

商业地产招商计划 招商引资年度工作计划 (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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

商业地产招商计划篇一

自我县“招商引资、全民创业”万人动员大会召开以来，我中心结合本单位实际，专门组织招商小分队，主动出击，强力推进招商引资工作。经过中心全体干部员工共同努力，紧紧围绕“快速通道项目”多渠道招商，积极推荐本县其它招商项目，进行广泛招商。现将20__年招商引资工作总结如下：

一、紧紧围绕“快速通道项目”，多渠道招商。

（一）在《快速通道项目bt融资公告》在网上公开发布之后，我中心接待了来访客商超百余人次。多家客商到我县来实地考察与洽谈。与北京雷曼公司、中建八局、中铁十九局、陕西中宇建设工程有限公司、重庆大安高等级公路建设公司等国内知名企业进行多次洽谈，我中心正与这几家投资商进行深层次洽谈。客商普遍提出的问题：

二是回购资金保证性承诺要求县财政出具书面承诺，县人大常委会作出正式决议；

三是就该项目所采取的优惠政策；四是中宇公司已备5000万元，提出融资额的13%包干比例；五是大安高等级公路建设公司等联合体已筹备资金近3亿元并提出政府对联合体反担保要求。所有这些已向政府汇报，等待回复。

(二) 积极探索“快速通道项目”融资渠道。就该项目分别向重庆市银行、中国工商银行黔江分行等两家金融机构进行了推荐，并与中国农业银行__支行签订了《钟渤快速通道项目融资合作意向书》；同时部门联系，共推快速通道项目。中心与县发改委联合向北京某投资公司共推快速通道项目；与县档案局联合向上海某投资公司共推快速通道项目；与县财政局共同商讨项目资本金的筹集，目前已到位快速通道项目资本金3000万元。

(三) 努力做好项目争资工作。进入12月以来，中心先后在刘县长指示下，与津辉投资、铁二院就快速通道项目从扶贫线、争取外资贷款进行了初步洽谈，情况已报政府等待决策。

二、积极推荐本县其它招商项目，进行广泛招商。

(一) 积极推荐本县储备的其它招商项目，签订了投资总额达6000万元《合作意向书》。分别为：与秀山炬坤达锰业有限公司分别签署了年产5万吨、意向投资额分别为1500万元的《重晶石探矿开采投资合作意向书》和《方解石生产建设项目投资合作意向书》；联合县科学技术协会与四川天建土地整理有限公司签订了意向投资额3000万元的《土地整理建设项目投资合作意向书》。目前，矿产资源需政府明确探矿权，土地整治需招标后，才能到位资金。

(二) 与重庆彭氏投资有限公司就“怡豪大酒店”签署了招商引资合作协议。该项目投资总额为2.2亿元。到目前为止，__县怡豪大酒店有限公司已经到位项目资金为：向县土房局交纳该项目的土地使用权出让金共计1128.3万元；投入项目建设资金1000万元左右。

(三) 在重庆__城建招商会上，与建安建设(集团)公司就河滨公园项目草签了意向协议，后因与翔宇公司座谈，投资额巨大而搁浅。并与宁波一家企业签订了投资1000万元，年产1000吨酉州调料酒厂意向协议书，宁波客商拟在春节后来

西实地考察。

三、20__年工作打算

围绕__县人民政府确立的“一体两翼”城市发展战略，以县十二届五次全委会精神为指针，以新一轮城市总体规划编制获市政府批准为契机，以推进城市建设全面提速为总要求，以“近期20万人，17.8平方公里，中期30万人，30平方公里，远期50万人，50平方公里”的城市规划建设蓝图和“一城五组团”发展格局为出发点，以启动钟渤快速通道项目建设和渤海组团城市基础设施建设为重点，高起点、宽视野、大手笔地策划一批城市建设招商项目，全力构筑__县渤海组团城市建设对外开放平台。招商引资是加快发展最直接、最现实、最有效的途径。20__年城投中心重点抓好以下几个方面的招商引资工作：

（一）加强领导，坚持领导带头招商。城投中心成立三个招商分队，分别由陈伟总经理、冉建忠副总经理、宋金忠副总经理担任分队队长，每分队外出招商三次以上。积极争取在我县投资的企业家、在我县工作生活过的知名人士以及__籍在外成功人士的帮助，实行委托招商、乡情招商、以商招商。

（二）以钟多镇至快速通道项目等渤海组团基础设施项目为重点，工业、林牧业为辅进行招商引资。夯实项目储备基础，深入研究国家产业发展方向，高起点、宽视野、大手笔地策划一批社会效益、经济效益好的城市建设招商项目，全力构筑__县渤海组团城市建设对外开放平台。

（三）推行城建土地招商，吸引各类资本参与城市建设；坚持以地建城、以地养城，走市场化经营城市的路子。积极探索bt、bot等建设模式，多渠道融资，解决建设资金瓶颈。

（四）建议县政府分别成立快速通道项目的融资洽谈组及对融资企业资质、实力的考察组，加速项目融资进度，解决项

目建设资金，确保20__年9月30日前开工。

商业地产招商计划篇二

- 1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析
- 2、对襄阳本地零售市场开展市场调查
- 3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位
- 4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为shoppingmall形式的购物中心业态。
- 5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置
- 6、根据项目业态定位及业种配置制定了两套招商框架条款。

招商部根据公司总经办制定的招商框架条款，展开实质性工作，在筹备中心领导下开展框架条款业主认可工作。召开了首次业主招商工作恳谈会，招商部人员负责会议的通知和现场持续的维护。并收集了业主对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次业主招商洽谈会顺利召开，并完成了到场业主对本框架条款的签字认可。目前签字率以达70%以上，后续补签工作正在积极有序的开展，为以后招商工作打下良好的基础。3月中旬，深入落实经管公司的筹备工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商现场进行了部署。利用现有人力资源开展现场招商接待工作，除了完成筹备中心领导安排的日常工作。招商部积极开展针对中央商场主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为商丘周边地市亳州盖胜祥，永城永煤集团下属公司先帅百货。重点展开了徐州方向的招商。根据首次外联招商情况，有意向与本项目合作单位为徐

州的新一佳。通过与其拓展部联系沟通，得知其有在商丘拓展计划。8月15日徐州新一佳拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，现场参观了物业，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

8月中旬根据徐州新一佳和山东银座的沟通，公司负责人会同中央商场业主主要负责人，对上述两家展开首轮接确性谈判。并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。徐州新一佳主力店拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在1万平方米以下，对于本物业提出租一层中庭街和中央商场一层、二层全部的合作意向并建议公司进行多业态组合。银座主力店拓展以超市加百货的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积1-2万平米，对本项目有意全部承租，但是其提出两个问题：

1、改造费用1500万；

2、小业主问题。

商业地产招商计划篇三

为认真做好20xx年招商引资工作，全面实现工委、管委提出的年度目标任务，经研究，特提出如下招商局年度工作计划。

全年全局新引进招商引资项目2个以上，其中家具项目不低于1个，实现到位资金不低于4000万元。

1月：完成市、区两级招商引资考核，提出招商引资先进单位和个人的建议名单和表彰意见，提交区工委、管委会议研究。

2月：修订完善招商引资相关文件；开展招商引资优惠政策的清理规范工作；利用在外创业人士春节回乡探亲时机，做好招商引资的宣传推介工作。

3月：做好20xx年招商引资项目谋划工作，完善充实项目库；筹备并召开20xx年招商引资工作会议、第一次招商引资项目推进会；加强外出招商，筹备并落实区领导赴北京开展招商活动；加大家居产业园宣传，提出20xx年宣传方案。

4月：筹备并组织召开一季度全区招商引资调度会、第二次招商引资项目推进会；筹备并组织实施一期招商引资培训；筹备并落实区领导赴广东开展招商活动；筹备并参加xx市在深圳举办的投资环境说明会。

5月：筹备并组织召开第三次招商引资项目推进会；筹备并落实区领导赴上海、江苏开展招商活动。

6月：筹备并组织召开第四次招商引资项目推进会；筹备并落实区领导赴福建、浙江开展招商活动，计划在浙江召开一次小型推介会。

7月：筹备并组织召开上半年招商引资调度会、第五次招商引资项目推进会；筹备并参加xx市在上海松江举办的投资环境说明会。

8月：筹备并组织召开第六次招商引资项目推进会；筹备并落实区领导赴成都召开一次小型推介会。

9月：筹备并组织召开第七次招商引资项目推进会，筹备并参加xx市在福建泉州举办的投资环境说明会。

10月：筹备并组织召开第三季度招商引资调度会，第八次招商引资项目推进会，回访相关企业。

11月：筹备并组织召开第九次招商引资项目推进会，回访相关企业。

12月，筹备并组织实施年度招商引资考核，总结一年工作。

以《中华人民共和国价格法》实施十七周年为契机，广泛深入开展价格法律法规学习宣传活动，认真学习和贯彻《山东省深化价格改革实施方案》所确定的深化“六大改革”、完善“四个机制”，加快构建政府定价管理、差别化价格、价格调控、价格监管、民生价格五大政策体系的价格改革措施，努力形成遵法守法、依法治价的浓厚氛围。重大价格政策措施的出台都要通过电视、广播、报纸、网络等渠道及时向社会披露，增加透明度，增强各方面对价格工作的了解、理解和支持。

积极稳妥地推进县级公立医院改革，做好医疗服务和药品价格的改革后的监管工作，对违反价格法律法规和政策规定的，要依法严肃查处。加强对定价成本的调查和监审，重点做好城乡供水一体化供水价格成本监审工作，审慎出台供水价格。

健全完善价格监测、预警和应急机制，充实价格监测队伍，进一步完善市场价格监测体系。密切关注粮、油、肉、化肥等重要商品的市场价格变化，加强实时监测，对可能引起市场异动的倾向性、苗头性问题及时作出预警，有效防止可能发生的价格异动。

认真组织开展事关群众切身利益的重要商品和服务价格专项检查，严肃查处囤积居奇、串通涨价、哄抬物价等行为，并对典型案例进行公开曝光。切实加强经营者价格诚信教育，引导经营者诚信定价，守法经营。继续整顿和规范涉农、教育、医疗服务和药品等领域的价格秩序。

组织干部职工加强价格法律法规学习，健全学习工作一体化机制，积极转变职能、改进作风，切实提高干部队伍综合素质，努力提高执法水平，为有效推进价格改革提供坚强保障。要规范价格行政行为，坚持以《价格法》为基本准则，运用法治思维和法律手段推进价格改革，把价格调控、价格管理、价格监督等行政行为纳入法制化轨道，做到严格依法行政。

商业地产招商计划篇四

一、抓好理论武装建设，充实精神动力。

（一）抓学习带动。安排全体党员集中学习每月1次，支委会学习每季度1次，中心组学习每两月1次，主要负责人亲自上党课2次，做到带头抓、带头学、带头用，形成良好的学习氛围。以党组班子的学习带动全体党员和全局职工的思想政治学习，使我局党组班子努力成为学习型、务实型、创新型、和谐型的战斗集体。

（二）抓教育实效。坚持“三会一课”制度，继续加强对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、《党章》、xx大精神、科学发展观、时事政策等学习教育、《廉政准则》等内容的学习。在党员中深入开展学习，展开讨论，、在全体干部职工中开展以学习讨论、知识竞赛等形式，扩大并巩固教育成果。

（一）抓好党员民主评议工作。党支部着力开展民主评议党员活动，使广大党员同志在活动中深刻剖析自我，开展批评与自我批评，明确自身优缺点，制定整改措施，为党建工作又好又快发展打下基础。

（二）落实党建工作责任制。党组每半年研究1次党建工作，党组主要领导为党建工作第一责任人，对本单位党建工作负总责；领导班子成员结合分管工作抓配合，形成党组书记认真履行职责，党员共同参与，群众热情支持的党建工作格局。

（三）开展创先争优活动。将对党建工作目标进行量化分解和落实，以“创先争优”活动为载体，积极开展党内的评、选、树工作，真正让党员起到模范带头作用。

（四）做好发展党员工作。按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的十六字方针发展党员，严把质量关，

规范发展程序，壮大党员队伍；组织入党积极分子和党务干部参加培训，开展好预备党员转正工作。

（五）加强对党员的教育和管理。深入贯彻落实中央《关于加强党员经常性教育的意见》，严格党内组织生活，认真开展好民主生活会、民主评议工作，确保参与率达到100%。

（六）加强机关党务干部队伍建设。安排党务干部参加党建业务知识的学习，进一步转变观念、开拓视野、提高思想政治素质和业务水平，增强新形势下做好党建工作的能力；把党性强，政治业务素质好、工作能力强、热爱机关党建工作的同志选拔到党务干部队伍中来。

（七）抓好“五好”党支部的创建工作。按照《五好党支部评选条件》，对照“思想建设好、组织建设好、作风建设好、制度建设好、战斗堡垒作用好”等五个方面的标准，建设“五好党支部”，确保党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用得到充分发挥。

（八）深入开展文明创建活动。开展“xx大精神知识竞赛”、“学创”、“招商知识竞赛”、“创先争优”等活动，激发干部职工奋发向上的工作热情和进取精神，树立“团结开拓，敢闯敢争”的自身形象，强化广大干部职工的服务、奉献意识，提高工作质量。

（一）抓党风廉政建设责任制的落实。实行业务工作、党风廉政建设“一岗双责”，做到目标责任、工作任务和组织保证“三落实”，人员、责任、监督“三到位”，使业务工作和党风廉政建设同布置、同落实、同检查、同考核。

（二）抓教育廉政。以学习型党组织建设、党组书记上党课、局中心组学习、“党风廉政宣教月”“特色党日”等活动为载体，采取集中培训、自学、远程教育、参观警示教育基地等形式有针对性开展廉政文化宣传教育活动，增强廉政教育

的多样性和实效性。

（三）扎实开展“治庸问责”活动。以“围绕招商抓党建，抓好党建促发展”为主题，以问事、问效、问责为手段，全面排查存在的“庸、懒、散”行为，进一步提升能力，拓展实力，激发活力，为促进招商引资工作跨越式发展提供有力的思想保障和作风保障。

商业地产招商计划篇五

为深入贯彻党的和市第四次党代会、市委四届二次全委会精神，不断创新招商引资工作思路、改善招商引资方式、拓宽招商引资领域、落实招商引资工作职责，进取营造“领导干部带头、专业队伍主攻、全员力量参与”的招商引资大格局，不断推动经开区招商引资工作深入、高效、健康发展，特制定本方案。

一、工作目标

将20xx年确定为双桥经开区“招商引资攻坚年”，全年招商引资目标任务为：协议资金200亿元以上，到位资金60亿元以上，引进大项目25个以上，引进总部经济企业15户以上，利用内资50亿元以上。

二、工作重点

为确保20xx年招商引资目标任务全面完成，重点抓好以下工作：

（一）突出重点产业。充分发挥经开区“五好一高”的优势，以主导产业为重点，以重大项目为支撑，切实抓好经开区“5+1”产业体系招商工作。

一是汽车及零部件产业。引进汽车整车、专用车及发动机、

车桥、转向器、车架等汽车关键零部件，摩托车及关键零部件等项目，力争引资25亿。

二是现代装备制造产业。电机、轴承、机座、轮毂等，轨道交通装备配套体系和齿轮(磨齿、滚齿)加工，机床制造基地，航空配套产业，大功率柴油机和小型通用汽油机，大型核电装备铸锻件、冷热连轧机铸锻件、大型船用曲轴锻件等关键铸锻件项目，力争引资20亿。

三是循环经济产业。引进电子设备、废旧汽车等拆解项目，再生钢、再生铅、再生橡胶、再生塑料等项目，力争引资20亿。

四是电子信息产业。引进计算机及配套产品、液晶面板及配套产品、通信设备及终端产品、新型电子元件，汽车电子控制装置、车载电子装置等项目，力争引资20亿。引进热水器、冰箱、电磁炉、电饭煲、电风扇、吸尘器等厨房、日用型小家电等项目，力争引资20亿。

五是新能源、新材料产业。引进纯电动和混合动力汽车、汽车燃料电池、汽车轻量化材料、特殊钢、新型有色金属合金材料、光电子材料、光纤通信、新型集成电路、新型建筑材料、电池新材料配件等项目，力争引资20亿。

六是传统优势产业和其他产业。引进本科、高职院校2-3所，力争引资10亿。引进品牌餐饮、百货、连锁店、生产要素批发市场、生活消费批发市场，西部物流园、第三方物流等现代物流等项目，力争引资10亿。引进银行、证券、保险、信托、金融租赁等金融机构，造价、审计等中介咨询机构，力争引资5亿。引进旅游风情小镇、旅游酒店、游乐场、文化创意等项目，力争引资30亿。引进国内及重庆市内品牌房地产项目力争引资20亿。

(二)突出重点区域。抓住国家继续深入实施西部大开发战略，

针对性的锁定重点招商区域，理解、吸纳产业转移和资本外溢，力争在引进资金和项目上取得突破，构成招商引资新格局。一是“珠三角地区”。针对该区域作为全球多个行业的制造基地和战略基地，在汽车及部件、装备制造、电子信息等产业加强对接。二是“长三角经济区”。重点经过全面推进与该区域在高新技术产业、商贸物流等方面的合作，承接产业转移。三是“环渤海经济圈”。借助环渤海地区强劲的工业优势和滨海新区经济发展新引擎，重点针对该区域的循环经济、机械、装备制造等产业进行对接。四是欧美日韩及港澳台地区。主攻欧美日韩及港澳台在金融、物流、电子信息等方面产业，有针对性地加强合作。

(三)突出重点企业。以在华投资的世界500强、中国500强、重庆市工业50强和商业30强、国内外知名品牌企业为重点，努力争取其来经开区建设生产制造基地，设立地区总部和研发机构。

(四)突出重点项目。结合经开区产业发展重点，根据国内外企业发展战略和投资意向，针对性地建立“双桥经开区招商引资重点项目库”，进行项目包装和推介，吸引国内外大公司、大财团来经开区投资兴业。

三、组织保障

成立相应的领导机构和办事机构，构成层级清晰、分工明确、职责落实的机制架构，为招商引资工作供给有力的组织保障。

(一)加强组织领导。经开区招商引资工作领导小组负责统筹经开区对外开放和招商引资工作，研究提出对外开放和招商引资工作的基本思路、工作重点和目标任务；研究制定经开区招商引资优惠政策、考核、奖励、招商委托代理等政策和办法；调度经开区招商引资过程中涉及的土地、资金、人员等资源的平衡；对经开区投资环境、工作透明度和开放度进行监督，对经开区招商工作制度、工作方式进行动态评估；对经开区各

职责领导和职责单位招商引资工作绩效进行检查、考核。

(二)强化统筹协调。招商引资工作领导小组办公室(投资促进局)负责协调、指导经开区招商引资工作，跟进重大招商项目。招商引资评审小组负责对所有招商引资项目投资、用地、产出等进行评估、审核，严格控制引进项目的质量。

(三)成立专业招商小组。结合“5+1”产业体系和重点工作，组成11个专业招商小组，由经开区管委会领导任组长，各相关部门负责人任副组长。各招商小组在经开区范围内抽调2—3名工作人员，专职从事招商引资工作。各招商小组根据涉及产业和目标任务，做好招商项目洽谈、引进、签约和履约等工作的推进及项目落地跟踪服务工作。

四、搭建平台