

2023年政府招商工作年终工作总结(模板7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

政府招商工作年终工作总结篇一

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。

一如既往地学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，通过学习党的xx大精神，全面深入地领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。

进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。

最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区

委举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、wto、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

自20xx年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。

我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。

近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。

经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺

利开展提供了良好的条件。

通过办公室的这些工作，我逐步养成了—个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出—定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的—不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的—工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里—定会做得更好、更出色。自己有决心—定认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践“三个代表”重要思想，努力提高思想觉悟和—业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的—份力量。

政府招商工作年终工作总结篇二

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的—员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和—业务工作方面积累了丰富的—工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的—带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的—下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的—足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入—户的

业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到积极参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要我要求我要对现状情况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变和适应能力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要积极主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自己还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自己的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的工作任务。重要的是自己在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任和支持的结果!正因如此，我将更加珍视自己的岗位，也希望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮助，我也将加倍努力，争取更大的进步!

在此对领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我对半年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

政府招商工作年终工作总结篇三

2. 通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些

商业公司过票

3. 一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径
4. 物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息
5. 药交会，效果不是很好

二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等
4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。
4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户税票找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与之

最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

1. 信息的搜集。

搜集信息的途径有：药监局、中国医药联盟医药招标网、医药报纸、客户咨询、同行之间的沟通等。搜集的内容有：招标区域(省标、市标、部队医院、招标品种范围、招标中介公司名称及网址等)，掌握各时段的招标时间：公布时间、购买标书时间、递交招标资料截至的时间、报价时间、审核招标资料时间、公布价格时间、公布中标品种和价格的时间、医院确标和采购的计划时间、开始执行的时间以及执行的年限。

2. 选择投标医药公司和代理商

选择投标医药公司的标准：选择在当地有一定的影响力、综合势力强、政府扶持单位、医院招标办关系好、代理商认可、具有配送能力强的医药商业作为最佳的投标单位，并建立档案。

选择代理商的标准：最主要的是应该对我公司的品种有浓厚的兴趣，有自己的临床推广队伍，资金雄厚，医院、招标办关系好，开发能力强，能按照公司的销售政策执行，专业性强的代理商并建立档案。

分页标题

五、关于窜货问题的出现原因及解决办法

1. 窜货是指经销网络中的公司分之机构货中间商受利益的驱动，使所经销的产品跨区域的销售造成市场倾轧，价格混乱严重影响厂商信誉的营销恶性现象。

2. 出现窜货的原因：

- a 销售价格体系混乱
- b 经销商之间的恶性竞争
- c 不恰当的批量作价
- d 不现实的销售目标
- e 销售区域划分不当，经销商重叠
- f 税收漏洞

3. 解决办法：

- a 建立规范的统一的商业供货价格体系
- b 坚持现款或短期承兑为主的计算方式
- c 科学合理的涉及先进的经销商奖励
- d 建立完善的市场巡视及管理体系
- e 坚持保证金制度，签订协议
- f 规范销售人员行为
- g 批号管理

杜绝窜货的发生是不可能的，但是可以降低窜货的发生，这就需要我们业务人员以身作则，切实发挥自身的作用。

六、销售流程

首营资料的准备 收集客户资料，建立客户档案 录入crm系统

签订销售协议 货款(现款现货;见底单发货，担保发货;安协议的预定方式结算货款，但是客户要资信申请)

七、产品操作空间的计算

操作空间=中标价-底价-临床费用-税票费用

零售价=中标价_1.15

八、电话开发客户过程中遇到的问题及处理办法

1. 遇到的问题

a 产品不错，但是价格太贵

b 暂时没有这个需求，过一段时间再说

c 你们的售后服务跟的上吗

d 我们有比较固定的采购单位

e 操作区域问题，会不会有重复的地区

2. 解决办法:

分页标题

b 这样的客户，成功的可能性不大

e 市场保护政策可以有效的抑制窜货的发生

九、退换货管理办法

十、对未来工作我的自我要求

1. 认清自我，想做什么，能做什么，量力而行
2. 合理安排时间，做事情要有目标性和计划性
3. 整合资源，扬长避短
4. 挑战自我，相信我一定可以做得更好

政府招商工作年终工作总结篇四

为进一步拓展和深化我省与日韩在汽车和电子信息产业方面的合作，xx年12月1日-8日，湖南省商务厅厅长谢建辉率长沙经开区、长沙高新区、湘潭经开区、广汽三菱、吉利汽车、科力远、兴业太阳能、中电软件园、华诺星空、麒麟信息工程等单位和企业的相关负责人，先后赴日本和韩国进行了小型化、专题化项目对接和商务考察。考察期间，代表团在名古屋举办了湖南汽车产业投资说明会，先后对接了三菱汽车、丰田汽车、三星电子等12家跨国企业总部，对接了日本东海日中贸易中心、大韩贸易振兴公社等4家著名商协会和投资促进机构，拜访了jica等1个国际组织，涵盖了汽车整车厂、汽车配件、电信服务、综合投资、化工、生物医药等多个行业，其中有8家企业为世界500强。

此次境外招商活动严格贯彻中央八项规定和党的群众路线教育实践活动的相关要求，队伍精炼、行程紧凑、重点突出、成效显著，充分体现了节俭、高效、务实的新风尚。代表团一行积极推介、重点引导、深入沟通、广交朋友，引起了日韩众多投资商的关注，取得了宣传湖南、对接项目、合作共赢的积极成效。现将相关情况汇报如下。

年初，省商务厅将赴日韩招商纳入年度招商计划，按照全省商务和开放型经济工作“瞄准100家跨国公司、依托100家境内外商协会开展专业化、产业链、点对点招商”的整体部署，对日韩与我省合作的有关情况和优势产业项目进行了梳理分析，拟定汽车和电子信息产业作为推进合作的重点领域，并协助和指导长沙经开区、长沙高新区、湘潭经开区与境外商协会和一批经济实力强、发展前景好的重点企业开展了大量前期对接工作。各园区高度重视此次考察洽谈活动，集中力量抓好项目开发包装。一方面调查了解本地区企业与日韩投资合作情况，另一方面结合上下游产业链发展的需要，策划了一批壮大和延伸汽车及零部件等产业链的项目和具有成熟应用技术和市场竞争力的电子信息项目，并按照国际惯例和预可研的标准进行了深度包装。筹备工作期间，省商务厅共收集来自长沙、株洲、湘潭汽车零部件产业、电子信息产业类项目42个。其中，赴日本主推汽车零部件产业项目26个，总投资117.16亿美元；赴韩国主推电子信息类项目16个，总投资83.26亿美元。。

由企业唱主角，围绕项目开展实地考察与高层对接是这次日韩招商的主要内容。在名古屋举办的湖南汽车产业投资说明会是此次代表团一行的重头戏之一。为了提高针对性，省商务厅与日本东海日中贸易中心认真组织筹备。所有的招商资料、参会园区和整车企业的介绍，均在会议开始前的一个半月翻译成日文，制作了日文版的动态ppt,通过日本东海日中贸易中心发放到名古屋汽车零部件企业手中。因为前期准备工作充分，原定30人规模的湖南汽车产业投资说明会，吸引了46家零部件企业参加。会上，谢建辉厅长亲自推介了我省汽车产业发展状况和巨大的投资潜力，长沙经开区、长沙高新区和吉利汽车进行了现场路演，台上台下提问互动、现场答疑，意向企业面对面洽谈、气氛热烈，特别是吉利汽车和广汽三菱在我省的快速发展引起了日方诸多汽车及其相关企业的高度兴趣，包括日本电装集团等知名企业均表达了赴我省投资发展的强烈意愿，并达成了多项初步合作意向。说明会举办取得巨大成功，达到了预期效果。

信息交流量大、面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。考察期间，代表团一行先后访问了三菱汽车总部□nttdata总部、三井物产总部、三菱重工总部□jica总部、丰田汽车总部、日本东海日中贸易中心总部、电装(denso)集团总部、日本湖南商会□cj集团cgv株式会社、万都集团总部□sk集团总部、三星集团总部、大韩贸易振兴公社总部等知名企业和协会、组织。无论是走访重点企业还是座谈，双方对话的都是具体负责项目对接的园区或企业高层负责人。在密集的考察交流中，双方负责人围绕项目，结合各自的意向领域，深入交流，深挖细作，碰撞出创意的火花，扩大了合作的范围与深度，以点拓面，延伸产业链条，放大了招商引资的实效□nttdata和三井物产对与我省湘雅医院合作充满信心，未来将以湖南为试点，将其“健康医疗”项目推向全国。华诺星空有意向与日本电装(denso)集团在自动驾驶和汽车主动安全领域开展流与合作。科力远新能源为生产汽车能量包找到了日本电装(denso)集团和太平洋工业株式会社两家潜在的合作伙伴。

一是产业转移加速，正当其时。日韩两国都是对华进行产业转移的主要国家，其企业在汽车及零配件、电子信息、新能源、装备制造等领域无论是技术研发水平还是制造水平方面都明显领先中国一个档次。但由于面临着资源制约、市场局限和生产成本高等诸多压力和困难，其大企业和投融资机构有强烈的对外投资欲望。一批全球知名的企业集团在全球范围内寻找合作伙伴、向外扩张发展的势头迅猛，这无疑为全省开放型经济提质升级提供了巨大的商机□xx年，日本、韩国对外直接投资分别为1250亿美元、390亿美元。今年上半年，日本对海外直接投资达526.3亿美元，同比增长13%。其中，对华投资增长14.4%，达到46.87亿美元；对东盟投资额达对中国投资的2倍。而今年1-11月份，我省来自日本和韩国的实际利用外资分别仅有3.14亿美元、0.52亿美元，分别占全省实际利用外资总额的3.86%、0.63%。汽车及零配件、电子信息、新能源、装备制造是我省今后重点发展的主导产业，有一定

的产业基础，有丰富的资源储备，有充足的发展和空间，有完善的职业教育培训体系，有明显的商务和劳动力竞争成本。急需的恰恰是先进的管理经验、领先的科学技术和大量的资金投入。当前，日韩两国都已进入产业转移的重要时期，国内不少地区也都把日韩两国锁定为招商引资的重点区域。在这种情况下，谁能抢先一步，迅速出击，谁就能在承接日韩产业转移中赢得更大发展空间，增创发展新优势。

二是汽车新能源合作迫切，商机无限。中国正在高速进入汽车社会，但车辆的高速增长与中国的环境及能源安全的冲突也越来越剧烈。世界各国为传统燃油车建立了非常严苛的节能减排计划，中国也不例外。政府制定的第三阶段乘用车燃油消耗规则已明确到20xx年，各汽车集团销售的乘用车平均油耗须控制在百公里五升油以内。目前，一汽、长安、东风、上汽、广汽、吉利等各主要车厂都在制定乘用车油电混合化战略。可以肯定，未来3-5年，各车厂之间的较量必将在油电混和动力汽车上展开激烈的较量。xx年之内很可能出现没有混合动力装置的乘用车无人问津的状况。基于这样的认识，江苏省已先行一步，他们把世界混合动力最杰出的丰田技术研发中心吸引到了常熟，我省的科力远新能源与丰田合资的科力美公司也将落户常熟，据悉还有其他的混合动力关键零部件企业聚集常熟。我省在大力招商传统汽车企业入驻湖南的同时，应当抓住未来竞争的核心部分，把混合动力关键零部件企业落户湖南，这才能使湖南汽车产业未来有强大的发展的空间。

后期盯办落实确保招商成效的关键。此次赴日韩招商获取和达成了一批市场潜力巨大的新项目投资意向，我们将主动对接、及时跟进，全力以赴将信息转化为成果，将意向转化为决心。

一是建立日韩投资项目信息台帐。省商务厅将根据招商对接情况，进行梳理汇总，对于在日韩间接触和洽谈的所有客商名单分类编入客商库，标明接触的程度和洽谈的内容，建立

日韩投资项目信息台帐，并由专人跟踪信息，搞好调度协调联络等服务工作，做到每一个项目信息都有专人跟踪负责，争取早日达成合作意向。

二是抓好合作项目和意向的跟进对接。对达成的意向项目，相关园区和企业要加快对接进度，保持与日韩方面的沟通联系，制定专案，做好投资方来我省考察的准备工作，促使项目早日落地。省商务厅将定期督查项目进展，重大项目情况及时上报省领导。

三是全面提升专业化招商水平。此次赴日韩招商目的明确、准备充分、安排紧凑、效果较好。今后特别要注重开展好小规模、高层次的专题招商活动，在现有项目的基础上，深耕细作，以点拓面，促进项目产业链条的延伸，拓展企业不断扩大投资。要把握时机，抓好对日韩精细化、常态化招商，尤其是长株潭和湘南地区等承接产业转移的重点区县和园区要制定新一轮招商计划，坚持不间断地向日韩派出精干小分队实施精细化招商，练就一支通晓日韩经济、产业和企业的专职招商人员队伍。时机成熟时可考虑聘请驻点招商，对日韩常态化招商。

政府招商工作年终工作总结篇五

上半年招商服务部在领导的重视和关心下，对照安仁工业集中区管委会20xx年工作管理考核方案，明确目标，突出重点，较好的完成了各项工作。

一、上半年完成的工作内容

1、招商引资工作。一是更新完善招商项目库，多渠道、多途径收集发布招商信息；二是按要求完成了省、市、县下达的招商引资任务、做好对客商的接待工作。上半年共接待客商20余批次，去广东等地招商2次，成功引进了钰晟电子、锐锋服装、恩达玩具等12个项目；三是科学规范包装项目，用

好用足各项政策，做好向上争资工作。上半年包装争资项目3批次，争资金额达200多万元。

2、报批报建工作。一是加强与国土、规划、建设等部门的对接，科学包装项目向上要政策争指标；二是做好了大金山工业小区五个项目土地报批资料，帮助温氏集团、钰晟电子等5个项目组织资料办理好国土使用证；三是组织整理了工业大道等4个bt项目的资料办理了施工许可证、质量安全许可证。四是协调整改了安达电子、硬质合金项目建设内容与规划冲突的工作，办理规划选址意见书10余份。

企业一次，每天与企业主联系一次。目前兆天服装、俊衡服装、着力服装、快乐自行车已完成土方工作，其中兆天服装、俊衡服装、快乐自行车已完成规划设计预计下月开始基础动工。华辉服装已完成2栋厂房、1栋办公楼、3栋宿舍的主体正组织并完成150米的厂区道路建设，预计10月份投入生产。

4、统计工作。一是依照“湘政办发?20xx?107号、湘统?20xx?106号”文件精神制订了20xx年统计工作管理办法；二是建立并逐步完善了集中区统计基本单位名录库和数据库（集中区规划面积、国土用地面积、工商注册登记号、投资和招商引资、技工贸总收入、上缴税金总额、高新技术产品产值、出口交货值等相关数据）；三是积极分析集中区统计数据，保证每月1篇数据分析，1篇经济分析。其中3篇经济分析被市统计信息网采纳发布；四是主动加强与县统计局、经信局、商务局、重点办等有关联部门联系并集体共享集中区基本单位名录库和数据库。

5、领导交办的其它工作。一是认真研究郴州市《关于进一步优化产业园区发展环境的意见》郴政发?20xx?7号文件，组织学习其他先进地区优惠政策，制定了管理权限、优惠政策下发的初稿；二是完成了申报湖南省新型工业化示范基地规划编制工作，积极将精细化工产业打造成特色产业基地。

二、工作中存在的不足

待于进一步加强；三是土地报批速度无法满足项目用地需求；四是项目报建赶不上项目建设速度。

三、下半年工作方向

1、调整招商方式，注重选商择资。一是有选择性的安排招商活动，把好招商质量关。安仁工业集中区发展至今拥有企业50余家，招商方式已经由重数量到重质量的转变，要加大招科技含量高、资本密集型、环境良好型的企业；二是有针对性的筛选招商行业，把好招商环境关。安仁的优势在于环境，环境污染大的企业坚决不招；三是继续研究国家省市各部门的奖励政策，争取更多的建设资金。

2、提高服务水平，推动项目建设速度。一是组织学习政策法规，提升服务水平，招商服务部始终把学习摆在第一位，在学习中找办法找途径；二是加大项目包装力度，做好土地报批工作。上半年国土部门督查、检查工作力度加大对土地报批工作影响颇大，下半年要努力将已整理的资料转换成报批的土地，另继续包装项目争取更多的用地指标；三是加快报建工作的开展，集中区在前两年项目建设快速发展的过程中遗留了许多报建工作，我们要在报建过程中吸取经验，早日将报建遗留问题解决，同时指导好正在建设的企业的手续办理。

3、落实权利与责任，健全管理制度。一是对照安仁工业集中区管委会20xx年工作管理考核方案将工作内容落实到人、责任落实到人、奖励落实到人；二是积极服务企业推动项目建设，项目建设是工作的根本，要在下企业的过程中摸清企业建设速度慢的根本原因，对症下药，切实的为企业排忧解难做实事。

在今后的工作中，我们招商服务部将进一步加大工作力度，

认清当前的形势，从重点和难点入手，瞄准目标管理方案，争取全面完成各项工作，为集中区的发展做出更多的贡献。

政府招商工作年终工作总结篇六

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为24%、6月份空置率25%、7月份30%、8月份27%、9月份26%、10月份40%、11月份35%，12月份32%，其中不难看出受空置率受时间的影响。

目前对手商场一家接着一家进驻长沙(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年即将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

政府招商工作年终工作总结篇七

- 1、起草北京知合出行项目协议书并征求相关部门意见。
 - 2、起草畅天(江苏)涇阳光伏发电合同协议书并征求相关部门意见。
 - 3、协助华夏幸福基业股份有限公司收集，发改局、土地局、城建局、电力局、教育局、卫计局、人事局、税务等相关部门基础信息编制，招商手册。
 - 4、与市招商局对接确定20xx年招商引资基数相关事宜。
对20xx完成市招商局11月报表及相关资料上报工作。
 - 5、准备上报市招商局2月报表，搜集整理项目相关资料。
 - 6、对20xx年各镇各部门招商引资工作进行认定、汇总排名。
 - 7、完成20xx年全县招商引资企业纳税用工情况汇总上报工作。
 - 8、完成涇阳县县域经济统计招商引资相关指标上报工作。
- 1、拟签订北京知合出行项目协议书与畅天(江苏)涇阳光伏发电合同协议书。
 - 2、筹备全县招商引资动员会20xx年表彰和20xx年招商引资任务分解相关事宜。

- 3、向市招商局上报2月和3月招商引资月报表，搜集整理项目相关资料。
- 4、向县考核办提交20xx年招商引资各镇各部门考核结果分值。
- 5、统筹规划各招商引资责任单位考核工作，计划对各镇各部门进行考核业务培训。