# 商铺招商核心工作总结(合集32篇)

来源：网友投稿 作者：落梅无痕 更新时间：2024-09-29

*商铺招商核心工作总结1>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...*

**商铺招商核心工作总结1**

>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\*\*\*\*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\*\*完成了招商引资项目集中奠基开工活动3次，开工率达100%；\*\*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\*\*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\*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\*\*\*\*\*招商引资工作，重点部署、重点安排，今年年初筹备组成了由\*任总指挥的招商引资工作指挥部，并先后\*\*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\*\*招商引资工作现场督导，完善月\*\*\*\*，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\*\*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\*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\*。

(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\*\*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

**商铺招商核心工作总结2**

目前，我镇引进1000万元以上在建项目2个，分别为投资1000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600\*方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目（蔬菜加工、脱水蔬菜）；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上 。

>一、强化\*\*，健全\*\*，确保农业招商引资工作有序开展。

成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势和关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：\*\*拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠\*\*。资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，\*一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

>二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥\*员\*\*的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大\*员\*\*亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地\*\*以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

**商铺招商核心工作总结3**

现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

x年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌x经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxx、规范的良好工作氛围。

>招商工作总结（9）

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和新的工作热情和奋斗姿态。在同事们的支持和帮忙下，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：政治思想上的成熟和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和适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和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和要求自我的言行，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，是领导信任和支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导和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，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

>招商工作总结（10）

20\_年8月，我荣幸的被市委组织部选派到\_\_经济开发区进行专职的招商工作，到目前为止已近3个月了，在这的3个月里，在原单位领导的支持下、在开发区领导的关怀下、在同事们的帮助下，招商工作从原来的不了解，到现在的初窥门径，取得了长足的进展，现简要总结如下：

一、加强学习，提升自身综合素质。初到开发区，由原工作岗位到招商局工作的改变，让我在一定程度上有些不适应，开发区的领导在充分了解了我们实际情况的基础上，制定了学习计划，定下了，先学习再实践的方针。在开发区的组织下，我们重点了解了\_\_经济开发区的具体情况、区位优势、招商重点、招商政策;学习了招商方面的相关知识，公务方面的礼仪，文明用语等。通过学习，使我对招商工作有了进一步的认识，使我强化了自身的综合素质，提升了工作能力。

二、收集信息，打好招商工作基础。在单位领导和同事的引导下，开始广泛利用自身的资源，来宣传明城、宣传磐石，充分利用老乡、亲戚、朋友等各种社会关系了解商情，收集到有效信息1条。

三、积极参与，务求招商工作实效。积极参与了为期7天的东北亚贸易博览会，和去唐山为期5天的招商活动。在这两次活动中，特别是去唐山的活动中，我们建立了曹妃甸- 1 -

首钢公司等招商联络点6处，洽谈招商项目3项，有意向的总部经济项目正在进一步沟通接触，特别是培养了极具开发价值的首钢能源部环保处温处长提供的招商信息，这对于我们在整个河北地区的招商活动都将产生积极作用。

四、加强沟通，提升服务企业水平。经过开发区领导研究，确立\_\_有限公司为我的联系对象，在这段时间里，我在工作期间，经常性的对包联企业进行走访，了解企业在生产经营中发生的各种问题，并积极献计献策，解决问题。截止目前为止，辅助企业建立完善制度1项，帮助职工政策及事务性问题解答3条。

虽然招商工作已经开展了近3个月的时间，但是取得的成效还是不理想，客观上是因为现在招商引资形势严峻以及钢铁企业的不景气所致，但是更多的还是主观上的招商引资经验不够加之自己还缺乏自信心。

在未来的时间里，我决心从以下几个方面来做好招商引资工作：

1、做好亲情招商、友情招商。数年来的招商成功经验告诉我，充分利用我们现有的人脉关系，利用我们\_\_市在外创业成功人士多的优势，通过人与人交往圈子的扩大，口口相传，积极联系，收集信息，开展以情动人、以情招商。

2、抓住工作重点，务求工作实效。继续坚持深入企业、服务企业，第一时间了解企业的所思、所想、所求，积极沟

通，为企业办实事;再就是协助招商局同志做好招商工作，外出时注意个人形象，有礼有节、举止文明，体现出良好的精神风貌和较高的品德修养，借此来宣传\_\_。

招商工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，市委组织部能给我提供这样一个服务我市经济发展的机会和平台，是对我的爱护和培养，更是对我的信任，在未来的工作中，我要调整好浮躁的心态，做好吃苦的准备，努力在工作中取得成绩。

>招商工作总结（11）

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

**商铺招商核心工作总结4**

按照区委、区管委\*\*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\*\*\*\*

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\*组\*、\*\*为组长，\*组成员、副\*\*、纪检组长为副组长，各股室负责人为成员的招商引资工作\*\*小组，加强招商引资工作的\*\*\*\*。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\*\*，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\*\*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\*\*高架货架等高端设备的现代化药品经营批发企业，20xx年\*\*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\*\*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。

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“\*”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，现将一年来的工作状况总结：

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\*\*，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上\*\*占\*\*\*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、\*\*和\*鸿源、\*\*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\*\*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贴合国家\*\*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\*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\*\*。在国家、市的\*\*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\*\*，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，构成储备一批、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。

商场招商工作总结3篇（扩展3）

——经济园区招商工作总结

**商铺招商核心工作总结5**

>一、上半年招商引资情况

今年以来，xx乡\*委、\*紧紧围绕县委、县\*的正确决策和部署，结合区域优势和资源优势，走以资源引资，以资源利商的路子，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，积极主动出击，狠抓跟踪落实，招商引资工作取得了一定的成绩。截止6月底，我乡共引进投资额在 万元以上的项目 个，投资额在 万元以上项目 个， 万元以上项目 个，其中续建项目1个，竣工项目4个，在建项目7个，意向项目5个。基本情况是：

续建项目1个：

竣工项目4个：

建项目7个：

意向项目5个：

>二、下步工作打算

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

>1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡\*委、\*立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大个企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

>2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡\*员干群大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强优患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大\*\*首先成为工业型\*\*、使\*\*成为工业型\*\*。二是对全乡在外工作的\*\*、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠\*\*，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为\*台，\*\*乡村\*\*组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

>3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村\*\*队伍，全乡16个\*支部\*有13个经商办企业；仅XX年村组\*\*发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村\*\*还要分别拿出500元作为抵押金，\*\*成员和机关\*\*每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的.项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，\*\*成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动\*政\*\*成员和乡村\*\*抓项目、跑项目的积极性。

>4、狠抓诚信服务，优化环境安商

加大基础设施建设力度，完善好让河、柳坑两个村的道路相关配套工程。坚持把优化发展环境作为工业经济发展的生命线工程来抓，强化\*服务意识，推行首问负责制，服务承诺制，对全乡的重点企业实行重点保护，进一步完善\*\*成员联系重点企业\*\*，对于已落户开工和投产的项目，在其开工建设和生产经营过程中的用地、用工、环保及安全等各种问题，乡\*委、\*将全力以赴帮助解决，真正让项目建得成、留得住、发展好。

>5、倾注工业立乡重点工程，切实做大做强现有企业

建设经济强乡关键在工业，这就要求我们必须要下最大决心、倾注最大精力，奋力实施工业快速发展。一是抓好新上项目。加快推进页岩节能空心砖生产项目、新石代石材、宝天曼石材等新上项目的建设速度，力争早开工、早投产、早见效。重点抓好福龙矿业、盛鑫石材、福鑫石材、磊鑫板材、前庄高碳石墨等产业龙头的扩张，加强扶持、引导和规范，为全乡经济发展积聚后劲。二是做好老企业扩张发展。对华阳版材、恒达矿业、xx花岗岩集团等企业给予重点扶持，积极鼓励他们加大投入，切实做大做强。三是整合弱小企业。今后要在成立企业协会的基础上，以村为单位对小型石材、石墨加工企业集中连片、选址建厂、\*\*规划、\*\*建设，提高市场竞争力。四是紧盯意向项目。对已接触到的3个投资均在千万元以上的石材加工项目，要加派力量盯紧、跟上、抓住不放，尽快使其尽快落地，为下半年的招商引资工作打好基础。

**商铺招商核心工作总结6**

>20xx年xx商场紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然，20xx年狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型\*\*，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

>20xx年的.工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在20xx年虽有改变，但效果并不明显。

>20xx年，xx周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有xx百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过\*\*架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为20xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级\*\*商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取的\*\*。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销20xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型。 20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业\*\*的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成\*\*、规范的良好工作氛围。

**商铺招商核心工作总结7**

>一、工作思路

以“十大工程建设深化年”活动为抓手，发挥开发区经济主战场的作用，完善规划，加快建设，强力招商，优化环境，借助外力，激活内力，以新思路引领新发展，以大项目带动新突破。年内全县完成招商引资任务16亿元。开发区年内新引进亿元以上落地项目5个，确保5亿元以上项目1个，力争突破10亿元以上项目。新增项目固定资产投资12亿元；销售收入同比增长35%；税收同比增长30%。

>二、主要工作措施

（一）完善总体规划，加快配套建设，全面拉开开发区大发展的框架

一是以争创国家级开发区为目标，以大规划，引大项目，促大发展。按照建设“现代化、国际化、生态型”园区和可持续发展的目标，立足长远，统筹开发区与宏远石化工业园的衔接，第一季度完成经济开发区工业区30\*方公里大规划。着手规划建设扳倒井工业园、国际低碳技术与投资示范园、现代物流园三个专业园区，实施“区中园”示范带动，把开发区打造成为产业布局定位和行业分区明晰的工业项目集聚区。

（二）转变招商理念，创新招商方式，着力提高招商引资的质量和水\*

首先在招商理念上实现四个转变。一是放大集群效应，实现由传统产业招商向高端产业链招商转变；二是坚持“三看四不引”，实现由粗放式招商向大项目招商转变；三是优化投资环境，实现由\*\*招商向环境招商、以商招商转变；四是加强与市高新区的联系，实现由单独招商向区域一体化合作招商转变。通过招商理念的转变，努力实现开发区传统轻纺产业的升级、精细化工产业的拉长、机械制造产业的壮大、战略性新兴产业的突破。

（三）提高工作水\*，优化投资环境，全力推进各类项目进展

一是加强队伍建设，提高开发区工作水\*。开发区与办事处将严格按照县委、县\*的要求，实施“工作一体化、分工不分家”的原则，制定并落实开发区从决策、运行到监管考核的一系列规章\*\*和工作标准，加强内部管理，通过多种形式提升\*\*队伍的\*\*理论素养和工作能力。全力做好落地项目迁占和社会稳定工作，确保落地项目顺利建设，根据开发区的特点，研究解决好社会民生问题。建议赋予并强化开发区“一办三局”相关职能，对落户开发区的项目开辟绿色通道，切实提高办事效率。面对目前稳健趋紧的货币\*\*，重视加强对开发区企业运营的指导管理。严格落实安全责任制，全方位做好工程建设安全、生产安全，每月开展一次安全生产专项检查，做到防患于未然。

二是健全包建机制，全力推进项目进展。对落户开发区的项目，一个项目成立一个由\*\*成员任组长的包建小组，列出单子，强化措施，分工负责，每周一调度，帮助解决问题，强力推进各类项目进展。一是抓开发区企业增资扩产上项目。对确定上马的项目，全力帮助解决困难问题，督促资金尽快到位，快速干。

**商铺招商核心工作总结8**

坚持三个面向紧盯意向项目化危为机快速推进我镇招商引资工作

20xx年，夏铎铺镇立足本镇、服务金洲新区、对接先导区，以机械工业园为载体，坚持面向长株潭、面向机械及配套产业、面向市内外迁企业，全面提升招商工作思路，创新招商举措，克服金融危机的不利影响快速推进招商引资工作。全年共引进规模以上项目18个，其中工业项目16个，合同引资亿元，全年共计开工项目26个，至09年10月份，投入项目建设资金亿元，预计全年竣工项目12个。（以上数据请参照报表）

>一、化危为机全力促项目快速建设

上半年一季度，受金融危机的影响，市场信心不足，项目建设也停滞不前，我镇根据实际情况，精心\*\*召开企业业主座谈会，冷静分析形势，全面搞好相关政务服务和融资工作牵线搭桥，动员企业在金融危机大背景下，抓住建筑材料价格下降、劳动力成本下降的机遇，千方百计启动项目建设工作，宏浩家具、源兴钨业、龙凤机械、广兴机械、唯一化工、建良机械、中醇化工、文联机械、银宁二期等12个原有合同项目全部实现开工，并大部分在今年实现了竣工投产。

在国家宏观经济\*\*调整和市场信息不断变化的情况下，我们帮企业抓住国家信贷和地根宽松、工程机械行业复苏的有利契机，动员方圆冶金、华泰涂料于逆势中崛起，各投入20xx多万元启动了二期工程建设，为园区企业恢复信心，抢抓机遇谋求发展做出了好的典范。

>二、专业招商多点捕捉投资信息和意向项目

我们坚持面向长株潭、面向市内外迁企业、面向机械及配套产业，以专业队伍发挥钉子精神有的放矢开展招商工作。派出专业小分队常驻长株潭地区，紧盯城市发展拆迁的区域、机械产业集中的区域，并结合园区现在企业因业务往来掌握的投资等信息，进行地毯式的摸查和拜访，共发放招商宣传资料200多份，拜访企业120多家，发放邀请函100多份，很好的扩大了我镇机械工业园区在长沙市的知名度和影响力，捕捉到了一批优质的投资信息，这种真诚的上门招商拜访方式得到了企业主的一致肯定，让他们充分感受到了我们对发展工业、吸纳外来资金和引进项目的决心和诚意，也从侧面对我们的服务和当地的经济发展环境充满信心。全年共捕捉到有价值的投资信息近100条，并有效的进行了跟踪落实，很好的化解了金融危机带来的企业投资信心不足，投资信息不多带来的负面影响。

>三、夯实基础紧抓意向项目落户建设

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\*\*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\*，真正实现了政务手续的全程\*\*，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\*\*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。

>四、创新\*台打造更具前景的创业洼地

我们按照打造“工业强镇、宜居新镇、商贸重镇、宁乡经济次中心”的目标，在紧抓工业园区的发展的基础上，不断创新思路，利用得天独厚的交通区位和生态资源优势，用大无畏的勇气和极具前瞻性的视野，启动了国家级森林公园的申报，成功承办了\*生态论坛、九三学社\*\*调研等活动，很好的扩大了我镇的影响力。吸引了两家投资规模超过20xx万元的和生源生态农庄、龙凤生态农庄前来我镇投资开展生态旅游产业。凤凰山森林公园创建已被国家林业局验收，如无意外，将于今年12月份正式授牌，其将成为宁乡县和先导区唯一的一个国家级森林公园，成为长株潭城市群核心绿地和都市近郊游

憩地，为我镇今后引进战略投资者开发经营发展生态旅游产业打好了基础。

我们借先导区中心示范镇建设的契机，高标准搞好了中心集镇的规划工作，并于近期启动了相关项目的对外招商发布，将于明年掀起新型集镇建设的\*\*。我们将三产业定位于我镇今后重点发展一个产业，已经联系了有迁址意向的湖南环境生物职业技术学院和湖南信息职业技术学院来我镇多次考察，想尽一切办法促成项目于明年落户，通过学校的引进带动集镇和三产业的开发建设。

明年，我们招商引资的工作思路是：工业招商坚持三个面向、三产招商齐头并进，立足专业招商、定点招商、全民招商三个层面，不断创新方式在招大引强上取得更大更好突破。确保全年能引进15个以上项目，其中工业项目10个，亿元以上项目1个的目标。

一是巩固园区合同和意向项目，促项目快速建设投产。对园区的合同项目，我们协助企业加快建设步伐，确保在今年能新竣工投产12个规模以上工业项目的基础上，明年再实现12个以上项目建成投产。对星邦重工、久润机械、意毫电器等重大项目抓紧联系，力争促成明年签约落户。

二是要实现“三个转变”。一是从小打小闹向招大招强转变。引进战略投资者，提高产业集中度，提高项目品质。二是从单纯的工业招商向以招商为主、力争在其它领域实现突破的转变。重点引进学校、医院等社会事业项目和农贸市场、物流公司、高档住宅区等三产项目，提高夏铎铺集镇的城市功能和与金洲新区的综合配套服务能力。三是

从目前的单一供地招商中转变出来，针对中小型企业资金不足等问题，开展标准化厂房的建设租赁业务，为部分企业解决前期资金不足的难题，也为园区更好的集约利用土地，缓解资金投入压力，实现项目引进与园区良性发展双赢的局面，明年集中建设好200亩标准化厂房产业园。

**商铺招商核心工作总结9**

首先是在试用期的工作期间取得的工作成就吧，通过三个月试用期的物业客服工作以后，至少现在写字楼每一层的前台认识都和我比较熟了，至少我们能够通过双方的声音认出对方。不过我的工作当然远远不止如此，期间写字楼的电梯维修过一次，由于最近天气比较炎热，通过部分业主的反应以后，写字楼的电梯内部安装了小型的空调设备，因此大家对我们的评价比较好，另外一项写字楼的出租工作，通过对一些推广公司的筛选，成功将写字楼的部分空楼层转租了出去。

既然说了取得的成就，那就不得不提一下工作中的不足。由于附近在修建地铁，因此有时物业这边也会受到影响而停电，这给业主们的正常办公造成了比较严重的影响，很多人向我进行投诉过，但由于这些原因都是外部造成的，因此我除了安抚业主之外拿不出任何的解决办法，业主也比较通情达理，一般都不会将主要责任放在我的身上，但我还是希望能够凭借自己的能力帮助他们，一名物业客服如果不能够帮助业主有效解决问题的话，那么这名客服的工作明显是不合格的。

最后我想给物业公司提出几点建议，一个是写字楼周围的.外卖问题，有时一些送外卖的员\*\*给写字楼内部的工作人员送餐，但是他们的电动车会占用业主的车道，部分业主向我反映过这个问题，但是物业的保安并没有理会我传达的信息，因此我认为要么就为此专门设置一个临时停车点，要么就加强这方面的管理。另外则是部分高层的楼道被封锁的情况，建议将楼道堆置的物品尽快清理出来，不然一旦发生事故的话很容易出现一些问题。

为了以后更好的工作，我觉得自己可以指定一份工作计划，加强一些自己做得不好的地方，我觉得自己可以将一些重要的意见记录在本子上面，从中选择一些对公司发展有益的意见反馈上去，另外我也可以建立一个业主意见反馈微信群，这样的话工作起来会方便许多，毕竟有时候因为信号不好等原因，电话之中有些说不清楚的问题都可以通过文字的形式表达出来，这样的话也能确保自己有些事情不会忘记。试用期结束以后便是转正了，希望在进行这次总结以后自己能够转正成功。

商场招商工作总结3篇（扩展4）

——上半年招商工作总结10篇

**商铺招商核心工作总结10**

>一、引资固投情况：

a、引进外资、有三项在意向洽谈后，均未实现。一项是英国ibv公司拟办注册湖北青山电动汽车有限公司总投资亿港币，投资的条件是明确优惠\*\*以及返奖情况。目前未得到确切答复。一项是\*\*在上海豪庭苑餐饮管理公司，拟将在江岸区黎黄陂路老区委建老克勤酒店，经营中、西餐，爵士音乐表演，预计年营业额可达3000万元，税收200万，安排就业人员200人左右。另一项是三阳路名典咖啡将引进10万美金组建独资企业。尽管我们引进外资的视野和渠道有限，但我们毕竟付出了努力。

b、引进内资、固定资产投入今年主要来源武汉武铁多元经营投资管理公司注入1万元资金，用于豪生明珠，附楼建设和现已经营项目的完善。

c、完成固定资产投入9017万元，为全年计划的101%。其中市\*行政处用于基建投资为200万元、昵会所用于宾馆改造添置餐饮、休闲设施投资为1800万元、武汉市\*\*\*会670万、武汉市中力集团1847万、江城明珠酒店4500万元。

>二、新引进30万以上企业情况：

据目前掌握的信息，我们发动机关\*\*和社区委员走访了以下企业作为大户进行跟踪服务，培植新一轮发展中的税源，主要有：武汉动力源电力技术有限公司(沿江大道136号)、武汉市能仁阳光电力武汉武汉有限公司(黎黄陂路40号)、武汉市劳娜服饰有限公司(沿江大道115号)、武汉市鹿达服饰有限公司(扶轮大厦b座)。

新引进30万以上企业有：上海市普陀区曹杨一村184号注册资本200万、永安保险公司200万，目前注册地都变更到一元街。利税都将突破百万大关。

>三、重点项目建设情况：

建设欧陆风情一条街，建设起止年限/，全面开展了欧陆风情一条街的基本情况\*\*。\*\*召开了\*\*\*\*负责人会议，走访了：欧陆风情一条街即车站路段上的居民住户，单位以及民营业主，分类\*\*召开了座谈会。主要内容是鼓动推介市场化，引导特色化，倡导场地置换，积聚更多资金形成多元化投资并举的资本经营方式。收集反馈数据，椐初步统计，车站路欧陆风情一条街全长约1，000米，共有门面75个，另外7处(居住、办公使用，尚待置换或构思景点建设)，整个建筑面积为54，\*方米。明确重点项目任务。对项目中的各项数据进行论证，初步议定出方案和招商意向。

>四、主要特点：

我街按照全面树立和落实科学发展观，构建\*\*江岸的要求，加快发展，狠抓工作落实，经济总体运况良好，通过全街上下共同努力，提前并超额完成了区下达的各项目标任务。主要特点：

>一、\*\*认识牢固树立经济工作一盘棋思想

年初我街召开经济工作会议，张\*\*在会上作了重要讲话，明晰了工作思路，把经济发展、招商引资工作列入\*工委，办事处的重要议事日程。强调了重大项目\*\*负责制和经济工作的周碰头、月分折\*\*，成立一元街经济发展\*\*小组，由\*\*任\*\*小组组长，分管\*\*任副组长，经协科负责日常策划工作，其它科室负责人均为小组成员;建立了各科室招商引资责任制，把不求所有，但求所在，守土为责，借力发展作为我们的工作理念，把引进区外资金作为推动经济发展的一项重要战略，把招商引资作为天字号工程、\*\*\*工程，出台了行之有效的办法。制定了《街职能科室招商引资任务明细表》，将招商引资任务指标下达到各科室与年终考核挂勾，激发全体\*\*更新观念，挖掘资源，积极利用各种关系和渠道来参与、\*\*和关心招商引资工作。

>二、强化项目支撑抓大扶强瞄准大户

1、是大型投资项目支撑力度加大。我街投资规模在1000万元以上的大型项目有1个，500万元以上的大型项目3个，新增加2个。占全街投资总量的50%。全年大型项目累计完成投资4040万元，占全街固定资产投资总量的，较好的带动了全街投资的增长。

2、是重点行业带动性增强。我街资金主要投向第三产业，全年，第三产业完成投资3878万元，占全街投资总量的，主要是住宿、餐饮、娱乐三大行业，分别为2400万元、1000万元和478万元，占全街投资总量的50%、和。

>三、坚持服务介入千方百计抓好引进

一年来我们切实把年初的工作思路化为实际行动，把服务介入、动态管理作为工作的主要\*\*，以路街特色经济为引进投资的载体，努力做到从自我发展为主向借力发展的根本转移。结合一元地区的实际，对辖区内重大策划实施项目进行跟踪，随时帮助企业解决进程中的阻力矛盾和困难，为企业营造出放手、放胆、放开、放心的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。

>四、强化目标责任，加大工作力度实施动态管理

首先，强调目标责任制这个问题。光坐等是等不来项目的，各级要层层实行目标责任制。二是利用会、节搭建\*台扩大引资。当前，我们的问题是把项目对接好。每年要求有两个以上较大的项目，项目一定要真实，要走出去提前联系。三是努力营造五个环境：

1、是公\*竞争的市场环境;

2、是公开透明的\*\*环境;

3、是务实高效的服务环境;

4、是团结鼓劲的\*\*环境;

5、是公正严格的法制环境，在优化环境方面一定下了大功夫。四是真抓实干，务求实效。招商引资就是要动真格的，不图虚名，既要走出去，又要请进来，真抓实干，务求实效。五是加强队伍建设。招商引资要有人干事，有钱办事。当前区、街招商引资队伍薄弱，开放型人才、专业化招商人才短缺。六是加强\*\*。自身要加强\*\*，要围绕着区委、\*的中心工作定位经济工作，把招商引资工作放在全区经济发展的格局中去谋划。七是搞好引进外资统计工作。规范\*\*、建立队伍、理顺渠道等诸。

>五、目前的工作情况：

经济口原有经协科、资产经营公司、统计站、财税所，现已四和一，由原有的9名工作人员裁员到3名，一名科长、一名统计员、一名科员。为了提高工作效益，保证工作质量，我们在减员不减负的情况下，首先是提高自身办公能力，充分利用现代化办公设备，每人配备一台电脑，减少原工作中的人为环节。其次组建工作络，充分利用社区群干力量，明确一支经协委员队伍，参与经济管理协调工作。第三，加班加点搜集信息，汇报情况，利用双休日时间分析、碰头，确保工作的效果和质量。

**商铺招商核心工作总结11**

现将我局20xx年度招商引资工作开展情况总结报告如下：

>一、20xx年度招商引资工作开展情况

今年以来，我局根据县目标责任考核\*\*小组《关于分解下达20xx年县域经济社会发展主要指标任务的通知》（略考组发〔20xx〕1号）XX县人民\*办公室《关于进一步加大招商引资力度促进投资的通知》（略政办发〔20xx〕76号）精神，从县域经济社会发展大局出发，围绕县目标责任考核\*\*小组下达我局的“策划包装项目2个，到位资金9000万元”年度招商引资任务，积极推进招商引资工作。全年策划包装招商引资项目3个，分别为陕西省县仙台坝铁索桥—三交界一带钾长石矿普查、陕西省县煎茶岭矿田金多金属矿详查和陕西省县铜厂矿田铜金多金属详查项目，涉及资金约1。26亿元。经过与投资方深入接洽，仙台坝铁索桥—三交界一带伟晶岩矿普查和铜厂矿田铜金多金属详查两个项目顺利签约落地，该两个项目实施完成后，预计总投入资金将达到9000余万元。

>二、推进工作的主要措施

一是\*\*\*\*。今年以来，我局从服务和促进县域经济社会发展大局出发，\*\*\*\*招商引资工作，将其视为调整县域经济结构、提升县域经济总量的重要举措，并结合行业优势，积极开展招商引资工作。

二是落实责任。招商引资任务下达后，我局即落实分管\*\*、责任科室专门负责此项工作。全面落实了“一个项目、一名\*\*包抓、一个部门牵头、一套方案推进、一套\*\*服务”的“五个一”工作机制。同时，要求全局上下按照多服务、不干预，多设“路标”、不设“路障”的要求，多为企业出实招，办实事，随时解决企业亟须解决的问题。

三是主动服务。在招商引资工作中，要求各相关科室坚持主动介入，严格落实“三最”（最好的服务、最快的速度、最优的环境）、“三高”（高标准、高效率、高质量）、“三快”（快\*\*、快报批、快开工）服务要求。具体工作中，要求各业务科室实行对口跟踪服务。如在涉及探矿增储项目时，要求耕保科按照企业用地情况及时上报用地计划，协调帮助企业及时办理临时用地手续；要求资源环境科定期对工程进展情况进行现场检查，督促勘查工程按进度完成，协助企业按期完成地质报告的编写、上报、评审及备案工作，督促企业\*\*勘查，\*\*查处乱采滥挖、越界勘查、以采代探等违法行为，按工作进度完成勘查投入；要求矿管科及基层国土资源所做好企业外围协调工作，为企业创造良好的外部环境，协调好厂地关系，督促协助企业办理采矿许可证登记相关手续，按时上报项目工程、投资进展情况等。

四是严格考核。我局实行了招商引资工作考核督办、表彰奖励办法。年度招商引资任务下达后，将其列入《年度工作目标任务一览表》，与业务工作同部署、同检查、同考核，对工作任务完成较好的单位，在年终考核时予以表彰奖励，对工作任务没有完成或完成较差的采取措施予以处理，

>三、工作中存在的问题及打算

我局将招商引资作为促进县域经济发展的重要举措，采取积极有效措施推进此项工作，在\*\*来招商引资工作中取得了较好成绩，受到了上级主管部门的肯定。但受业务工作局限，我局招商引资项目以矿产品勘查、开发利用为主，\*\*来，由于宏观经济形势整体下行，矿业经济更是极为萎靡，因此，极大多数矿业权人对矿产品勘查开发持谨慎态度，不愿加大投资力度，导致我局招商引资工作极为困难，年度招商引资任务较难完成。为此，建议县经贸局充分考虑当前工作难处，适当降低我局招商引资任务，待矿业经济整体回暖时再增加任务量。同时，我局将进一步加大工作力度、拓宽招商引资眼界和渠道，力争招好商、招大商。

**商铺招商核心工作总结12**

光阴如梭，匆匆而过。20xx年的十一月九日我正式加入了XXXX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XXX总监和XXX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。

>一：20xx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XX地区金鹰、万达、新亚及XX街进行市调：XX地区的服装基本集中金鹰、万达、新亚及XX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XX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XX地区进行市调：XX作为靠近了XX发展较快的地区，有很多本地没有的服装品牌，在XX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。

>二：20xx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

**商铺招商核心工作总结13**

一、招商引资

招商引资工作在上级业务部门的正确指导下，在公司领导的具体关心和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。

今年上半年，我公司共引进各种资金100余万元，累计引进投资项目9个，其中新开工项目3个，新开工项目5个，工程总造价亿元，比上年增长12%，超额完成了上级业务部门下达的各项目标任务。

一）项目推进工作

今年我市的工程项目为“十一五”期间的招商工作，在上级业务部门的正确领导下，在各部门的配合下，我公司高度重视，积极部署，全体员工团结协作，以招商工作为核心，以招商工作为抓手，不断拓展招商工作，取得了可喜的经济效益。

我公司在xx年的招商工作中，紧紧围绕市委、市的中心工作，坚持把招商工作放在全市发展的大局中来认识，坚持“两手抓”，紧紧围绕“招商、引资、管钱、控权”四个方面开展招商工作。

一）抓住招商机遇，积极推进

今年我公司共引进项目9个，新开工项目8个，新开工项目4个。新引进项目的主要原因是，我市的商贸物流配送项目、商业物流综合配送项目、“十一五”期间的招商工作是我市的重中之重，要做好这方面的工作，就必须积极推进。一是在招商中，我们坚持以商招商引资为龙头，以引进外资项目为重点，以商业物流配送项目、工业园区项目为抓手，实实在在把招商工作抓实抓细。

二是在引进项目中，我们以商贸物流配送项目和工业园区项目为重点，实实在在为商贸物流配送项目做好前期招商准备，为商贸物流配送项目的开展提供良好条件。

三是为了推动招商引资工作，我们以招商引资为重点，大力实施商业物流配送项目，积极争取商业物流配送项目。在招商工作中，我公司以商招商为龙头，把商业物流配送工作作为一项常抓不懈的工作来抓，从招商政策的动员、商业物流配送项目的落地到招商工作的全面开展等各个环节，积极做好各项前期准备工作。

通过加强对商贸物流配送企业的管理，我市商贸物流配送工作上半年取得明显成效，其主要成绩有以下几个方面：

1、商贸物流企业的管理水平进一步提高。

今年上半年商贸物流配送上半年共组织了4次集中业务、集团会、专家会等多种形式的专题会，通过商务洽谈、商务活动、会务接待，商贸物流配送企业的整体形象进一步提升。

2、商贸物流企业的市场意识进一步增强。

今年上半年，为了更好地推进商贸物流配送上半年的工作，我们把商贸物流配送工作作为一项重要工作来抓，在抓好各项工作上下功夫。

**商铺招商核心工作总结14**

>1、抓好产业发展。

结合我市“十三五”规划，制定产业招商方案，创新产业对接方式，开展建链、补链、延链、强链集群式招商。以服装产业园建设招商为战略重点，研究制定相关扶持\*\*，对重点行业、重点企业、重点产品进行扶持，加快建立产业战略优势，努力提高我市在区域产业分工中的地位。大力发展加工贸易。充分借鉴外地成功经验，通过引进外向度高的加工贸易产业链，培育新的优势产业集群。集中精力，加大吉林森工、佛山服装产业园、福建石狮服装、谷为电子、博大天然芦笋产品深加工、宇柏林电子等一批重大项目的跟踪力度，促使这些项目早日开工建设、投产。

>2>、抓好区域协作。

广泛开展区域协作，在更高层次、更大范围赢得发展机遇。积极融入环洞庭生态经济圈、长株潭一体化城市群和大益阳城市圈建设。继续融入泛珠三角、中部崛起等地的`区域协作，深入对接珠三角、长三角等区域协作区，加大与毗邻长沙、浏阳等地的互动合作，在产业分工协作、城市群联动、基础设施建设、新型城镇化、农业现代化、市场一体化等方面开辟新的合作领域，形成互利共赢、开放发展的新局面。突出招商重点，明确重点区域、企业和项目，积极开展专题招商活动，借助\*台、扩大宣传，力争在区域协作的各种经贸活动中捕捉到更多发展信息。

>3>、抓好\*台建设。

根据本地资源优势和现有两个园区的工业基础，科学制定专业园区建设计划，充分利用园内企业老板的资源优势，大力开展招商引资以商引商，建成以纺织、食品、船舶企业为龙头，制衣、制鞋等加工小区为支撑的产业转移承接示范区。完善园区的水、电、路、气、通信等基础设施，整合现有用地资源，盘活存量土地，提高工业用地的使用率。综合利用好丘岗山地来承接项目，尽量不占或少占耕地。规划现有工业用地，尤其要盘活闲置厂房，调整产能较低的工业用地，并明确投资规模和强度，避免出现用地过度现象。

>4>、抓好\*\*完善。

密切跟踪湖南省、XX市负面清单工作，探索对外商投资实行准入前国民待遇加负面清单的管理模式。完善投资项目全程代办和一站式、并联式审批机制。整合现有的各种产业资金、专项资金。突出重点，创新“一企一策”\*\*，对带动性强的特大项目，争取有突破有创新。完善签约项目跟踪管理机制，对重大招商活动的签约项目实行单独考核。完善工作推进机制。进一步完善开放型经济考核机制，提高开放型经济在综合考核评价体系中的权重和比重。加强工作联系，注重日常考核，定期调度项目进展，完善和规范数据统计、信息报送等基础性工作。

>5>、抓好环境优化。

抓好优惠\*\*的落实。全面梳理、及时调整已出台的促进投资发展的各类措施，承诺的服务必须落实到位。用足用好扶持\*\*，切实\*\*保护投资者的合法权益。在严格执行国家\*\*的前提下，切实降低企业用工成本。着力规范公共服务和行政执法行为，严禁以罚代管和不作为、乱作为现象，查处乱收费、乱罚款、乱摊派行为。及时查处一批严重影响经济环境的典型案件。强化引进项目的服务力度，实施项目跟踪服务\*\*。

>6>、抓好保障服务。

对重点\*\*、符合条件的项目加快土地审批和办事速度，积极协调好征地拆迁建设中的具体问题，促进早投产早见效。强化能源保障。做好水、电、气、运的调度和保障，优先保障重点项目、重点企业的能源供应，保障企业正常生产经营的能源需求。强化人才保障。完善人才培养机制，造就一支复合型、高素质的招商人才，培育一批具备战略眼光的企业家群体。加强人才引进，有针对性地引进金融、物流、创意和服务外包领域的专业人才。

**商铺招商核心工作总结15**

明年注定是竞争空前的一年，眼前x商场的激烈竞争，包括x广场，x家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场\*\*研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

>一、计划明年的招商工作目标初步为以下三点：

1、提升招商部门整体的业务水\*

2、本部门人员应多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与\*\*及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

>二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

>三、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与\*\*及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。20xx年我部门将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

**商铺招商核心工作总结16**

>1、抓好产业发展。

结合我市“十三五”规划，制定产业招商方案，创新产业对接方式，开展建链、补链、延链、强链集群式招商。以服装产业园建设招商为战略重点，研究制定相关扶持\*\*，对重点行业、重点企业、重点产品进行扶持，加快建立产业战略优势，努力提高我市在区域产业分工中的地位。大力发展加工贸易。充分借鉴外地成功经验，通过引进外向度高的加工贸易产业链，培育新的优势产业集群。集中精力，加大吉林森工、佛山服装产业园、福建石狮服装、谷为电子、博大天然芦笋产品深加工、宇柏林电子等一批重大项目的跟踪力度，促使这些项目早日开工建设、投产。

>2>、抓好区域协作。

广泛开展区域协作，在更高层次、更大范围赢得发展机遇。积极融入环洞庭生态经济圈、长株潭一体化城市群和大益阳城市圈建设。继续融入泛珠三角、中部崛起等地的区域协作，深入对接珠三角、长三角等区域协作区，加大与毗邻长沙、浏阳等地的互动合作，在产业分工协作、城市群联动、基础设施建设、新型城镇化、农业现代化、市场一体化等方面开辟新的合作领域，形成互利共赢、开放发展的新局面。突出招商重点，明确重点区域、企业和项目，积极开展专题招商活动，借助\*台、扩大宣传，力争在区域协作的各种经贸活动中捕捉到更多发展信息。

>3>、抓好\*台建设。

根据本地资源优势和现有两个园区的工业基础，科学制定专业园区建设计划，充分利用园内企业老板的资源优势，大力开展招商引资以商引商，建成以纺织、食品、船舶企业为龙头，制衣、制鞋等加工小区为支撑的产业转移承接示范区。完善园区的水、电、路、气、通信等基础设施，整合现有用地资源，盘活存量土地，提高工业用地的使用率。综合利用好丘岗山地来承接项目，尽量不占或少占耕地。规划现有工业用地，尤其要盘活闲置厂房，调整产能较低的工业用地，并明确投资规模和强度，避免出现用地过度现象。

>4>、抓好\*\*完善。

密切跟踪湖南省、XX市负面清单工作，探索对外商投资实行准入前国民待遇加负面清单的管理模式。完善投资项目全程代办和一站式、并联式审批机制。整合现有的各种产业资金、专项资金。突出重点，创新“一企一策”\*\*，对带动性强的特大项目，争取有突破有创新。完善签约项目跟踪管理机制，对重大招商活动的签约项目实行单独考核。完善工作推进机制。进一步完善开放型经济考核机制，提高开放型经济在综合考核评价体系中的权重和比重。加强工作联系，注重日常考核，定期调度项目进展，完善和规范数据统计、信息报送等基础性工作。

>5>、抓好环境优化。

抓好优惠\*\*的落实。全面梳理、及时调整已出台的促进投资发展的各类措施，承诺的服务必须落实到位。用足用好扶持\*\*，切实\*\*保护投资者的合法权益。在严格执行国家\*\*的前提下，切实降低企业用工成本。着力规范公共服务和行政执法行为，严禁以罚代管和不作为、乱作为现象，查处乱收费、乱罚款、乱摊派行为。及时查处一批严重影响经济环境的`典型案件。强化引进项目的服务力度，实施项目跟踪服务\*\*。

>6>、抓好保障服务。

对重点\*\*、符合条件的项目加快土地审批和办事速度，积极协调好征地拆迁建设中的具体问题，促进早投产早见效。强化能源保障。做好水、电、气、运的调度和保障，优先保障重点项目、重点企业的能源供应，保障企业正常生产经营的能源需求。强化人才保障。完善人才培养机制，造就一支复合型、高素质的招商人才，培育一批具备战略眼光的企业家群体。加强人才引进，有针对性地引进金融、物流、创意和服务外包领域的专业人才。

**商铺招商核心工作总结17**

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，作为\*\*企业的每一名员工，我们深深感到\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*人之拼搏的精神。

我是\*\*销售部门的一名普通员工，刚到明发时，我对招商方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，我很快了解到公司的性质及其招商市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个招商市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于××年与\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司\*\*的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售\*\*奠定了基础，最后以\*\*个月完成合同额\*\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

××年下旬公司与\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等\*\*的铺垫制造出\*\*火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

××年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**商铺招商核心工作总结18**

今年以来，县委、县\*紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，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，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。

1、修订文件，兑现\*\*。

今年上半年，我们\*\*召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠\*\*进行了重新修订、完善，对20XX年项目引荐人按照\*\*给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠\*\*和奖励\*\*的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“\*\*\*工程”。工作调度到“\*\*\*”，奖惩兑现到“\*\*\*”。

二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县\*员、\*\*、职工推向招商第一线。

三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季\*\*、半年观摩评比、年终奖惩兑现\*\*。

2、初步建立了县级\*\*分包重点招商项目\*\*。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级\*\*分包重点招商项目\*\*，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级\*\*分包，分管\*\*\*都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，\*\*\*的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的\*\*和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

**商铺招商核心工作总结19**

xxxx年，在\*\*、市\*正确\*\*和各级各部门大力\*\*下，全市招商引资工作紧紧围绕加快建设区域性中心城市和“两个走在前列”奋斗目标，以推动转型升级、提高招商引资质效为中心，主动适应经济发展新常态，进一步强化招商引资首位度意识，整合招商资源，加强招商力量，提升招商水\*，优化发展环境，扎实做好了产业招商、项目策划、\*台搭建、方式创新、机制建设五篇文章，全年预计可实现到位资金xxxx亿元。

>一、20xx年工作情况

>二、20xx年工作要点

按照转型升级、科学发展总体要求，20xx年招商引资工作要紧紧围绕省委绿色、市场、民生“三维纲要”和\*\*“外修生态、内修人文”战略要求，紧扣“质量并举，质优于量”的原则，进一步增强工作谋划的科学性、前瞻性、务实性，抢抓机遇，主动作为，加强对重大项目的包装策划推介，精心谋划引进一批惠民生、促转型的项目。全年引进新项目不少于xxxx个，其中工业项目不少于xxx个，投资过亿元项目不少于xx个，为全市“十三五”规划顺利开局，加快形成一主多元、多极支撑的产业发展格局做出更大贡献。

（一）推进产业招商，发展壮大优势产业。按照一主多元、多极支撑的要求，继续围绕打造x个“千亿级产业集群”、若干“百亿级产业集群”，不断加大产业招商力度，发展壮大我市优势产业。一是加大特色产业整合力度。积极挖掘、整合、发挥特色资源、特色产业等优势，依托生物医药产业园、农产品加工产业园、“两新”产业园等特色园区建设，推动产业优化，集约发展，形成特色产业园区和产业集群区。二是进一步拉长、拓宽产业链，推进汽车产业提档升级，引进一批\*\*重要战略供应商，加大我市新能源汽车发展规划的落实力度，积极与xxx、xx集团、xx集团等对接联系，力争在新能源汽车产业项目有所突破。三是按照外修生态、内修人文的发展要求，坚持以xxx核心景区为龙头，以城郊生态文化游憩带建设为突破口，促进旅游与文化产业、养生产业的融合提升，力争xx养老养生、xx文旅项目实质性进展。四是加强与xx商用车战略规划部的对接，进一步弄清xx商用车合作方向和项目，力争在欧美地区先进发达国家高科技和高端装备制造企业的引进上有所突破。五是“两新”项目。加强与xxx、xxxx、xxx等新能源企业联系对接，力争项目落地开工。

（二）实施精准招商，提升招商质效性。加强与国家商务部、\*\*是投资促进局、赛迪研究院等上级业务主管部门和专业机构的合作，通过这些部门和专业机构，提升项目运作能力，提高优势资源项目的研发和前期工作力度，包装推介一批依托优势资源、市场前景好、投资回报率高的大项目。应用这些部门和机构的宣传\*台和对外部经济形势的准确了解把握，全面扩大我市招商引资宣传推介宽度和深度，尽快形成多层面、多角度、立体式的招商推介模式，建立有效的招商载体。

（三）探索多元招商，丰富创新招商方式。推介委托招商。尝试与\*驻德国、\*\*、韩国\*商务机构联系，推介重点合作项目，寻求合作商机；加强与市属重点企业沟通与服务，推行“以商招商”模式；深入与xx市对口协作，利用一切可利用资源，加大央企、国有企业、知名民营企业对接力度，推行“xx招商”。加大与基金、股权投资等机构对接与合作，以资本运作助推产业转型升级，推行“注册招商”。加强主题活动招商，进一步借助省级经贸活动\*台，在巩固以往活动成效的同时，有针对性地组团参加楚商大会、鄂港经贸洽谈会、京港会、华创会等主题活动，确保有参加、有收获。

（五）坚持软硬并重，不断优化投资环境。进一步加强招商引资工作机制建设，继续完善市级\*\*担任重大招商引资项目“首席服务官”\*\*，认真落实“一月一次城区项目调度推进会，两月一次全市性项目推进会”的重点项目推进机制。完善并落实项目联席会议\*\*，加大重点招商项目的跟踪服务、督办协调力度，集中研究解决项目推进过程中存在的问题，切实提高协议履约率、项目开工率、资金到位率。发挥市优化经济发展环境\*\*小组公室统筹协调作用，着力形成一个窗口受理、一站式服务、一枚印章办结的高效政务服务机制，提升行政审批效率。

**商铺招商核心工作总结20**

“炸脑壳、拓门路、\*\*思想、兴街富民谋发展”，是邾城街\*工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区\*的正确\*\*下，街\*工委、办事处高举发展大旗，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商26户，洽谈项目17个，签约落户13家，续建6项，正在洽谈签约2户，客商投资进资额达6150余万元，增加年纳税额550余万元，完成全年任务116%，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

>一、强化责任、整合力量抓招商

>二、强化措施，改软、惠商抓招商

学习，实践，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街\*工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资\*台为重点，强化工作措施，制订优惠\*\*，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。\*工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利

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