# 招商项目计划书

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-25

*第一篇：招商项目计划书高强生物产业园招商项目计划书一、项目概况（一）所在县（市）：高强县（二）项目名称：医药中间体、原料药、制剂等产业项目，热电厂、水厂、仓储物流等基础设施项目（三）所属行业：基础设施、工业、物流（四）项目类别：绿地投资（...*

**第一篇：招商项目计划书**

高强生物产业园招商项目计划书

一、项目概况

（一）所在县（市）：高强县

（二）项目名称：医药中间体、原料药、制剂等产业项目，热电厂、水厂、仓储物流等基础设施项目

（三）所属行业：基础设施、工业、物流

（四）项目类别：绿地投资

（五）项目承办单位概况

高强生物产业园是市政府确定的武都国家生物（医药）产业基地“五区六园”中的一园，位于高强县城北3.5公里处的艾芳河南岸，地处武都东部平原，规划总面积14.8平方公里，起步区规划面积7.25平方公里，规划有医药中间体产业区、原料药产业区、化工产业区、仓储物流区和综合功能区。产业园于2024年6月挂牌成立，重点发展医药中间体、原料药，产业园运作规范，承接项目优势明显，现已有十余家企业入驻。

二、项目建设规模和建设内容

力争到2024年，产业园开发建设面积达到7.25平方公里，建成区人口规模3.6万人，累计引进资金70亿元，入园企业达到40家以上，总产值达到120亿元，主营业务收入达到100亿元，实现增加值55亿元，利税达到7.5亿元，安排就业13000人。力争打造全国最大的医药中间体专业产业园。

在基础设施方面：“十二五”期间计划累计投入资金8亿元，完成产业园规划区内16公里的道路建设及供排水、供气、通讯等管网铺设；完成产业园5万吨/日的供水厂和5万吨/日污水处理厂建设；同时，实施综合服务功能区、物流仓储区建设，为产业园的综合协调发展奠定良好基础。在产业项目方面：“十二五”期间计划通过招商引资，引导入园企业客商投资50多亿元，逐步打造和完善生物制药、医药中间体、化学制剂等相关产业区。

三、项目建设的必要性和依据

医药产业是一个市场前景广阔的高投入高产出型“朝阳”产业，改革开放以来我国医药产业得到了快速发展，产值年均增长16.6%，已成为全球医药十大新兴市场之一。2024年，华安省规模以上医药工业企业303家，主营业务收入708.28亿元，居全国第3位。医药产业已成为拉动全省医药经济快速发展的牵动力量，是华安的战略性产业和重点发展的后续支柱产业。为振兴华安医药产业，《华安省医药产业发展“十二五”规划》明确提出：加快园区建设，加速产业聚集。按照“产业配套、链条延伸、特色突出”的思路，加强园区环保、水、电、气等配套基础设施建设，抓紧谋划医药产业园区建设项目，推动企业向园区聚集。同时，“加快武都周边特色医药产业园区建设”。按照武都生物产业总体

布局，加快高强等周边特色医药产业园区建设。充分发挥现有优势医药企业的辐射拉动作用，依据产业基础、产品链关联度，编制园区建设发展规划，并纳入当地产业聚集区总体规划。到“十二五”末，形成一批技术先进、特色突出、发展潜力大、产业配套功能完善、市场竞争力强的优势产业集群。依托高强当地医药资源、产业基础和良好的基础条件，在高强建设生物医药产业园，打造医药发展平台，不仅符合国家产业政策导向，符合我省提出的建设医药工业基地的战略目标，而且可以迅速形成块状经济优势，并充分发挥园区聚集效应和产业带动作用，推动全省医药产业快速发展。

四、投资估算及资金来源

（一）项目总投资额

项目总投资70亿元人民币，其中基础设施建设投资20亿元，医药中间体、原料药等相关医药化工投资50亿元。

（二）拟利用外资或内资金额：50亿元。

五、经济和社会效益分析

到“十二五”末，入园企业达到40家以上，总产值达到120亿元，主营业务收入达到100亿元，实现增加值55亿元，利税达到7.5亿元，安排就业13000人。力争打造全国最大的医药中间体专业产业园。

六、建设条件

（一）项目建设选址

高强生物产业园是市政府确定的武都国家生物（医药）产业基地“五区六园”中的一园，位于高强县城北3.5公里处的艾芳河北岸，南至艾芳河北岸、北至县界、东至西肠村西、西至东昌村东，规划总面积14.8平方公里，起步区规划面积7.25平方公里。

（二）项目建设条件

区位优势独特。产业园地处武都、仨水、保安三市六县交界处，高强县城北3.5公里，距武都39公里，距西京150公里,距遥津港250公里,距武都国际机场25公里,距黄山港220公里;距武暗铁路、武晴高速公路仅20分钟车程。县境内通过武津高速、清新高速,清高线、安高线2条省级公路贯通园区。基础设施完备。产业园总规划面积14.8平方公里，起步区面积7.25平方公里。实施了5万吨污水处理厂、供排水管网及道路等设施建设，年底实现“六通一平”，两年实现“九通一平”；产业园有110KV变电站3座、35KV变电站2座，供电能力80万KVA；县内已建成日处理能力1500吨的垃圾处理厂；西气东输陕京五线天然气管道在我县设有分输口，县内输气管道开始铺设。水资源充裕。总储量(400米以上)约为80.93亿立方米，完全可以满足企业需要；水质优良，含钙少，属软水，可以降低水处理成本约30%。地热资源丰富。地热含水层较发育，可供开采100年以上；出口水温73℃，单井出水量70立方米/小时，可为企业提供优

质廉价的热能，降低生产成本。可建热电厂。我县周边20公里没有热电厂，按照国家政策企业可以建热电厂，除供自身配套使用外，还可为园区内企业提供热能和电能。

七、合作要求

（一）合营方要求

全球医药500强、中国医药500强。

（二）合营方式：合资、合作、独资均可。

（三）合营年限：20年。

（四）经营范围：医药中间体、原料药、制剂。

（五）产品销售方向：内销70%，出口30%。

八、建设进度初步设想

（一）土地调研测绘阶段（2024年5月—2024年12月）。这一阶段主要围绕园区建设的前期有关工作进行全方位彻底的摸底调查和土地测绘。主要包括对园区内的土地状况、农户情况以及基础设施情况等进行调查测绘，为初步选址、征地、启动开发点提供依据。

（二）基础设施建设阶段（2024年1月—2024年6月）。这一阶段主要是加快推进园区基础设施建设工作，在园区规划的试运行范围内开始安装管网、水、电、环保设施等前期基础设施建设工作。

（三）项目落户阶段（2024年1月—2024年12月）。这一阶段的工作主要是立项目，树形象的阶段。主要是在前

两个阶段的基础上，开展招商引资工作，力争引进30个企业落户园区。

九、联络方式

联系人：

电话：

传真：

通信地址：

邮编：

电子邮箱：

**第二篇：项目招商计划书**

一、招商的目的及流程：

（一）招商主要的目的：

 快速回笼资金，缓解压力

 快速建立营销网络，占领市场

feisuxs范文网(FANWEN.CHAZIDIAN.COM)

 锻炼队伍，总结经验，提炼市场运作模式

（二）招商的流程：

组建招商工作组→整体招商方案设计→建立信息库（数据库）→广告创意媒体选择发布→1次信息处理（来函来电）→工作信息处理（书面回复）→发出会议邀请→召开招商会议（签约）→督促履约→款到发货→档案移交（招商人员转给协商人员）→协销、督导工作开始

二、招商应注意的6个因素

（一）确定招商目标定位

招商第一步就是要做好“自我定位”，搞明白“我是谁，我为谁，我能做到什么”。

1．产品定位

见“策略篇”和“内容篇”

2．资金定位

绿金有多少钱又准备拿多少钱“攀亲”，是关键，关系前期招商和后期招商连续，要量力而行，而不是“人有多大胆地有多大产”，希望能够持续而稳定地进行招商。因此需要同财务部门进行密切配合，对招商预算在先，因此根据内容需要拟定一个“招商预算表”

3．网络定位 ：

我们所拓展的通路网络是单招省级经销商还是地、市、县级经销商一起招，经销商是越大越好还是适可最好，是全面开花还是重点“精确打击”。

我个人认为应该采取小区域范围内招商：以县作为最大招商面积，允许有实力的经销商包揽几个县。经销商着重选择发展型中小经销商，因为他们在拥有一定资金的前提下，对公司产品的认同度非常高。

（二）掌控招商关键环节

招商是项系统复杂的大工程，事项多、时期长、投资大，核心强化的是细节。“细节”包括：

 招商目标定位

 经销商标准确定

 评选经销商策略

 邀约步骤

 招商掌控（包括投资、终端、服务等掌控）

 招商培训辅导

 招商政策

 招商书制定公布

 合同权利义务、签约规范

 招商会筹办

 媒体广告计划

 招商费用预算

 利润分配统筹（人员激励）

 经销商手册汇编

 单位时间铺货率

 目标销售量

 串货管理

 欠账追款方法

 违约处理

 风险规避机制等

这些招商细节必须准备就绪，缺一不可，滞后也不行，且必须了然于胸，随时掌控。

（三）打造招商执行力

描绘再美好的招商理想，制定再完美的招商细节，如果没有完善有效的执行力，就如空中楼阁，无从谈起。从一定角度而言，执行力是绿金招商最大的软肋。执行力的核心强化“言必行，行必果”，推行招商负责制，目标到位，责任到人，谁的担子由谁挑，层层分解，层层落实，慢一步怎么办，少一步怎么办，错了又怎么办，要令行禁止，使执行充分有效，招商才能结出硕果。

打造招商执行力的另一个关键配套措施是构筑服务于经销商的“手把手教”模式，即营销专家辅导模式并提供操作方案，因为目前众多的农资经销商普遍对市场营销无概念，对专业培训和讲座非常认同：

 二批商怎么拉动

 农民怎么引

 促销怎么推

 渠道怎么护

 串货怎么控

使经销商有了信心，整个代理产品才能联动起来。招商执行力最忌“剃头担子一头热”，而必须厂商“两手硬”，才是招商的“硬道理”。

（四）厘定经销商标准

招商就如找对象谈恋爱结婚生子，非常重要。经销商的厘定择用，关系到后期招商政策的制定执行、分销网点覆盖目标市场的密度、销售目标业绩，乃至今后的经销商辅导与支援、激励、控制等工作的进展。通常经销商厘定主要内容有：经销商原则、选择条件、判断标准以及经销商调查、评定与甄别等。

（五）规避招商风险

招商是项复杂的系统工程，从招商之始，机会与挑战，成功与失败就交织并存。一个精明的厂家招商伊始，就应未雨绸缪，及早应对，建立招商风险预警机制，防患于未然，而不是亡羊补牢。招商风险主要有：产出比严重失衡、储备资金匮乏、新产品受欢迎率低、倒流串货、赖账欠款、经销权争议、商家怠工、不可抗拒事实以及其他合同预见的风险等。

创建规避招商风险机制就要针对招商风险中的具体问题因时（地）制宜，对症下药。规避招商风险还特别强调“后招商”。一些厂家往往急功近利，想一口吃成胖子，为一时失利所吓倒，就草草散架，在快到项目成功临界点时功亏一篑。因此后招商主旨是“毅力、恒心、评估、修缮”，修正前期招商失误，继续推进招商。

（六）写好招商书

“佛靠金装，人靠衣装”。招商书是绿金一个对外信息窗口，代表绿金的形象，写好招商书，是成功招商的又一前提。招商书不空谈、不粗糙，讲求实效、专业对口。

三、招商的对象

针对行业内和行业外同时招商，行业内的叫经销商，行业外的叫代理商；经销商主要走销量，代理商主要建网络。下面将经销商和代理商的差异列表：

序号 比较内容 经销商 代理商

机构性质 拥有合法经营资格的绿金 可以是绿金，也可以是个人

取酬方式 赚取进销差价（经营利润）赚取佣金（工资或提成等）

负责经营的品种 多品种、多品牌经营 一般不经营竞争品牌

对商品的拥有权 拥有商品的所有权 不拥有商品的所有权

经营自主性 自主经营 受供货商指导和限制

对供货商的付款方式 货款两清、赊销、代销等 售后回款

招商签约时付给供货商的资金性质 货款或保证金（若是货款，则可以不保证退货）保证金

开辟市场的前期投入（广告费、促销费等）经销商、供货商都可能负担，或按比例分担 由供货商负担（尤指广告费，代理商自愿负担除外）

对经营的品牌所承担的责任 贸易特征明显，利润至上，对品牌责任心较小 除赚取佣金外，还需承担树立和维护品牌的责任

供货商对其考核指标 销售量 市场质量和销售额

**第三篇：互联网项目招商计划书模版**

帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

城 市 导 航

招

商

计

划

公司：XXXXX信息科技有限公司

地址：XX省XX市中泰商务大厦602

电话：0379-63XXXX

网址：www.feisuxs

传真：0379-6XXXX11 帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

第一篇

为什么要经营地方信息港

１、经济发展的趋势

社会发展到今天，网络已成为人们生活的重要组成部分，从老百姓的日常生活上网到企业建立自己的网上平台，网络已渗透到社会的每一个角落，全国的网站数量数以万计，网民数量数以亿计，并且在飞速增长。建立网络平台，发挥网络优势，通过网络武装宣传自己，已成为现代企业发展的必由之路。由此产生的网络经济更是成为当今经济社会的一道靓丽风景，搜狐，新浪，网易等大型门户网站因持续的赢利能力和诱人的发展前景，已成为资本市场的宠儿，中国企业网，河南企业网,等大型行业网站通过整合地区资源，已成为行业内单位争相加盟的对象；许多中型地方门户网站，通过服务当地行业单位得以迅猛发展，整合网络资源，发展网络经济，已成为当今有识之士之共识。

网络在企业领域的应用由来已久，从日常的网络宣传到各种企业的网络平台，以及各级政府机构的管理网站等，成为当今网络资源的重要组成部分，但是由于企业网络资源长期以来一直由自己为政，缺乏新鲜力量，造成目前企业类网站多而不精，没有真正意义上的领头网站，个别地方政府网站也是在于做而乏于推广，不能满足现有网络资源的整合，造成很多地方企业单位缺乏网络宣传平台。在企业宣传领域，网络的应用极为广泛，各种行业网站不胜枚举，但大多数不够全面，功能单一。在这种情况下，建立一个全面的地方门户网站，构建一个综合性的地方信息网络平台，作为县区市场最全面,权威的资料库,区域单位之间交流以及地方与外地交流的桥梁，给地方企业提供交流平台，是一种必然趋势。

2、最好的创业项目

互联网是赚钱最快的行业，互连网络在中国乃至全世界创造了绝无仅有的经济神话，就中国范围内，通过网络短短几年时间，聚集其他行业需要奋斗一生财富的神话的例子，都不胜枚举，区域市场刚刚开始，赢利空间大，赢利可累计，只要通过一段时间的努力，在很轻松的情况下都可以保持不断增长的收益水平。

3、最低的入门条件

当技术、服务、制作、美工、程序都由我们来做的时候，你只需选择合适自己的渠道方式，专心做市场，无须其他投入，收入将近等于利润。

4、最广的市场空间

整个地区都是你的客户，无论任何行业，无论是企业、商户、个体、甚至是个人，都是你的客户。

第二篇 为什么说互联网本地化是发展的趋势

1、人们上网无非有几大需求

公司：XXXXX信息科技有限公司

地址：XX省XX市中泰商务大厦602

电话：0379-63XXXX

网址：www.feisuxs

传真：0379-6XXXX11 帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

（1）、沟通（聊天、发邮件）。

（2）、娱乐（玩游戏、听歌、看电影）。（3）、查找信息（看新闻、找资料）。

2、人们越来越希望获取更多的本地信息

如：招聘、求职、家政、家教、搬家、培训、运输、中介、房产、二手、转让等等。

3、互联网下一代的发展趋势

您可以试想一下，如果您想在您所在的城市租套房子，你登陆网易能找到吗？您想招聘一个员工，新浪让您刊登吗？再试想一下，如果您要搬家，想找一个搬家公司，在搜狐能找到合适的吗？这一切的试想都是很多人的心声，而这也正是互联网下一代的发展趋势！

第三篇

地方性门户网站的优势

（1）资源丰富、企业众多、面积大、辐射面广、地方特色。（2）地方缺乏有影响力门户网站，竞争对手少，可以先入为主。

（3）当地民众对互联网及其应用已经培养起较强的意识，很多企业单位已有很强的网络 宣传需求，网民数量在不断的增长，网站运营处于较好发展期。（4）政府网站，影响力不够，没有推广经验，没有专门技术支持。

第四篇 为什么要与XXXX科技合作？

1、XXXX科技介绍

XX市XX信息科技有限公司是由一批年轻、富有活力的网络精英所组成，公司主要从事程序开发、网站策划以及基于互联网的专业服务。

我们具有丰富的网页设计经验，精通于各类网站的开发和设计，包括美工设计、web程序的开发，曾先后成功地建立并运作上百家地方性门户网站。人才和技术是XX科技的两大优势。作为网络科技的先锋，我们一直注意经验的积累，同时吸引了一批年轻而极富实践经验的网络技术人才，他们构成了一个极具发展潜力的高效率专业团队，成为XX科技公司向客户提供一流服务最坚实的保证。

公司：XXXXX信息科技有限公司

地址：XX省XX市中泰商务大厦602

电话：0379-63XXXX

网址：www.feisuxs

传真：0379-6XXXX11 帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

“技术为本，诚信服务”是我们的服务理念，XX科技公司将以务实创新的精神，与合作伙伴携手共进，为推动中国信息化进程而努力。

2、合作项目介绍

我们帮助您建立当地的信息港门户网站，为您提供独立域名，强大的信息港管理后台，门户网站运作经验，门户网站经营思路等。我们一直提倡“地方的事情让地方的人士来做，专业的内容让专业的人士来做”的原则。

针对我国互联网本地化发展趋势这一特点，在推出试点经营网站的基础上，经过不断地实践总结，已经整理并完善了一套适用于地方信息港站运作的经营方案——强调通过提供生活服务和企业服务来实现最终的盈利。

合作对象：当地的网络公司、科技公司、广告公司、电脑公司、商务公司、营销公司、企业、具有一定能力的个人等等。

3、项目利润分析

地方性门户网站有哪些赢利点：

企业独立建站：独立网站是针对一些有规模的公司、企业，他们需要做一个独立网站来给他们公司、他们的产品做一个展示。独立网站我们提供的价位从1280到2万块钱不等，不同的性能，不同的要求，不同的价位，这一点说简单一点你这边就是一个中介，只要有公司企业需要做独立网站，你把这个信息传递给我们由我们来做，你从中可以获取70%的利润。独立站一年做三五个没有问题吧，是不是很容易就回收成本呢？

企业二级网站：针对当地一些店铺和门市，店铺和门市本身店面比较小，投资也比较少，如果让他们做一个独立网站的话肯定是大材小用，但是他们的产品需要宣传，电视做广告，收费太高。咱们利用二级网站可以给他们提供一个宣传的机会，二级网站怎么收费，我们这边提供的价位是一天一块钱，一年365元，公司收取10%也就是36.5元，其他都是你的盈利，价格你也可以随便定。这样的店铺和门市每个城市会有很多，如果能够完成5%这样一个比例（也就是说100家商家有5家和咱们合作），盈利是多少呢？

网上商铺收入： 同城交易将成为以后电子商务平台的一个发展方向。网上的交易也将随着生活水平的提高越来越频繁。这也是电子商务平台日益火暴的主要原因，我们的网上店铺能发布200多个图片和产品。主要展示当地商户，实现网上开店，投资小，收益大，数量不限。收费也是每年365元，公司收36.5元技术费，其他是你的盈利。

消费打折收入：每个城市是不是存在很多饭店、酒店、卡拉OK、影楼等等这些娱乐性行业呢？咱是否可以让这些商家免费加盟咱们的网站，咱们要做的是为他们免费的宣传，为他们增加客户增加客源，但是到此饭店和酒店消费的客户持有一张消费打折卡需要享受一个折扣，究竟是享受八折还是九折，那咱们需要和商家签定协议，和商家洽谈。这样的话有什么好处呢？对于饭店和酒店来说，他们的客公司：XXXXX信息科技有限公司

地址：XX省XX市中泰商务大厦602

电话：0379-63XXXX

网址：www.feisuxs

传真：0379-6XXXX11 帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

户有所增加，他们的生意越来越火爆；对于消费者来说，他们在消费的同时，享受了一个折扣，吃喝玩乐每个人都需要；那对于我们来说我们又得到了什么呢？我们的网站是不是增加了人气增加了知名度呢？同时呢我们还得到了消费打折卡这样一个利润，消费打折卡咱们是否可以每年50块钱的价格出售呢？可能说消费多的话，一次就可以省下50块钱，所以这个市场很大，如果在当地能够拥有几百家甚至几千家的会员的话，这个盈利多少呢？

热线电话收入：比如送水热线、送气热线、家教热线、电脑维修等等，这样的公司在当地有很多，咱们把其中一家或两家的电话放在网站上，这样也算是对他们的宣传，更重要的是对网民提供了便利，有什么需要一个电话就可以搞定，每年对商家收取100块钱是不是能够吸引很多商家呢？

DM手册收入： 将商户的信息以咱们信息港的名义印制成册，前期免费把咱们的会员发布上去，免费发放给网民，给商家也是一种宣传，后期咱们收取在手册上作广告的商家的发布费，是扬名立万的绝佳选择！此种收入十分稳定，而且成本很低，可源源不断地入帐。

广告信息收入：等到网站有了一定知名度以后，无限制的信息发布量和近千个广告位置就是属于您自己的一个金矿。每当有企业或个人有广告投放或发布信息需求的时候，就是您进帐的时候。仅这一项收入一年就可轻松收入几万元！

版块外包收入：等到网站有了一定知名度以后，运营商可以将网站中至少10个频道以及广告位置外包给有实力的公司或个人从中收取外包费用，一年也有几万进帐！

网站续费收入：互联网是一个后期盈利很大的行业，前期要用心经营，它需要一个酝酿的过程，不能急于求成，一旦做好，收益是一辈子的。比如第一年能够做到5万甚至更多，第二年咱们只要维护好和商家的关系，至少有80%要给咱们续费。

第五篇

在合作中我们要注意的问题 关于网站的管理权限问题!我们把网站后台的管理权限全部给合作伙伴，也就是说合作伙伴可以通过网站管理后台操作整个网站的数据。

2、我不懂得如何谈业务和培训业务人员怎么办？

我们会给您发很多我们公司的运作资料和谈业务的技巧，另外还给您发一些培训业务人员的资料，比如，网站建设协议，案例，企业网站建设方案等很多资料……如果您在洽谈业务的时候，遇到任何问题，随时可以咨询我们，我们会无偿告诉你洽谈业务时遇到问题的解决办法。

3、我如何管理网站上的信息？

我们会给您提供一个强大的网站管理系统，操作非常简单，可以更改维护几乎所有的内容，我们会给你一个用户名和密码，您只需要登陆就可以管理你的网站。比如填加新闻、二手、招聘求职、分类信息……另外我们指导你们管理网站，有什么不明白的随时可以问我们。

4、我们的服务器系统、数据库、都是什么样的？

公司：XXXXX信息科技有限公司

地址：XX省XX市中泰商务大厦602

电话：0379-63XXXX

网址：www.feisuxs

传真：0379-6XXXX11 帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

我们的服务器是正版的Windows 2024 Server系统，正版SQL Server数据库，硬件防火墙，并且每天都对数据和程序文件备份。

5、怎么知道你们公司是否合法？

我们公司是XX市XX信息科技有限公司，是正规的且注册资金为100万的科技公司，我们有专业的技术团队。

公司名称： XX市XX信息科技有限公司

营业执照号：\*\*\*

税务登记证（地税）：\*\*\*

6、联盟加盟费是要每年都交吗？

众所周知，加盟任何一个连锁品牌都要交纳加盟费。加盟费用每年收取7800元(市区)/4200元（县区），刚刚为初期的服务器费用，还不够后续的服务器开支，我们的收益来自后续共同的市场开发。为了尽快占领中国市场，同时鼓励有志从事这一事业的投资者和我们一起把这份事业做大做强。网站全部效益所得90%归甲方所有。收取效益的10%是为了保证总部的服务器设计、相关资源和技术、经营技巧、商业秘密等知识产权不被滥用和损坏，保持市场占有率，维护双方的合法权益，确保长久经营。

7、我们合作有什么合作优势

（1）共享我们的软硬件资源，不需要额外增加投入。如：服务器费用、程序及组件费用、服务器上安装的正版Windows Server 2024系统，正版诺顿防火墙等。

（2）当技术、服务、制作、美工、程序都由我们来做的时候，你只需选择合适自己的渠道方式，专心做市场。我们有专业的技术团队为您制作美工、程序及企业网站。

（3）我们的技术路线采用全数据库方式，强大的后台管理系统，方便城市门户的信息管理维护。

（4）我们采用正版的Windows Server 2024系统、正版诺顿防火墙，每天备份文件及数据库，全套的安全保障体系，确保城市门户的安全。

（5）我们专业的市场指导队伍，全天侯，分阶段的市场指导，确保每个合作伙伴只要用心经营，均可实现销售目标。我们以诚挚的热情，先进的经营理念，完善的服务体系，期待着您的参与和分享。

公司：XXXXX信息科技有限公司

地址：XX省XX市中泰商务大厦602

电话：0379-63XXXX

网址：www.feisuxs

传真：0379-6XXXX11

**第四篇：互联网项目招商计划书模版**

帮您赚钱的网站，颠覆传统的网站，为本地老百姓服务，本地最大的门户网站！

城市导航

招

商

计

划

公司：XXXXX信息科技有限公司地址：XX省XX市中泰商务大厦602电话：0379-63XXXX

网址：传真：0379-6XXXX1

1第一篇为什么要经营地方信息港

１、经济发展的趋势

社会发展到今天，网络已成为人们生活的重要组成部分，从老百姓的日常生活上网到企业建立自己的网上平台，网络已渗透到社会的每一个角落，全国的网站数量数以万计，网民数量数以亿计，并且在飞速增长。建立网络平台，发挥网络优势，通过网络武装宣传自己，已成为现代企业发展的必由之路。由此产生的网络经济更是成为当今经济社会的一道靓丽风景，搜狐，新浪，网易等大型门户网站因持续的赢利能力和诱人的发展前景，已成为资本市场的宠儿，中国企业网，河南企业网,等大型行业网站通过整合地区资源，已成为行业内单位争相加盟的对象；许多中型地方门户网站，通过服务当地行业单位得以迅猛发展，整合网络资源，发展网络经济，已成为当今有识之士之共识。

网络在企业领域的应用由来已久，从日常的网络宣传到各种企业的网络平台，以及各级政府机构的管理网站等，成为当今网络资源的重要组成部分，但是由于企业网络资源长期以来一直由自己为政，缺乏新鲜力量，造成目前企业类网站多而不精，没有真正意义上的领头网站，个别地方政府网站也是在于做而乏于推广，不能满足现有网络资源的整合，造成很多地方企业单位缺乏网络宣传平台。在企业宣传领域，网络的应用极为广泛，各种行业网站不胜枚举，但大多数不够全面，功能单一。在这种情况下，建立一个全面的地方门户网站，构建一个综合性的地方信息网络平台，作为县区市场最全面,权威的资料库,区域单位之间交流以及地方与外地交流的桥梁，给地方企业提供交流平台，是一种必然趋势。

2、最好的创业项目

互联网是赚钱最快的行业，互连网络在中国乃至全世界创造了绝无仅有的经济神话，就中国范围内，通过网络短短几年时间，聚集其他行业需要奋斗一生财富的神话的例子，都不胜枚举，区域市场刚刚开始，赢利空间大，赢利可累计，只要通过一段时间的努力，在很轻松的情况下都可以保持不断增长的收益水平。

3、最低的入门条件

当技术、服务、制作、美工、程序都由我们来做的时候，你只需选择合适自己的渠道方式，专心做市场，无须其他投入，收入将近等于利润。

4、最广的市场空间

整个地区都是你的客户，无论任何行业，无论是企业、商户、个体、甚至是个人，都是你的客户。

第二篇 为什么说互联网本地化是发展的趋势

1、人们上网无非有几大需求

（1）、沟通（聊天、发邮件）。

（2）、娱乐（玩游戏、听歌、看电影）。

（3）、查找信息（看新闻、找资料）。

2、人们越来越希望获取更多的本地信息

如：招聘、求职、家政、家教、搬家、培训、运输、中介、房产、二手、转让等等。

3、互联网下一代的发展趋势

您可以试想一下，如果您想在您所在的城市租套房子，你登陆网易能找到吗？您想招聘一个员工，新浪让您刊登吗？再试想一下，如果您要搬家，想找一个搬家公司，在搜狐能找到合适的吗？这一切的试想都是很多人的心声，而这也正是互联网下一代的发展趋势！

第三篇地方性门户网站的优势

（1）资源丰富、企业众多、面积大、辐射面广、地方特色。

（2）地方缺乏有影响力门户网站，竞争对手少，可以先入为主。

（3）当地民众对互联网及其应用已经培养起较强的意识，很多企业单位已有很强的网络 宣传需求，网民数量在不断的增长，网站运营处于较好发展期。

（4）政府网站，影响力不够，没有推广经验，没有专门技术支持。

第四篇为什么要与XXXX科技合作？

1、XXXX科技介绍

XX市XX信息科技有限公司是由一批年轻、富有活力的网络精英所组成，公司主要从事程序开发、网站策划以及基于互联网的专业服务。

我们具有丰富的网页设计经验，精通于各类网站的开发和设计，包括美工设计、web程序的开发，曾先后成功地建立并运作上百家地方性门户网站。人才和技术是XX科技的两大优势。作为网络科技的先锋，我们一直注意经验的积累，同时吸引了一批年轻而极富实践经验的网络技术人才，他们构成了一个极具发展潜力的高效率专业团队，成为XX科技公司向客户提供一流服务最坚实的保证。

“技术为本，诚信服务”是我们的服务理念，XX科技公司将以务实创新的精神，与合作伙伴携手共进，为推动中国信息化进程而努力。

2、合作项目介绍

我们帮助您建立当地的信息港门户网站，为您提供独立域名，强大的信息港管理后台，门户网站运作经验，门户网站经营思路等。我们一直提倡“地方的事情让地方的人士来做，专业的内容让专业的人士来做”的原则。

针对我国互联网本地化发展趋势这一特点，在推出试点经营网站的基础上，经过不断地实践总结，已经整理并完善了一套适用于地方信息港站运作的经营方案——强调通过提供生活服务和企业服务来实现最终的盈利。

合作对象：当地的网络公司、科技公司、广告公司、电脑公司、商务公司、营销公司、企业、具有一定能力的个人等等。

3、项目利润分析

地方性门户网站有哪些赢利点：

企业独立建站：独立网站是针对一些有规模的公司、企业，他们需要做一个独立网站来给他

们公司、他们的产品做一个展示。独立网站我们提供的价位从1280到2万

块钱不等，不同的性能，不同的要求，不同的价位，这一点说简单一点你这

边就是一个中介，只要有公司企业需要做独立网站，你把这个信息传递给我们由我们来做，你从中可以获取70%的利润。独立站一年做三五个没有问题

吧，是不是很容易就回收成本呢？

企业二级网站：针对当地一些店铺和门市，店铺和门市本身店面比较小，投资也比较少，如

果让他们做一个独立网站的话肯定是大材小用，但是他们的产品需要宣传，电视做广告，收费太高。咱们利用二级网站可以给他们提供一个宣传的机会，二级网站怎么收费，我们这边提供的价位是一天一块钱，一年365元，公司

收取10%也就是36.5元，其他都是你的盈利，价格你也可以随便定。这样的店铺和门市每个城市会有很多，如果能够完成5%这样一个比例（也就是说

100家商家有5家和咱们合作），盈利是多少呢？

网上商铺收入： 同城交易将成为以后电子商务平台的一个发展方向。网上的交易也将随着生

活水平的提高越来越频繁。这也是电子商务平台日益火暴的主要原因，我们的网上店铺能发布200多个图片和产品。主要展示当地商户，实现网上开店，投

资小，收益大，数量不限。收费也是每年365元，公司收36.5元技术费，其

他是你的盈利。

消费打折收入：每个城市是不是存在很多饭店、酒店、卡拉OK、影楼等等这些娱乐性行业呢？

咱是否可以让这些商家免费加盟咱们的网站，咱们要做的是为他们免费的宣

传，为他们增加客户增加客源，但是到此饭店和酒店消费的客户持有一张消费

打折卡需要享受一个折扣，究竟是享受八折还是九折，那咱们需要和商家签定

协议，和商家洽谈。这样的话有什么好处呢？对于饭店和酒店来说，他们的客

户有所增加，他们的生意越来越火爆；对于消费者来说，他们在消费的同时，享受了一个折扣，吃喝玩乐每个人都需要；那对于我们来说我们又得到了什么

呢？我们的网站是不是增加了人气增加了知名度呢？同时呢我们还得到了消

费打折卡这样一个利润，消费打折卡咱们是否可以每年50块钱的价格出售

呢？可能说消费多的话，一次就可以省下50块钱，所以这个市场很大，如果

在当地能够拥有几百家甚至几千家的会员的话，这个盈利多少呢？

热线电话收入：比如送水热线、送气热线、家教热线、电脑维修等等，这样的公司在当地有

很多，咱们把其中一家或两家的电话放在网站上，这样也算是对他们的宣传，更重要的是对网民提供了便利，有什么需要一个电话就可以搞定，每年对商

家收取100块钱是不是能够吸引很多商家呢？

DM手册收入： 将商户的信息以咱们信息港的名义印制成册，前期免费把咱们的会员发布上

去，免费发放给网民，给商家也是一种宣传，后期咱们收取在手册上作广告的商家的发布费，是扬名立万的绝佳选择！此种收入十分稳定，而且成本很

低，可源源不断地入帐。

广告信息收入：等到网站有了一定知名度以后，无限制的信息发布量和近千个广告位置就是

属于您自己的一个金矿。每当有企业或个人有广告投放或发布信息需求的时

候，就是您进帐的时候。仅这一项收入一年就可轻松收入几万元！

版块外包收入：等到网站有了一定知名度以后，运营商可以将网站中至少10个频道以及广告

位置外包给有实力的公司或个人从中收取外包费用，一年也有几万进帐！

网站续费收入：互联网是一个后期盈利很大的行业，前期要用心经营，它需要一个酝酿的过程，不能急于求成，一旦做好，收益是一辈子的。比如第一年能够做到5万甚至更

多，第二年咱们只要维护好和商家的关系，至少有80%要给咱们续费。

第五篇在合作中我们要注意的问题关于网站的管理权限问题!

我们把网站后台的管理权限全部给合作伙伴，也就是说合作伙伴可以通过网站管理后台操作整个网站的数据。

2、我不懂得如何谈业务和培训业务人员怎么办？

我们会给您发很多我们公司的运作资料和谈业务的技巧，另外还给您发一些培训业务人员的资料，比如，网站建设协议，案例，企业网站建设方案等很多资料……如果您在洽谈业务的时候，遇到任何问题，随时可以咨询我们，我们会无偿告诉你洽谈业务时遇到问题的解决办法。

3、我如何管理网站上的信息？

我们会给您提供一个强大的网站管理系统，操作非常简单，可以更改维护几乎所有的内容，我们会给你一个用户名和密码，您只需要登陆就可以管理你的网站。比如填加新闻、二手、招聘求职、分类信息……另外我们指导你们管理网站，有什么不明白的随时可以问我们。

4、我们的服务器系统、数据库、都是什么样的？

我们的服务器是正版的Windows 2024 Server系统，正版SQL Server数据库，硬件防火墙，并且每天都对数据和程序文件备份。

5、怎么知道你们公司是否合法？

我们公司是XX市XX信息科技有限公司，是正规的且注册资金为100万的科技公司，我们有专业的技术团队。公司名称： XX市XX信息科技有限公司

营业执照号：\*\*\*税务登记证（地税）：\*\*\*

6、联盟加盟费是要每年都交吗？

众所周知，加盟任何一个连锁品牌都要交纳加盟费。加盟费用每年收取7800元(市区)/4200元（县区），刚刚为初期的服务器费用，还不够后续的服务器开支，我们的收益来自后续共同的市场开发。为了尽快占领中国市场，同时鼓励有志从事这一事业的投资者和我们一起把这份事业做大做强。网站全部效益所得90%归甲方所有。收取效益的10%是为了保证总部的服务器设计、相关资源和技术、经营技巧、商业秘密等知识产权不被滥用和损坏，保持市场占有率，维护双方的合法权益，确保长久经营。

7、我们合作有什么合作优势

（1）共享我们的软硬件资源，不需要额外增加投入。如：服务器费用、程序及组件费用、服务器上安装的正版Windows Server 2024系统，正版诺顿防火墙等。

（2）当技术、服务、制作、美工、程序都由我们来做的时候，你只需选择合适自己的渠道方式，专心做市场。我们有专业的技术团队为您制作美工、程序及企业网站。

（3）我们的技术路线采用全数据库方式，强大的后台管理系统，方便城市门户的信息管理维护。

（4）我们采用正版的Windows Server 2024系统、正版诺顿防火墙，每天备份文件及数据库，全套的安全保障体系，确保城市门户的安全。

（5）我们专业的市场指导队伍，全天侯，分阶段的市场指导，确保每个合作伙伴只要用心经营，均可实现销售目标。

我们以诚挚的热情，先进的经营理念，完善的服务体系，期待着您的参与和分享。

**第五篇：招商计划书**

招商计划书

2024年1月份起，正式进入全国招商阶段，计划覆盖200个城市，从而实现城市特权卡流通于200个城市的消费者，实现城市与城市的流量互转。

招商对象：

1、具备本地商家资源客户，有本地平台运营经验的个人及法人。

2、具备一定启动和运营资金及市场团队。

3、有合作开发当地市场诚信愿望和营销思路。

4、认同理念，并具备互联网思维。

5、合作分公司老板及重要合伙人能够驻扎总公司内训15天至一个月。

招商原则：

1、准入标准：加盟商为地级市以上城市为主，一市一家并享有该地级市县域市场开发合作加盟权。

2、公司上市后按照分公司加盟费总额/单股市值给予对应数量原始股份。

3、签约后三个工作日将加盟费一次性转到总公司账户上，后续分公司产生的利润按照月度进行结算，详见合作协议。

4、合作分公司必须签订平台独家经营并排他协议。

全国招商区域划分

全国市场分为A、B、C三类

1、A类市场：北京、上海、天津、广州、深圳、杭州、重庆、武汉、成都、东莞、南京、郑州、沈阳、长沙、西安、哈尔滨

2、B类市场：青岛、合肥、昆明、太原、长春、大连、济南、厦门、南宁、乌鲁木齐、苏州、宁波、石家庄、南昌

3、C类市场：贵阳、汕头、兰州、无锡、福州、洛阳、佛山、临沂、温州、唐山、呼和浩特、惠州、包头、常州、邯郸、徐州、淄博、烟台、南通、南阳、保定、济宁、银川、绍兴、大庆、鞍山、芜湖、泸州、西宁、吉林、大同、襄阳、开封等等。

4、城市人口低于40万的暂时不开放加盟，可采取合并加盟形式。

招商计划

【华 北】 北京市 天津市 河北省 山西省 内蒙古自治区

【东 北】 辽宁省 吉林省 黑龙江省

【华 东】 上海市 江苏省 浙江省 安徽省 福建省 江西省 山东省

【中 南】 河南省 湖北省 湖南省 广东省 广西壮族自治区 海南省

【西 南】 重庆市 四川省 贵州省 云南省 西藏自治区

【西 北】 陕西省 甘肃省 青海省 宁夏回族自治区 新疆维吾尔自治区1、2024年4月份前省完成两个大区建制即华北大区和东北大区，签约分公司不低于40家。2024年8月份前完成华东大区和中南大区建制，达成分公司合作签约目标不低于80家。2024年12月份前完成西南大区和西北大区，并达成200家分公司全年签约目标。

2、全网投入招商文案、视频类招商内容，计划通过抖音、快手、今日头条、微信视频号等工具根据目标大区及省份有效逐步投放，费用预算根据分公司签约进度结合实际情况逐步投入。

3、通过大区招商会形式，由省经理邀约本省地级市意向加盟商参会成交加盟分公司。省经理原则采取本地招聘录用，通过其在本地人脉资源转介绍加盟分公司。

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