# 大招商工作总结(必备40篇)

来源：网友投稿 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-26

*大招商工作总结1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...*

**大招商工作总结1**

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

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。

**大招商工作总结2**

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。

**大招商工作总结3**

>一、总体情况

至11月底，全区新签项目55个，其中亿元以上项目16个，完成市下达的16各亿元目标任务，实际到位资金亿元，完成市目标任务的，完成全年目标任务。

>二、具体工作情况

(一)新签项目基本情况。1-11月份新签项目55个(投资超亿元项目16个)，到位资金亿元。新型工业项目34个，高端旅游休闲项目9个，现代农旅项目4个，基础设施类项目3个，文化类项目2个，其他类项目2个，房地产开发1个，工业项目成为新项目中的主力军，产业布局更加合理。

(二)大强项目基本情况。今年以来，黄山区继续实施“招大引强”，重点对接优势企业、大强项目，北京城建投资200亿元的东黄山国际小镇项目、新签约的项目中上市公司广东顺威集团投资6亿元的智能家居项目、安粮集团投资60亿元的安粮田园综合体项目、黄山极限运动投资54亿元的太平湖运动休闲产业发展项目成为亮点。

(三)在谈项目基本情况。1-11月份，全区在谈项目60余个，重点在谈项目30个，其中大数据项目、磐基国际项目、中法文化交流项目、科勒度假村项目等均是由区主要领导亲自牵头、重点跟进。

>三、主要工作措施

(一)加强组织领导。坚持领导带头招商，区四套班子领导高度重视招商引资工作，多次赴全国各地组织开展招商引资工作，各乡镇主要领导也纷纷积极走出去，把招商引资作为一号工程来抓，面对新形势下个各种困难，在全区上下的努力下，20xx年招商引资工作成效十分明显。

(二)优化投资环境。完善招商项目预审制度，对重大招商项目在项目前期、建设、开工等方面的问题，合力研究、现场解决，今年累计召开项目预审会10余次次。累计发放招商宣传册1500余份，综合运用各类媒体资源，广泛宣传我区投资环境和招商成效。

(三)营造招商引资氛围。年初就组织实施了旅外成功人士座谈会，取得了良好的成果，有数家企业感受到家乡人民的热情和发展的祈愿，纷纷回来投资兴业汇报家乡;除此之外，20xx年组织实施了两次招商引资项目集中签约，进一步提振了全区发展项目、发展经济的信心，全面营造大发展的浓厚氛围。

(四)小分队招商颇有成效。今年以来各小分队积极对接项目，拜访企业，走访百余家公司，邀请数十家企业来我区考察项目，多个项目成功签约落户。

>四、20xx年工作计划

全年工作目标：引进亿元项目18个，到位资金亿元。

主要工作措施：

(一)积极应对国家“环保”、“土地”、“金融”等宏观政策调整带来的不利因素，避免和减弱可能出现的大波动。

**大招商工作总结4**

按照区委、区管委统一部署，我局加大了招商引资工作力度，精心安排，大力宣传，齐抓共管，狠抓落实，围绕“一三五”发展思路，全力推进我区食药产业项目建设，扎实做好招商引资工作。现将招商引资工作总结如下：

>一、加强组织领导

我局非常重视招商引资工作，坚持把招商引资工作列入重要议事日程。成立了由局党组书记、局长为组长，党组成员、副局长、纪检组长为副组长，各股室负责人为成员的招商引资工作领导小组，加强招商引资工作的组织领导。明确分工，强化责任，落实到人。

>二、落实责任目标

年初，将全年目标任务分解细化，落实到位，并纳入年度工作考核。进一步完善招商工作机制，制定了招商引资工作制度，成立了招商引资小分队，安排了专人向区招商办及时上报招商引资工作信息。认真贯彻落实上级指导意见，形成上下联动，齐抓共管的局面。

>三、狠抓工作落实

采取多种形式，利用各种渠道，广泛宣传我区的区位优势和资源优势，提高本区的知名度及对外影响力和投资吸引力。充分利用我区农科园和德科工业园两个园区，通过“走出去”和“请进来”招商方式，想方设法开展招商引资，引荐客商到我区来投资兴业，引进好项目，大项目，推动我区经济大发展。

>四、招商工作情况

今年上半年，通过我局指导和积极与上级部门省、市局协调，6月5日，我区企业正海药业获得全省第一个中药材批发GSP认证证书，通过认证后正海药业主要从事中药材、中药饮品的收购与销售，是一家集温湿度监控系统、中医药物流配送中心 、植入供应链管理系统、最新自动分拣线设备、自动电子标签货架、药品统一高架货架等高端设备的现代化药品经营批发企业，20xx年上缴税收百多万元，安排就业人员200余人。同时引进益优健康、耀德食品等为区域经济发展提供了就业，创造了税收。目前有康之源药材种植有限公司有投资意向到河市镇三合村试种品种柴胡和姜黄，试种成功后将大面积进行推广，预计种植柴胡年产值可达8100元/亩，种植姜黄年产值可达11000元/亩，我们对有投资意向的客商，将加强联系，努力做好跟踪服务，力争取得成效。

20xx年，我局将按照区委、区管委的部署和要求，进一步动员全体干部职工，创新思路，抢抓机遇，全力招商，努力实现招商引资工作有新突破。

**大招商工作总结5**

作总结光阴如梭，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晋美商业项目 从 20xx 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。1 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，20xx 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 \* 万元， 剩余租金 \* 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、20xx 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2 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！ 。销售部：潘蓉20xx 年元月 5 日3

**大招商工作总结6**

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：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

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！

在此对领导与同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

**大招商工作总结7**

今年以来，我局认真贯彻开放型经济工作会议精神，促进XX市经济发展，加快实现全面建设小康社会步伐，认真落实市委、市政府的有关招商引资文件精神，切实把招商引资工作摆上全局工作的重要议事日程，并作为重中之重来抓，以大开放、大招商、促大发展为中心，进一步加大招商引资工作力度，积极组织人员外出考察招商，以确保我局20xx年度招商引资计划 任务如期完成，现就我局今年招商引资工作汇报如下：

>一、开展招商引资工作的基本情况

为扎实地开展招商引资工作，我局采取了走出去、请进来，上门服务、开门结交的招商、安商工作思路，由局一把手亲自抓，一名副局长具体负责的工作方法，进一步抓实、抓好我局的招商引资工作，形成了人人谋招商，个个思引资的浓烈氛围。我局认真分析形势，理清思路，确定了招商引资工作宣传发动的具体而翔实的发展目标，突出招商引资工作的中心地位，制定了针对性地工作措施、方法步骤，全局上下形成思经济、谋招商、议发展的良好氛围。

今年4月17日、7月16日我局分别组织了二支招商小分队分别由副局长姜俊、开发科副科长夏红梅带队，奔赴XX、XX等地区进行招商考察。在各地招商考察期间与当地的大中型企业老总举行了招商座谈，积极宣传我市招商引资的优惠政策，优良创办企业的环境，使在场的各位企业老总纷纷表示届时将过来进行考察，考察后再确定意向。

日常招商引资工作中，我局加强组织领导，建立健全工作措施，完善督导机制，做到局领导每月至少上门走访一次，深入引资企业进行调查研究，现场指导办公，为引资落户的企业排忧解难，确保招商引资工作真正落到实处，使被招落户企业，能安心我市创业。上半年，我局与温州客商招商引资“XX市曼迪咖啡厅”项目，现已正常运营了半年时间。

通过全局上上下下的努力，我局招商引资工作取得了一些成绩，但与市委、市政府的要求和招商引资工作会议精神相比，还有差距。今后需要更加努力，招到更多、更好的高品质、高效率的企业入驻我市，来推动德兴经济的大发展。

>二、下一步工作

一要继续把招商引资工作摆上重中之重，做到局主要领导每月至少上门走访一次，帮助引资落户企业解决实际困难。

二要继续扶持、做好安商工作，帮助引资落户企业谋划发展，献计献策。

三要继续做好沟通联系，广泛开展洽谈渠道，推进拟洽谈引资项目的新进展。

**大招商工作总结8**

回顾一年来的工作，我镇在招商引资工作方面主要做了以下几个方面，一年来，我镇局的招商引资工作在市委、市政府的正确领导下，在市招商局的指导和督促下，真正把招商引资工作摆到了首位，确定了招商引资项目，明确了责任。我镇今年的招商引资项目是：陶瓷有限责任公司、包装有限公司、xx科技有限责任公司。

>一、进一步统一了思想，提高了认识

过宣传发动，全镇干部群众更进一步认识到了招商引资的重要性、紧迫性。市委招商引资工作会议结束后，镇党委立即召开专题会议，研究我镇今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了奖罚措施，并召开了全镇镇、村两级干部会议，认真学习全市召开的招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资献计献策，出资出力，以招商引资促调整、促开展、促改革、促发展。

>二、成立了机构，明确了责任，制定了实施方案

年初，我镇成立了招商引资领导小组，镇党委书记任组长，副书记任副组长，为成员，制定了工作计划和工作方案，并缴纳了风险抵押金。

>三、多方联系，走出去，引进来

我镇重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。xx月份，在市委的带领下，镇党委书记前往xx有限公司洽谈来投资事宜，成功地协助市委把xx有限公司引入工业园区。在此基础上，我们又利用在xx村xx教授在建材上的影响力和良好的人际关系，与陶瓷有限公司联系上。力邀xx有限公司老总来考察投资事宜，三番五次，我们的诚心终于感动了客商，xx有限公司老总来考察一次就拍板来投资，现已完成签约，项目正在前期准备和建设中。9月份，我们又成功签下投资x亿元的包装有限公司。为了扩大招商面，我镇还在设立招商办事处，派人常年在外招商，联系有来内地投资意向的客商来考察、洽谈投资事宜。

>四、落实了项目，引进了资金

我镇通过多方牵线搭桥，内引外联，分别引进xx有限公司、xx有限公司、xx科技有限责任公司，引进资金共计亿元，现实际进资已逾x元。各个项目正在前期准备和建设中。

>五、检查督促，协调关系，及时了解情况

一年来，镇党委书记带领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，帮助解决生产经营中的实际困难和问题。对已经落户工业园区的有限责任公司，我们也经常走访，询问有关生产情况，给企业一个安心的环境。

一年来，我镇的招商引资虽然做了大量的工作，取得了一定成绩，但还存在不足。我们深知，以后我们还需要做大量艰苦、细致的工作，我们将再接再厉，一如既往，力争引进更多的资金、更多的项目，确保我镇全年招商引资工作更上一个新的台阶。

**大招商工作总结9**

20xx年，在市委、市政府的正确领导和市招商局的指导下，我局创新招商思路，完善招商机制，改善投资环境，狠抓责任落实，强化了项目包装策划，拓宽招商渠道，丰富招商形式，注重招商工作实效，积极落实全省旅游招大引强行动的相关工作部署，加强了对区县旅游招商引资工作的指导协调，向各区（县）转发了《省旅游局关于推进全省旅游招商引资工作的指导意见》，进一步明确了旅游招商的责任主体、实施主体、方法步骤，推动招商工作向前迈进，现将工作情况总结如下：

>一、加强组织领导，明确责任

领导重视是招商引资工作的重要前提，我局始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。一是成立了以局长任组长，分管旅游招商引资工作的副局长为副组长，各科（室、队、所）的负责人为成员的招商引资工作领导小组，下设办公室在市场开发科，具体负责日常工作；二是制定招商引资工作计划，坚持两手都要抓都要硬的方针，一手抓旅游工作不动摇，一手抓招商引资工作不放松，以招商引资工作来推动旅游工作的全面开展。

>二、强化招商措施，加大招商力度

在市委市府提出的“建设川滇黔渝结合部旅游组织中心”发展战略指导下，坚持“引资、项目”两大带动战略，继续以景区招商为重点、项目为核心、服务为宗旨，在“危机中寻找机遇，稳住增势，突出重点，积极作为，进一步完善投资促进服务工作，加强软环境建设，重点打造旅游精品，强化招商引资以及旅游宣传促销，努力发挥招商引资在推动旅游发展中的重要作用。

>（一）整合资源，包装项目

为进一步加大旅游招商引资工作力度，促进旅游招商取得实质性突破，我局高度重视项目包装策划工作，树立抓项目就是抓招商的.理念，先后委托高端策划机构策划我市重点旅游项目；收集汇总全市旅游项目进行精心包装；专门印制招商画册，建立了xx旅游招商项目库，全年累计包装策划了旅游招商项目41个，为xx旅游招商工作储备了详尽的资料。

>1、建立招商项目库

在项目包装储备上，聘请专业机构包装策划了“一江揽五秀”5个项目并进行了可行性论证分析，并将其列入全省大力支持的重点旅游储备项目。另外，收集、汇总、包装了张坝景区开发建设项目、方山生态园、华阳现代农业生态休闲观光、双加镇松滩湖休闲度假旅游开发项目、凤凰湖景区项目、普照山景区项目、天仙洞景区项目、百吉滩温泉项目、玉蟾山温泉项目、玉兰山景区旅游建设项目、福宝古镇旅游整体开发建设项目、尧坝古镇维修保护建设项目、法王寺旅游基础设施建设项目、震东民族文化特色度假村项目、红龙湖风景区旅游开发项目、画稿溪国家级自然保护区生态旅游项目、黄荆风景区旅游开发项目、丹山中心景区基础设施建设项目共计18个旅游招商项目报送了市招商局，完善充实了旅游招商引资项目储备库。

>2、编印招商画册

在原有项目的基础上，经过筛选比较，精心包装了张坝桂圆林及沿江旅游带开发建设项目、方山景区旅游开发建设项目、笔架山景区旅游开发建设项目、神臂城旅游开发建设项目、黄荆景区旅游开发建设项目、凤凰湖景区旅游开发建设项目、芙蓉岛生态旅游开发项目、百吉滩温泉旅游开发建设项目、天仙硐景区前山与后山整体旅游开发项目、叙永县丹山省级风景名胜区中心景区、国家级自然生态保护区—画稿溪开发建设项目、红龙湖度假旅游区开发建设、佛宝景区天堂坝片区旅游开发建设项目、玉兰山景区旅游开发建设项目、泸县龙蟾温泉度假村开发建设项目15个招商项目，并委托专业公司策划、设计、编印了精美的《xx旅游招商画册》，为全市旅游招商引资工作奠定了坚实的基础。

>3、委托机构策划项目

为增强我市旅游吸引力，打造旅游精品景区，充分挖掘旅游资源价值，包装策划具有投资价值的旅游项目开展对外招商，今年从旅游发展资金中安排了200万元聘请了北京大地风景旅游咨询集团和北京时代科旅等专业策划机构分别策划了江阳区美酒湾旅游项目和纳溪区天仙洞、凤凰湖景区等3个旅游项目，这3个项目的成功策划为我市以后旅游招商提供了科学依据和可行性材料。

>（二）利用展会开展招商

在招商方式上，继续坚持走出去战略，利用参加各种展会的时机，组织有关项目招商单位到重庆、成都、大连、义乌等地开展旅游招商活动8次，先后参加了第十二届“渝洽会”、“重庆·xx投资说明会”、中国国内旅交会、第十届西博会、义乌旅游商品博览会等大型展会进行了项目推介，向参会客商重点推介了我市佛宝、黄荆、张坝等旅游招商项目，与客商进行了面对面的交谈、洽谈，为xx旅游招商开辟了途径，拓宽了xx旅游招商渠道。

1、1月9日至11日，我们精心组织了合江县旅游局、佛宝景区以及古蔺县旅游局等有关旅游企事业单位到重庆参加了由省旅游局主办的四川旅游产品冬季宣传促销活动，借助这个平台散发旅游招商引资宣传资料1000多份。

2、3月27日至29日，我们组织各区（县）旅游局、旅游景区及旅行社的有关负责人共计30余人参加了20xx中国重庆城际旅游交易会，在会上经与有关友好地（市、州）的旅游部门、旅游骨干企业、旅游协会、新闻媒体的协商，参与加入了中国城际旅游联盟，有效推进了我市的区域旅游合作，为我市在重庆的旅游招商奠定了基础。

3、4月17日至19日，在大连20xx中国国内旅游交易会上，我市预定展位1个并进行了特装，积极开展招商洽谈，推介我市旅游线路及产品。

4、5月11日至13日，我们组织江阳区旅游局、合江县旅游局、佛宝景区、尧坝古镇等旅游企事业单位到重庆参加了第十二届重庆渝洽会，在xx投资说明会上向参会客商详细介绍了我市旅游资源、旅游产业发展情况并推介了我市佛宝玉兰山开发建设项目、黄荆旅游开发项目和一江揽五秀旅游项目等三个重点旅游招商项目，引起了参会客商的积极关注和浓厚兴趣。

5、6月18日至21日，重庆第一届中国西部旅游产业博览会上，我市统一设置展位并组织有关旅游企事业单位参加了展览，现场接受了大量客商和游客咨询。

6、10月16日到20日，在第十届西博会上，对我市包装的张坝桂圆林及沿江旅游带开发建设项目、佛宝景区天堂坝片区旅游开发项目和玉兰山景区旅游开发项目等15个招商项目上进行了重点推介，发放了旅游招商画册500余份；

7、11月12日－15日，中国国际旅游商品博览会在浙江义乌举行，为筹备此次旅游商品博会，我市精心包装了佛宝旅游招商项目和黄荆老林招商项目报送省旅游局统一推介，最终，黄荆老林项目入选全省十大重点旅游推介项目在义乌旅游商品博览会上进行了推介，赢得了众多旅游商家的青睐；

8、11月19日—22日，20xx中国国际旅游交易会在云南省会昆明市隆重举行，我市旅游系统13人参加了此次旅交会。带去了我市的15个旅游招商项目画册宣传资料并进行了宣传推介。

>（三）重点出击，专场推介

针对重庆主客源市场，我市在重庆市工商联、重庆市旅游商会的大力协助下，与市招商局联合在重庆召开了xx旅游招商推介会，重点推介了我市古蔺黄荆老林旅游项目、叙永丹山旅游项目、合江佛宝景区旅游项目、法王寺旅游项目和尧坝古镇旅游项目、江阳区长江美酒湾旅游项目、纳溪区凤凰湖和天仙洞旅游项目共8个旅游招商项目，宣传了我市旅游资源和产品，与有投资意向的投资商进行洽谈和磋商，并积极邀请前来考察环境和项目。重庆市工商联、重庆市旅游商会领导出席了我市推介会并分别讲话，他们表示将于近期组织重庆市投资商和旅行社负责人考察团来我市考察。

>（四）强化媒体，重在宣传

**大招商工作总结10**

20xx年，在县招商局的业务指导和帮助下，xx镇招商小分队全体成员按照蒙发【215】6号文件精神要求，紧紧围绕镇党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协调，结合本镇实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本镇招商引资工作的新成绩，为推动全镇经济发展作出应有的贡献。现将xx镇招商小分队215年工作开展情况述职如下，请批评指正。

>一、上半年主要招商成果

215年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资12万元，总占地2亩，于215年4月份开始建设，目前完成投资近2万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。

2、规模较大的xxx项目，该项目系浙江温州客商利用xx集镇区位优势，拟投资11万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金3万元。

>二、招商主要做法

(一)明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于xx地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了一定的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助xx独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

(二)主动出击，充分调动各方积极性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人务工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在1天以上，每到一地，首先和本镇在当地创业人员取得联系，通过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全镇上下的招商积极性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力形成全民招商的氛围。

(三)加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题，有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

>三、存在问题

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了一定的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，特别是在工业的发展上，存在很大的差距。

二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在一定程度上制约了我镇招商引资工作的开展。

>四、下一步工作打算

下一步我们将充分发挥自身的优势，进一步加大工作力度，围绕镇经济发展思路，突出抓好优势资源项目的建设。目前，我们针对本镇丰富的秸秆资源，围绕秸秆资源的再利用，请专业单位为我们编制项目体，力争在此方面取得突破，推动我镇的招商引资工作再上新台阶

**大招商工作总结11**

按照信息质量，深入推进反腐倡廉工作建设县委、县政府20\_年招商引资工作部署，我局承担的重点任务是引进旅游商品加工企业，投入资金5亿元以上，现将招商引资工作开展情况汇报如下。

>一、所做的主要工作

(一)高度重视。我局始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。多次召开专题会议研究招商引资工作。一是成立了以一名副局长为组长，四名熟悉业务的同志为成员的招商引资小分队。二是列出专门经费，到外地招商引资。

（二）狠抓培训。一是积极参加招商引资培训。二是熟悉产业政策，掌握招商常识。三是加强招商引资小分队人员的心理素质训练，强调注重个人修养，要有不屈不挠的素质，开放式的心态，全力打好招商引资这场硬仗。

>二、目前取得的成绩

1、已与浙江义乌佛兰克有限公司达成初步投资意向。投资项目为旅游商品加工、旅游星级酒店建设，计划投资亿元人民币，前期工作正在有序进行，7月2日，县政府将在上海与佛兰克有限公司签订合作意向书。

2、由于工作扎实，我县重点旅游项目建设速度稳步提高。在建项目8个，总投资45亿元，总投资亿元的大佛二期、总投资10亿元的香格里拉上河湾生态休闲度假、总投资10亿元的尧山旅游支线机场、总投资亿元的聆涛逸境生态园、总投资的亿元九九紫墅园温泉小镇、总投资亿元的滑雪场森林温泉度假景区、总投资8000万元的尧山滑雪乐园、总投资3000万元的天龙池景区滑雪场等项目建设正在稳步推进；拟建项目2个，总投资102亿元，总投资100亿元的生态旅游综合体项目、总投资亿元的河南鲁山正大温泉假日酒店项目的前期工作正在有序进行。

>三、下步工作打算

(一)进一步解放思想，认真贯彻落实县委县政府招商引资工作会议精神，以思想大解放推动招商引资工作。

(二)强化领导，落实工作责任。切实落实招商引资工作的领导责任，一把手负总责，分管副职具体抓，落实工作经费，培训好工作人员，分解工作任务，严格落实项目负责制。

(三)创新思路，增强招商实效。一是突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力，计划在浙江义乌设立招商引资办公室，邀请当地有实力的企业家到产业集聚区参观考察，力争1--2家大型企业入驻产业集聚区;二是突出抓好以项目招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和引入新的客商;三是突出抓好项目跟踪落实，完善项目负责制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益。

（四）特申请在县产业集聚区划出500亩土地，建设旅游产品生产、加工、研发基地，进一步提升我县旅游的知名度和美誉度。

总之，我们将进一步加大招商引资工作力度，为我县经济的提速、提质、提效做出我们最大的努力。

**大招商工作总结12**

>一、项目落实情况

1-11月份，全县共统计上报在建招商引资项目107个，总投资亿元，实际到位资金亿元，占市下达目标任务的。

在建亿元以上项目59个，其中新签约亿元以上项目32个，总投资达72亿元。如胜利电子、快乐蜂食品产业园、联科表面处理中心、道谱思汽车配件、恒创建材、宝立华超高压软管、孩宝童车、金汤池度假村等重大项目纷纷开工建设。

截止12月底，预计全年可完成招商项目到位资金亿元，完成市下达目标任务105%。

>二、主要工作措施

（一）拟定工作意见，分解目标任务

在充分调研的基础上，及时拟草了《县委、县政府关于20xx年招商引资工作的意见》、《关于下达20xx年度招商引资目标任务的通知》等文件稿，积极为领导决策当好参谋。在目标任务分解上，坚持县领导带头招商。明确县委县政府主要领导、县委常委和县政府副县长、其他县领导分别落实2亿元、1亿元、5000万元以上招商项目均不少于1个。坚持专业队伍招商。分解产业招商小组、驻外招商联络处招商任务分别为2亿元和1亿元。

（二）突出主攻方向，实施精准招商

按照传统产业抓提升、主导产业抓配套的发展思路，

一方面，围绕现有产业基础较好的农副产品深加工等主导产业，引进了总投资6亿元的快乐蜂食品产业园等项目顺利落户，促进产业做大做强；

另一方面，围绕产业发展趋势和产业政策，推进以商招商、错位招商，打造合肥和长三角地区产业加工配套基地，如落户在我县杭埠经济开发区总投资达50亿元的电子科技产业园项目，主要就是为联宝（合肥）科技公司等电子产业做配套，其中上市企业苏州胜利精密制造和台湾奂鑫集团分别投资10亿元以上的电脑配件等项目，已开工建设。与合肥工投成功签约5亿元的中小企业园项目，建设13万平米标准化厂房，该项目已启动。

（三）多措开展活动，推进有效招商

大力开展外出招商。县几个班子领导亲自外出招商80余次，全县各地各单位共组织开展外出招商活动1000多次。特别是6月初，县委、县政府主要负责人率县几个班子领导以及县直有关单位组成的一行40多人考察团，到江苏苏州等地参观考察电子信息产业发展情况，邀请有关企业来舒投资，取得了良好效果。积极参加节会招商。先后组团参加了六安市武汉、无锡、温州等投资环境说明会，宣传舒城，扩大影响。在中国光彩事业六安行活动上，我县共签约了快乐蜂食品产业园、电子科技产业园等5个招商项目，总投资规模达26亿元。热情接待来舒客商。先后接待了苏州电子产业投资商、浙江五金产业客商、上海喔喔集团、三峡新能源公司、美国高通公司、新加坡宏基集团、英利集团、京东方集团、福建胜亚公司等来舒投资考察。全县共接待来舒考察客商1600批次6000人次。

（四）完善优惠政策，探索兑现办法

调整完善出台了《舒城县招商引资优惠政策的若干规定》（舒政[20xx]23号），进一步明确入驻我县招商项目的投资条件，以及工业项目和现代服务业项目的财税政策、规费政策等，可操作性较强。为取信于商，兑现优惠政策，根据县委、县政府领导安排，牵头组织了由县审计局、财政局、\_、杭埠镇等单位有关负责人组成的工作组，对正果电气等招商项目需享受优惠政策情况进行审查，探索政策兑现办法。

（五）组织督查调研，配强驻外招商

在县纪委牵头下，组织人员定期对有关园区、乡镇的重大在建项目进行现场督查。督促工程进度、排出下步工作目标、找出存在的困难和问题、提出建议和意见。由县委组织部牵头，县人社局、招商局参加，组成两个考核组对全县8个驻外招商联络处全体工作人员进行第二批任期考核；在全县范围公开选调第三批驻外招商人员，调整后全县共设立6个驻外招商联络处，工作人员21名。组织召开了第三批驻外招商人员工作会议及业务培训会。

（六）推进效能建设，抓好各项工作

深入贯彻落实《全县开展改进工作作风、提升机关效能、优化发展环境集中整治活动实施方案》，全局上下积极开展以强素质、树形象为主题的学习型机关建设、以提效能、真服务为主题的服务型机关建设等活动。围绕县委、县政府中心工作，积极参加省级文明县城创建活动，落实南溪河（一期）工程改造包保任务。同时还认真做好单位主要负责人任期经济责任审计、干部房地产信息登记申报、股室工作公开承诺、七一慰问困难党员活动、资产管理等各项工作。

>三、20xx年工作安排

（一）目标任务

实现境内项目到位资金90亿元人民币，同比增长25%；引进投资规模达亿元以上项目不少于50个。

（二）主要措施

1、围绕一大主攻方向。在工作重点上围绕产业招商作为主方向。围绕我县主导发展的农副产品深加工（食品、羽绒羽毛）儿童用品、电子科技、汽车零部件等重点产业，紧紧抓住我县背靠大别山、身处经济圈的区位优势，大力开展产业招商、精准招商，按照产业集群、集约发展的原则，把引进项目与我县自身的产业结构、产业特色相结合，不断提高招商项目规模和质量。按照面向合肥抓配套，立足传统抓提升的思路和定位，主动融入合肥经济圈，推进招商合作发展。

2、突出两大招商方式。在方式方法上突出把以商招商和专业招商作为主阵地。

一是突出抓好以商招商。充分发挥企业联系外来客商的桥梁纽带作用。紧紧抓住已经落户的产业链核心企业，通过他们吸引更多的招商企业；同时还要发挥各类商会、协会、行业中介、高等院校、科研院所以及舒城在外成功人士等等的纽带作用，更好的利用他们的客户资源进行广泛招商。

二是突出抓好专业招商。不断加强驻外招商联络处和产业招商小组两支专业队伍建设，进一步细化工作任务，完善管理办法。努力适应时代发展需要，打造一支综合能力强、专业素质强、开拓意识强的专业招商队伍。积极借鉴有关县区做法，安排更多优秀精干人员到招商一线锻炼成长。

3、加强三大保障机制。

一是高位推进，加强领导保障。继续坚持招商引资一号工程、一把手工程、一票否决不动摇，主要领导亲自抓，分管领导抓落实。坚持县领导联系重点招商项目、联系产业招商小组和驻外招商联络处制度，牵头负责重大招商活动的接待、协调等工作。

二是优化环境，加强要素保障。着力破解招商项目用地难、融资难、用工难的困境，提高要素保障。推进3个省级园区建设和9个乡镇工业集中区建设，突出一区一品，加快电子产业园、合成革产业园、羽毛产业园、建材产业园、童车产业园、保利旅游文化产业园等建设进度。规范流程，完善招商项目快速落户推进机制，落实项目准入审查制度。

三是严格考核，加强督查保障。不断完善招商引资考评办法，招商任务完成情况继续纳入各单位目标绩效考核，杜绝通过分割、挂靠项目等形式获取招商奖金。坚持招商项目进展情况月统计通报和重点项目跟踪督查调度制度，推进线索项目早签约、签约项目早建设、建设项目早投产。

**大招商工作总结13**

20xx年，在县委、县政府的正确领导下，全县上下团结一心，迎难而上，扎实开展招商引资转型升级、提质增效活动，紧紧围绕高新电子、现代服务业、汽车电器、总部经济四大重点开展招商，力求招大引强取得新突破。

>一、今年以来招商工作总结

（一）招商引资成效

1、招商引资总量情况。1-10月份，全县新引进项目72个，协议投资额亿元，到位资金亿元，完成市下达目标任务的85%，预计全年新签项目到位资金18亿元；全县新签亿元项目12个，协议投资额亿元，到位资金亿元，预计全年新签亿元以上项目xx个。

1-10月份，实际利用外商直接投资万美元(以省商务厅核定数为准)，仅完成市下达7478万美元目标任务的 %，同比负增长。预计全年实际利用外商直接投资万美元。

2、工业招商情况。紧紧围绕高新电子、汽车零部件开展工业招商，新签72个项目中工业项目29个，占，引进了一批小微项目，其中入驻高新电子创业园的凯立诺充电宝、宏伟模具，汤姆电子科技、年产500万套汽车用塑料制品项目均已完工投产，初步形成集聚；入驻杯玉板块的汽车检测实验基地项目已进入主体厂房及办公设施建设；与昌辉配套的联科精密模具先期租用兴农达厂房已开工生产，后期将进行整体新建。

3、签约项目落地情况。幸福新世界项目一期取得23亩指标，附属基础工程已开工建设，主体公寓式酒店将于近期开工；皖新物流园项目征迁工作取得实质性进展，有望于年底前开工；中建材新材料产业园暨矿业研发中心项目土地已经摘牌，项目区围墙和厂房即将动工，恒源石英股权交割已与八月底完成；黄山智谷科技园项目一期土地指标已经落实，本地公司注册完成；中洲汽车综合服务体项目已开工建设；壹人壹本茶叶精深加工基地项目土地已摘牌，正在进行开工前准备。

4、在谈项目情况。从完善产业链、盘活老项目、为县内企业注入新动力入手选谈了一批优质项目，大型主题公园及中国黄山徽州非物质文化遗产博览园项目、齐云山中学的世界太极联合会总部暨齐云山国际太极禅修学院项目、岭南旅游养生项目、溪口文化旅游综合开发项目、商山镇巴家坞旅游开发项目、杭州计算机学校黄山分校项目、黄山岳润光伏农业大棚20MWp示范项目、齐云山奇石博物馆项目，美国加州蒙塔赛亚大学意向收购滨江新校区项目、大连尚能风电、高效光热光电集成技术、手机电子产品加工基地、慈溪金属制品加工基地等。

（二）招商引资重点工作

1、完善招商规章制度。先后出台了《休宁县20xx年招商引资工作目标责任制管理办法》、《休宁县设立驻外招商工作站实施意见》、《休宁驻外招商经费管理办法》，明确了各单位招商引资目标任务，完善了目标考核管理办法，对于促进全民招商、驻点招商、规范招商起到积极作用。

2、选派精干人员驻点招商。坚持精准招商，在合肥、常州和深圳三地设立驻外招商工作站。通过组织部门择优选聘，八月初，工作人员经培训到岗上任，发回有价值招商信息50余件，常州站引荐xx位企业家来齐云山举办国学讲坛，合肥站引荐合肥市台湾商会10余位企业家来休考察。目前，深圳站已跟踪电器连接线项目，合肥站跟踪台商主题工厂项目，常州站跟踪岭南旅游开发项目。

4、积极开展小分队招商。我局积极实施“走出去”战略，先后组织参与了多次小分队外出招商活动。其中，县党政一把手外出招商10次，县四大班子领导外出招商25次，无论是联系客商、制订方案，我局做好全程服务。

5、认真做好客商接待和咨询。热情接待每一位上门或电话联系的客商，对于客商咨询，百问不厌，情况不明的方面，想方设法收集资料解答。千方百计为客商联系推介项目洽谈人，尽可能带客商深入项目实地考察，主动为项目洽谈准备合同和材料，加快项目洽谈进度。

6、跟踪协调促进项目落地。项目洽谈特别是签约后，我局经常协调发改、环保、土地、规划、财政等各部门，为项目尽快落地创造条件。许多项目都由我局实行全程代理。如：智谷科技园、中建材产业园、皖新物流园等项目。

7、大力提高招商人员素质。我局把提高招商人员素质作为一项目重要工作来抓，在政治学习的同时，开展业务培训，增强招商人员关于项目立项、土地政策、财税政策和招商管理等方面知识以及电脑方面专业知识。

（三）积极参与县重点项目建设工作

今年来，我局在自身人手严重不足的情况下，克服困难，先后多次派出人员参与县驻点招商、抗洪救灾、文明创建等重点工作，与潜阜村开展城乡党支部共建，“七一”挤出3000元钱慰问村里困难老党员。

>二、存在的问题

一是部门之间对于国发63号文件理解不一，对招商优惠政策能否实行、如何实行有不同看法，影响项目洽谈。二是今年招商考核办法尚未出台，乡镇招商、部门招商缺乏动力和积极性。三是外资招商任务过重，加上注册登记制度改革和统计口径变化，外资完成任务难度大。四是当前一批在谈项目急需研究，跟踪洽谈，尽快落地。

>三、20xx年招商工作打算

（一）预期目标：新引进亿元以上项目xx个，新签项目到位资金18亿元。实际利用外商直接投资600万美元。

（二）主要措施

1、深化认识，齐心协力，再掀招商引资新高潮。以全省加快调结构转方式促升级动员大会电视电话会议精神为指导，深化对招商引资重要性的认识，解放思想，开拓创新，明确措施，形成“心往一处想，劲往一处使”良好局面，坚定不移地开展领导招商、全民招商，掀起招商引资新高潮。

2、积极推进招商大项目建设，提升招商总量。积极推进齐云山旅游综合开发、黄山幸福新世界、中建材产业园暨矿业研发中心、皖新物流园、黄山智谷科技园、壹人壹本茶叶精深加工等我县落地招商大项目建设，有利于经济发展后劲增强，结构调整步伐加快，经济增长拉动，形成大的招商引资总量。要建立动态的谈判、签约、在建等项目信息库，动态掌握全县所有招商项目进展情况，加大项目跟踪服务和协调力度。

2、明确招商引资方向，围绕产业抓招商。围绕高新电子、汽车零件部、精密机械加工产业；农林产品开发及精深加工产业；农业旅游综合开发；城市基础设施和商业综合体；总部经济等产业抓招商，对有意向的大项目要积极主动跟踪落实。要开展一系列活动，县主要领导带头招商，促进各乡镇、县直单位主要负责人安排时间外出招商。

**大招商工作总结14**

>一、强化组织领导，全力以赴抓招商

围绕强化招商引资工作，重点抓好三项工作：

一是进一步明确了招商思路。经过深入研究，确定了“突出重点区域、突出重点产业”，“抓大选小”的招商原则，

以及“面向欧美重点项目，面向日韩、东南亚中小企业，面向国内知名民营企业”三个招商重点。明确目标，加大招商引资力度。

二是出台了翔实、科学的招商方案。根据我区招商实际情况，制订了“招商机制方案”、“招商工作方案”、“招商代理方案”，明确了招商任务、方向和目标，建立健全了招商机制、奖惩办法，充分调动起招商人员的积极性。

三是强化招商队伍建设。年初，招聘了6名学历高、观念新的专业人员，充实壮大了招商队伍，加强了招商力量。另外，我们根据招商区域，将招商局划分为内资、日韩、欧美、综合等四个部，增强了招商工作的针对性。

>二、创新招商举措，加大力度引项目

二是积极组织小团组、有针对性的招商活动。在深入做好前期准备工作的基础上，自己组团赴日本、韩国开展专业化、针对性强的招商活动。与日本阿伊泰克株式会社商定了投资计划，随行的天马公司与czc公司达成合作意向。同时，招商团先后拜访了18家企业和社团组织，结识了日韩客商60余人，进一步扩大了xxx开发区在日韩的社会影响力，提高了知名度。另外，欧洲招商、台湾招商的前期准备工作也正在紧张进行。

三是打造企业对接平台，促进以商招商。立足于做大做强区域产业，全面探索以商招商。外出招商积极组织企业参加，推动企业间的合作洽谈。借助天津医药行业洽谈会的机会，组织区内医药企业与天津同行业进行对接，促进企业间的嫁接与合作，实现项目的提质增量，尽快形成产业规模。

**大招商工作总结15**

>一、20xx年工作总结

>一是健全招商工作机制，完善政策体系建设。

制定20xx年招商引资工作计划，明确全年招商工作重点，镇街区、县直部门都落实招商工作目标责任制。修订完善了招商引资工作考核办法，以更加客观公正的办法科学考核全县招商引资工作情况。制定了《昌乐县重点产业投资扶持政策》，从用地、资金、人才引进等方面给予扶持，吸引客商投资。

>二是围绕重点产业发展，谋划包装一批重点招商项目。

>三是广泛搜集项目信息，全力开展项目攻坚。

6月份深入开展“项目攻坚月”活动，积极搜集项目信息，筛选投资意向明显的项目，组织小分队走出去对接推动，邀请客商来昌乐实地考察洽谈。项目攻坚月期间，全县共洽谈引进项目106个，其中在谈项目73个;签约项目11个， 总投资亿元;落地项目22个，总投资亿元。

>四是利用各种招商机会，洽谈引进重点项目。

>一是组织小分队外出招商。

广泛搜集项目信息，对投资意向明显的项目有针对性地走出去进行对接洽谈，今年先后组织小分队外出赴上海、北京、深圳等地开展了招商活动，赴威海、高密、无锡等地开展了新能源汽车专题招商，对接洽谈了新能源汽车电机控制器等项目。在复旦大学举办了企业家研修班、论坛以及人才对接交流活动，邀请知名专家、教授与我县产业科技项目进行对接，达成了一批意向合作项目。

>二是利用市县活动平台招商。

积极组织参加第34届风筝会“潍坊在外知名人士”回乡创业对接会暨重点合作项目集中签约活动，我县朱刘街道洽谈引进的川崎高性能机器人本体生产项目进行了现场签约。

组织参加潍坊市珠三角地区集中招商活动，与深圳稳健投资有限公司洽谈了福利龙农业环境保护技术开发应用、与铭基食品(香港)有限公司洽谈了投资铭基熟食等13个项目，总投资亿元，PPT改性材料、新能源电动汽车等6个项目签订合同，其中县经济开发区洽谈引进的福利龙农业环境保护技术开发应用、声威家居用品、县招商局洽谈引进的铭基熟食等3个项目在“20xx潍坊(深圳)重点项目洽谈签约会”上进行了集中签约。积极组织参加20xx年中日韩产业博览会，我县经济开发区洽谈引进的佳诚数码惠普新材料产业园和五图街道洽谈引进的电动车充电桩、光伏太阳能发电储存设备生产项目在重点项目签约仪式上签约。

扎实做好20xx中国(昌乐)国际宝石博览会招商工作，利用节会影响宣传推介，邀请客商，对接洽谈项目。共有28个项目在重点招商项目签约仪式上签约，总投资亿元。参加潍坊(北京)重点合作项目签约活动，洽谈推动重点项目13个，其中，50万头生态养猪、200兆瓦分布式光伏发电、城镇居民生物质天然气保障供应、德润生物质新材料、中科院化学研究所·昌乐县科技合作等5个项目在会上集中签约。

>三是发挥企业主体作用，大力开展以企引企。

充分发挥企业主体作用，引导企业成为引项目、争资源的主力军，广泛开展以商招商、以企引企。组织有关部门逐一对接全县重点骨干企业，梳理统计骨干企业项目信息、招商线索，围绕企业对外合资合作，洽谈引进了比德文与一汽集团合作的雷丁高速电动汽车等项目。围绕主导产业引进配套企业，依托比德文新能源汽车产业基地，引进了汉唐中能新能源汽车、街景电车、年产20万台新能源电动汽车车身、电动汽车零部件、电动汽车电控系统等一批新能源电动汽车产业链项目;依托智能装备制造产业，洽谈引进了陶瓷制版、华中数控机床、亿林数控机床等一批装备制造、智能制造产业项目;依托佳诚数码，引进了佳诚数码惠普新材料产业园;依托石大昌盛产业园，引进了硅油和环保食品包装等项目。

>四是学习借鉴先进经验，推动招商质量提升。

多次赴蓬莱开展对标学访，认真学习标杆单位在招商体制、机制、服务项目等方面的先进经验和做法，结合本部门实际，学习先进、改进不足，进一步提高招商工作成效。特别组织赴海宁市考察学习招商引资先进经验，深入了解海宁市主导产业发展、省级对外园区建设、骨干企业发展等情况，重点学习了海宁市在招商引资工作中的思路理念、体制机制、办法措施等方面的好经验、好做法。结合我县招商引资工作实际，提出了推动改进昌乐县招商引资工作的建议措施。

>二、20xx年思路打算

20xx年，按照县委、县政府安排部署，围绕“五个一批”，立足全县主导产业，大力争资源、引项目，争取实现招商引资到位资金65亿元。

>一是进一步创新招商体制机制建设。

探索组建新的招商工作体系，分层次组建专门招商队伍负责对外招商;成立国有公司形式昌乐投资促进中心有限公司，通过政府购买服务以劳务派遣方式开展驻外招商;建立招商项目评估承接推进联席会议制度，以“3+N”(县长、常务县长、分管县长+有关镇街区、部门)形式，搭建项目落地统一承接平台。

>二是大力开展园区招商。

对我县规划建设的新能源汽车产业基地、佳诚数码(惠普)新材料产业园、概念包装产业园、智能装备制造产业园、装配式建筑产业园、德润智造产业园、中铁电力铁路装备产业园等重点特色产业园区，组建园区招商队伍，围绕发展壮大园区特色产业开展对外招商，切实引进一批产业链延伸的大项目、好项目。

>三是突出做好产业招商。

立足我县工业主导产业，围绕拉长完善产业链条，引进产业链上下游配套项目。抓住市里打造“四区四基地一通道”机遇，围绕新能源汽车产业，大力引进整车生产、核心零部件、电控系统等一批新能源汽车产业链项目;围绕智能装备制造，重点引进智能机器人、高端装备制造、数控机床等智能装备制造产业项目;围绕新材料产业，重点引进电子信息材料、生物材料、纳米材料与技术等新材料产业项目。

>四是继续开展以企引企。

筛选引导部分重点企业，加强与国内外有影响的企业集团广泛开展合资合作，围绕县内主导产业引进配套企业。重点推动比德文与一汽集团合作建设的雷丁高速电动汽车、潍坊赛普电器公司与北京英耐时新能源科技有限公司合作建设的软包钛酸锂电芯产业化、英轩重工与北汽集团合作的高端农业装备、矿机集团与山东省机械设计研究院合作的山东省机械设计研究院矿机集团增材制造装备研究中心等以企引企项目签约落地。

**大招商工作总结16**

>一、对接央企强企，突出招大引强

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。

>二、对接行业协会，突出产业招商

根据今年年初全县经济工作会议精神，加强与上级产业办部门对接联系，按照德州市产业分工，重新明确全县产业办责任单位，加强组织领导和经费保障，依托产业优势开展招商引资，与山东纺织服装协会、全国防水材料协会等行业协会取得联系，积极邀请考察，深入沟通，分别就纺织服装产业园、河北防水材料生产基地项目达成初步合作意向。依托现有产业龙头，引进上下游配套企业，拉伸产业链条，规划建设了西格玛产业园项目。

>三、落实招商活动，强化宣传推介

根据年初印发的《全市招商引资工作重点》要求，积极落实抓好活动促招商的相关部署，今年以来，全县组织完成了招商引资项目集中奠基开工活动3次，开工率达100%；组织参与了德州市资本交易大会、德州市太阳能博览会以及德州融入北京首都经济圈等各类招商引资活动，重新编印了招商引资宣传资料，充分利用活动平台，积极推介，广泛宣传。

>四、完善招商机制，加强督导调度

今年以来，县委、县政府高度重视招商引资工作，重点部署、重点安排，今年年初筹备组成了由县长任总指挥的招商引资工作指挥部，并先后组织召开了十次招商引资专项调度会议，汇总在谈项目线索，研究解决招商引资工作中存在的困难，联合县委考核办等单位组织招商引资工作现场督导，完善月通报制度，全力推进招商引资工作。

>五、工作中存在的问题与不足

一年来的工作中也反映出了一些不足和问题，主要表现在三个方面。

一是项目信息来源不广，签约落户的成功率偏低；

二是招商人员经验少，招商方式和手段不够创新主动；

三是与各乡镇招商部以及县有关职能部门的沟通联系还不够，第一手的资料数据偏少。

>六、20xx年工作计划

紧抓xx撤县化区和融入首都经济圈的历史机遇，充分依托优势资源、优势产业、园区平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商，充分发挥资源招商的主体作用，排除一切干扰，坚持抓招商引资不放松，适应新形势新变化，不断更新观念，调整思路，创新方法，着力提高招商引资的科学化水平。

(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，以央企、强企为主攻目标招大引强，积极引进一批产业带动作用大、关联度高、辐射能力强的优势项目，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；紧抓土地流转政策和两区同建机遇，重点引进高效农业项目；紧抓德州生态科技城建设机遇，依托陵县历史文化资源，重点引进开发文化旅游项目。

(二)创新工作方法，拓展招商引资方式

**大招商工作总结17**

今年以来，我局按照县委、县政府要求，结合《xx县领导干部招商引资绩效考评及奖励办法》(晃办发(20xx)35号)及年初县绩效办招商引资目标管理要求，我局努力做好招商引资工作，现总结如下：

>一、招商引资情况

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元;引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元;引进“深圳湘粤东城生态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上;引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

>二、主要措施

>(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。

我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标任务分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

>(二)强化工作措施，确保各项任务进度。

一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。

二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。

三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

>(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。

一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。

二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

>三、下步打算

坚持“发展”是第一要务，立足农业资源优势，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。

>(一)解放思想，充分认识招商引资工作的重要地位。

进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。

>(二)强化领导，落实工作责任。

切实调动各股站室负责人抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

>(三)创新思路，增强招商实效。

突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力;突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目。

**大招商工作总结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！

**大招商工作总结19**

在这次举办的招商会中，我有幸以一个初学者的身份参加了招商会议的全过程，对会议中各项目负责小组——会务组、市场部、商品部、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己对今后整个会议的协调和把控能力的提高奠定了良好的基础。

>一、招商会的前期准备工作

能否在招商会中取得成功，前期的准备工作是至关重要的，只有各个部门通力合作、协调一致、准备得非常充分才能保证招商会的胜利召开。首先需要对整场招商会的目的、经过、结果先进行事前预估，经过多次的分析、调整制定出合理的全部会议流程和详细物料配置表、人员工作分配表，然后在公司内部进行明确分工，专人负责每个项目，从而落实工作责任制，做到有据可依。所有工作人员前期主要是把各项会议中所需物料支持落实到位，前期的工作做得越细、全方位考虑，会议中出现差错的概率也就越低。而市场部所有工作人员的工作重心将集中在分析、了解自己负责区域客户的具体情况，在招商会正式开始前1周，一定要做好详细的客户电话跟踪，并落实确定最终到会人数。

>二、招商会现场

招商会议现场氛围控制非常重要，太热闹可能使场面失控，太冷可能使会议失效。而控制会议现场的氛围最关键的是主持人，因此，在招商会的主持人选择上也是非常重要的，主持人既要富有激情与亲和力，又要熟悉了解行业内的知识，还要灵活的对会场进行引导。所以会议前必须要和灯光师、音响师、控场人员先进行沟通、彩排，使整个会议的时间与效果都能达到预期的要求才算是成功的。而会场各工作小组也要对观众区域、舞台区域、后台区域进行合理布局：观众席座位安排、会场的布置、会场区域各品牌的合理优化摆放、广告公司舞台灯光音响特效调试、模特秀的安排。对于突发事件的发生，要有应急备案，即使发生突发事件，也能顺利的进行我们的招商会议。

>三、退场

招商会议结束后，所有物品的归位、运输也非常的重要，后勤组的工作人员就要在事先有计划、有步骤的的将会场所有产品安全的退场。

>四、会议结束总结

通过这次招商会议的参与，对招商会议的内涵、流程、成败的因素有了更深一步的了解，招商会议是一种特别意义的营销公关工作，也是展开公司组织、控制管理、公司基本素质的活动，关系着公司整体招商活动的成败及下步营销运作的顺利展开。

在这次会议中，公司整个团队协作、团队精神是我们值得肯定和赞赏的，同时也要总结这次会议的不足，从而为下次招商会议的吸取更多的经验教训。

1、会议流程出来的比较晚，现场流程有点乱，时间上有点仓促。会议流程应应该提前半个月出来初稿，然后再组织讨论，提前1星期定稿并发给所有参会人员准备。

2、每个负责小组应确定一个组长，各组组长分工明确，并确定职责。各组组长应该明确自己和组员的岗位和职责，把工作落实到每一个人头上，明确职责，每天盯进展并向组长汇报情况，不要有越级分配工作的事情发生，不然就会出现：同样的事情会交代给两个人去做，或者工作没有人去做，到最后都不知道该听谁的了。谁的小组出现问题直接找组长，组长进行统筹安排处理，并提出解决方案。

3、再就是细节上的，广告公司在灯光布场、现场音乐调节、LED显示屏和电脑PPT都出现了不尽人意的地方，音乐准备和现场模特走秀不相匹配，出现过几次冷场的时候，事前未对LED显示屏和音响设备、PPT内容进行彩排演示，导致上台演讲时候屏幕显示内容和演讲不匹配。在下次会议中，这些小细节都必须在会议开始前进行反复的调试，确保万无一失。

**大招商工作总结20**

XX年，在县招商局的业务指导和帮助下，xx镇招商小分队全体成员按照蒙发【XX】2号文件精神要求，紧紧围绕镇党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协调，结合本镇实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本镇招商引资工作的新成绩，为推动全镇经济发展作出应有的贡献。现将xx镇招商小分队XX年工作开展情况述职如下，请批评指正。

>一、上半年主要招商成果

XX年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资1200万元，总占地200

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