# 虎年招商工作总结(通用21篇)

来源：网友投稿 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-07

*虎年招商工作总结1时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，这段时间里，相信大家面临着许多挑战，也收获了许多成长，现将一年工作总结如下：>一、加强组织领导，细化招商引资目标责任>二、强化措施，全力推进招商引资工作抓好招商工作，强化工作措施...*

**虎年招商工作总结1**

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，这段时间里，相信大家面临着许多挑战，也收获了许多成长，现将一年工作总结如下：

>一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

>二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，xx街道工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了xx街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

>三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目x个。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对xx实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资xx万元。xx运输有限公司现已到位资金xx万元。

>四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目x个，其中新建项目x个，续建项目x个，完成协议资金xx万元，实际引资xx万元，分别是全年招商引资目标任务的xx%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

>五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

xx街道是xx区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进xx辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进20xx年招商工作再上新台阶。

抓住重点解决难点宣传亮点我镇招商引资成绩骄人近年来，我镇把项目建设作为牵动全镇经济发展的突破口，依托地域优势，把握着力点，积极拓宽渠道，多形式筹措资金，招商引资取得了骄人成绩。截至x月底，全镇新上项目xx家，总投资xx万元，其中年销售收入超过xx万元的规模工业就有x家。抓住重点齐人心。过去，招商引资上项目令人头疼，人员紧缺，思路狭窄，去年他们一改过去“鞭打快牛”的生硬作法，在镇村干部中强化人人都是招商主体的意识，设立了“招商引资奖”，按引进资金多少，给予引资者适当的鼓励，极大地调动了镇村干部的积极性。在村班子进行考核时，将引资任务进行分解，鼓励引进国外、省外资金，对有外资到位的村进行奖励。去年，全镇xx%的村都实现了引进镇外资金进行项目建设。“人心齐，泰山移”，“捆 绑管理”的招商模式给我镇带来了可观的收益，项目入帐数和建设速度大增。解决难点稳人心。企业在入驻之初，常常会遇到这样那样的难题，在保障水、电、路、通讯等基础设施的基础上，我镇从，到治理软环境入手，进一步落实优惠政策，从企业的立项、注册、贷款、联系土地等方面实行一条龙服务，帮助企业协调解决生产经营中的各类问题，真正做到了对企业“扶上马，送一程”。xx药用胶囊公司是一家民营企业，xx年x月投资到我镇，并上了两条自动生产线，由于面临流动资金缺口xx万元的困境，他们找到了镇政府。镇领导亲自去xx考察，掌握了第一手资料，解决了他们的燃眉之急。为解决企业产品销路难问题，我镇积极协调部分产品赴xx之夏、xx杂技艺术节上参展，扩大了产品销路。xx木业公司的产品已远销到欧美地区。仅xx年，镇政府就为新入驻企业解难题xx多件。良好的服务，牢牢地稳住了企业主的心，他们为到xx镇投资而深感欣慰。xx树脂公司有感于xx镇优良的投资环境，将另一家私营企业宏程机械公司引到了我镇。

**虎年招商工作总结2**

（一）走南闯北勤招商

我们深知“守株待兔”是难以招来客商的。今年，我局克服人手少、经费不足、其它非业务工作多的困难，充分发挥好招商主力军的作用，积极主动的走出去，宣传推介我园，拜访企业，洽谈项目。我局到达了浙江、上海、苏锡常、天津一带的多个开发区等地，结识了各地多家经济开发区一些主管部门的负责人，了解掌握了一批有意向产业转移老板的信息，并同多家企业老板进行了有效的项目交流和沟通，为我们开展产业转移对接工作奠定了良好的基础。

（二）服务老板招成商

我局始终将优质高效的服务宗旨贯穿在我们工作中的每一个环节，努力为老板们提供人性化的“保姆式”全程服务，以便让正在洽谈的项目能早日签约，让开工的项目早日竣工投产，让已投产的项目早日产生好效益。为洽谈好浙江义乌一个老板的电动汽车的制造项目，胡书记特别嘱咐我们在春节前一定要登门拜访，送去一些老板需求的资料及致上我们的问候与祝福，现该项目已经投资建厂，下半年投入生产。

（三）实施以商招商策略

通过认真做好已引进客商的跟踪服务工作，鼓励他们大力宣传大由招商引资的优惠政策和良好的投资环境，并从成功的招商企业做起，延伸企业产业链，增强企业间的关联度，扶持办好现有外来投资企业，形成“蚂蚁效应”，现在我局正在做园区现有项目产业链上的企业统计工作，争取从中获取有效的信息。

（四）实施市场化招商策略

不断完善委托招商，通过我们自己的同学、朋友，联系他们所在的企业，同时拜托他们再通过朋友提供信息给我们，形成链式反应，通过市场化运作招商，不仅降低了招商成本，而且极大地提升了园区形象，扩大了知名度。

>二、招商引资工作存在的问题：

（一）工作上有差距。外出招商工作过程中艺术效果不明显，这在一定程度上降低了与投资商谈判的质量与效果。

（二）成效上有差距。存在招商信息量不足，暂未引进工业大项目的问题。按照我县“发展五大产业，打造亿元工程”的战略部署，围绕五大优势产业，引进产业链条项目、配套项目不多。个别已洽谈的项目，由于受今年经济不利因素环境的影响，项目洽谈速度缓慢，没有达到预期的效果。

>三、今后招商引资工作的思考：

20xx年，是我园区的关键年份。招商引资要在趋利避害、彰显优势、准确定位、重点突破上下功夫，我局全年力争引进上亿元的工业项目1个，投资超5000万元的项目2个，投资20xx万元以上的项目3个。要实现上述目标，我们应做到：

（一）利用资源优势，突出招商引资的针对性。

招商引资难，当前尤为难。我们要结合我县的资源、产业、人力优势，做实产业招商的大文章，把握招商引资的方向。

（二）注重招商环境的重要性，打出我们园区的良好形象。

我园要想在项目引进上保持足够的竞争力，必须提供环境保障。这就要求我园各部门要全力维护投资环境，努力提升政策服务水平，在审批执法检查等环节，在项目引进建设投产过程中，达到我园“四心”服务的标准，投资环境得到了保障，我园成了投资者的乐园，创业者的天堂，招商引资才会有希望。

（三）加强信息搜取的力度与创新信息搜取的方式。

一是外出在做好苏、锡、常、上海、浙江、一带招商工作同时，要不断的把招商区域扩展到广东、福建等地区，做到只要有商机，我们就去抓。二是在家更要密切关注苏北邻县的招商动态，抓住外地老板来苏北考察的机会，尽可能的邀请老板来我们园区看看，提供更广阔的区域给他们考察，争取做到不流失任何一条投资商源，提高老板考察投资的成功率与提升我们园区乃至县区的形象度！三是分析我县的客观情况，把握产业发展的可行性优势，针对性地到一些“塑料之乡”“纺织之乡”等地蹲点招商！

**虎年招商工作总结3**

半年时光转瞬已经过去了，在领导的信任鼓励下，我被调入招商部工作。新的环境我也就应有新的理想目标与新的工作热情与奋斗姿态。在同事们的支持与帮忙下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责，在那里将自我的思想、工作状况简要的总结如下：

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，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：政治思想上的成熟与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。所以我做到用心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，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与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用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我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与要求自我的言行，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我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任与支持的结果!正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步!

**虎年招商工作总结4**

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导及上级相关部门的指导下，县委、县人民政府带领全县干部群众坚持实施优势资源转换战略，以经济建设为中心，解放思想，加大招商引资工作力度，拓宽招商引资领域，努力改善投资环境，在招商引资工作中取得了较好的成绩。已招商引资项目xx个，到位资金x亿元。

>一、招商引资的主要做法

(一)领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

(二)增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

(四)解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，积极探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

(五)搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

>二、今后的工作思路及措施

继自治区加快xx经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合xx的区域优势和资源优势，进一步充实、完善了经济发展思路，把项目带动战略做为加快县城经济发展的战略重要内容之一。坚持“发展”是第一要务，努力实现“建设生态旅游县城和新疆最佳人居环境”两个目标，力争实现“湖泊经济、乡村集体经济、非公有制经济”三大突破，依托“湖泊、特色农副产品、生态环境、石油天然气”四大资源，做强做大，“红色产业、特色种养业、水产芦苇业、旅游业、农副产品加工业”五大产业的“xx”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着县委、县政府提出的“xx”经济发展思路来进行;其次是立足本县四大资源优势，以做大做强五大支柱产业为目标，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展。第三是牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

**虎年招商工作总结5**

半年以来，在县委、县政府及乡党委、政府的正确领导下，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，积极走出去、请进来，大力宣传我乡的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，招商引资工作稳步前进。

>一、上半年招商引资工作情况及主要做法

1、进一步统一思想，提高认识。新年伊始，忠义乡招商引资领导小组立即召开班子专题会议，研究领导小组今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了《忠义乡招商引资管理办法》（试行），并召开了忠义乡全体干部职工会议，认真学习招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资工作献计献策。

2、成立机构，明确责任，制定工作计划。为更好的开展忠义乡招商引资工作，经领导班子研究，成立了招商引资工作领导小组，政府乡长谢同志任组长，副乡长刘武华同志任副组长，经济发展办主任杨明浩同志等为成员，并制定了工作计划，组织协调开展忠义乡招商引资工作。

4、协调关系，加强服务。对于引进的项目，我们紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保投资商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。

今年以来，招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，做了大量细致的工作，帮助投资商解决了生产经营中遇到的实际困难和问题，得到了投资商的一致好评。引进的“煤层气开发”项目，经过不懈努力的洽谈、协商，已在忠义乡甘塘子村开工建设，预计总投入资金将达5亿元。

>二、下半年工作打算

下半年，我们将解放思想，统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实把招商引资作为振兴我乡的战略措施的重点大事来抓，坚定不移地做好招商引资工作，为夺取我县招商引资工作的全面胜利增砖添瓦。

**虎年招商工作总结6**

20xx年的这一年来，本办在党委、政府的正确领导下，在全办人员的共同努力下，秉着“主攻工业，做精农业，做大做强第三产业……”这一下埠大发展思路和主线，在全区招商引资工作的大政方针政策下，紧紧依托党委政府《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》为培植下埠新的税源和经济增长点，进一步解放思想，转变招商理念，营造全镇合力招商的良好氛围，招商工作取得了一定成绩，具体情况汇报如下：

>一、放活政策，加大宣传，全民招商

1、今年我镇制定了《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》。出台了一系列优惠政策，对每个行政村下达了招商引资任务，并纳入年终考评，给予奖罚，鼓励社会中介人参加招商引资，并对引进项目给予奖励。

2、加大了招商引资宣传力度，宣传我镇招商引资形势和区镇优惠政策，下农户作思想工作讲解招商引资对我镇作用和农户自身利益，使人们牢固树立“人人都想投资”的理念，形成了全民招商氛围。

>二、优化平台，内挖潜力，外招客商。

下埠是一个有着较强大的工业基础，丰厚的民间资本，广泛的商业人才的工业强镇，借助这一优势，本办以优化平台为载体，做好了内挖潜力，外招客商这两篇文章。

1、内挖潜力：本办在年初开始就全面拜访在本镇境内的企业主，宣传区、镇优惠政策，明示各行政收费标准，并与区、镇纪委联手调查各行政事业性单位对企业乱收费行为，优化了我镇投资环境，给企业主在我镇追加投资吃了一颗定心丸，同时协助企业主选准投资项目，使本镇境内11个企业新上生产项目7个，共追加投资20xx多万元。

2、外招客商，今年以来，镇党委、政府领导依托实际，广搜信息，带领有关人员赴广东、河北、台湾、湖北、江苏、浙江、上海、福建等地开展项目考察，精心准备，精心包装，建立项目库，同时组成以主管招商引资副镇长为组长的招商小分队进驻珠三角，联系投资客商，取得良好效果，至今我镇引进新项目35个，已建项目22个，在建项目13个（含落户陶瓷工业园企业）。签约资金个多亿元，实际进资8000多万元，盘活闲置资产20xx多万元。

>三、内外兼修，转变职能，提升服务。

为适应新形势下的工作要求，本办在年初就提出全办人员要抓紧学习，提高素质，内外兼修，要全面掌握本地实际情况，全面了解区镇优惠政策，同时派专人到区招商局培训招商细则及技巧，使全办人员都能达到单独接待客商的工作水平和帮助企业独立处理予盾纠纷能力。

为使客商引得进，留得住，我镇全面宣传，使全民思想解放，进一步树立“人人支持企业发展，企业发展造福人民”的理念，在引进企业征地过程中，没有过激烈的矛盾发生，使企业能顺利动工。

对落户下埠的企业，我们代理投资商办理相关手续，由专人负责，缩短了办理时间，对企业进行跟踪服务，随时了解企业动态，为他们提供全程服务，提高了服务效率。

>四、紧贴中心，团结协作，服务大局。

招商办在认真完成本职工作的同时，积极配合其他部门做好其他各项工作，

1、全力配合党委、政府做好陶瓷工业园征地拆迁工作；

2、主要负责做好了镇人大工作；

3、要主负责做好了镇纪委工作；

4、主要负责做好了西源、虎山的驻村工作；

5、主要负责做好了浙赣铁路电气化提速改造工程，在下埠镇境内的协调工作；

6、积极配合了政府交待的各项中心工作及其他工作任务。

>五、下一步的工作打算

1、进一步紧抓学的.习，提升全办人员自身素质，使全办人员能真正做到独立招商和单独处理问题的工作能力和水平。

2、进一步优化我镇投资环境，提升服务质量，全力打造招商引资平台。

3、全面搜集招商信息，精心打造适合我镇实际的招商项目。

**虎年招商工作总结7**

今年，在市委、市政府的领导下，在市人大的监督指导下，在各有关单位的支持合作下，全市外经贸工作取得了较好成绩。现将一年工作总结如下：

（一）抓招商引资，积极承接新一轮世界产业转移

1、加强领导，提高招商人员的政策和业务水平。今年，我调整了局领导分工，安排1名副局长专责招商引资工作，1名副局长负责外资企业增资工作；从局系统抽调5名工作人员加强招商引资力量；推动局下属外商投资服务中心从以联合审批为主向以招商引资为主转变；安排对各区、经济功能区招商人员的培训，并亲自授课；积极培育专业化、市场化的中介招商队伍，筹办\*\*市招商处。

2、明确目标，落实任务，协调推进。为实现外经贸预期目标，我深入各区、经济功能区和企业调研，将预期目标分解到各区、经济功能区。在日常工作中，我主动服务，狠抓重点，推动目标实现。今年粤港经贸会期间，为了促使港中旅温泉项目增资获得批准，以解决项目建设资金急需，我积极向省外经贸厅领导汇报并共同研究审批办法，促成了该项目投资总额增到亿美元。我局下属投资服务中心首先引进的晓星氨纶公司再次增加投资，我即组织研究审批办法，并派专人到省外经贸厅、商务部为其办理相关手续，使该企业投资总额增到亿美元。

3、认真组织境内外招商活动，着力提高引资成效。无论我局组织境内外的大型招商活动，或是小分队的招商活动，我都精心筹备，亲自推介\*\*的投资环境，直接参与重大项目的洽谈。经大家共同努力，今年在粤港经贸会、粤台经贸会、海洋经济推介会和粤港――欧洲经贸交流会上，我市与外商签订合同投资总额亿美元。

（二）抓外贸出口，千方百计开拓国际市场

1、精心组织经贸活动，开拓新兴市场。今年我在抓好巩固和扩大传统出口市场的基础上，积极向国家和省申请中小企业国际市场开拓资金近500万元。组织企业举办俄罗斯、阿联酋、南非、澳洲、英国等贸易展销活动。引导和鼓励企业全力开拓欧美等富有潜力的新兴市场，进一步完善了外贸出口市场的合理布局，提高了抵御外贸风险的能力。

2、狠抓科技兴贸，优化产品结构。我积极推进 “科技兴贸”和“品牌带动”战略，下力气培育具有自主知识产权的产品。今年为企业向省外经贸厅申请到510万元科技兴贸资金，为我市5个技改项目获得国家技改贷款贴息400万元。与此同时，引导加工贸易从以oem方式生产转向odm方式生产，促进加工贸易增效，提高加工贸易增值率。

3、推动流通外贸企业向工贸型企业转型。今年，国家出口退税政策改革，出口退税增长部分的25%由市财政负担，直接影响我市财政的收支。为使流通外贸企业增效，政府增收，5月份，我在\*\*优力创公司主持召开了全市外贸企业转型经验交流会，阐述了流通外贸企业向工贸企业转型的必要性和机遇等。与会企业深受启发，会后，全市已有天宏科技、中润投资等8家流通外贸企业实现了向工贸型转型。

**虎年招商工作总结8**

在县委、县政府的强力推动下，全县上下进一步形成抢抓机遇、全力招商、促进发展的思想共识，各乡镇、各部门积极行动，企业积极参加，全社会共同参与，全县招商引资工作取得了较好的成绩。按照县委安排，县招商局对各乡镇、各部门年度招商引资工作完成情况进行了考核，现将具体情况通报如下：

>一、招商引资工作完成情况

年全县招商引资项目共有54项，总投资亿元，到位资金70870亿元。其中：

新签约项目38项，占年度计划23项的165%，签约资金亿元，占年度引资任务6亿元的234%，实现了招商引资超8亿元的奋斗目标。

新开工项目共33项，总投资97726万元，到位资金30392万元，资金到位率，履约率，当年完成项目14项。

续建项目16项，总投资78890万元，到位资金40478万元，资金到位率，已建成投入生产项目7项。

>二、县直单位及乡镇招商引资工作考核情况

1、县直单位：在发展抓项目、项目靠招商的思想观念带动下，县直单位招商引资工作取得了新的进展，招商引资工作先进单位有：建设局、国土局、招商局、发改委、财政局、农牧局等单位;在县直有关部门对招商引资工作的高度重视下，建设局、招商局、发改委、财政局、农牧局、县委办、政府办、安监局、物价局、林业局、\_、人大办、教育局、旅游局、水利局、经贸局、扶贫办、乡企局、民政局、县志办、科技局、文体局、农机局、运管局、移民局等25个单位完成了招商引资工作任务。其他单位尚未完成年度的招商引资任务。

2、乡镇：全县25个乡镇，在各级领导的高度重视和积极协调和配合下，不同程度的完成了招商引资工作任务，相对完成任务较好的前六名为：镇。

>三、存在的问题

(一)招商引资工作进展不平衡。由于行业、区位、资源的比较优势和领导重视程度不同，各部门、各乡镇的招商引资工作进展很不平衡，大项目相对较少，小项目难入“门槛”。截止年底，全县除20个县直单位完成招商引资任务外，其他单位的招商引资工作都没有实质性进展，部分乡镇的招商引资工作任务没有完成。

(二)思想解放程度不够。由于经济发展滞后和思维惯性的影响，我县干部群众对市场经济条件下抓招商引资工作的思想解放程度不够，视野不宽广、心态不开放，重商、亲商、便商、富商的思想共识没有真正形成，全民招商的氛围仍然不浓。部分乡镇和部门的主要负责人对招商引资工作重视程度不够，态度消极，行动迟缓，不愿意做一些打造招商环境，优化行政服务、挖掘资源潜力和后发优势的基础性工作，沿用旧观念、老习惯和已过时的办法抓招商，招商成效事倍功半。

(三)项目前期工作滞后。项目前期论证、储备以及推出的一些项目，缺乏必要前期市场调查和可行性分析，对项目的潜力和优势挖掘不深，向外推介发布缺乏可信度支持，从而导致与客商洽谈的项目多，签订的意向性协议项目也不少，有的甚至签订了正式开发协议，但项目到位率和实施进度达不到预期目标，在一定程度上影响了招商引资工作成效。

(四)优惠政策落实不到位。在项目实施过程中，个别职能部门优惠政策落实不力，推委扯皮问题经常发生，特别是一些垂管部门，在执行优惠政策过程中，不从全县经济社会发展大局出发，过多地考虑部门利益，导致部分招商引资优惠政策条款落实不完整或在执行中走形落空。

(五)投资环境不够宽松。主要表现在软环境上，个别部门仍存在“乱收费、乱罚款、乱摊派”现象，审批手续繁杂，收费过多过滥、办事效率低下，不能积极为企业服务。由于我县自身经济实力较弱，金融部门贷款手续复杂，门槛较高，加之企业的信用等级低，金融担保服务体系缺失，外来企业发展后劲不足。

全县的招商引资工作，在县委、县政府的正确领导下取得了一定的成绩，但与加快宕昌经济社会发展的迫切需要相比，还存在很大的差距，需要各级各部门在今后的工作中充分利用各种关系和渠道推介招商项目，扩大开放领域，形成外引内联、互利共赢的开放型经济体系，努力开创全民招商、能招商、招成商的新局面。

**虎年招商工作总结9**

20xx年，市外\_紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，认真抓好招商引资工作目标的落实和开展。现将我办开展招商引资工作总结如下：

>一、高度重视，认真抓好工作开展。

根据市上下达的目标任务，市外\_高度此项工作的开展，积极发挥外事、侨务、港澳、友协、侨联工作优势，服务于我市的招商引资工作。市外\_党组针对招商引资工作情况，专门召开党组会议，进行研究和布署，确定由外\_党组成员、副主任于坚具体负责招商引资工作的开展。同时，为激发全办干部职工参与招商引资工作的热情，我们制定了市外\_招商引资工作奖励办法，为开展此项工作创造了良好的环境。

>二、突出优势，搞好服务，大力开展招商引资工作，积极为XX市全面建设做贡献。

一是利用外事、侨务、港澳、侨联、友协渠道，发挥优势，宣传推介和积极争取，使与省上业务部门对接促进重大项目落户德阳的工作得以落实。20xx年5月28日组织2家企业参加第十二届东盟华商大会；开展了组织推荐企业参加知名企业四川行工作；20xx年11月27日至29日到广州参加全国友城大会暨广州国际创新大会。其中通过市外\_组织有韩国5人、波兰2人参会，会议结束后，将到德阳考察访问。

二是西博会期间，积极做好德阳投资说明会的推介工作。20xx年10月组织了3家侨企参加了20xx年在成都举行的海外高科技暨高端人才洽谈会（海科会）；20xx年10月23日组织日本东广岛市8人参加西博会；通过外事侨务渠道组织了5家企业参加西博会。

>三、存在问题。

一是受限于外\_工作职能，使招商引资工作效果不显著。今年，我办积极做好同省上业务部门对接工作，促进重大项目落户德阳，由于大力争取到的几个项目，受到土地使用和其他渠道影响，致使五个项目只停留在洽谈和考察阶段，没有实质性进展。二是干部职工重视招商工作，积极为招商服务的意识还有待于加强。三是进一步发挥我办工作的优势，拓展招商引资工作的渠道上还应该进一步加强。

**虎年招商工作总结10**

>一、工作总结：

回首xxx年物业部的招商工作，xxx商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是，年中是，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使xxx商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。

2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。

3、商住楼（公寓）价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。

4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷；其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租办公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

Xxx大厦由于去年底客户退租致使大厦1-3层面积空置，出租率不足50%。，在这种情况下，我招商部人员积极主动寻找客户资源和联系多家房地产经纪公司，x经理亲自和有意向的客户进行多次的洽谈，终于在今年上半年完成了大华天坛大厦的招商任务，将大华天坛大厦空置面积全部租出，使大华天坛大厦的出租率达到了100%

在服务方面，今年大厦硬件设施连续出现故障，给物业管理服务带来很大困难，本着坚持“一切为了客户，为了一切的客户，为了客户的一切”的原则，招商部及时有效的帮助客户解决困难，协调各个物业部门及时处理客户的报修工作，对不能及时解决的问题，努力做好解释工作。积极和客户进行有效的沟通，了解客户的诉求，不断完善我们的服务，维护我物业的管理形象。

>二、我的建议：

1、是否可以考虑明年对B座更新一部货梯。现在电梯客货混用，严重增加了电梯的使用频率，对于电梯的保养和维护要求较高，故障发生的机率也较高，不利于更好为客户服务、提升物业形象。

2、大厦各种硬件设施老化严重，应加强对关键部位的巡视、检查工作，及早发现问题及早汇报，防止突发问题的出现，给物业部的工作带来被动的局面。

招商工作计划：

1、年末年初，是招商的黄金时期。近期大厦的招商形势不错，有很多意向客户看房，我们应该抓住机遇，给客户留下深刻印象，增加他们签约的可能性，从而提高大厦的出租率，也给明年的招商工作奠定一个良好的基础。

2、巩固现有的租户，开发新客户，不断提高大厦的出租率。我们一定要维护好大厦的环境，给客户创造舒畅的办公心情，加强服务质量，从而减少老客户的流失问题。

3、对招商信息及时进行汇总和筛选，每天都有客户看房并留下联系方式，我们每天要对这些信息进行汇总，筛选意向客户、大客户，并做到及时地回访工作，把工作做在客户前面。

4、对招商工作中出现的问题及时进行总结，包括同客户说话的方式、回答客户提出的问题、揣摩客户的心理、谈判的技巧等等。

总之今年招商部较好的完成了公司领导下达的各项任务，也付出了较大的努力。在明年的工作中，我将一如既往的做好本职工作，积极地向各位老员工学习，弥补自身的不足之处，和其他招商人员一起多积累招商经验，运用自己所学的专业知识，努力完成领导布置的工作，拓宽自己的信息渠道，加大招商力度，使xxx商厦的出租率再上一个台阶。

**虎年招商工作总结11**

今年以来，我们在市委市政府的正确领导下，狠抓招商引资这个增长源，以大招商促进了大投入、大发展。1-6月份，全镇新建、续建项目18个，完成固定资产投入亿元，招商引资合同利用外资亿元，其中境外资金20xx万美元，实际到位资金3638万元，是全年计划的倍，实现工业增加值8850万元，销售收入亿元，利税4305万元，同比分别增长、56%和。

>一、提高认识，加强领导，把招商引资作为增加工业投入的重点来抓。

近几年来的实践和先进地区的经验使我们认识到，一个地区的经济要实现跨越式发展，招商引资是一条最有效、最便捷的途径。去年以来，我们在发展定位上，突出工业立镇，把招商引资作为加快发展的生命线和主旋律来对待，“一切围绕招商，一切为了招商，一切服务招商”。在领导摆布上，一方面，党政“一把手”都把主要精力放在抓招商引资上，并分工一名副书记和一名副镇长专门抓招商引资，从土地所、派出所、工商所、法庭、司法所、经济发展办公室等有关部门抽调人员组建专业招商队伍，同时把招商引资列入了镇村干部责任制，严格考核，兑现奖惩。在此基础上，我们还在镇人代会上通过了《关于加大招商引资力度促进全镇经济发展的决议》，实行全党动员、全民参与，在全镇形成人人关心招商引资、研究招商引资、参与招商引资的良好氛围。在规划布局上，我们坚持抬高起点，围绕淀粉、服装、造纸及新材料等主导产业将全镇划分为多个功能区，按产业招商，发挥好聚集效应，努力构建大产业招商的新格局。

>二、强化措施，运用创新思维抓招商。

当前，全国各地都在抓招商引资，招商引资的竞争越来越激烈。面对这种形势，我们依托自身优势，突出了四种招商方式。

一是园区招商。我们抓住市工业经济发展布局北扩东移和青岛经济重心西移的战略机遇，高标准规划建设了兴创产业园。这个产业园占地平方公里，今年3月份规范升级为市级产业园，目前已配套了热电厂、自来水厂、污水处理厂，铺架了电力专线、供水专线和污水专线，投资2800万元的“三横六纵”园区道路工程也已尽尾声，初步拉起了产业园的框架，增强了对投资者的吸引力。目前，已有10万吨绿色埋纱纸、伟大服饰、三力钢结构、临工汽车桥箱、金东机械、中原铸钢、格林制袋等14个合资、独资项目入园经营，总投入达到亿元，吸纳外资8330万元。

二是产业招商。辛兴镇经过十几年的发展，工业上已初步形成了淀粉、造纸纸箱、铸造机械、建筑等几大主导产业。我们围绕进一步培强做大这些主导产业，主动拿出自己的优势项目和主导产品开展招商引资。像兴创纸业集团通过A等箱板纸项目，吸纳济南钢铁集团资金1070万元；通过绿色埋纱纸项目，引进辽阳川佳制浆造纸机械公司2600万元、天津宋大兴特种纸研究所1000万元；青岛华池造纸机械公司为格林制袋项目注入设备资金960万元，目前已累计完成投资亿元，其中引进和利用外资5630万元，占总投资的。临工汽车桥箱有限公司挂靠福田之后，年生产农用车、汽车后桥生产能力由3万套迅速扩大到6万套，以此为带动又新上了华庆、开隆等多家铸造公司，和包装机械公司，引进利用外资1500万元。

三是亲情招商。我们坚持“见一面就是缘分，坐成块就是朋友，投资者是上帝，有一线希望就不能放弃”。一方面，利用好辛兴在外能人这一优势，在详细调查摸底的基础上，对本地的在外能人逐个进行拜访，以“家乡人”的身份向其介绍辛兴的招商政策和投资环境，动员他们回家乡投资兴业。为便于更好地接受青岛的辐射，我们聘请在胶州工作多年，对外联系广泛的大捎铺村在外干部，担任我镇在青岛地区的招商代理人，为我们联系、推荐合作项目。另一方面，广结新朋友，利用好企业招聘的能人为我们招商。兴创纸业集团从成都聘请的首席顾问，对外联系广泛，具有很强的敬业精神，镇里的负责同志没有将其看作外人，时常关心、过问他的工作和生活情况，及时将其聘为镇里的招商代理。在他的帮助下，很快与香港中华炎黄国际投资集团的大陆机构达成了长期的战略发展合作协议，并先后与丹麦中小企业家协会、意大利亚塞利公司等几家社团、企业达成了投资合作意向，促成了与台商合资的4亿支自毁式一次性安全注射器项目。这个项目占地200亩，投资20xx万美元，其中台方投资占90%，产品全部出口，现已正式签订了合同，项目达产后，预计年销售收入亿元，利税1亿元，出口创汇4640万美元。除抓好代理招商，我们还充实了润生淀粉公司在广州办事处的工作人员，赋予其招商职能，把企业的办事处办成了全镇对外招商引资的一个窗口。

四是环境招商。为打造良好的招商引资硬环境，我们注重在基础设施建设上下功夫，投资10多万元，购进玉兰、樱花等名优绿化树种，本着“一条路一个特色”的原则，对镇驻地的所有主街进行了绿化美化；投资50万元，为镇内主街新安装大型组合灯、绿地灯、礼花灯100多盏；投资260万元，开工建设了幼儿园教学楼和医院门诊楼；引入市场机制，对兴中路两侧进行楼房化改造。在此基础上，我们积极进行换位思考，站在外商的角度主动为企业办实事、解难题。我们的兴创产业园在规划之初，因财力所限，原计划只修一条东西向的道路，后来了解到三力钢结构公司和临工车桥公司希望在企业附近修一条南北道路，党委政府根据企业的需要，迅速将原规划调整为“三横六纵”九条道路，并迅速组织施工，目前这几条道路已完成路基，近期即可竣工。

>三、突出重点抓落实，巧借外力实现超常规跨越式发展。

对于下一步的招商引资工作，我们要建好一个园区，重点抓好三个大项目。“建好一个园区”，就是建设好兴创产业园。一方面，要严格按照产业园的规划，完善好铸造机械、服装、造纸及新材料等专业区，尽快完成“三横六纵”九条道路，配套水、电、绿化、路灯等基础设施。另一方面，超前做好园区的土地流转工作，确保入园项目及时开工建设。“三个大项目”：

一是山东兴创纸业集团与台商合资的4亿支自毁式一次性安全注射器项目，这个项目在市委市政府领导及市直部门的大力支持下，目前各项手续已基本办完，一旦资金到位，立即开工建设；

二是与青岛合资的肉类食品加工项目，总投资1900万元，其中引进外资900万元，项目达产后销售收入4600万元，利税600万元；

三是投资1500万元的低压电器项目，外方投资700万元，达产销售收入5000万元，利税470万元。

除此之外，我们坚持辛兴以外就是外，内招外引相结合，重点抓好已经初步达成投资合作意向的从广东富侨贸易有限公司引资1350万元的玉米淀粉深加工生产变性淀粉项目、从济南引资900万元的纯益服装有限公司20万套服装加工出口项目、与北京合资1000万元的高强度紧固件项目和昊宝在辛兴的扩产项目。

各位领导、同志们，我镇的招商引资工作虽然取得了一定的成效，但同兄弟乡镇和先进地区相比，还有很大的差距。下步，我们将以这次调度会为契机，借鉴兄弟乡镇的好经验好做法，创新思维，扎实工作，进一步加大招商引资工作的力度，推进全镇经济实现超常规跨越式发展。

**虎年招商工作总结12**

今年以来，我局认真贯彻落实县县经济工作会议精神，紧扣县委、县政府发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

>一、上半年工作总结

（一）总体情况

今年以来，在市投资促进局的大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，上半年，全县共签订招商引资项目7个，总投资额91070万元。实际到位内资21亿元，完成年度目标任务36亿元的；实际利用外资850万美元，完成年度目标任务1670万美元的，顺利实现内、外资“时间过半，任务过半”。

（二）主要做法

1.加强领导，落实责任。县委、县政府对招商引资工作高度重视，年初分别召开表彰大会和签订责任状大会，兑现招商引资奖励，下达全年招商引资目标任务到30个责任单位并签订招商引资目标责任状。同时，县领导带头对接洽谈招商项目，亲自挂帅协调解决项目洽谈和建设过程中存在的困难和问题，激发各镇、各部门支持参与招商引资工作的热情，营造全社会支持参与招商引资工作的良好工作氛围。

2.奋力推进，重大项目招商取得新进展。围绕产业规划，积极招大引强，吸引大企业、大项目落地。目前在谈，近期即将签约的大项目有总投资10亿元的×××国际性大学项目、总投资12亿元的×××国际生态旅游度假项目、总投资亿元广西×××民间工艺品展贸项目、总投资亿元的×××建材装饰广场项目。

3.组织开展招商活动，确保项目顺利实施今年以来，我县围绕世界500强、国内500强企业、央企、行业龙头企业，组织开展“走出去”、“请进来”招商活动，重点抓好小分队外出招商活动。一是利用今年4月举办的“三月三”歌圩经贸活动平台的有利时机，与市局联合举办“三月三”歌圩投资洽谈活动，有针对性地邀请国内外知名企业、商会参会，不断提高参会客商的质量，共签约9个项目，项目总投资额亿元。二是针对在谈重点招商项目，分别于3月上旬、5月下旬由县领导带队组织招商小分队分赴北京、天津、广州、内蒙古、河南等项目实地进行考察和项目洽谈，推动在谈项目转化为协议项目，协议项目尽快开工建设，确保招商项目及时落地和开工建设。

（三）存在的问题

一是项目用地储备不足，部分项目因未能完成征地工作无法供地而影响项目落地开工建设。二是项目前期工作深度不够，可对外推介的成熟的储备项目不多。三是重点项目建设推进缓慢，资金到位率低。

>二、下半年工作计划

下半年，我县围绕主导产业，加大领导带头招商、产业招商、以商招商力度，力争在招大引强上有新突破。

（一）围绕承接转移，奠定坚实基础。紧紧抓住当前国家经济结构调整、沿海发达地区产业结构调整和产业梯度转移的历史性机遇，深入分析产业转移趋势，立足我县区位、资源、产业优势，谋划承接转移对策，夯实发展载体，加快产业园区建设规划，加强园中园建设力度，对接沿海发达地区企业群体转移；

（二）强化落地项目的协调服务，完善项目联系跟踪协调机制，及时协调解决项目建设中的困难和问题，努力提高资金到位率；加强项目用地储备，为项目落地和开工建设打好基础；

（三）加强在谈项目的跟踪对接，加快意向投资项目的商务洽谈工作，争取项目早日签约并落地建设。

（四）组织招商小分队外出开展招商活动，对意向投资项目加强跟踪对接，增加新项目存量，为实际到位资金提供保障。

**虎年招商工作总结13**

光阴如梭，匆匆而过。我来到xx房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“xx广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再励！

>一、招商项目及销售工作

从20xx年x月来到xx房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整xx个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成xx广场的出租率xx%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对xx县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。招商xx个月来电客户达xx位，现场接待客户xx位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

>二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为xx院线，平面布局图已设计；xx总部市场部的x经理洽谈到投资人x总签订租赁合同；男装品牌租赁；xx银行等。调查xx广场一卡通厂家，经过调查，在xx市以及各个县城普遍用的是xx支付，最终我们选用xx支付合作，20xx年详谈合作事宜。xx广场已出租面积为xx平方米，共收xx%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为xx份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

>三、门面项目

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

>四、工作中存在的不足之处

1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

>五、20xx年度工作计划及目标

1、完成xx广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好xx精品酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不断增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功。

**虎年招商工作总结14**

光阴如梭，匆匆而过。20\_\_年的十一月九日我正式加入了\_\_\_\_公司，任职招商专员。经历了两次的面试，才进入公司的我，初入公司时心中难免有些忐忑，一个新的环境，还需要去适应。所幸\_\_X总监和\_\_X经理给了我很大的信任和帮助，让我很快的融入到了工作中，促使我在近三个月的工作中取得了一些成绩。下面我就对三个月的工作做一个总结，从中发现不足，提高自己。也对未来一年的工作进行规划，争取更上一层楼。

一：20\_\_年度工作总结

1：了解商业地产专业知识：“当你的才华还撑不起你的野心时 ，就应该静下心去学习”第一次接触商业地产这样的工作，所以对许多专业的知识所知甚少，进入公司后，在同事的帮助下，学习了许多专业名词的解释，学习了具体的招商流程及个流程开展方式，学习了许多品牌知识，学习了和意向客户谈判的方式与方法等等。

2：了解中联壹城天元商业中心的项目资料：对一个项目的熟悉度和了解度是对一个项目进行招商最基础的要求。本人在有了之前专业知识的积累后，再次看到项目图纸时也知道了某栋楼的进深是多少、有几层、业态是什么。为日后和商户的洽谈及谈判打下了一定的基础。

3：进行招商工作的具体内容

②：对\_\_地区金鹰、万达、新亚及\_\_街进行市调：\_\_地区的服装基本集中金鹰、万达、新亚及\_\_街两侧。对金鹰、万达、新亚的市调让我明白了那些是品牌，加强了对品牌的认知度；对\_\_街的市调让我知道了只有适合大多数群体的招商才是成功的招商。

③：对\_\_地区进行市调：\_\_作为靠近了\_\_发展较快的地区，有很多本地没有的服装品牌，在\_\_的市调过程，一共挖掘了近百家的服装商户资料电话。

⑤：电话联系市调收集客户：完成每日规定电话量的同时，定时做好意向客户的电话回访，时刻掌握他们对我们项目的具体看法。

⑥：完成公司布置的各项工作。

二：20\_\_年度工作计划

1：继续跟进已经确定意向的客户，争取能在新的年度里签约（）

**虎年招商工作总结15**

按照县人民政府关于信息公开工作的部署，我局不断完善信息公开的工作制度，并把各项制度落到实处，不断丰富信息公开内容，切实保障社会公众的知情权。按照县政府相关文件要求，现将今年信息公开工作总结如下：

>一、建立组织机构。

县招商局高度重视政府信息公开工作，将信息公开工作纳入重要议事日程，全年多次召开会议安排部署。年初，成立了以局长为组长，为副组长，为成员的招商局信息公开领导小组，为信息公开工作深入推进提供了组织保障。

>二、加强制度建设。

根据县政府信息公开工作的要求，我局及时制定了招商局信息公开管理办法，对信息公开的内容、方法和程序等事项进行了规范。

>三、强化信息公开。

>四、加强监督检查。

对公开的政务信息落实跟踪检查管理，确保发布的信息无误。在加强内部监督检查的同时，我局还通过各种形式，及时听取和广泛征求社会各界的意见，不断提高信息公开工作质量和服务水平。

**虎年招商工作总结16**

辞旧迎新，xx年很快就过去了，在这一年里，我认真履行职责，在公司领导的关心、帮助下，在我部门员工的大力支持、密切配合下，带领部门员工强管理、挖潜力，取得了一定的成绩，现将一年来工作情况报告如下，不当之处请指正。

>一、xx年主要工作概述

招商部紧紧围绕企业发展战略，把握好发展方向。“找差距、重招商、尽责任”在项目的招商过程中把员工的思想和行动统一到企业的方针上来。通过努力，招商部内部营造出了上下同心求业绩的良好氛围，凝聚力增强的同时，团队建设、系统招商、服务管理等各项工作都做出了不俗的成绩。

>二、团队的搭建、流程梳理及细化管理工作

公司对招商部的每一位员工都严格要求，力求人人都是精英。通过内部体系架构上的规范化，进一步明确分工、职责到位。部门内部按工作内容，划分了业务团队与服务团队，以进行部门工作的全面联系与沟通。在这些基础团队建设工作初步完成之后，逐步开展团队能力提升工程，通过内部培训和经验交流等多种形式，提升营销队伍的沟通技巧和业务能力。并在各区域的扫描式走访、招商的流程梳理、商户经营理念的有效提高、工作细节的有力执行等各个方面加以改进与完善，进一步通过团队的凝聚力与执行力的建设来增强招商环节、商业服务管理的整体提升。

>三、圆满完成各项招商任务指标

针对xx区域内市场的特征，在招商过程中，我们却始终保持宁缺毋滥、特色商业的招商理念，克服商业大环境、区域本位主义、贫乏的经营理念等种种不利因素，圆满完成了C、E区的招商工作。引入了一大批代表本地区最具竞争力的陶瓷批发商，在此基础上，招商部通过扩大招商力度，拓展可利用资源，先后把xx，进行业态分类，完成招商任务、填充业态的同时，在市场后续招商中的产生了良好的积极性和指向性。最大化的保证了xx世贸商城业态丰富性、独特性及延展度。在招商的过程中，招商部的员工积极配合和指导商家的货品选择、价值提升、装修设计和装修流程等系列工作，与商户建立了长久、稳固的战略合作关系，为下一步的招商工作打下良好的基础，也为举办大型活动、会展能够得到商户全力支持埋下了伏笔。

>四、市场宣传工作的圆满完成

为配合公司开业xx周年活动，通过有效形式提升整体商业氛围，于x月份至x月份间，在公司领导和整个部门的不懈努力下，成功举办x次建材走进社区活动和一次xx建材团购活动。在xx城百姓心目中上产生了良好的氛围。提升了xx世贸商城及公司的整体形象，树立了客户、民众的信心。

>五、工作中存在的问题与不足

1、招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商的结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，客户信息储备、拓宽信息源、增强招商工作一线人员的“钉子精神”、工作信心和改善畏难情绪等工作，对于目前招商基础队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。

**虎年招商工作总结17**

今年以来，招商科在局领导的大力关怀下，认真做好招商引资基础工作，着力开展招商信息搜集，招商资源推介，项目信息跟踪工作，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，招商工作初见成效。上半年工作总结：

>（一）总体情况

>（二）主要做法及特点

3.做好客商回访跟踪工作，注重招商实际效果。

今年上半年招商科参与了多场招商推介活动，通过对客商的回访和定期的联络，已取得很好的效果。参与了栖霞区知名民企联谊会的客商邀请工作，共邀请84家知名民营企业96名客商参会，在客商邀请的初期就锁定10家目标客商，招商活动中与目标客商进行了交流，了解了客商的基本情况，并适时介绍栖霞区发展情况，会后及时对参会客商进行

回访，并定期通过电话，短信及E-mail进行联络，并将反馈情况及时记录在案。参加全国商务部低碳经济研讨会，熟悉了一批符合我区发展定位的绿色能源企业，会后与近20家低碳产业企业进行联络，有3家企业表示有兴趣来我区考察。先后参与接待了荷兰南荷南省组团及欧中联谊会名誉会长、英国上议院议员钟斯勋爵来区考察，结识了一批国外知名客商，通过后期的联络现已与欧中联合会，德国工商业工商中心，荷兰科学联盟，阿姆斯特丹科技园等多家投资促进机构保持定期联系。

4.探索招商工作创新模式，开创以商招商新局面。

在招商工作模式上，招商科在上半年也进行了大胆的创新。通过红星美凯龙等客商，我们得到两批共114家优质客商信息，这些客商既包含先进的制造业企业，也包含新兴的服务业企业。通过一一电话联系，获得项目信息5条，其中超过80%的企业有投资需求，后期我们将继续做好这些企业的回访跟踪工作。

**虎年招商工作总结18**

我在开发区xx岗位上工作了x年，去年又调回招商，现任招商和项目推进服务中心副主任，负责招商一局招商工作。一年来，我局紧紧围绕县下达给我区招商引资工作的各项任务指标，扎实工作，取得了一定成绩，现将本人近一年来工作情况汇报如下：

>一、工作实绩

1、紧抓指标进度，努力争先进位。认真分析全区经济招商工作形势，切实抓好招商引资工作。今年完成xx项目的签约，继续推进xx等项目。

4、凝炼工作团队，打造招商服务品牌。在今年局内人员紧张情况下，与全局同志始终坚持“人少服务不滑坡”的信念，努力服务好、接待好每一个客商。一是对项目洽谈、签约和建设过程中出现的困难和问题，及时协调有关部门给予解决;对于来开发区考察、洽谈的客商进行热情、周到、细致的接待。二是全力做好“走出去”招商服务工作。今年以来，我先后x天外出招商，及时了解招商项目情况和进度。

>二、自身建设方面

1、思想端正，以身作则。工作上能吃苦肯干，尽职尽责，为企业办实事;办事能坚持原则，处事公正，敢承担责任;不以权谋私，不搞特殊化，不贪图个人享受。

>三、存在问题和今后打算

平时因招商工作比较多，而招商一局现只有一位工作人员，涉及招商接待、招商材料及日常杂务事项基本上都由本人负责。因忙于具体繁琐的工作，而对于招商工作方式方法的创新、提升方面思考偏少，没有更多的时间去拜访企业联络感情，面对连轴转的工作状态有时也会有畏难情绪;平时也缺少时间去学习国际国内经济形势及各类政策导向。接下来我要统筹好工作，合理分配好工作时间，多学习各类业务及纪律政策，为开发区招商工作添砖加瓦。

**虎年招商工作总结19**

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导及上级相关部门的指导下，县委、县人民政府带领全县干部群众坚持实施优势资源转换战略，以经济建设为中心，解放思想，加大招商引资工作力度，拓宽招商引资领域，努力改善投资环境，在招商引资工作中取得了较好的成绩。已招商引资项目34个，到位资金亿元。

>一、招商引资的主要做法

(一)领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

(二)增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

(四)解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，积极探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

(五)搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

(六)广交朋友，以会招商。近年来，县委、县人民政府积极组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自20xx年以来通过会展招商项目达9个，引资额达3亿多元。

(七)在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

(八)以资源优势进行招商。××县有着全国最大的内陆淡水湖——博斯腾湖。县城内有着丰富的水产、芦苇、旅游、水土光热、石油天然气等优势资源，近几年来县委人民政府加大资源招商力度，先后引进了27家企业，4个项目在我县投资开发资源，进而使我县的资源优势得到了有效的转化

>二、今后的工作思路及措施

继自治区加快南北疆经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合××的区域优势和资源优势，进一步充实、完善了经济发展思路，把项目带动战略做为加快县城经济发展的战略重要内容之一。坚持“发展”是第一要务，努力实现“建设生态旅游县城和新疆最佳人居环境”两个目标，力争实现“湖泊经 济、乡村集体经济、非公有制经济”三大突破，依托“湖泊、特色农副产品、生态环境、石油天然气”四大资源，做强做大，“红色产业、特色种养业、水产芦苇业、旅游业、农副产品加工业”五大产业的“12345”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着县委、县政府提出的“12345”经济发展思路来进行;其次是立足本县四大资源优势，以做大做强五大支柱产业为目标，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展。第三是牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

**虎年招商工作总结20**

>一、开展教育活动

根据党的群众路线教育实践活动安排，制定我局教育实践活动工作安排，落实相关工作任务。

>二、拟草有关文件

拟草县委、县政府关于20xx年招商引资工作意见文件稿；拟草局领导班子成员工作分工、党的群众路线教育活动方案等局务文件稿。

>三、落实协同办公

按要求启用舒城县协同办公系统，业务指导全局人员操作使用，逐步推进“无纸化”办公。

>四、整理报送材料

定期向县政府办报送单位一周工作计划安排；根据安排，及时向有关部门报送单位工作开展情况材料。

>五、开展考察调研

根据《关于开展新中国成立以来我县党史专题资料征集工作的安排》，落实“我县对外开放和“三资”企业发展情况”党史专题调研；根据工作需要，适时开展招商引资工作调研。

>六、财务统计工作

按财政工作要求，制定单位年初预算、年终决算，按月办理有关财务收支结算业务；按季度及时向统计部门快速调查直报系统上报单位从业人员及工资总额情况。

>七、落实日常工作

及时落实单位文件收发、档案整理、有关信息公开发布、干部信息报表、工资晋档调级、社保缴费等业务，做好单位接待等后勤服务工作。

**虎年招商工作总结21**

20xx年11月以来，在区委、区政府的高度重视和大力支持下，在区招商局的精心指导下，在本工作组组长的`直接领导下，我加强业务学习、理清工作思路、挖掘人脉资源、拓宽招商渠道，经过不懈努力的招商工作中取得了一定的成效，现将具体情况总结如下：

>一、工作进展

按照“聚焦产业培育、注重民生带动、强化集中布局、严守环保底线”工作原则，与驻珠三角招商组其他成员精心谋划、周密部署，先后走访企业220余家，拜访当地企业家360余人次，召开小型招商推介会3次，发放招商宣传资料530余份，播放招商宣传片30余次，编报招商信息30余篇，带领有投资意向的投资者25人次来我区考察。

目前，新建“园中园”1个（赤峰恩沃电子产业园），促成深圳卓欧电子有限公司、苏州亿欧得电子有限公司、深圳世码电子有限公司等14家企业同政府签约项目14个。积极推进广东蓝普新型材料科技有限责任公司石墨烯加热瓷砖项目、中科院羊胎盘生物医药制品产业化项目、北京汉典药业中药制剂产业转移建设项目等19个项目洽谈对接。

>二、工作方法

一是武装头脑，加强业务理论学习。积极参加区里组织的招商工作业务培训，学懂弄通自治区、赤峰市、红山区各级招商政策。在集中学习之余对招商政策、本地基本情况和区位优势进行了认真梳理，精选出了《红山区招商引资政策精简版》，便于为企业宣传解读。在开展招商工作的同时，坚持工作学习领不误，通过《学习强国》学习平台加强思想理论学习，为招商工作提供理论思想保证。

二是科学谋划，合理布局有效推进。在开展招商工作之前，深入研究分析了珠三角地区产业结构特点和企业分布情况，在深圳选定固定场所设立了“内蒙古赤峰市红山区人民政府驻珠三角地区招商引资办公室”，以深圳为落脚点辐射珠三角地区开展招商工作。珠三角地区距离我区路途较远，工作组成员克服困难，利用晚上休息时间直飞深圳，飞行六个多少时凌晨三四点钟到达，稍作休息便马上走访企业，争分夺秒节省时间快速开展工作。

三是拓宽思路，明确目标精准施策。确立“以商招商、乡情招商”的工作思路，根据珠三角地区经济形势，抓住工作重点对有产业转移意向的企业，充分利用人脉资源加强沟通联系，结合行业特点有针对性的进行招商政策宣传。深入企业走访调研，与企业家做朋友，利用“换位思考”方式，深入了解企业发展始、企业家在担心什么、企业有什么困难、落实地赤峰后怎样发展壮大，适时陪同企业家到赤峰来实地考察，用真心实意感动企业家，打消他们的顾虑，踏踏实实到赤峰红山区投资兴业。

四是总结经验，积累信息分析研判。每走访完一个企业认真分析总结，根据产业定位，搜集整理与其相关联及配套的上下游产业链企业情况和投资动态信息，与相关部门建立密切合作关系和上级有关部门的加强信息沟通，将企业投资意向和市场调研情况详实上报政府，为政府制定招商政策和筛选签约落地企业提供可靠依据。

>三、存在不足

一是对我区各大产业园区有些情况了解得不够细、不够实、不够多，掌握材料不够充分，需进一步加强学习。

二是人脉资源发挥不充分，需进一步深入挖掘。

三是协调沟通能力不足，需进一步强化提高。

通过七个多月的招商工作，我个人开阔了眼界、增加了阅历，对经济工作有更深入的了解。下一步，我将“抓重点、补短板、强弱项”，通过实践不断提高自己分析思考和解决问题的能力，适应不断发展变化的形势和工作需要，力争把工作做得更好，成为一名合格的“经济型干部”。

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