# 2024年招商工作计划表 招商工作计划进度表(7篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-09-02

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。招商工作计划表 招商工作计划进度表篇一2、业务招商工...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇一**

2、业务招商工作：招商工作是务实性工作，是在为投资者的投资和经营做实实在在的工作，是为商铺的销售和未来经营夯实基础，因而要实打实做。

①重点抓好主力店(连锁大卖场、百货公司)，磁场店(麦当劳、肯德鸡、国美、苏宁)的招商工作，因为此类企业的进驻，既能提高商铺的内在价值，增强投资者的信心，又能吸引客流、提高未来经营者的经营预期，还可给开发商带来长期稳定的租金收益，因而是三赢之举，是商铺销售的最大卖点，须力争要在开盘前实现签约。

②协助开发商做好主力店招商的经营指标测算工作及相关合作条件的制定工作。

③进行市场调查工作，尤其是呼市同类型项目的市调工作，并在此基础上进行科学而专业的经营规划和主题定位，确定主力店、磁场店和商铺经营的规模、业种、业态的分布，注重差异化经营，避免经营同质化，从而形成良性互补，发挥整合优势。

3、营销策划工作：营销工作是务虚工作，是在为投资者的财富梦圆梦，是制造各种新概念的加工厂，故概念越新意就对投资者越有吸引力，因而要虚实结合，目的是吸引投资者眼球。

①从新的理念角度，对产权式商铺进行广告宣传。

②从项目特点角度，通过市场调查，在此基础上总结和归纳出此项目的主要优势，突出进行广告宣传。

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇二**

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。

二、协助招商主管（主办）负责公司产品的招商工作。

三、定期向招商主管（主办）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。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

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龋。

十一、完成领导交办的其他工作。

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇三**

今年以来，在县委、县政府的正确领导下，在全县上下共同努力下，我局紧紧围绕高新电子、汽车配件及旅游+开展主导产业招商、小分队招商、驻点招商、以商招商，加快推进落地重大项目建设，坚持生态立县，工业强县战略，全县招商引资取得了一定成绩，现将工作总结如下：

1、实际到位资金：1-10月份，全县累计新签项目59个，协议投资额46.5亿元，到位资金7.65亿元，累计到位资金18.04亿元，同比增长15.8%，完成市下达目标任务90.1%。其中新签亿元项目16个，协议投资额37.9亿元，到位资金2亿元。1-10月份，全县直接利用外商投资764万美元，完成市下达任务数573万美元的133.3%，同比增长39.8%。

(一)强化对外招商。一是继续实施招商引资“一把手”负责制。县委、县政府主要领导率先垂范，1-10月带队外出招商10余次，拜访了上海洪天、中建材、北京盛德等企业多家。二是持续开展小分队招商。副县以上领导干部与联系乡镇、联系单位及部门结队外出招商，共开展小分队外出招商56次，拜会企业126家，并在本地接洽来访客156批599人。通过县党政领导和各部门的共同努力，今年来成功引进了东安太阳能、尚能风电、六股尖山泉水、洪天养老、溪口文化旅游、巴家坞精品酒店等一系列项目。

(二)强化项目推进。由县领导牵头负责，明确责任单位，落实招商引资任务。一是推进中建材新材料园、齐云山旅游开发、黄山幸福新世界等重大在建招商项目建设;二是力促皖新物流园、智谷科技园、乐拓者旅游休闲中心、东安太阳能光伏分布式并网系统项目等9个重大招商签约项目早日开工建设;三是力争黄山科技职业学院、银沙滩至尊五星级酒店、中建材竹刨花板等意向性项目成功签约落地。

(三)强化宣传力度。一是完善招商宣传资料和项目库。通过到各部门收集资料、档案，对我县招商引资优势宣传材料进一步完善，让客商快速了解我县情况，增强投资意愿。二是充分利用活动平台。通过徽商大会、黄山旅游节、齐云山漫步大会等活动，积极宣传招商政策、发放招商宣传册，积极对接有意向的客商。同时，通过组织开展招商引资项目集中签约活动，加大宣传力度，扩大招商信息渠道，进一步推进招商引资工作。

二、存在的主要问题

从今年招商引资工作来看，主要呈现为：企业外向投资意愿不强烈，项目洽谈时间长落地慢;优质高新工业项目信息少，前来洽谈和落户建设的更少;受国家政策导向变化带来的新投资潮蜂拥而来，但省、市尚无具体的政策执行规范，洽谈把握难。

三、20\_\_年工作计划

一是积极主动开展招商。组建招商小分队，以“长三角”为主要目标，积极搜寻招商线索，主动上门招商。大力开展招商宣传，充分发挥网络招商、乡情招商、以商招商的作用。对有价值的招商信息，确定专人跟踪对接，确保项目落地。

二是抓好在谈项目落地。立足招大引强，进一步树立信心，强化对外招商，确保“粘住”一批项目：即加大与央企、名企的对接，中建材的竹刨花板生产线项目、新能源研究所项目、中显生产基地，青岛伟业的银沙滩至尊酒店，黄山科技职业学院等一批重大项目签约落地。

三是全力做好招商服务。进一步理清思路，明确招商相关政策，完善决策程序;加快县经济开发区建设，完善工业招商平台;减化项目审批程序，促进项目早落地;建立项目专员制度，做好政企对接，积极做好项目金融扶持和上级资金政策支持。

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇四**

xx商贸城餐饮招商方案

“民以食为天”，餐饮业不仅关系到人民生活质量和水平，而且关系到消费安全和身体健康，还是吸纳社会就业的主要渠道。中华西路通车在即，xx商贸城的区位优势将随着时间的沉淀而愈加体现，加上，安顺现有的老市场已经不适应现阶段的经济社会发展，xx商贸城必将成为安顺批零兼营的大型购物中心，而现在，餐饮业已经成为购物中不可缺少的业态组成部分，打造和建设xx商贸美食城将会整合现有资源，固化业态，从而起到营造xx商贸城经济生态圈，大力提升xx商贸城的整体形象和知名度的作用。

4、休闲饮料（增加商业氛围，目的性消费场所）；

5、外卖（活跃人流）。

备注：根据市场业态定位及小吃特性（人流密集区域，营业时间长），餐饮招商不适合本地小吃。

1、招商方案

方案a：整体出租，整体交给一个大的运营商运作；方案b：散租，引进特色商家，独立运营；

方案c：合作或自营，引进或加盟比较有知名度的餐饮企

2、方案阐述：

方案a：美食城作为一个整体出租给某成熟的运营商，开发商不参与后期的经营和管理，项目将以著名品牌美食的形象进入黔中餐饮市场。

方案b：项目出租前须根据招商对象的数量规模和经营需要进行经营平面的分割划分，开发商成立专门的管理机构（或委托给专业的管理公司），引进各地名优特色餐饮。

方案c：采取合作或自营的方式，引进或加盟知名度较高的餐饮企业，在带动市场人气的同时，吸引其他餐饮品牌入驻，从而达到打造黔中餐饮生态圈的目的，形成良好互动。

3、方案相关指标的评估

方案a：资金回笼快，资金收入低，招商压力大，风险低，主动。

性差；

方案b：资金回笼慢，资金收入高，招商压力大，风险大，主动性差；

方案c：资金回笼慢，资金收入高，招商压力小，风险大，主动性好。

4、方案销售影响

招商方案的直接目的是最大化地实现美食城的商业使用功能和货币价值，前者的实施效果会反映在后者目的的实现效果上。

从综合方面及市场前景方向考虑，方案c整体上优于方案a，b，因为：通过引进或加盟比较有知名度的餐饮企业，借助其品牌影响力提升黔中餐饮市场整体形象，吸引更多商家入驻，并且品牌餐饮企业的经营管理经验比较丰富，管理成本和时间成本相对较低。从资金收入来看c方案收入较高，而且后续增值空间大，虽然风险较大可是运作难度较易。在方案c有效运作的情况下，美食城的升值是一定能达到的。美食城成功的关键因素是经营者的实力和管理服务的素质，方案c的最终目的是通过品牌餐饮企业有效的经营管理使美食城的经济指数提升，以达到高利润回报的战略思想。相比之下，方案c更好地符合了商场定位的思路。

1、免租优惠（能耗费用及物管费用商户自己缴纳）；

2、合作性优惠（对于有意向合作的特色餐饮，可采取以下几种

方式：①按照商户装修要求进行装修，在出租给商户或与商户联合经营（需设定年限）；②商户自营，减免租金或营业额分成）

美食城招商将实施快、准、灵的战略，招商工作的快速展开，迅速组建招商队伍、准备招商物料，积极主动争取和具备经营能力的商家取得联系并进行有效的沟通，尽早确定商家进驻的可能性，及早发现问题并及时调整招商方案；公关宣传工作全面铺开，以最快的营销媒介达到招商的全面认知、认同。认准时机准时开始招商消息的发布，把美食城准确明晰的定位和未来无限的发展潜力展示给目标商家和未来的投资者；准确把握商家的心理和需求，做好招商相关的服务工作，专业地操作招商计划。市场众多的不确定因素和招商工作中存在的人为因素都会影响招商方案的选择和计划实施的效果，在专业高效操作的前提下，我们会根据市场情况和计划实施的结果及时调整招商计划的各项内容。

读书破万卷下笔如有神，以上就是一秘为大家整理的5篇《餐饮招商方案》，能够给予您一定的参考与启发，是一秘的价值所在。

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇五**

影城餐饮招商文案

项目概况：

天津马可·波罗大地影城位于天津意式风情区马可·波罗广场的核心位置，整体面积约8000余平方米，是（仲·龙影视传媒公司）投资建设的一个集商贸、餐饮、娱乐、休闲为一体的大型影城。

项目优势：

优越的地理位置：

天津意式风情街（意大利风情区）位于天津市河北区，比邻京津城际铁路终点天津站，与天津商业中心滨江道和平路商业街隔河而望。她作为天津著名的旅游景点之一，将按照天津市委、市政府的要求被打造成为天津城市形象、异域风貌建筑显著的文化时尚商业街区。马可·波罗大地影城即位于意式风情街的核心位置，更是整个意风区及河北区的唯一一座影城。

久负盛名的旅游胜地

天津意式风情街临近海河，内涵“和平女神雕塑”、“回力球俱乐部”、“意大利兵营”、“梁启超的饮冰室”、“曹禺故居”、“李叔同故居”、“袁世凯及冯国璋的府邸”等著名景点，她作为海河沿岸的一颗璀璨明珠，内区保留137栋小洋楼，是意大利本土之外亚洲保存最为完整、规模最为庞大、风格最为饱满的意大利风貌建筑群落。国内、外观光游客日接待量最高值超过40万人次。

优质的消费群体

影城周边集结了各种高档酒吧、商务会所等高档娱乐休闲区，发达的旅游项目更加吸引了大批慕名前来的国内、外游客，成为中高端消费者最集中的商业休闲区。

政府的大力支持

马可·波罗影城位于河北区重要的商业旅游区域中，是目前为止唯一一家集商贸、餐饮、娱乐、休闲为一体的影城，政府对我们影城的建设给予了大力的支持与帮助，并且对此项项目的发展给予了很高的期望！

长期的合作，无限的商机

马可·波罗影城是（仲·龙影视传媒公司）长期投资的项目。意式风情街不仅是天津一个重要的旅游文化景区也是本市各阶层消费者青睐的购物休闲区，意大利风情街将不断吸引着商家的投资，刺激消费者的消费。在政务的支持和帮助下，马可·波罗影城将被构建为意式风情区首屈一指的集商贸、餐饮、休闲、娱乐为一体的大型影城！

仲龙影视传媒在意大利风情街投资的“一宫大地影城”即将开业，影城拥有7个3d影厅，配套小资餐饮环境，动漫游戏城，奢侈品购物等相关业态，敬请您的光临！

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇六**

1、狠抓项目生成和包装。紧紧围绕我县“2+2”重点产业，牢牢抓住平昌被列为“全国粮食生产先进县、中央财政小农水重点县、全国生猪和肉牛生产优势区域布局重点县、全国优质商品猪战略保障基地建设重点县、全国森林经营试点县、全省现代畜牧业培育重点县、全省林业产业化重点县”以及江口水乡被国家水利部命名为川东北地区唯一的“国家水利风景区”等大好机遇，研究生成10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，为招商引资奠定基础。

2、强化项目投资信息搜集和追踪。主动和产业龙头企业、商会、协会搞好联系，充分发挥驻外窗口的作用，多渠道搜集项目投资信息，建好信息档案，及时与客商联络，为小分队对接洽谈项目提供目标。要把引进战略投资者作为招商引资项目工作的重点和主要着力点来抓，努力发展、延伸产业链，逐步形成以大产业、大项目为核心，中小产业、项目为依托的产业招商格局。

3、加大项目跟踪落实力度。建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，对重点项目实行专人全程跟踪，一月一督查、一月一上报。每季收集更新一次推介项目前期工作进展情况，分析一次项目促进工作运行情况。

4、切实做好项目统计分析工作。按省、市统计要求建好统计项目档案，按月向省、市招商引资局及县统计局报送统计报表，按季做一次统计分析，为全县招商引资工作提供参考意见。统计工作要深入全县所有乡镇，做到全面、具体、科学，以确保市政府下达我县年度目标任务的全额完成。

1、继续推行部门定人定期联络制。每个招商工作人员负责联系2-3个经济部门或重点企业，每月至少到所联系的单位收集一次有关招商引资的项目信息及最新的行业政策，整理成文字资料后在集中学习时相互交流。通过实施部门联动，确保全县招商引资一盘棋。

2、拓宽招商引资渠道。一是例会招商。积极参加省、市统一组织的“西博会”、“西交会”等重大招商引资活动。二是登门招商。组建小分队主动走出去，积极开展有针对性项目对接活动。计划今年3-10月，每月至少安排一次小分队招商活动。三是以商招商。要创造良好的外商创业条件，提高投资回报率，增强外商满意度，通过他们的宣传和推介，形成以外引外、以商招商的效应;四是委托招商。在平昌籍外出务工人员较为集中的东部沿海城市和成渝两地，选定一些事业有成的乡友或者考察一些有实力的中介机构实行有偿委托招商，引进项目资金，使招商引资工作逐步由政府推动为主向市场化运作为主转变;五是驻点招商。充分利用招商局现有人员结构，在广州、北京两地设立驻外招商窗口，扩大招商视野。六是要以乡招商。要充分利用我县在外工作、务工、经商人才多的优势，鼓励他们多为家乡发展献计出力，引导他们回乡创业和引进外面的大公司、企业来我县投资置业。

3、加大招商引资宣传力度。充分利用《平昌县招商局》网站阵地，精心组织投资商密切关注的资料及时上网;制作平昌县大交通建设、生态资源优势、“2+2”产业发展规划以及“平安、诚信、生态、和谐”的地域形象等专题ppt演示文稿，结合广播电视、光盘、户外广告、宣传图册等常规宣传方式大力宣传平昌的优势资源和潜在的区位优势，提升平昌的知名度和诱惑力。

4、加快推进区域合作。主动融入成渝经济区，建立完善内外联动、互利共赢的开放合作机制，采取组织乡友会、缔结友好县区、开展商会交流等多种形式，深化合作领域，提升合作水平。努力把平昌建成达渝经济区的劳务输出基地、绿色食品和特色农产品的供应基地及相关工业产品配套基地。

**招商工作计划表 招商工作计划进度表篇七**

继9月29日，五台子办事处召开招商引资动员大会以来，充分利用辖区资源优势，不断改进和创新招商措施，优化投资发展环境，加大招商引资力度，到目前为止取得了明显效果。办事处具体从五方面做好招商引资工作。

一是通过构建招商网络加大招商力度。由办事处经贸办牵头，搭建办事处各部门、社区、辖区单位招商网络。通过招商推介会、互联网等及时发布招商信息，把办事处、社区的地理区位优势、资源优势、政策优势推介出去，吸引投资。

二是通过强化措施提升招商效果。突出领导带头招商，强调以情招商、以商招商、以友招商，强化企业主体招商，充分利用闲置资产招商，深入开展项目招商。

三是通过完善机制落实招商责任。完善招商引资目标责任制，制定好招商引资奖励办法，并严格考核兑现。加大招商工作的督促落实，实行办事处领导招商工作定期汇报制度，根据招商进度及时调整措施。

四是通过社区宣传，加大招商引资力度。在社区醒目位置设立招商引资宣传角，印发招商引资宣传册，宣传西市区招商引资工作的政策，营造招商引资氛围。各社区召开新闻发布会和招商引资座谈会，利用在职党员进社区，开展一系列活动，同时号召有经验的专业人士献计献策，充分做好招商引资工作。

五是通过加大协调服务力度，改善招商环境。把一事一议、特事特办机制坚持经常化，能现场审批、现场办结的立说立行。积极主动与招来的企业、投资商沟通联系，解决企业开办和发展中遇到的困难，为投资者提供便捷的服务。近一个月以来，办事处引进项目三个，有意向的项目三个，到位资金达到1400万元。从年初到目前为止，共引进项目30个，正在洽谈的有一个，有意向的一个，到位资金总额99580万元，完成年计划92%。办事处以招商引资加快了经济发展，街域经济发展态势良好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找