

# 2023年力的分解教学设计 大班数学教案 数字的分解与组成及教学反思(通用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇一

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。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。

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。

但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的‘边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展示商品的风采，便于看样定货）；经营产品以品牌商品为主导（通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位）；销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）#61548；对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求（设计标准模式、类似街面专卖店）；可配计算机，进行客户管理，仓储管理[mis系统）—预留管线。

5. 销售工作计划书范文、销售工作计划书精选、销售工作计划书

## 6. 度假酒店招商计划书

## 7. 工作计划书

# 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇二

明年注定是竞争空前的一年，眼前\*\*\*商场的激烈竞争，包括\*\*\*广场，\*\*\*家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些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。

1、提升招商部门整体的业务水平

2、本部门人员应多学习，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。

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、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、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。

20xx年我部门将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇三

1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝首饰、医药、咖啡茶庄、影院、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），包括公司性质、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、影院□ktv□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logo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。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇四

20xx年，我市将紧紧围绕州委、州政府的总体布局，统一思想，转变观念，查找差距，不断完善和优化投资环境，继续坚持“走出去”，“引进来”战略，进一步做好招商引资工作，推动我市经济社会平稳较快发展。

一是高标准谋划储备项目。结合“十三五”规划编制，加快储备一批基础设施项目、产业类项目及消费类项目，加快梳理和引进一批符合省州产业政策导向的新项目。要求全市各部门每年至少编制2个高质量的招商项目，充实招商项目库。二是高质量对外宣传。进一步要完善宣传片、宣传册等宣传材料，有针对性制作一部内容丰富、档次较高、有较强吸引力又能全方位展示弥勒发展的招商宣传片和宣传册，通过网络、报刊、广告等宣传媒介以及“南博会”、“珠洽会”等会展平台，加大招商引资宣传力度，扩大弥勒知名度和影响力。三要高要求跟踪推进项目。落实“一个项目、一个领导、一套班子、一抓到底”工作制度，把项目建设责任制和前期工作责任制落实到位、全程跟踪、责任到人，做到工作任务数量化、责任目标明确化、完成时限具体化。

一是抓实以商招商。引导全市重点规模企业、项目有计划、有步骤、有目标地与央企、省企、外企实现对点招商、合作经营，积极吸引投资商与本地企业进行嫁接改造、强强联合。重点推进与云南省天津商会、云南省广东商会等商协会和企业洽谈有偿委托招商。二是加强食品加工园招商。以功能食品、风味食品、保健食品、香精香料为突破点和切入点，制定操作性、针对性、实效性强的招商引资办法，同时结合资源、市场、品牌深入大企业、大集团，采取点对点、一对一的方式开展精确招商；加快孵化园建设，引导本地食品加工企业入驻园区，培育一批成长性较好的中小食品企业。三是围绕农业产业链延伸招商。围绕广东温氏养殖、云南国惠农业产业园、广东新广农牧种鸡场、陕西海升莓类全产业链等农业类综合项目，突出产业配套和产业链上下游延伸招商，继

续扩大弥勒农业产业招商优势。四是盘活存量招商。全面梳理全市停产、半停产企业，帮助企业策划包装新项目，利用“旧巢”引“新风”，市级领导进行全面挂钩联系，帮助企业理清思路，招商引资，争取企业早日动工。

一是突出招大引强。全面梳理和分析国内食品加工百强企业，分批次由市级领导带头，有针对性的进行招商推介。同时重点抓好濠吉集团食品加工、广州立达尔万寿菊深加工等项目的洽谈工作。二是围绕重大基础项目抓招商。突出基础设施、公共服务、生态环保等重点领域，梳理筛选一批适用ppp模式、近期内可实施的项目，建立ppp项目库，利用各种媒介发布、集中重点招商。积极引进社会资本参与“一水两污”城市地下综合管廊、东风片区整体城镇化、通用航空机场、城市轨道交通等重点基础设施项目建设。三是突出全域旅游招商。加大对东风韵、太平湖森林公园等景区的包装推介力度，充分利用全市的青山绿水、生态资源，开发特色旅游产品和休闲项目，积极培育休闲、养老、健康产业，促进旅游产业链不断延伸。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇五

20\_\_年，我镇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重新定位，制定了今年的工作计划，我镇将积极依托自身的行业优势和区位优势，顺势而为，科学作为，积极有为，力争今年完成招商引资2.8亿元，在大市排名进入前30名。为做好今年的招商引资工作，我们主要抓好以下几个方面工作。

### 一、梳理招商线索，有的放矢地开展工作的

我们在春节前后这一段时间，积极动员镇村两级干部、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，并对招商线索进行了认真梳理，共落实招商线索15个，拟投

资6.6亿元，其中千万以上的项目4个。

一个是贵阳轴承厂投资6000万元的轴承生产项目，这个项目由\_\_村主任\_\_引来的。第二个是无锡开元轴承有限公司\_\_投资4000万元的轴承加工项目。第三个是由瓦房店\_\_投资兴建的(五金)轴承商贸城，门店建筑面积15000平方米，可容纳90户生产经营户。

整个轴承商贸城按照一个园区进行整体规划，集中管理，按照以店带厂的模式经营，前店后厂，销售与生产一体，一个企业在园区中相当于一个车间。

每户投资500万元，总投资4.5亿元，需建厂用地500亩。第四个是钢厂引进的煤碳公司，总投资在7000万元，该煤碳公司建成后，年创税可实现1000多万元。对于这些落实的招商线索，由副科级以上干部和经委的工作人员一包到底，主要是为企业搞好服务，确保项目尽快落地，投产达效。

## 二、搞好基础设施建设，优化招商引资环境

今年，我镇将在土地修编后，按照“三纵五横”的总体格局，对整体园区进行统一规划，不断加大水利、电力、道路等基础设施建设，对园区进行硬化、绿化、净化、亮化、美化，做到整齐划一进一步优化招商引资环境，为经济发展打造一个良好的发展平台。对投资规模比较小的招商项目，我们将统一规划，将它们放在一起作为一个企业通盘考虑，整合资源，将资源充分利用起来，以最小的资源占有和消耗，发挥出最大的经济效益，促进经济增长方式转变，调优经济结构。

## 三、发动骨干企业，以商招商

现在，许多企业受国际金融危机影响，生产处于低迷状态，有近三分之一的企业停产、停工。针对当前的严峻形势，我镇将进一步加大工作力度，帮助企业疏通流通链条，促使企

业产品流动起来，激活企业生产，使停产、停工的企业尽快恢复生产经营，挖掘骨干企业招商引资的巨大潜力。现在已初见成效，中瑞轴承配件公司与天津的一家轴承企业进行合作，在引进了一系列配套项目的同时，也使整个企业生产红火了起来。兴潘特钢厂为扭转当前钢材生产的不利局面，欲引进煤碳项目，进行煤碳生产，预计该煤碳公司的上马，不仅能够扭转当前的被动局面，还能年创税1000多万元。

#### 四、盘活闲置厂房，充分利用现有资源

在当前企业占地十分紧张的前提下，我镇将充分利用现有倒闭企业和闲置厂房开展招商引资工作。春节前后，我镇派出专门人员对全镇的倒闭企业、闲置厂房进行了全面排查摸底，共排查出闲置企业厂房近500亩，比较集中的主要有海川轴承厂、鑫运轴承厂、龙业轴承厂和棉厂的闲置土地，这四块闲置土地就近200亩，对这些闲置企业厂房，我镇将采取得力措施，扎实做好各方面工作，与招商项目对口接应，使招商项目尽快落地。

#### 五、扩展土地使用资源，\_\_\_制约发展瓶颈

在我镇企业用地十分紧张的前提下，我镇积极和外单位接触，乡镇寻找闲置厂房，突破土地使用瓶颈，不断扩大招商引资战果。贵阳轴承厂就是一个很好的例子。贵阳轴承厂是我镇潘北村村主任李之恒引进的，该项目由贵阳轴承厂陈金国投资兴建，总投资6000万元。该项目拥有从锻造、加工到成品组装一整套的生产工艺。该项目将在八岔路镇建厂。

#### 六、做好拆除企业工作，确保项目不流失

由于土地问题，我镇的龙海轴承厂和张增军投资兴建的轴承厂被迫强制拆除。对于这两家被拆除企业，我镇将靠上做工作，多与企业接触交流，为企业想办法，出点子，千方百计解决这些企业的用地问题，确保这些项目仍在\_\_投资建设。



张增军的轴承厂已经与倒闭企业龙业轴承厂接头，我们将促使张增军的轴承厂在龙业轴承有限公司的厂址进行兴建。龙海轴承厂将在土地修编完成后，在企业原址进行兴建。

总之，我镇经济会议之后统一了思想，分析20\_\_年的招商引资形势，对整个民营经济的发展都充满了的信心和决心，相信，在市委、市政府的坚强领导下，我镇一定会做好今年的招商引资工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇六

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。

- 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、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查
- 6、制定租金策略
- 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

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、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

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

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）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、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□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇七

### 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20\_\_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\_\_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。

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

## 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”。

## 木门销售工作计划 招商工作计划书 工作计划书篇八

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。

- 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、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

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

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、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

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

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）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、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□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

XXX

20xx年 02 月19 日

## 木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇九

1、联系大型企业8个。

每人联系4个，要求掌握其产品、产量、规模、国内外所处的位置、企业发展方向、是否具有对外合作意向及合作内容等信息，积极寻找合作的可能。

2、联系科研院所8个。

每人联系4个，要求与其建立联络关系，掌握其基本情况，研究方向，所掌握的技术，拟推出的项目，在国内外所处的位

置，有哪些方面的合作意向等内容。

3、整理、包装外推项目4个。

按照《外推项目包装标准》进行整理包装。每人包装2个。

4、收集与招商引资工作有关的各类活动信息，如招商洽谈会、项目博览会、招商业务培训会等，能与部分中介机构建立长期稳定的合作关系。

5、编校并付印重点招商项目。

6、做好参加吕梁市第一届招商引资项目洽谈会的各项事宜。

7、积极准备8月份吕梁名特优产品展销会涉及事宜。

8、完成各项随机工作。

2004年7月

## **木门销售工作计划 招商工作计划书工作计划书篇十**

一个地区、一个县要发展就要有投入，要加快发展就要加大投入，要投入资金、投入技术、投入人才、投入管理。招商引资带来了这些要素，它是推动区域经济社会快速发展的重要手段和有效途径。以招商引资来发展已成为当前一个地区、县成长的主旋律，招商引资工作已提上政府工作日程。下面就招商引资工作，谈谈其积极有效措施。

首先，在招商引资过程中要进一步冲破思想禁锢，敢试敢闯，以打破条条框框，开拓招商引资之路。其次牢树“大开放大发展，小开放小发展，不开放难发展”的观念，以更加开放的眼光、更加开放的思维、更加开放的举措，进一步扩大开放领域、优化开放结构、提高开放质量，坚决破除“宁为鸡



头，不为凤尾”的狭隘观念，不断加大开放合作的力度，努力追求“双赢”。

环境“洼地”是招商优化的基础，良好的政务环境，人文环境，基础环境，成长环境已成为目前吸引外来投资者的一个重要品牌。

首先，精雕园区载体，努力提升园区载体能力。园区规划要立足于高起点，从长远考虑，科学合理地规划园区建设，使工业区和生活、娱乐区布局井然有序，实现园区的亮化、绿化、美化等工程，打造一个宜人宜住宜居的环境。其次，进一步打造投资软环境。地方政府高度重视投资软环境建设，出台招商引资优惠政策，开通“绿色通行证”，实行特事特办，灵活运用政策、制度，时刻秉承着“帮投资者成功，助投资者发展，替投资者着想，为投资者服务”的理念。如实行行政省级（县）级零收费制；县行政服务中心项目全程代理制，进一步落实“服务项目、骨干人员、审批职能”集中到“中心”的规定，做到“一步到位”，给投资者减办事程序省时间。栽下了“梧桐树”，引来了“金凤凰”，然而日后的服务并没有停止，反而要更尽心，安商亲商服务要贯穿于项目落户和企业成立、成长的全过程。如组织开展定期或不定期的企业交流会，了解企业所需所急，帮助企业解决实际问题、实际困难，助其企业成长、发展，使投资商能引得来、留得住、快发展。

改变以往招商模式，从被动到主动，进一步前移招商阵地，走出去请进来招商，积极创造条件，主动邀请重要客商来当地考察，以了解认识当地的经济、人文环境，主动承接产业转移。其次，推进网络媒介招商，打破招商工作的时空限制，节省更多的资源。第三，“节会”招商。充分利用好当地大型节会活动，广泛地开展宣传、展示、推介当地的宣传活动，将当地推荐出去。

团队意识不论是在招商引资工作中，还是区域合作承接产业

转移中都起着举足轻重的作用。俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，招商工作确实是一件难事，是一项系统性的工作，个人能力无论多强，都必须紧密的依靠各级领导、在其他部门的大力支持下，招商工作人员尽心尽责地做好本职工作，才有可能完成各项具体工作。