

最新商场招商年终总结报告(优秀5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

商场招商年终总结报告篇一

商场的客人每天来来往往，我们的工作也一直忙碌个不停，在这样充实的工作中，20__时间又不知不觉的度过了。回看这一年的工作，我们保安队全年一直严格的遵守领导们的指导，对商场的规定和安排及时的学习，并严格的在商场中执行自己的责任。

一年来，我们保安队圆满的保卫了__商场的安全，并因为在工作中帮助了不少的顾客，也收到了很多顾客们的感谢信!但是我们明白，工作没有休止，之后还有跟多的问题需要我们去发现及防范!为此，我们对这一年来的保卫工作做了总结。

一、20__工作情况

在商场保卫方面，我们对队员做到详细安排，严格规划各自的防卫区域，并做到责任到人，严格要求工作责任。

在商场的门口，我们保安队的人员轮流站岗，并做到在站岗时眼观六路，检查好来往人群中是否有问题发生。在遇上事件的时候，我们要求队员们要有，热心、爱心、细心。在今年x月的时候，商场__门口出现顾客起冲突，我们的保安人员__及时的上前阻止，防止了事态的进一步恶劣发展。在这次的事件中，我们给予了__表扬及鼓励。

二、保安队的学习情况

保安队作为商场的保卫工作者，我们一直秉持这与商场共同进步的信念!这一年__商场不断的发展壮大，我们的工作也在变得更加困难。为了强化保安队的工作能力，我们都会积极的寻找机会进行集体的训练，在一年间，我们的队员们都习惯了这样不断训练和提升的生活，在身体素质上有了不小的提升。

但是在这样人来人往的商场中，仅仅只有身体素质是远远不够的!为此，我们积极的组织了队员们参加安全知识的培训。提高队员们对商场各种安全设施的认识，并要求都学会消防器材的使用。并且对商场中容易出现的安全问题都进行知识过关并现场指点。

三、不足的地方

在这一年中，我们虽然在安保方面圆满的完成了任务，但是依然在工作中收到了顾客的投诉。分析原因后，我们认识到，我们在商场工作，我们不仅仅只是保卫人员，也算是半个服务人员，要在面对顾客的时候更加的体现我们__人的热情，给顾客带来更好的服务体验。不能仅仅制作好自己的保卫工作就不顾其他!

四、总结

一年的工作实在是短暂，有很多对保安队的建设都没有来得及实施，尤其是在x月的新队员补充后，我们又要重新对一部分队员教育和管理。在下一年中，我们更要抓紧机会，及时的发展好保卫的队伍，为商场贡献我们的力量。

商场招商年终总结报告篇二

20xx年年来，我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕“招商引资年、项目建设年、作风建设年”并结合“创先争优活

动”开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额5.72亿元，同比增长15.5%。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报如下：

一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第六届“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元；4、广州天华企业（集团）有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元；5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇；6、嘉汉林业（中国）投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元；7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于20xx年6月9日签订协议。

1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多人，凯迪控股投资有限公司、远通（香港）有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数（71950万元）的28.2%。引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数（150万美金）的6.7%。

二、家电下乡工作

家电下乡是一项惠农强农的民生工程，我局为了鼓励和引导农村家电市场消费升级，3月中旬深入芙蓉镇、龙寨镇等乡镇开展调研，并组织县财政、工商、金融部门和企业主、部分县人大代表进行座谈，针对家电下乡政策在实施过程中操作流程环节多、补贴手续繁杂等问题进行深入探讨。于4月23日召开全县家电下乡工作会议。采取“月清月结”、“商家自补”等方式与63家销售网点签订《县家电下乡补贴资金兑付工作目标责任状》，进一步提高补贴工作效率和质量，简化

补贴手续，让购买家电下乡产品的农民充分享受到实实在在的便捷和利益。

据统计，我县家电下乡月兑付率达99.1%，名列全州第三，农民购买家电下乡产品的热情充分调动起来。

全县共销售家电下乡产品12784台（件），销售金额3868万元，发放财政补贴476万元，税费增收116万元，完成州分年度任务的48.9%。

三、定点屠宰工作

我县城区生猪定点屠宰量累计16180头，实现税费收入647200元，与去年同期相比增长25.6%。今年上半年我县城乡生猪定点屠宰率均为100%，猪肉价格较同期有所回落，逐渐回归理性，市场上未出现病死猪肉，亦未发生疫情，人民群众的消费安全感进一步增强，不但人民群众吃了上“放心肉”而且吃上了廉价肉。

四、“万村千乡”工程

一是狠抓“万村千乡”工程建设，力争90%以上的乡镇建立连锁经营农家店，今年上半年已完成70家农家店的选址工作。二积极督促“万村千乡”承办企业“家家乐超市”配送，努力提高配送率，积极筹措资金，加大对硬件设施的投入，半年新增配送车辆2台。目前实际投入配送的车辆已达6台之多，使全县的配送率达90%以上。三是搞好“万村千乡”农家店店主的培训工作，目前正积极联系劳动部开展联合培训。四是做好去年50家农家店的补贴到位工作。

五、农贸市场建设升级改造工作

县市管中心积极争取到国家商务部“双百市场工程”资金，对县城中心市场进行了升级改造。目前在建的“地理式垃圾

处理中转站”工程已进入扫尾阶段，这一工程加速了建设文明卫生市场的进程。

六、县城综合营运开发工作

县进军城市综合营运开发的号角已经吹响，扩容改造序幕已经拉开。为了响应县委、县政府的号召，5月15日彭继清局长亲自组织了战线各单位主要负责人参加了县城综合营运开发大道开工庆典仪式，营造了良好的氛围；当天下午继续组织战线各单位负责人认真听取了发展“大汉模式”专题讲座。全程跟踪办证工作，积极融入到城市综合营运开发之中，为打造生态，环境宜居城市和世界土家第一县而努力奋斗。

商场招商年终总结报告篇三

转眼间20__年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级。做为一名商场保安，在工作、学习和生活中，我取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高。

商场的特点是：出口多，人员杂。怎样预防

公司的财产、人员受侵害，怎样做好消防工作，自己怎样把它做好就成了我不断学习和怎样改进的目标。维多利亚国际广告是一个产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在国际广场发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

面对日新月异的工作环境和工作要求，我在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，

事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

回顾大半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

这是我在维多利工作一年来的工作总结，有不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

商场招商年终总结报告篇四

各招商分局：

为深入贯彻党的十八大精神，落实好市十一届党代表第三次会议和全市对外开放工作会议提出的各项举措，充分发挥好考核的激励和导向作用，激发全市招商人员斗志和热情，确保完成市委、市政府下达全市的招商引资目标任务，推动经济社会又好又快发展，奋力开创科学发展新局面，特制定20市招商局(各招商分局)招商工作考核细则如下：

一、考核目标

围绕提升船舶海工、石油及精细化工、新能源汽车及零部件、高端装备制造、机械冶金、纺织服装等重点产业的核心竞争力，发展壮大新能源、新材料、新医药、软件和信息服务等新兴产业规模目标，加大与世界500强、国内100强及“中字头”、“国字号”央企的战略合作，全力招引一批实实在在的大项目好项目、龙头型基地型项目落户我市，以重大项目的成功引进带动重点产业、新兴产业的迅猛发展。确保全局

完成注册外资4亿美元、实现到帐外资2.5亿美元、完成市外民资注册40亿元的目标任务。其中，第一招商分局(经济技术开发区柴湾镇招商局)完成注册外资8000万美元、实现到帐外资5000万美元、完成市外民资注册7亿元;第二招商分局(长江镇港区招商局)完成注册外资1.6亿美元、实现到帐外资1亿美元、完成市外民资注册8亿元;第三招商分局(高新区桃园镇招商局)完成注册外资3200万美元、实现到帐外资万美元、完成市外民资注册2.6亿元;第四招商分局(如城镇招商局)完成注册外资4800万美元、实现到帐外资3000万美元、完成市外民资注册4.8亿元;第五招商分局(16镇招商分局)完成注册外资8100万美元、实现到帐外资5450万美元、完成市外民资注册1.9亿元。

二、考核内容

1. 目标任务(60分)。市外民资12分，注册外资6分，到帐外资36分。按任务完成率同比例计分，市外民资、注册外资超额完成任务加分不超过基本分，到帐外资超额完成任务加分不封顶。

2. 驻点工作(10分)。驻点人数4分，各主功能区招商局(第一、二、三、四分局)驻点招商人数不得少于20人，各镇(第五分局)驻点招商人数不少于5人，按照上报驻点人数和实际驻点人数进行核查，人数不足此项不得分;驻点天数6分，正常开展驻点招商工作，每人每月不少于22天，全年不少于250天，每月对驻点招商情况进行抽查，发现一例不正常驻点扣1分，同一驻点人员若被抽查两次以上不正常驻点，该分局此项不得分，并建议相关部门对其进行解聘。

3. 项目信息(20分)。每周报送5分，每周以分局为单位报送《市招商局(各招商分局)招商项目信息报表》，实行零上报，缺一次扣1分，实行倒扣分，各招商分局每周对已上报项目信息不及时更新扣0.5分;有效项目信息数15分，各主体功能区招商局(第一、二、三、四分局)每月搜集有效项目信息不少

于8条，各镇(第五分局)每月搜集有效项目信息不少于2条，项目信息数不足的，少一条扣1分。(有效项目信息指世界500强、上市公司、国内100强投资部经理、集团公司副总经理以上客商来如考察，中、小企业指董事长、总裁、总经理来如考察，相关部门参与并经市分管领导接待洽谈有实质性投资意向的信息。投资企业高层来如考察前，项目引荐人需填写《年招商项目信息确认登记表》见附件3报市招商局，同时提供权威部门出具的项目投资可行性研究报告和公司高层拟投资企业副总经理及以上来如考察洽谈的相关证明。有效项目信息即时上报，当月汇总。)

4. 培训学习(4分)。加强对招商人员的'学习培训，除全市组织的大型学习培训活动外，各招商分局还要组织安排分局学习培训活动，每月不少于1次，全年不少于12次。各招商分局于年初上报学习培训计划表，并认真组织实施，少1次扣0.5分，该项分扣完为止。

5. 会议、活动(6分)。按时出席局例会及活动1分，迟到、早退一人次扣0.5分，无故缺席一人次扣1分，实行倒扣分;按要求参加市及相关部门开展的招商活动、完成相关工作任务2分，按要求完成任务得全分，完不成按比例得分;各分局每季组织1次以上市外专题招商推介活动3分，各招商分局于年初上报全年专题招商推介活动计划安排，并认真组织好活动，少一次扣1分，该项分扣完为止。

6. 扣分项目。各招商分局及招商人员应全力服务、跟踪和推进项目，因推进不力或服务不到位致使项目流失的，流失一个项目扣3分;若有投资企业或投资商反应招商人员服务态度差、效率低、推诿扯皮或存在违规违纪等问题的，经查证属实后，每反应一次扣3分。以上扣分不封顶，并根据情况对当事人进行相应的组织处理。

三、考核办法

1. 月度考核排名。月度对目标任务(市外民资、注册外资、到帐外资)、驻点工作(驻点人数、驻点天数)、项目信息(信息报送、有效信息数、跟踪推进)三大工作指标完成情况进行考核，6:1.5:2.5的权重计算月度考核得分，并按月进行排名。

2. 季度考核排名。每季度考核，并进行述职(请一、二、三、四分局分局长及乡镇分局副局长季度述职)，对五项工作指标完成情况进行综合排名，按季度公布季度综合考核排名结果。

3. 年度综合考核排名。根据各季度招商工作考核加权平均值(四个季度权重为1:2:1:6)确定。

四、结果运用

月度考核排名、季度考核排名、年度综合考核排名作为年终奖金发放、评优评先和选拔任用的重要依据。

五、相关制度

1. 请销假制度。执行请销假制度，驻点招商人员离岗一天必须事先向分局长请假，离开驻点所在区域有事外出或到外地及回如洽谈项目须向分局长请假并报市招商局备案，得到批准后方可离开，否则将视为自动离岗。分局长离开驻点须向市招商局局长和所在主体或单位领导报告，批准后方可离开。

2. 例会制度。各招商分局每周召开一次例会，对一周工作进行总结回顾;局长室每月召集分局长召开月度例会，交流各分局工作开展情况;每季召开全体招商人员季度点评大会，由各分局长进行述职(一、二、三、四分局分局长及乡镇分局副局长季度述职)，对各分局和每人招商工作情况进行考核排名。各招商人员须按要求准时参加例会，如因客商接待等原因无法参加会议，必须履行请假手续，并说明原因。

3. 信息报送制度。每周以分局为单位报送《市招商局(各招商

分局)招商项目信息报表》(附件4)、《市招商局(各招商分局)招商项目信息推进表》(附件5),实行零上报。按要求即时上报《2014年招商项目信息确认登记表》,同时提供权威部门出具的项目投资可行性分析报告书和公司高层(拟投资企业副总经理及以上)来如考察洽谈的相关证明。根据考核要求,有效项目信息每月确认一次。

4. 学习培训制度。制定并落实专职招商人员业务培训计划,市内与市外结合,综合与专项结合,集中与分散结合,理论与实践结合,突出招商实务培训,使全市招商人员掌握有关法律法规、招商礼仪、招商知识和商务谈判知识,了解市情、资源优势、区位优势、人文优势和优惠政策等。各分局要按照各自重点发展的产业、特色园区(镇工业集中区)规划进行培训,使招商人员掌握产业政策和产业导向、主要招商区域内的经济发展特点和规律,保证招商工作的针对性。专职招商人员还要利用业余时间加强外语、计算机等各类专业知识的培训学习。

六、其他要求

1. 切实强化组织领导。招商局实行局长负责制,各招商分局实行分局长负责制。招商局负责统筹、协调、推进全市重大招商项目,对各招商分局及招商人员进行统一管理、培训与考核,加大对外招商宣传力度,举办全市大型投资环境说明会、指导协助各招商分局做好专题招商推介活动。使全市招商引资工作聚成“一盘棋”,招商人员凝成一股绳,打破条块分割、部门界限,努力形成大招商、大开放、大服务的良好氛围,全力推动招商引资工作又好又快发展。

2. 不断创新招商方式。强化领导招商。各分局长要始终把招商引资作为第一要事,坚持奋战在招商引资第一线,亲力亲为上门招商洽谈,通过招商人员提供项目信息、主要领导上门招商拍板定夺、相关人员跟踪落实的方式,推动项目的引进和落户。强化产业链招商。围绕我市重点产业板块开展产

业链招商，充分发挥龙头型、基地型企业行业领军优势，吸引中下游配套及加工企业落户我市，加速延伸现有产业链，培育我市的优势特色产业集群。强化驻点招商。不断优化驻点布局，对驻点招商获得的项目信息建立快速反应机制，切实增强项目跟踪服务的敏锐性和责任感，以强有力的盯劲、粘劲和韧劲，保持招商强攻态势，不断提高项目招引的成功率。强化环境招商。大力宣传推介我市雄厚的产业基础优势、独特的区位交通优势、优越的开发开放优势和良好的服务环境优势，增强招商引资的竞争力和吸引力。

3. 共同塑造良好形象。倡导团队意识，发挥整体合力，营造团结一致、协调高效的良好氛围；要严格遵守各项规章制度，执行廉洁自律各项规定，坚持做到勤政、廉洁；要发扬任劳任怨、甘于奉献精神，共同塑造开明、开放、文明、高效的对外形象；要始终以“两增加两提升”作为检验工作成效的标准，奋力开创科学发展新局面。

商场招商年终总结报告篇五

一、年全市招商工作回顾：

至目前为止，全市竣工、在建、签订合同或意向书的项目共253个，计划投资总额229.6亿元，同比增长49.9%；累计投入19.7亿元，今年内实际投入11.6亿元，同比增长20.8%。其中竣工项目121个，累计总投资额11.6亿元，今年投资5.8亿元；在建项目85个，累计投资8.1亿元，今年投资5.8亿元。筹备、签订合同或意向书的项目共47个，计划投资总额180.8亿元，同比增长52.5%。

今年，我市招商引资工作继续保持去年的良好发展势头，其特点主要表现在：

一是引进项目之多前所未有。今年全市共引进项目253个，项目之多、投资金额之大是历年来最好的；二是招商质量明显

提高。招商引资项目在投资规模、带动作用等方面都有了实质性突破，先后引进了一大批投资规模大、档次高的大项目。据统计，投资额在5000万元以上的有丽晶晶宝石加工、平海土地平整、清澜电厂“油改气”工程、文城第一市场改造等13个项目，其中上亿元的大项目有昂立健康城、月亮湾风力发电、阿何罗非鱼加工、韩国城、农业培训中心等8个项目；三是全市上下形成了共同招商的局面。全市干部群众在思想观念上有了明显的转变，已形成了“一切出路在招商”的高度共识，招商引资的观念已深入人心，所有涉及招商方面的事情，有关部门都广开绿灯，干部群众从原来的不理解变为大力支持；四是招商项目建设初见成效。通过近两年的招商引资，文城城市基础设施建设取得重大成效，城市面貌大为改观。使有近8历史的文城焕发出新的生机与活力。现在的文城市区变大了、道路变宽了、街道变洁了、路灯变多变亮了、环境变美了、城市功能更加完善了。

二、今年招商引资的主要做法和体会：

（一）解放思想，统一认识，努力营造良好的招商引资氛围。

我市招商引资工作经过近两年的发展，已逐步深入人心，招商引资的良好氛围已初步形成。市委、市政府趁热打铁，今年9月，召开了全市招商引资工作会议，大会规模之大、规格之高，是我市招商史上所仅有的，这次会议总结了2006年以来我市的招商引资工作，表彰先进，分析当前招商引资工作形势，研究部署今后一个时期全市的招商引资工作，进一步激发了全市人民招商引资的积极性，使我市招商引资工作达到了新的高潮。此外，市委、市政府今年继续举办“解放思想，加快发展”理论研讨会，对全市的招商引资工作和发展问题认真进行研讨，使“招商引资是经济工作的重中之重”、“招商引资是**的出路所在”的思想观念深入人心，使全市广大干部群众形成大抓招商引资、加快**发展的思想观念；继续理顺招商引资主体关系，进一步明确各自的工作职责、目标和任务，形成相关部门齐抓共管，政府、企业、中介组

织协调联动的招商工作机制，使招商引资工作成为各级党政领导负总责的“一把手工程”和上下齐动员、全民抓招商的“全民工程”；多次组织有关人员到沿海发达省市学习借鉴人家的发展理念、政策措施和经验做法，以铁铮铮的事实改变人们的看法，转变人们的观念，使我市的招商理念从根本上得到创新。

（二）加大宣传力度，全面推介**，扩大招商引资的影响力。