

2023年招商工作计划文案精辟 招商部工作计划(通用8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇一

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

1、项目目标:严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标:立足我县实际，重点围绕“四新”(新材料、新能源、新医药、新信息)产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标:长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金(上市融资)、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、

机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴产业、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇二

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。

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。

新的一年，公司在2021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。

2、明确招商任务，打好运营基础

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

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；

6、营销网络的开拓与合理布局；

7、建立、完善各级客户资料档案，保持与客户之间的双向沟通；

8、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

9、配合本公司内相关部门作好推广促销活动；

10、按照推广计划的要求进行案场布局、宣传品的设计、发放；

“珠贝城”品牌建立时间较久，有一定的先入为主的优势。这个优势将继续扩大。另外的独立房产要做出差异化，在房产风格、市场情况和受众方面要有准确的定位。我们不光要学习，还要超越。

现在全县有两千多家商店、还没能好好的划分利用。另有各企业单位工作人员，由于工作稳定闲钱可用于投资，这些都是做市场的珍贵资料，由于销售部被动等客的惯性思维，这些东西都被放在那里了，很可惜。要充分利用，更快、更准的确定目标市场和目标客户。

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由行政部制定各部门《工作手册》，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由行政部承办编制《员工工作动态》，每半个月一期。

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2022年，公司应根据公司的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳各类人才，并相应建立市场招商销售专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

当然，没有实践的理论是空洞的，没有理论的实践是盲目的，接下来的工作就是加大实践力度。公司确定销售期望（目标）、制定战略方向，然后营销部下市场调研，到各个区域

市场跑客户、走终端、查竞品，了解行情，熟悉各个区域的差别，计划能够达到的目标，制定可行的下一步运作方案。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇三

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。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇四

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

第二：招商专员的工作职责

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇五

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商

团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，而且这也是招商部一项长期的主要工作。20xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的大难题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题，总结问题目的在于提高招商人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员20xx年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方式与方法，提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园20xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇六

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战

活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上

不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇七

目前，在建企业7家，总投资11、1亿元。这7家企业分别是：

投资2、6亿元、总占地268亩的安徽长通物流有限公司项目，主要从事各类建材的商贸物流和加工；投资2、5亿元、总占地200亩的安徽新桥汽车项目，主要从事汽车销售、维修和挂车生产。新桥汽车和长通物流这两个项目已经通过市验收为超亿元项目。

还有5家企业是投资1、5亿元、占地55亩的淮北市瑞荣钢业项目；投资1、2亿元、占地65亩的安徽臻达机电项目；投资1亿元、占地50亩的淮北瑞武机械项目，这三个项目厂房钢结构基础已经完成。投资1亿元、占地40亩的淮北尚德石油项目，厂房已经建成，部分设备正在安装。投资1、3亿元、占地67亩的安徽前汇机电项目，厂房基础开挖已经完成。其中4个项目已经通过区验收为超亿元项目，但未经市认定，我们计划2月报市认定瑞武机械为超亿元项目。

针对各企业建设进度和情况不同，我们将强化服务，实行项目责任到人，为企业办理好相关证件和报批手续，争取为企业的发展构建优良的环境，提高项目建设速度。我们将按季度做序时进度，按月向区招商局报送统计报表，按季做一次统计分析，切实做好项目统计分析工作，并且打算在第一季度完成700万美元的外资申报工作。

继续坚持走“走出去、请进来”路线，我们将以主导产业、龙头企业为载体，重点引导规模大、效益好、技术含量高的

机械制造和现代物流项目进入集中区，推动产业优化升级。对投资规模大、经济效益好，产业带动强的项目，给予更加优惠的政策，确保项目能够尽快签约和落地。

目前，已经签约、亟需落地项目6个，总投资11亿元，用地550亩。这6个项目分别是徐州辉煌钢结构有限公司投资5亿元的机械制造和钢结构生产项目；江苏徐州中兴工程机械有限公司投资1、5亿元的机械制造项目；徐州恒事达机电有限公司投资1、2亿元的设备制造项目；徐州中矿动力设备制造有限公司投资1、2亿元的机械制造项目；徐州恒泰水泥机械有限公司投资1、5亿元的设备制造项目；安徽舜天置业发展有限公司投资6000万元的袁庄菜市街改造项目。这些项目都已经完成选址工作，下一步我们将内强素质，加强管理，构建一个“项目洽谈、开工建设、生产运行”三大服务体系，实行“三定”项目管理制度：做到每个建设项目定工作进度、定工作责任、定联系领导，提供全过程服务。

此外，洽谈成熟待签约项目还有14个，总投资52、87亿元，计划用地3175亩。如江苏天裕集团投资40亿元的炼焦、炼钢、发电、化工项目；江苏维维集团投资2、5亿元的现代物流项目；衢州双拓机械有限公司投资1、7亿的煤机生产项目；淮北华润燃气有限公司投资3700万元的生产、生活供气等项目。我们打算建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，积极主动与他们进行联系交流，加大项目跟踪落实力度。

紧紧抓住我镇现在的大好机遇，研究生成5-10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，通过制作交通建设、生态资源优势、产业发展规划以及“平安、诚信、生态、和谐”的地域形象等专题演示文稿，结合推介会、广播电视、光盘、户外广告、宣传图册等常规宣传方式大力宣传段园镇及集中区的优势资源和潜在的区位优势，提升段园的知名度和诱惑力。

招商工作计划文案精辟 招商部工作计划篇八

20xx年，全市招商引资工作以服务“全面深化改革、加快转型发展、建设幸福铜陵”为目标，切实转变招商引资理念和方式，坚持市场主导与政府引导相结合，经济效益、社会效益和生态效益相结合，引资、引技和引智相结合，招商引资与结构调整相结合，紧紧围绕主导产业培育与转型升级相结合。坚持项目拉动、招商促动，以“招大引强，抓新兴产业中工业和现代物流业齐头并进”为总体要求，继续实施产业招商、精准招商，完善招商引资体制机制，大力提升招商引资的质量和水平，实现招商成效最大化，促进产业转型升级发展。

根据省政府最新考核指标内容，突出内外资并重和大项目引进□20xx年，全市引进亿元以上项目实际到位资金目标任务为400亿元，外商直接投资任务为4.4亿美元，均增长10%以上，其中5亿元以上项目35个，10亿元以上项目14个，20亿元以上项目6个。实际利用省外资金任务由市招商局会同市发改委牵头落实，实际利用外商直接投资任务由市商务局会同市招商局牵头落实，并将任务分解至各县区、园区和经济、涉外部门。按属地考核、统计，各经济、涉外部门当年引进亿元以上项目到位资金2亿元以上，并协同县区（园区）完成招商引资任务。铜陵经开区、市示范园区、各省级开发区要根据产业定位，围绕差异化发展目标开展招商工作，重点发展2—3个产业集群（详见附件）。

把招商引资与推进产业转型发展更好地结合起来，坚持优势产业与新兴产业双轮驱动，不断升级传统业态，发展新型业态，实施电子信息、化工新材料、先进装备制造、光电等百亿元产业集群培育计划，推动新兴产业集聚发展，加快构建现代产业体系。

（一）以改造提升优势产业为龙头，大力开展深度招商。根据《铜陵市铜基新材料产业发展规划纲要》和相关产业发展规

划，促进有色、化工、能源、建材等优势产业向产业链、产品链和价值链拓展，向绿色、低碳方向发展。针对铜基新材料产业链条薄弱和缺失环节，开展延链和补链招商，大力向铜箔、带、线杆、管、铜合金等精深加工领域开展招商工作，推动产业升级。化工新材料重点向精细硫磷、高档涂料、工程塑料、新型燃油、综合利用为主线的5大产业链条开展招商，依托现有的化工产业资源，寻求合作和加速引进国内具有先进技术的化工新材料龙头企业和重大项目等。

（二）以引进新兴产业为重点，充分发挥县区（园区）的招商载体作用。根据《中共铜陵市委铜陵市人民政府关于促进开发园区加速转型发展的若干意见》（铜发〔20xx〕11号）精神，加快经济园区、开发区载体建设。各县区、经济园区依托现有的产业基础优势和发展定位，有针对性地对外招商，努力实现特色发展、错位发展、率先发展。具体要求：铜陵经开区（循环经济工业园）重点发展铜深加工（铜基新材料）、先进装备制造、电子信息产业；循环经济工业园重点发展绿色化工新材料产业；市示范园区重点发展临港物流业、铜深加工及新材料产业、先进装备制造业；狮子山开发区重点发展光电产业、以阀门和模具为主的装备制造产业、有选择性地发展铜精深加工产业；大桥开发区重点发展现代物流、化工新材料、再生资源利用（铜拆解）产业；金桥工业园重点发展铜基新材料、电子信息、先进装备制造产业。

（三）以现有企业对外合作为依托，大力开展“二次招商”。引导铜陵有色控股公司、铜化集团公司等我市知名骨干企业通过直接合资合作、股权募资以及产业链配套合作等方式，促进企业扩能升级；依托精达、全威等在我市的外来企业，示范带动更多的境外客商来铜投资；以环球家居、北斗星城、清华同方等项目为载体，大力推进“二次招商”，达到“招来一个、引来一批、建成一片”的效果。

建立“四个一”制度：“一套班子、一个产业发展路线图、一个产业重点目标企业导引图、一个产业招商方案”，全力

推行“1+5+5”的招商方式。

“1”即市20xx年招商引资工作要点；

“5”即一县三区 and 市示范园区，围绕各自产业发展定位开展专业招商。

（一）加强项目谋划。5个产业招商组，按照新兴产业相关产业规划，编制一批切实可行的招商项目，定期统一发布推介招商。

（二）实施精准招商。一是各产业招商组进一步完善各产业招商方案，围绕本产业国内前50强开展登门拜访，形成由市领导挂帅、责任部门牵头、专业人员参加的精准招商机制。二是建立县区一把手负责制。主要负责同志要加强对招商引资工作的指导统筹，全年要有一半时间，协调推进项目工作，开展对外招商。三是建立县区、开发区和各部门联动。市工商联、市经信委、市招商局要组织收集现有企业对外合作意向招商，推动现有企业以各种形式对外合作、做大做强；市外办、市招商局要积极联络收集外国驻华机构和全国侨商企业的合作信息；市国资委、市招商局要积极开展与央企的招商对接活动；市台办、市招商局要积极开展与全国台企联、台商的招商对接活动。四是市招商局要每月调度、通报各县区引进项目情况；各专业招商组要每月及时汇总拜访企业情况，再排定紧盯的重点企业，安排市领导上门对接。

（三）突出以商引商。通过不断优化服务环境、制定激励措施和鼓励现有企业对外合作，调动企业招商引资积极性，依托现有企业引荐，争取和吸引更多外来投资商到我市投资，努力形成“引进一个、带来一批”的“葡萄串”集聚发展效应。同时，拓宽信息渠道，与国内外客商、各级政府投资促进机构、各地商会、各类专业行业协会、科研院所建立广泛联系，加强信息交流与联络，广泛收集招商线索。

（四）推进园区共建。抓住国家促进产业转移的政策机遇，利用现有的引资平台，不断加强与沿海发达地区开发园区、大企业合作，通过合股、合作、合营等方式促进园区共建，实现招商效益。同时，把招商引资与招才引智结合起来，着力引进一批创新型产业人才、技术人才、管理人才和团队。

（五）注重项目准入。严格按产业升级、转型需求，从环保、节能、集约用地的高度，把好招商项目准入关，完善项目准入机制，做好项目的准入论证，严格执行项目环评、能评标准，严控落后产能和过剩产能输入，探索建立“负面清单”制度。

（六）扩大环境宣传。重点策划组织几个专题宣传活动，在中央媒体、境外的媒体、铜陵招商网、《铜陵日报》等，多渠道宣传报道我市投资优势、发展潜力、平台载体建设情况、投资政策和公共服务、在铜企业投资情况，实现宣传招商。

（七）健全考核奖励机制。依据全省新的招商引资考评办法，修订完善市级考核办法，突出项目质量与效益、投资强度与投资效益、引进外资世界500强，对各县区（园区）、经济部门及涉外部门分类进行考核，将引进新兴产业大项目数、5亿元以上项目占比、与主导产业契合度、签约项目注册率、资金到位率、开工率、竣工率和在中央、境外的媒体宣传效果等纳入考核体系。重奖引进大项目的单位和个人。

（一）建立分段推进项目落户机制。市招商局、市发改委会同各县区、园区，排出在谈重点项目推进工作时间表，推动项目洽谈、签约、开工。在市政务服务中心设立代办联系点，认真落实重点项目审批服务联系人（代办人）制度，做好项目开工前期的各项服务工作。

（二）建立重大招商引资项目领导协调机制。对签约5亿元以上的招商引资项目，由相关市领导直接联系协调，及时解决项目落地中遇到的困难，推动签约项目早落地、早投产。确

需省调度解决的重大项目，由各县区、园区每月根据项目进展情况及时梳理汇总并提出意见报市政府。