# 招商中心业务工作总结(热门29篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-25

*招商中心业务工作总结1信息交流量大、面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。考察期间，代表团一行先后访问了三菱汽车总部、NTTData总部、三井物产总部、三菱重工总部、JICA总部、丰田汽车总部、日本东海日中贸易中心总部、电装...*

**招商中心业务工作总结1**

信息交流量大、面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。考察期间，代表团一行先后访问了三菱汽车总部、NTTData总部、三井物产总部、三菱重工总部、JICA总部、丰田汽车总部、日本东海日中贸易中心总部、电装集团总部、日本湖南商会、CJ集团CGV株式会社、万都集团总部、SK集团总部、三星集团总部、大韩贸易振兴公社总部等知名企业和协会、组织。无论是走访重点企业还是座谈，双方对话的都是具体负责项目对接的园区或企业高层负责人。在密集的考察交流中，双方负责人围绕项目，结合各自的意向领域，深入交流，深挖细作，碰撞出创意的火花，扩大了合作的范围与深度，以点拓面，延伸产业链条，放大了招商引资的实效。NTTData和三井物产对与我省湘雅医院合作充满信心，未来将以湖南为试点，将其“健康医疗”项目推向全国。华诺星空有意向与日本电装集团在自动驾驶和汽车主动安全领域开展流与合作。科力远新能源为生产汽车能量包找到了日本电装集团和太平洋工业株式会两家潜在的合作伙伴。

>招商工作总结（15）

我于20xx年1月被组织部任命到招商局工作，工作以来，尽心尽力，尽职尽责，出色完成了领导交办的各项工作任务。现将各项工作汇报如下：

**招商中心业务工作总结2**

>一、9月工作总结：

1.完成了企划包装合同签订；

2.项目VI设计、宣传折页设计完稿及确定，该项工作将顺延至10月份完成；

3.项目3D动画宣传片制作渲染部分完成；

4.与沙盘供应商沟通，

2家公司分别报了方案及报价；

5.招商中心租赁合同条款确定；

6.招商中心确定设计方案及设计单位并签订了设计合同及施工招投标结束；

月15日股东产品推荐会活动召开；

8.开工典礼活动准备，基本确定了活动方案、流程、内部人员工作安排等事宜；

9.营销人员招聘工作；

>二、10月工作计划

项目VI设计及确定、宣传折页设计完稿及确定并发包印刷；

2.项目3D动画宣传片制作完成；

3.确定沙盘制作商，签订合同并发包制作沙盘，11月30日沙盘进售楼处；

4.招商中心租赁合同签订；

5.招商中心确定装修施工单位并签订合同，开始进入施工阶段；

日客户活动总结；

7.开工典礼活动公司确定并签订合同，开始细化方案及活动前各项准备工作开始开展；

8.开工典礼印刷邀请函、手提袋、光盘封面及封套、展示墙写真；

9.开工典礼酒店用餐预定；

10.开工典礼来宾邀请；

11.营销人员招聘及面试工作。

**招商中心业务工作总结3**

商百购物休闲广场招商部，于20\_年7月中旬在商百开发商的筹备下组建。隶属于商百经营管理公司筹备处。现有编制3人，招商部经理一名，招商主管2名。招商部自组建以来，在公司领导和经管处领导下，主要开展了以下工作：

>招商前期准备工作：

1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析

2、对商丘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销品茂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。

>现阶段开展工作：

进入8月份，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。

8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性工作。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毫州盖胜祥，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。公司招商将银座列为接洽第一目标，新一佳列为第二目标。

8月份招商部按照总经办对以往主力店招商目标不明确，招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询商丘周边地市大型零售商，广泛收集他们的年度拓展计划和开店信息，为下步招商储备商户资源便于主力店招商开展。结合招商工作开展发现本项目的招商有以下特点：

>一、目标客户主次分明

首先是确定主力店，其作用主要有四个：

一.是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。

二.是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。

三.是主力店各自拥有一定忠诚度的消费群体，这一优点可以帮助项目在日后的营运中，能在保持一定量客流的基础上发挥更大的效用；

四.是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础.

其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

>二、租金高低悬殊，租期长短不一

主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在3%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力掺差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有利于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平,经济实力要求较高,现阶段公司不具备这样的管理实力和精力,也不可能长期负担下去搞不好又会出现以前万隆的状况.

>三、招商时间长

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否,我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

>四、招商难度大

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

一.是项目已建设完工，主力店对项目中央商场的现有面积和情况不满意后期改造费用较大，

二.主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

三.功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引人气的各类主力精品店.餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体的经营。

四.是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

五．主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快展开全方位招商工作。

>五、招商技术要求高 招商技术要求高主要表现在四个方面：

一.是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

二.是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

三.是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

四.是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

>根据上述分析制定下步工作计划：

>一.八月中旬完成招商项目业态定位：

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店。

>二.八月底完成项目招商基本原则制定：

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。

第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。 第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。 第九基本原则：统一招商的“管理\_要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

>三.九月初完成招商策略的制定：

考虑到主力店、次主力店、国际名牌店及其他品牌招商的不同特点，公司制定了“先确定主力店，再全面招商”的基本策略。在执行过程中，主力店、国际名店和餐饮要提前招商，其它随后进行。在招商分工方面采取自我招商为主，中介合作为辅的方式，因为每家顾问公司的资源都是有限的，因此，可以委托多家商业顾问公司同时分块招商，加快整个招商进度。

在这一策略的指导下招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租务政策。例如，根据不同类型的租户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案；妥善安排好各租户的楼层位置、相互位置，使之相对成行成市、互惠共赢，而不是互相干扰、削弱。

>四.九月中旬展开招商宣传造势工作：

商业地产项目招商宣传的三个目标：

1、吸引大商家目光

2、吸引品牌供应商进场

3、为开业作好宣传，引起消费者的关注

在吸引大商家入驻宣传方面，开发商宜采用多种宣传手段：报纸、专业杂志、网络媒体，我建议本项目不仅要注重项目本身宣传，也要突出企业品牌，例如可以请商业专家写专著宣传，提升商业地产项目档次，塑造良好品牌形象，为后续开业经营奠定良好基础。电视：针对中小散户招商报纸、专业杂志：针对大商家招商我们要特别重视客户营销模式，以商招商是最佳模式。具体体现在通过主力店的入住并通过他们来嫁接。

>五.九月初组织完成招商材料收集：

楼书，招商手册，框架条款，项目平面，每层平面配置，统计年签，商丘概况，项目装修装璜标准等

>六.九月初确定招商的方式与渠道模式：

招商方式:

1、委托专业招商咨询机构进行项目招商

2、自己搭建招商团队进行招商

招商渠道：

一.本地招商

二.外地招商

招商模式：

1.项目洽谈会

2.项目发布会

3.经济技术合作交流会

4.投资研讨会

5.网络信息发布

6.登门拜访

>七.九月上旬完成招商团队的组建：

招商现有人力资源远远不能开展招商工作，根据工作需要需进行招聘商业从业经验人员加入本项目招商团队，根据下步工作打算，招商现场需员工2人，成立外部招商小组成员6人。

>八.九月中旬完成招商团队的培训：

根据项目招商目标定位对招商人员进行礼仪.商业知识.零售拓展知识.商业地产知识.物业管理.租凭合同.谈判技巧.招商原则.招商策略等内容培训使招商人员有独立开展工作能力。

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店。

>九.九月中旬了解主力商家要求爱好，建立资料库：

对外部大型主力商家招商要做好三项工作：

（1）建立大商家专题资料库

（2）了解选址条件与偏好

（3）了解大商家企业文化特点与经营特色

>十.九月中旬完成招商目标的选择、分类、刷选、分级：

随着招商工作的开展，会收到很多信息，这就要求我们要用专业眼光具体数据对这些信息进行分析.选择.分类.刷选.分级。

>十一.九月中旬针对目标商家制订外联招商时间安排：

招商工作是一种时效性很强的工作，下步我部门将对本物业进行量化分配招商任务并制定招商时间进度表。

>十二.九月下旬根据大商家（主力商家）拓展需要制订招商条件：

通过信息的收集充分了解大型主力商家拓展的条件，并根据其要求随时制订调整招商条件。

>十三.九月中旬制定外联招商费用管理制度：

人员差旅费用、商家接待费用、宣传费用、广告及招商活动费用

1、招商任务指标分解到人，成本分解到人。

2、关键性招商集中使用，避免零打碎敲。

3、重点保障优秀招商人才的工资待遇和奖励管理。

>十四.九月中旬制定主力目标商家招商人员的工资待遇与奖励方式：

招商人员的工资待遇与奖励方式：

招商骨干应该达到较高的工资收入水平，建议公司对招商员工工资（采用基本工资＋浮动工资模式）。年薪根据招商质量与数量确定，以实际业绩考核招商人员。

对于招商人员光激励不够，还要有较好的约束措施，主要是控制招商质量，招商质量与招商人员待遇挂钩，对于委托经营管理团队的项目，更要在委托合同规定招商质量及验收标准。

>十五.九月下旬根据外联招商情况制订招商谈判策略开展实质性谈判：

1.招商谈判原则的确定2.招商谈判的准备

3、组成谈判小组:

>十六.十月份根据主力店招商落位情况展开主力专业店的招商：

传统百货＋超市模式并不是购物中心的最佳模式，专业旗舰店占有越来越重要的作用。如：郑州家乐福在中小商家招商中：运用客户营销思想，利用主力店的入住并通过他们来嫁接。或者自行招国内知名连锁专业店零售商。

>十七.十月底根据主力店招商落位情况制订招商活动表：

在全面招商阶段，我们要重视集中开展招商活动。注重借鉴商丘其他项目招商经验，系统安排其他主力店招商推广活动，将后期招商与开业前的预热相互结合。

>招商质量的控制和保障：

根据我在银基工作经历，发现很多银基人作为运营管理团队，以好位置为诱饵，吃供应商回扣。所以我们要对招商成果进行监督：

1.控制主力店铺和国际名店的质量，没有主力店的带动就没有整体租金的提升。

2.招商团队分工明确，由招商总监统一管理招商，通过团队明确分工保障了招商的有序，进而提高质量。

3.采用距离谈判方式，大部分租户委托中介公司招商，主力商家和国际品牌等重要客户开发商领导才出面。

4.严格执行先确定业态后确定招商租金价格和位置的方案，通过科学的业态方案实施增强租户信心。

5.成立招商督察部对整个招商过程进行监督督察。

**招商中心业务工作总结4**

\_\_年，招商工作按照省委省政府对全省经济工作的总体要求，认真落实“大特区与大都市互动合作”计划，积极参与区域经济合作，围绕重点领域和优势产业，引进大企业、大项目，继续保持了我省招商工作的良好发展势头。

第一，区域合作取得新进展。按照省委省政府提出的“紧紧盯住大都市，以特色参与合作，以合作促进发展”的区域经济合作要求，成功举办了长三角招商活动，积极参与了第二届“珠洽会”，两大活动等签署81个重大合作项目、总金额达700多亿元。通过这些活动，展示了\_\_努力打造“环境、产业、体制”三大特色，主动参与区域经济合作的强烈愿望，树立了\_\_开放、务实、充满活力的新形象。

第二，引进大企业、大项目取得新成绩。围绕省政府提出的“十大”工程，引进大企业、大项目，努力培育支撑\_\_长远发展的支柱产业，为可持续发展奠定坚实的基矗。

基础设施方面。\_与省政府签署了\_\_西线铁路改造和东线轻轨建设协议。中远集团与省政府签署了建设港口、航运、物流、修船基地的战略合作协议。中广核集团与省政府签署了合作开展核电项目前期工作框架协议。中国太平洋建设集团以建设移交方式(bt)参与万宁、琼海、儋州等市县基础设施建设。

新型工业方面。由中石化仪征化纤集团重组的24万吨瓶级聚酯切片项目已顺利建成进行试生产。福耀集团年产70万吨浮法玻璃项目已完成征地、初步设计，将于今年上半年开工建设。160万吨造纸项目国家已批准建设。荷兰dsm和中海油合资建设的12万吨三聚氰氨项目已完成可研报告，有望今年开工。石英砂开采项目，硅比科集团董事会已决策加快前期工作进度。阿联酋国家石油公司与省政府就中外合资建设\_\_商业原油储备中转基地项目签署了投资合作意向书，取得了积极进展。

旅游产业方面。中信集团博鳌特别规划区二期部分工程开始建设。中信泰富有限公司和万宁市政府签署了开发神州半岛项目框架协议。华润集团石梅湾项目继建设文化广场后，将开工建设一家五星级酒店。香港电讯盈科、中国保利集团、上海联合体与三亚市政府签署了开发海棠湾意向。香港新世界集团投标取得了开发海口市美丽沙项目。深圳华隆投资集团与文昌市政府签署了铜鼓岭项目开发协议。中国地产香港恒基集团决定投资陵水清水湾项目。

文化科技方面。吉利集团投资建设的三亚学院已于\_\_年秋季开始招生， 并将继续斥巨资打造“国际康体养生中心”、“史前文化博览馆”、“儒家文化主题公园” 等文化产业。微软公司与省政府签署了战略合作谅解备忘录。晨兴亚洲投资有限公司与陵水县政府签署了开发建设高新技术研发、教育、培训、会议等一揽子项目。新型运载火箭发射场已经完成多个单项论证，进入审批立项阶段。

第三，签约项目履约率达到新水平。两届“珠洽会”、“海洽会”和上海招商活动，共签署219个项目，金额达1500多亿元。按照属地管理推进原则，将任务逐一分解到有关市县和厅局，实行项目跟踪责任制和季报制度，加强督促检查和协调服务，及时解决项目推进中存在的问题，逐个抓好项目落实。截止年底，签约项目执行率达。其中，竣工投产(试产)项目、科研及经贸合同执行项目35个，完成投资亿元;在建项目41个，累计投资亿元;正在开展前期工作项目85个;其余48个项目正在逐步落实土地和规划设计等事宜。

第四，投资环境有了较大改善。认真贯彻落实省委《关于加强投资环境建设若干问题的决定》，各市县、各厅局和全省招商系统制定改善投资环境方案，采取切实措施优化投资环境。成立了省投资环境投诉中心，一批久拖不决、投资者反映强烈、社会影响较大的问题得到了解决。开展“大接访”和监督专员、特邀监察员走访企业等活动，帮助企业解决难题。继海口、三亚、老城开发区之后，琼海、儋州、万宁、东方、五指山、定安等市县成立了投资服务中心，设立企业投诉电话，实行 “一个窗口对外、一条龙服务、一站式办结、一次性收费”的服务模式，简化办事程序，专人负责受理企业的投诉，为投资商提供全程服务。随着投资环境的不断改善，一些企业落户市县，带动了县域经济发展。据不完全统计，\_\_年市县共引进近500个项目，实际投资超过100亿元。

**招商中心业务工作总结5**

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、16月份，12月份，其中不难看出受xxx入驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，16月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为xxx下表xxx：

目前对手商场一家接着一家进驻xxxxx本地xxx，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

>招商工作总结（12）

今年以来，--镇党委、政府按照县委、县政府的要求，大力开展招商引资，有力地拉动了全镇经济发展和基础设施条件改善。现将--年招商引资情况总结如下：

一、招商引资情况

今年以来，全镇共引进外来资金5000万元。

(一)产业投资

1、武乡县七星菌业食用菌种植项目引进潞安集团下属潞武公司对七星菌业发展公司进行了资产重组，理顺了公司管理运营机制，进一步发挥龙头企业作用。投资168万元订购香菇菌棒40万棒，自主生产香菇菌棒10万棒，在行道岭、大河西、录村等种植香菇50余万棒，年产量达到85万斤。

2、武乡县兴华农林牧发展有限公司养场项目

项目总投资20\_\_万元，目前完成投资900万元，完成了工商注册、项目环评和土地等手续的办理，建成羊圈10000平方米，青贮池20\_\_余立方，肉羊存栏20\_\_余只。

3、泰晟建材有限公司的煤矸石烧结砖生产线扩建项目已投入正常运行，生产烧结砖1000万块，实现产值500万元。

4、引资150万元在庙岭新建温室蔬菜大棚10座，建成面积达100余亩的庙岭设施蔬菜种植基地。

(二)基础设施投资

1、引进\_门资金250万元，建设姚家庄至庙岭公路和南皋等7个村自然村通村公路工程，郭南庄、冯家垴等村巷户道硬化公里，下北漳、吴村等田间道路改造公里。

2、引资200余万元建设行道岭、北社、吴村等村引水上山灌溉工程;引资120万元建设东皋等5个村集中供水工程，解决群众用水难问题。

3、引进省水利厅七星河流域治理工程项目资金290万元，开展七星河流域治理。

4、引资60万元新建\_\_、吴村、禄村等5个村文体活动场所5座，面积5090平方米。

5、引资500余万元开展了录村等10个生态村建设和行道岭美丽乡村建设。

二、存在问题和不足

虽然我镇今年招商引资、项目建设取得了可喜成绩，但与县委、县政府的要求相比，仍存在一些不足和差距。主要是招商引资力度还不够大，资金短缺仍是制约项目建设的“瓶颈”等。

三、下步打算

1、进一步加大招商引资力度，大上项目，上大项目，引入产业龙头企业，巩固壮大主导产业。

2、转变经济增长方式，引导企业树立品牌经营意识，培育壮大龙头企业，带动相关产业发展。

3、搞好服务，进一步加强水、电、路等基础设施建设。

>招商工作总结（13）

20xx年，xx乡在县委、县政府的正确领导下，在县招商办的具体指导和帮助下，全面优化经济发展环境，积极拓宽招商引资领域，大胆创新招商引资方式，全年招商引资总规模xxx万元，到位资金xx万元，有力推动了xx乡经济社会的健康发展。

**招商中心业务工作总结6**

在金融危机的影响下，我们不但未收缩园区的资金投入，相反千方百计筹措资金，加大对园区基础设施的投入力度。共有效组织资金3000多万元，搞好了园区主干道的水泥路面硬化、配套搞好了下水道、绿化、亮化等工程，并将金洲南线向南延升公里，计划对接省道S208线，可新增开发利用土地3000亩以上，为园区今后8—10年的发展储备了土地。园区基础设施的进一步完善、日益显现的交通区位优势和长株潭地区具有比较优势的供地价格，吸引了大量企业前来考察。

对园区的经济发展软环境，我们一方面全方位提高服务水平，真正实现了政务手续的全程代理，并千方百计替企业主着想，在自来水开户、变压器安装等工程中，想企业之所想，帮企业想办法节省资金，减少建设周期。对园区周边环境，以铁的手腕进行整治，坚决杜绝任何形式的无理阻工、强包强揽等经济环境问题，受到企业主的一致好评。

对捕捉来的信息和前来考察的客商，我们进行了认真的分类分析，立足于三个层面，由专业队伍专业人员做好做实基础工作，坚持并巩固招商成果，重大项目主要领导重点跟踪联系，发展潜力大的重大项目我们是一星期一次的紧密而有针对性的联系，力争由投资信息转变成有重大投资意向的项目。全年共合同引进项目18个，合同引资亿元，联络药机、荣川机械、联络锅炉、天诚包装、一力涂料、麓山机械、金门酒业等一批优质项目都成功签约落户并启动建设。

**招商中心业务工作总结7**

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的职责感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自我的言行，毫不松懈地培养自我的综合素质和潜力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终持续严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自我的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮忙下，我在今后的日子里必须会做得更好、更出色。为\_中国茶叶大县、湖北山区特色经济强县、大别山温泉生态旅游名县\_建设贡献自我的一份力量。

>招商工作总结（16）

今年以来，我县招商引资工作紧紧围绕县委、县政府年初确定的工作目标任务，进一步夯实基础、营造氛围、创新方法，重点突出优势产业和园区建设，努力实施“招商引资”向“招商选资”转变的总体思路，持续了各项指标数据继续高速增长态势，实现整体工作再上新台阶。

一、20\_年的招商引资工作

(一)主要成绩

截止10月底，全县共实施招商引资项目37个，实现到位资金亿元，占目标任务的，同比增长。其中工业项目到位亿元，省外项目到位亿元，分别占目标任务的、，同比增长230%、；新开项目26个，其中投资额1千万-5千万项目14个，5千万-1亿元项目4个，1亿元以上项目8个，分别超目标任务数2个、1个和6个；新签约项目协议投资额达亿元，占目标任务155%，其中投资额1千万-5千万元、5千万-1亿元、1亿元以上项目分别达20个7个和11个，分别占目标任务100%、100%和367%；20\_年重大招商活动(西博会)签约项目实现履约率、开工率和资金到位率分别达90%、90%和，分别占目标任务100%、和。各项指标继续延续几年来高速增长态势，再创历史新高。从全市统计状况看，今年以来我县各项任务目标完成状况一向领先，绝大多数指标完成进度排行全市第一。

据调查今年实施的37个项目已完工20个，3个项目年内一期完工，4个项目正在加快扫尾工程，力争年内完工。加上结转下年实施10个项目及球团、石墨和碳质页岩提钒即将开工，年内合计可望再投入2亿元。因此在能圆满完成各项目标任务的同时，到位资金等主要指标均能实现超目标10%以上的要求。

(二)重点工作

1、始终坚持把项目作为推动县域经济发展的重要基础工作，大抓项目、抓大项目。坚持把项目提出、研究、包装、对接、落地实施作为一项系统工程常抓不懈。一是确立项目生成机制。县长定期召集分管领导及部门人员研究提出一个时期要初步论证的、要深入研究的各类项目，个性是对产业、对区域有较强带动和影响的重大项目，并明确职责、落实任务。保证了我县今年推出的涉及能源、建材、冶炼、化工、农副产品加工和农业开发、旅游开发等31个重点招商项目的可行性。二是确立项目落地机制。首先明确规划落实载体。编制构成了煤资源综合利用、钒钛铁资源综合利用、能源综合利用、低碳经济示范四个工业小区规划和项目规划。其次注重项目对接。先后与中石油、中石化、国家开发投资公司、妙康达(香港)实业有限公司、河南开源空分有限公司、威远建业集团、厦门润佳源商贸有限公司、海口绿源岛食品有限公司等100余家企业对接，已实现甲醇、饰面石材、石墨及炭质页岩提钒等项目签约。第三执行签约项目前期工作协调会制度。三是完善项目实施机制。坚持和完善项目专办、重点项目协调服务领导小组专门服务、项目实施进度状况定期通报等制度，及时协调解决项目实施中的问题和困难，确保项目顺利快速实施。

2、始终坚持把产业招商作为产业结构调整升级的重要抓手，大抓整合、抓大整合。长期以来我县一向坚持实施强化招商、培育产业的“工业强县”战略，透过大项目、龙头企业的引进和发展，我县建材、能源、冶炼、化工、农产品加工等产业不仅仅已快速发展到必须规模，而且随着技术演进步伐加快，基本淘汰落后工艺，极大改变了工业生产对环境的污染。为进一步透过招商引资实现又好又快发展，我们始终坚持把产业招商作为产业结构调整升级的重要抓手，进一步完善建材、能源等产业发展规划，按照资源综合利用发展循环经济的要求，针对资源分布散、单矿小、品质差等劣势坚持整合发展的思想编制特色工业小区发展规划。从产业中梳理项目，提出龙头、配套和关联项目加以研究。在避免相互恶性竞争，

促进聚集效应彰显的同时，实现土地资源的有效整合和节约利用。今年以来我们继续对茶叶、林果、茧丝绸、建材等产业延伸项目强化引进的同时充分发挥县主要领导带队小分队招商的作用，着力开展三个“引进”：

一是着力引进聚集、带动效应强的产业龙头项目。结合重点产业构成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局，如引进达钢集团以钒钛铁资源整合为前提，开发为基础，建设钒钛铁资源综合利用小区，培育构成冶炼产业循环经济发展园：引进攀成钢公司以2×60万吨焦化为龙头，整合煤炭、碳质页岩等资源延伸开发煤焦油、粗苯、甲醇、石墨、钒等产品，建设煤资源综合利用小区，培育构成能源产业循环经济发展园。

二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业，如已经签约的石墨和碳质页岩提钒等项目。

三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工业项目，如正在洽谈的米糠油项目等。另外围绕提升我县载体服务功能，加强了旅游、金融、物流、中介、咨询等服务业项目招商。

随着产业招商的推进，企业以商招商主体作用突显。如球团、甲醇、织绸、水泥、企业产权交易等一大批以商招商项目在年内陆续签约和实施。极大地加快了产业链的延伸、扩展和产业培育步伐。同时用心组织开展和参加了近年来规模最大，规格最高，成效最明显的招商引资活动。成功组织召开了“20\_年中国·广元红色旅游发展大会”。组团参加了“西洽会”、“渝洽会”、“广元女儿节”、“西博会”等重大招商引资活动，签订了投资额总计近40亿元的招商引资项目，为承接产业转移和进一步提升招商引资工作水平奠定了厚实的基础。

3、始终坚持把又好又快发展作为招商引资工作的永恒主题，大抓环境、抓大环境。在环境建设上以效能建设为抓手，开创了项目实施的“旺苍速度”。

一是强化效能问责，落实首问职责制的同时，加大检查监督力度。杜绝了办事拖拉、服务意识淡薄等现象发生。

二是完善目标考核，坚持把招商引资工作纳入“以事论官、选贤任能”目标体系进行考核，定期检查分析招商引资目标任务完成状况。

三是强化跟踪服务。严格坚持项目建设倒排工期制度，在执行“一站式”代理服务的同时，充分发挥“重点项目协调服务领导小组”作用，及时协调解决项目实施中涉及的相关问题。

县主要领导经常深入项目现场办公和调研，解决难题，研究发展。到目前年内实施项目已有27个完工或一期工程竣工，其完工率达73%。其中当年新开工项目完工14个。个性是焦化、球墨铸管等重大项目在雨水天气偏多、场平工作量巨大等状况下，能基本完成计划进度，来之不易，成效显著。同时硬环境建设突飞猛进，园区基础设施建设加快，城市服务功能明显提升。

一大批招商引资重点项目的顺利建设成为全县经济一路上扬的助推器，极大地推动了我县优势产业的发展，确保了我县在经历严重地震灾害和面临世界金融危机、内需不足等严峻形势下国民经济持续快速发展。这与县委、县政府始终坚持大招商、招大商，产业招商的正确举措和持续不懈坚持是密不可分的。

(三)问题和不足

一是全县招商引资氛围还不够浓厚，绝大部分目标职责单位任务完成不理想。其主要原因是客观上认为自我的职能工作也是做的发展的事，招商引资条件差，是全县的事情能做点就做点。其次不熟悉项目工作，没有具体研究能推出什么，去对接洽谈什么。因此主动招商引资的用心性不高，没有构成人人参与的全员招商引资的局面。

二是项目研究工作滞后。一方面全县项目研究人才缺乏，工作靠领导推动。如今年几个小区规划编制、项目研究都是县主要领导多次安排，亲自召集会议完成的。另一方面没有充分发挥各部门项目专才的力量，从全局出发进行逐个产业的梳理，提出项目、研究项目。同时项目工作人员的潜力还需要提高。

三是招商引资的竞争日益激烈。我们在建材、能源、冶炼等产业领域再招大商的条件有限，化工受国家产业政策的制约明显，食品行业找大商更难。因此明年及“十二五”的招商引资工作如不认真谋划，将面临严峻形势。

四是国际金融危机、内需不振等因素对业主投资用心性的影响还将持续必须时期，这必将制约个性是我们这样条件相对较差地区的招商引资工作。

二、开拓创新，突出重点，认真谋划明年及“十二五”期间的招商工作从今年实施未完工项目的状况看，明年续建投入可达3亿元，今年签约的大多数项目已经实施，目前正加快前期工作和对接洽谈的大项目不多。鉴于此，根据县域经济社会发展的水平和要求，明年全县招商引资到位资金目标推荐为：15亿元。“十二五”期间累计完成引进资金80亿元以上，基本建成煤资源综合利用、钒钛铁资源综合利用两个工业小区，能源综合利用、低碳经济示范两个工业小区的建设有较大进展：龙头带基地的畜牧、茶叶、林果、茧丝、中药等支柱产业规模进一步扩大，实力进一步增强：以旅游为重点的第三产业再上新台阶。

为完成以上目标任务，我们务必紧紧围绕加快发展这一主题，加大服务力度，推进产业招商，拓展招商渠道，坚持质与量并举，不断提高我县利用外来投资的整体水平。

(一)明确工作重点，提高招商引资针对性

坚持整合理念，以大项目为推手，以大集团、大企业为主攻目标招大商，用心引进一批产业带动作用大、关联度高、辐射潜力强的优势项目，推动我县产业结构优化升级：依托产业和已引进企业，突出抓好产业招商、以商招商，延伸产业链条、完善产业配套：充分利用差异化发展思想，引企业、育品牌，建立优势特色产业。

(二)创新工作方法，拓展招商引资方式

坚持科学规划，招商选资，确保招商项目的针对性和可操作性。突出抓好产业招商、以商招商的同时，充分发挥政府主导的大型节会招商作用，进一步提高各类专题招商活动实际效果：用心依托市驻外招商分局、浙江对口帮扶等载体，加强区域协作，深化政府层面合作招商：营造良好氛围，鼓励和引导在外旺苍籍企业家回乡投资创业：探索建立行业或产业专业招商组织，利用专业人员自身专业知识、行业管理优势以及相关信息资源优势，承担产业的招商引资工作：完善中介招商、委托招商，用心开展网上招商，不断扩大我县对外知名度和影响力。

(三)夯实各项基础，利用平台宣传推介

强化招商引资保障，充实招商引资和项目工作队伍，确保该项工作必要的人力、物力和财力。整合项目研究力量，针对国家产业政策及我县“十二五”发展规划，认真研究项目，充实项目库，科学编制、储备、包装和推出一批招商引资项目，并从中择优进行深度研究。结合我县实际，及时更新我县招商引资宣传资料和编制产业招商手册。充分利用节会丰富的客商资源、广泛的宣传效应和良好的潜在成果，用心参加西博会、西洽会、西交会、渝洽会、广元女儿节等大型经贸洽谈活动。

(四)加大服务力度，优化投资软环境

进一步优化投资软硬环境，努力提高公共配套和服务功能。加快园区配套建设，加大基地基础设施投入，加快市政设施的改造和提升，全方位完善水、电、路、气、网的建设。严格依法行政。坚持效能建设，努力提高行政效率和公共服务水平。进一步推进政务中心建设，简化投资项目审批手续，减少审批手续和环节。完善外来企业投诉服务制度和企业对政府职能部门服务满意度评估制度，促进政府部门的服务和效率，切实解决外来企业的问题。不断完善招商引资考评办法，加强信息沟通，加大调研力度，做好已落户外来企业的服务工作。进一步挖掘招商资源，实施跟踪招商，促进在谈项目早签约，签约项目早建设，建设项目早投产。确保招商引资工作的稳定、持续、健康发展，成为推动县域经济跨跃发展的强大动力。

>招商工作总结（17）

通过开展“质量兴区”工作，努力提高招商引资质量及总体服务水平，总体思路为：20xx年，我局将全面贯彻十一届三中全会精神，认真落实区委、区政府总体部署与要求，继续坚持“六一个”招商工作模式，继续推进区域专班招商，瞄准重点区域，瞄准重点产业，适当调整工作节奏，在做好项目引进工作的同时，重点抓好项目落户和项目开工，实现招商引资工作科学、可持续的良性发展。20xx年力争全区新签约过亿元招商项目20个以上，力争全年招商引资到位资金80亿元以上。

(一)强化质量兴区意识。按照我区质量兴区战略工作领导小组办公室的相关要求，结合全区招商引资工作实际，切实做好质量兴区专项工作，首先从企业引进和项目建设的每个环节抓起，以专题会议、实地调研等形式，认真分析当前引进项目和项目服务管理中存在的薄弱环节，努力提高招商引资工作质量意识，充分认识质量兴区的重要性和紧迫性。

(二)增强招商引资实效。一是抓项目信息。充分发挥、、等驻外招商窗口的作用，广拓信息渠道，结交各类商会协会和企业家，以商招商，广泛搜集项目信息。主抓科技含量高、产业带动作用强的大项目信息。二是突出重点招大引强，继续以等地区为重点区域，以食品饮料、机械电子、化工医药、新型建材、新能源、新材料等为重点产业，争取与中国500强及行业龙头企业、知名上市公司等企业加强联系，积极跟进有投资意向的企业，着力引进科技含量高、综合效益好的重大项目。三是突出抓好项目跟踪落地。对重点跟踪的项目加大联系力度，紧密联络，促进在谈项目早日签约。四是坚持上门招商，采取走出去请进来的方式，有针对性地登门拜访，上门招商，邀请有实力的客商、大集团来我区考察洽谈。

(三)提高项目服务水平。着力营造高效优质的服务环境，建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。按照区级领导牵头联系服务项目建设工作机制，协调落实项目建设分段服务制，重点做好拟开工项目的服务工作，加快办证速度，协调解决项目开工前期中出现的问题，确保项目尽快开工建设。加大对重点在建协调力度，保障项目建设各类生产要素，确保项目尽快竣工投产;加大对投产企业帮扶力度，帮助企业做大做强，提升资本收益和回报，促使企业早日达产达效。

>招商工作总结（18）

20xx年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后；截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团公司，新增注册了工程集团公司等；为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道；另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩，20xx年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标；在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

入园企业的跟踪方面，一期的入园企业基本已招租完毕，我们也合理调整了部分无法招租的客户。基本做到招商知商，亲商安商，同时做了大量的客户服务工作，取得了一定的客户好评。由于招商工作在集团兄弟单位担保公司的协助下，为买厂房的客户提供了担保促招商，给客户在经济不足的情况下，起到了推波助澜的做用，在今年厂房销售提供了功不可没的作用，下面就细说一下今年的销售明细：

1、招商部今年4月份三期B16-7户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

2、8月份销售三期C6-1户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份底前付清，逾期按月2分利息计算。

3、12月份销售三期C6-2户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20xx年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元；还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元（目前还没交），估计在本月底前交清。

5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约万元。

6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款万元。另外B11栋交房应付款30万，合计万元。

团队建设、流程管理及细化管理工作

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，我们还要加强客户信息储备、拓宽信息源、建立与客户间友好信任关

系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

20xx年度招商工作计划和展望

▲持续开展二、三期招商的整体招商招租工作；

▲在招商过程中，以公司利益化，想在前头，做得对头，做事要合适，杜绝不合适的事情发生，确保工作、生活更上一个台阶；

▲提高自身的综合素质和业务能力；

▲加强和各部门之间的协作，要绝对给力。

（一）持续开展三期的整体招商工作招商工作需要更多的坚持，招商不是一朝一夕的事情，也不可能在很短的时间内就能取得巨大的成效。因此，招商工作对我们来说需要有很大的耐心和毅力，需要持续不断地总结招商经验。

招商工作需要不断拓宽渠道。做为园区对外招商的窗口，也需要从不同渠道大力宣传园区优势，展示形象、提高园区知名度。这就需要我们不断的创新，不断的与时俱进。

（二）提高自身的综合素质和业务能力

招商工作需要不断学习。《产业园区招商实战攻略》是行业内一本难得的招商指导书籍，招商人员要加强学习。招商人员更需要懂经济、熟悉国情、懂得会谈，熟练行业知识等。力争在原有知识上有所突破，在理论和素养方面需要更多的升华，通过学习各种知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的操作性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

（三）加强和各部门之间的协作

在圆满完成部门本职工作的基础上，进一步加强与公司各职能部门之间的协作与沟通，通过更专业化学习、可行性更高的流程管理运作，在今后的工作更能与集团高速发展的模式完美对接，达到整体要求。

最后，感谢各位领导对本部门的支持！

>招商工作总结（19）

此次招商工作所去城市乌鲁木齐、郑州、河北白沟、留史、尚村、辛集、山东济南，历时30天，共收集商户信息191户，拜访行业协会领导8人，有意向商户12人，(其中包括购买和租赁的商户)。在招商过程中，我们努力克服各种困难，想尽一切办法，介绍我们美丽的伊宁及资源优势，并着重介绍新发地的地理位置，及今后未来发展的趋势，让商户和行业协会领导感受到，投资和入住我们新发地所带来的巨大商机。但是在付出了这么多的努力和汗水的同时，外地市场给我们的反应却不容乐观。比如河北这边的专业市场虽然城市开发不是很完善，但是在这里聚集的全国及国外客商比较多，已经形成了从养殖—粗加工—细加工—生产—销售为一体的一条龙式的产业链，而且从所处地理位置及物流运输成本来说，河北的箱包和皮草所覆盖周边的消费群体粗略估计可达到2亿人口，而物流的费用也给他们的产品在各地市场上具有较强的竞争力，因此面对新疆的市场，普遍反映市场跨度太大，而且部分看似质量和设计较好的箱包企业和商户，不愿意做外贸，因为他们所生产的箱包都是贴牌产品，(如boss、都彭、阿玛尼、酷奇、lv、金利来、七匹狼等)，与此同时在白沟国内比较有实力的开发商都在新建商住一体的综合楼，也在同样打出零租金的广告，而且购买的产权年限是70年，这样我们的项目就失去了竞争优势。另外在和白沟箱包协会会长沟通的过程中，我们了解到根据以往外地市场针对白沟商户招商的情况，并不乐观，往往都是企

业花了很多钱却没有招到商。

在河北尚村的皮草交易市场进行招商的过程中，还是有些收获的，这边的商户，都是很看好新疆的外贸皮草市场，但是就目前我们项目的进展情况，还是不适宜组织他们过来考察，因为根据辛集皮草市场的招商情况，商户普遍反映新疆这几年的皮草市场存在滞销购买能力降低国外订单减少等情况，如果现在就组织商户过来考察我认为不太现实、因为皮草行业只有在冬季才是旺季，夏季时基本没有订单和零售，而且现在商户也不能入住，待商户入住后再装修店面、铺货、宣传、销售所需时间也差不多快要进入淡季。因此本人建议先做持续跟进，待项目进展比较适宜考察后，再组织人员针对他们整体招商。在与济南茶叶协会会长沟通过程中，并根据市场调查，我们了解到，当地的茶叶市场，也是具有规模的，并且茶叶市场也是需要很大的仓储配套实施，尤其是冷库的需求，并且济南的茶叶市场基本都是江浙一带的厂商及商户在此经营，经过多年的经营已经有了自己固定的客源，而且目前全国都在新建茶叶批发市场，如果进货我们可以考虑就进的批发市场，这样在物流成本上也可以节省很多，如果招商，我认为还是去江浙一带招商可能会有效果。

在乌鲁木齐火车站商圈地王集团是近两年涌现的比较具有市场竞争力与专业化经营的较具规模的新型综合批发市场。就目前市面上所销售的所有中国鞋类品牌的新疆办事处、新疆总代理、新疆分公司、新疆营销中心都设立在地王鞋都的写字楼上，为此已与地王鞋都的自治区鞋业商会秘书长进行沟通，并就合作达成初步意向，现有伊犁的

市场商会还是比较看好，也有全部入住的意向，初步计划用13、10、

16、(\_一层)楼，作为开拓伊犁市场的根据地，近期自治区鞋业商会，会有一次所有会员参加的活动，借此秘书长会重点宣传我们国际广场，在沟通中也给予我们很多合理化建议，并提出要求：1、组织会长及商户巨头进行实地考察，费用由我们承担2、要求把房租就伊宁市最低的政策提供给他们3、进驻以后商户由自治区鞋业商会进行管理4、制作介绍本案具体位置，及其项目优势等资料，免费贴放在自治区鞋业商会的宣传栏上，就人流量来看，具有比较大的广告优势。

5、待入住成功后要求付给自治区鞋业商会一定报酬。在沟通过程中可以通过贺秘书长引荐并帮助我们针对其他业态进行招商(列如副食品协会会长、眼镜协会会长、箱包协会会长、旅游商会会长)来进一步扩大我们的招商，为此我们将把乌鲁木齐做为重点并持续跟进。此次外地招商，虽然是困难重重，但是根据对外地市场的了解，及其招商过程，本人还是看好今后新发地国际广场的优势及发展，因此本人建议：1、重点针对乌鲁木齐市场进行招商，尽快与自治区鞋业商会达成合作意向并着手实施招商。2、待市场有一定人气后，组织尚村的皮草商户到实地考察。3、前期招商可不按业态划分进行招商，待形成人气后再根据业态进行划分及管理商户。4、如果由于市场体量太大商铺空置需要考虑自行经营的情况下，可根据外地所建立的渠道，选择价格低廉，产品质量较好的产品，来自行经营。

>招商工作总结（20）

为了贯彻执行县委十三届七次全会“全党抓经济、关键抓工业、重点抓增收、突出抓招商、着力抓环境”的工作方略，20XX年阳平关镇党委、政府高度重视，专题安排布置了本镇招商引资工作。“借鸡生蛋”和“筑巢引凤”并重，早动手、早安排，全面完成全年招商引资任务。现将全年工作总结如下：

**招商中心业务工作总结8**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程我想说感谢，感动。感谢公司给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，感谢领导教会我敬业与关怀，感谢同事的关心与帮助。作为杭州新高策投资管理有限公司的一员，我深深感受到企业之蓬勃发展的热气，人人之拼搏的精神。

我作为招商部的一员，刚到公司时，对房地产方面的知识不是很了解，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下我很快了解到公司的性质及房地产市场，较快的认可公司企业文化和经营理念的同时，快速进入工作状态。从熟悉项目资料到施工现场参观，做市场调查，到具体问题的解决都本着学习的态度，认真严谨的工作。积极向各位同事学习业务知识，认识到招商工作在整个项目中的重要性。本着乐观吃苦耐劳的人生态度和严谨科学的工作精神将理论与实际相结合，快乐的开始了自己人生的第一段奇妙的旅程。

>一、学习培训

在实习期间，我不断补充与房地产相关的知识，学习招商工作。在此期间我做过周边新建地产项目的市场调查，并做了相关调查报告。做市场调查时，必须要明白自己想获得的信息是什么，想法了解竞争对手的项目优势和相关信息，从中认真思考我们项目的招商思路，更好的分配我们项目的业态区位，让买家得到利益的同时，使我们的利润最大化。同时我们制定更完善的招商方案，随后到各地进行招商，尽早吸引商家入驻，回笼资金。我相信我们的团队有足够的实力讲潜溪老街打造成新嵊第一街。

>二、潜溪老街个人招商情况

在工作计划中我以招商餐饮，娱乐，生活配套为主。个人完成招商餐饮类一家，面积295㎡；摄影馆一家，面积284㎡；教育培训一家，面积609㎡；生活配套八家，面积600㎡。累计洽谈商户400余家。

>三、工作中存在的问题及改进方式

①问题：在公司的工作中，虽然取得了一定进步，但依旧存在不足之处，主要情况如下：通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识依旧匮乏，主要表现在：大品牌了解不深；与商户洽谈方式欠佳；把握不住商户的心理；各种类型的品牌商户入驻所需各项条件了解工作不够深入。在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作不是很得力，如遇到与资深客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式拿捏推进等等。

②改进方式：在后续的工作中我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，加强与公司领导和同事之间的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

>四、xx年工作规划

商业部在xx年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的xx年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在xx年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在4月份开业率达到90%以上

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的持续招商工作储备好商脉需水；

3、按照年度计划调整心态把更多的热情和能量投入到招商运营工作上去提高自己的能力保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

>五、致谢

在此我要再一次感谢集团公司能提供给我这样一个实现自我的平台，并再一次感谢公司各位领导对我的栽培和指导，感谢各位同事在本年中对我的帮助和信任。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去完成公司更多的商业项目。

**招商中心业务工作总结9**

一是筹资30多万元对xx市场的基础设施进行完善，共硬化市场地面800多平方米，挖硬化沟渠240米，接通水管和电路26户，栽植行道树36课，新建标准化路灯6盏等。

二是投资1万多元对街道内破损、阻塞的下水道设施进行了清理和维修，对断裂、损坏、缺失的花带设施等进行了整治和完善。其中，维修清理坍塌、堵塞的下水管道1处4米；“xxx”路进口的沉井一处2米。

三是投资xxx元补设花带沿砖xx多米，补植绿化带小叶黄杨xx多株。

四是对沿街道路两旁的路灯进行了全面系统的排查、维修，更换电线40多米，路灯3盏，程控闸1个。

五是对xx大街和果蔬市场的两座公厕的部分设施进行了更新升级并聘请了专职管理人员。以上几项工作使我乡村镇品味得到进一步提升，投资环境进一步优化，村镇功能进一步完善，筑“巢”引“凤”的吸引力进一步增强。全乡招商引资总规模实现了xxx万元的好成绩。各站所、各村街在招商引资的广阔舞台上大显身手，相继引进了xx新区项目、xx项目、xx市场项目、xx街项目、xx项目、xx项目等一批大项目、好项目。极大增强了我乡经济发展的活力与后劲。

**招商中心业务工作总结10**

紧抓全国工商联执委会暨民企助推山东转调创投资机遇，发挥对接央企办职能，积极走出去，开展对接招商活动，全力完成商会、执委企业对接任务，加强与山东福建商会、重庆商会等沟通联系，主动出击、积极拜访各大型企业，进一步加大陵县招商引资宣传力度。推进重庆隆鑫动力与力驰科技深入合作；推进三益新能源集团与谷神集团合作沼气提纯利用项目签约落地；洽谈中电电气集团光伏项目等多个央企、强企项目达成初步意向。

**招商中心业务工作总结11**

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平西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“晋美商业广场”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xx年2月来到昔阳平西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9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，现已顺利完成晋美商业广场的出租率90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳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5个月来电客户达287位，现场接待客户118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北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作，xx年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为平方米，共收30%的定金 x 万元，剩余租金 x 万元，签订合同共为21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、留庄门面项目

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、xx年度工作计划及目标

1、完成晋美商业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、留庄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晋美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！。

**招商中心业务工作总结12**

>一、招商工作——引进企业结构上有所突破

▲来访企业的汇总及跟踪情况

▲企业入驻开建情况

▲六层综合服务楼的招商

▲沙发生产租赁区的招商

▲博览会和推介会的参加情况

>二、团队的建设、流程梳理及细化管理工作

（一）来访企业的汇总及跟踪情况

招商部今年上半年共接待来访客户约200余批次，600余人次，基本是家具及家具配套生产企业，主要以其他行业内人员的口头宣传为主；从企业规模上看年产值在5000万以上的企业数量少，大部分来访的家具企业年产值依然集中在200-1000万之间。

外出招商共涉及8个区域：河池寨工业园、史家弯、张家坡、韦曲崔家营、田马路、长安县东兆余、长安区夏殿村、新城区三殿村。这8个区域的企业涉及到园区原材料区商铺、沙发租赁区和二期土地的招商。

2.六层综合服务楼的招商

今年三月份园区为了增强园区配套设施的建设，服务入园企业，在入园大道西侧，南靠312国道处建造一栋6层综合服务楼，规划中本楼6层将作为园区的办公地点，1-5层将进行招商，意向为中型超市、金融通讯、小吃城、医药超市、酒店、茶秀、咖啡厅、高端餐饮等，自四月份开始我招商部开始进行6层楼的招商工作，金融行业中与信合、农行、邮政储蓄都有过接洽，最终与信合签订合同，售出约800平面积，单价4200元每平，优惠后总计318万元，通讯行业与移动及联通都有过接洽，现在还在跟进中，小吃城与餐饮与西安宝地餐饮集团、西安勺勺客餐饮服务有限公司、人人乐小吃城的张先生、都有过深入接触，暂时他们的意向不明朗，医药超市的招商是对县上的各个医药超市老板进行邀约，正在跟进，酒店方面联系了两个意向客户，但是因为他们都只要5层，规模太小不符合园区发展规划，已经予以否定，正在努力寻找新的意向。

这几个月的招商工作中，招商手法有些单一，因为园区的宣传方面比较薄弱，大多人对园区不了解，我们主要是通过在58同城、赶集网上发布招商信息，客户介绍，自己跑街这3个方式进行招商，效果不是很理想，来园区的意向客户70%是通过网上看到公司的招商信息前来咨询的，不过网上的客户大多实力较弱，规模不能符合园区的规划。

在下面的日子里，我们招商部还是要加大6层楼的招商工作，讨论思考有没有更好的切入点，将招商工作做好。

3.沙发生产区租赁

20xx年4月20日对田家湾沙发辅料市场企业召开了一次“商铺推介会”，当日部分客户已交定金并签订意向合同，售出商铺13间。5月开始针对田家湾沙发辅料市场做出“以产带消”政策。通过130亩土地租赁形式吸纳西安市做沙发的小企业来园区生产以此加快园区原材料市场的形成。为此我们外出招商，行至8个做沙发的区域，期间了解到做沙发的企业老板主要以山阳县、蓝田县和长安县三个为主，并成功邀请到园区参观。签订部分客户土地14亩。还有很大一部分企业对园区规模、发展等很感兴趣，但对于租赁土地的道路和期限两大问题存有很大顾虑，为此处于观望态度。对此我们需改变一下前期的招商策略，先吸引一些家具企业入驻，以保证园区正常利益。后期继续关注沙发生产企业入驻。

（二）企业入驻情况

今年上半年，新引进企业10家，基本全部是家具类的相关企业。知名的规模较大的企业有盛百世木艺有限公司、揽月装饰材料有限公司等。转让土地266亩，单亩平均转让价格为万元。

正是因为招商政策上的变化，提高了招商门槛，导致今年的入园企业数量有所下降，但是家具企业占比由去年的提升至今年的，同时，回款也由去年的69801900元提升至今年的93996799元。

一期企业开建及投产情况

一期入园企业69家，已开工建设达59家，其中有6家是司华旗下房产、3家是一号地企业、1家是2号地企业。在已开工建设的企业中，厂房、办公楼、宿舍楼等已竣工并具备投产条件的有14家，已经投产的企业有3家。在下半年时间内，加大对开工企业建设进度催促，对未开工企业采取必要的强制措施，以保证年底30家企业投产的任务。

（三）博览会和推介会的参加情况

20xx年，园区参加了西安第十一届酒店用品及设备展览会，并且在园区成功举办了陕西省家具协会二届七次西安国际家具博览会，同时在福建省莆田市举办了针对当地红木家具企业的专项推介会。

>三、团队建设、流程管理及细化管理工作

20\_年，公司招商部人员经过两次较大变动并且将管理中心分离成独立部门，将工作分工进一步细化。虽然现在招商部的员工数量只有4人，但是通过公司培训和科学的内部体系，使得部门构架结构规范化，工作明确分工，责任到人。部门内部按工作内容划分为平面设计与策划和分地块的招商负责人。

同时，在公司其他部门的配合下，也能圆满完成例如家具博览会等大型会展的组织工作。我们还通过每周周会、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。

>第二部分

工作中存在的问题与不足

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，我们还要加强客户信息储备、拓宽信息源、建立与客户间友好信任关系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

>第三部分

20xx年度招商工作计划和展望

▲持续开展二期招商的整体招商工作

▲各种形式的会展活动和推介会的商业招商

▲一期企业的服务和跟踪

▲提高自身的综合素质和业务能力

▲加强和各部门之间的协作

▲六层综合服务楼招商

>（一）持续开展二期的整体招商工作

招商工作需要更多的坚持，招商不是一朝一夕的事情，也不可能在很短的时间内就能取巨大的成效。因此，招商工作对我们来说需要有很大的耐心和毅力，需要持续不断地总结招商经验。

对于20xx年的二期土地招商方面，我们要着重在宣传和选商上面下功夫，和国内的知名家具企业加强联系，专人负责跟踪，进一步细化招商方案，针对企业的自身特点，制定符合其企业需求的可行性方案，并针对全国知名品牌企业，专门制定一套对他们而言的园区招商优惠政策。力争全年引进50家以上家具企业，5家左右年产值过亿的大型家具企业。

>（二）各种形式的会展活动和推介会的

1.商业招商

招商工作需要不断拓宽渠道。做为园区对外招商的窗口，也需要从不同渠道大力宣传园区优势，展示形象、提高园区知名度。利用多种多样的形式开展招商活动，这就需要我们不断的创新，不断的与时俱进。

20xx年，我们将通过依托重大项目节点，加大招商力度，争取开展1-2次大型会展活动，2-3次中小型专项推介会活动。

年招商思路

立足现有招商团队，以20xx年公司下达的招商计划为目标，以华南、西南等省为重点招商区域，同时加大对陕西本地大中型家具企业招商力度；

通过业内专业家具杂志，尤其是发行区域为我园区重点招商区域的杂志，进行全年或半年的专版园区宣传，对咨询的潜在客户进行按区域划分和归纳，有的放矢的选择最合理的招商区域，走出去进行推介会或上门宣讲。

以20xx年全国各地的大型家具展为依托，对参展企业进行宣传资料的派发，扩大我园区在国内家具企业的知名度和影响力，同时积极和家协联系沟通，通过家协的引荐等方式争取和当地的家具企业进行点对点的联系。

合理科学的运用现有入园企业的力量，进一步实行以商引商的招商策略，对已入园企业引进新的符合园区招商要求的企业，视招商程度和效果给予其奖励，例如管理费的减免等等。

>（三）一期企业的服务和跟踪

20xx年，除了二期招商工作这个重点外，另一个重中之重就是我们已经签订入园协议企业的跟踪服务。首先是具备交地条件的企业保证在合同签订的时间内缴清土地转让金；其次是对于符合开工建设的企业，做到及时开工，并在合同约定的时间内投产；最后，我们要和公司其他部门积极配合，及时协调企业与园区的各种事宜。

>（四）提高自身的综合素质和业务能力

招商工作需要不断学习。《产业园区招商实战攻略》是行业内一本难得的招商指导书籍，招商人员要加强学习。招商人员更需要懂经济、熟悉国情、懂得会谈，熟练行业知识等。力争在原有知识上有所突破，在理论和素养方面需要更多的升华，通过学习各种知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的操作性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

>（五）加强和各部门之间的协作

在圆满完成部门本职工作的基础上，进一步加强与公司各职能部门之间的协作与沟通，通过更专业化、可行性更高的实施手段，使项目达到整体要求。

**招商中心业务工作总结13**

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康(天津)公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

今后工作的打算

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

**招商中心业务工作总结14**

由企业唱主角，围绕项目开展实地考察与高层对接是这次日韩招商的主要内容。在名古屋举办的湖南汽车产业投资说明会是此次代表团一行的重头戏之一。为了提高针对性，省商务厅与日本东海日中贸易中心认真组织筹备。所有的招商资料、参会园区和整车企业的介绍，均在会议开始前的一个半月翻译成日文，制作了日文版的动态PPT,通过日本东海日中贸易中心发放到名古屋汽车零部件企业手中。因为前期准备工作充分，原定30人规模的湖南汽车产业投资说明会，吸引了46家零部件企业参加。会上，谢建辉厅长亲自推介了我省汽车产业发展状况和巨大的投资潜力，长沙经开区、长沙高新区和吉利汽车进行了现场路演，台上台下提问互动、现场答疑，意向企业面对面洽谈、气氛热烈，特别是吉利汽车和广汽三菱在我省的快速发展引起了日方诸多汽车及其相关企业的高度兴趣，包括日本电装集团等知名企业均表达了赴我省投资发展的强烈意愿，并达成了多项初步合作意向。说明会举办取得巨大成功，达到了预期效果。

**招商中心业务工作总结15**

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、xx等。调查xx厂家，经过调查，在xx市以及各个县城普遍用的是xx卡和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x平方米，共收x%的定

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