件。

工作目标任务

继续围绕“调结构，转方式”这一工作主线，按照20xx年招商方案要求，对成熟的招商项目加快引入，争取全年实现项目签约2个，新开工项目1个。

（二）招商工作重点

综合陵水的自然资源优势，针对性地进行定向招商，重点放在陵水低碳新型工业聚集区和高峰温泉旅游度假内的项目招商。

1、加大招商工作力度。利用xx陵水20xx年城市营销全国巡展活动和xx省招商活动的’平台，分别在xx市、xx市、xx市、xx市等地进行招商和推介，与企业进行沟通、洽谈，争取有项目签约。

2、围绕龙头企业、领军企业进行招商。定向有针对性的招商，主要利用陵水的自然资源，主要引入全国龙头企业、领军企业，以招引产。争取对深入洽谈的年4500吨陵水酸粉加工项目、柠檬饮料生产加工项目□xx养生保健国际服务中心、陵水张仲景医院张仲景养生院落户陵水。

3、完善基础设施建设。配合相关部门，完善现有的陵水低碳新型工业聚集区的规划，区内的基础设施的建设。

计划采取的措施

1、策划和更新招商项目库。借助xx大学专家的力量，策划低碳新型工业聚集区、高峰温泉度假区项目。从招商引资转为招企引产，引进某一行业的领军企业或品牌企业，让本地经济发展所需要的新兴产业和产业群落地，使区域经济体获得造血机能，从而促进当地经济发展。

2、策划招商项目。根据陵水低碳新型工业聚集区、陵xx片区、高峰温泉度假区项目策划，对项目进行包装，进行对外招商。

3、策划招商活动。利用xx省招商活动平台和20xxxx陵水城市营销全国巡展活动，加大项目的招商力度。

4、加强招商重点项目的管理和监督。建立和健全协调机制，注重做好招商的跟踪服务工作，强化服务意识，简化项目审批手续，规范审批行为，提高服务透明度。

招商办工作计划 镇招商办公室工作总结篇五

一、工作目标

（一）地区生产总值增长。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（二）全社会固定资产投资。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（三）社会消费品零售总额。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（四）城镇居民人均可支配收入。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（五）万元生产总值能耗。12月底前完成区统计局下达的目标任务。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

二、工作措施

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的'培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业

文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。