# 招商半年度工作总结报告(八篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-27

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!招商半年度工作总结报告篇一从\*\*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，...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**招商半年度工作总结报告篇一**

从\*\*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。

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，\*\*年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为6727.59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。

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。

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。

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！。

**招商半年度工作总结报告篇二**

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8.384亿元。

(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状况下，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。

(三)主动出击、联络感情是招商引资工作的基础。在招商引资工作中，加强交流，增进了解是经济合作的前提，只有在彼此了解并对与投资相关的各种条件以及合作者认同的状况下，才能合资合作。

(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，用心探索中介招商，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。

(一)解放思想，充分认识招商引资工作在县城经济中的重要地位。以认真贯彻落实此次招商引资工作会议精神为契机，使各级干部个性是领导干部必须要带头解放思想，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。使广大干部牢固树立“不求所有，但求所在;你发财，我发展”的招商意识;使每一位干部认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最现实的选取。招商引资抓好了，解决困难和问题就有了空间和余地，经济发展、财政增收、人民富余、事业进步就有了活力和后劲。

(二)强化领导，落实工作职责。切实调动各部门领导干部抓招商引资工作的用心性，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)招商引资是一项长期、艰苦、细致的系统性工作，需要一种契而不舍，咬定青山不放松的耐力和精神。为此，成立一套苦干实干、坚强有力的招商引资的领导班子，建立一支热情高，职责性强，高素质的招商引资队伍。潜心研究招商引资的路子，精心包装招商引资项目，热心管理招商引资的事务，使招商引资工作事事有人抓，件件有人管。

**招商半年度工作总结报告篇三**

一、近期工作情况汇报

(一)招商引资工作：今年1-8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金2.8亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成1.6亿元。

新增亿元以上项目3个:一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个(江苏润波电梯有限公司)，该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

(二)利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

(三)重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20\_\_年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积25.2亩，总建筑面积14.4万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20\_\_年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

(一)我办辖区内的2个重点项目苏宁电器广场和嘉和国际广场，目前土方工程正在全面开挖，由于卫生城市复检和不断下雨，项目出土时间一再被调整，导致项目进度受到影响。

(二)外资项目手续办理时间太长导致外资目前未到帐。原本上报的项目淮安德馨节能材料有限公司由于外管结汇方面存在问题，现已暂停办理。新注册的外资项目淮安德馨贸易公司的相关材料正在市商务局审批。后续将进一步跟进，确保外资尽早到账。

(三)新增注册资本金考核调整为3亿元，目前我办已完成1.6亿元。在下半年的工作中，需要加大力度，广泛收集信息，做好项目对接，特别要密切关注大企业、大项目是否有增资意向，确保年底考核达序时进度。

(一)突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

(二)以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

**招商半年度工作总结报告篇四**

今年以来，我局积极转变发展思路，围绕适应经济发展新常态，抓住国家推进丝绸之路经济带、省市共建大西安和渭北工业区发展的历史机遇，不断调整招商思路和工作方式，努力加大三产项目引进力度，大力发展生产性服务业，着力推进渭北工业区建设发展。截止目前，新签约项目9个，总投资57.18亿元;上半年实际利用内资11.8亿元，完成全年任务21亿元的56.19%，实际利用外资完成700万美元，完成全年任务1390万美元的50.35%;工业招商完成11.1亿元，占全年任务22亿元的50.45%;外贸进出口完成50万美元，完成全年任务100万美元的50%，均实现时间任务双过半。

今年以来，我们继续坚持“招大引优、招名引强”的工作思路，紧盯特大项目不放松，同时，精心策划包装项目，力争年内再引进一批、落地开工一批大项目。目前，已先后签约了总投资30亿元的陕西迪普投资集团有限公司城际物流园项目、总投资5亿元的蓝晓科技新材料产业基地项目、总投资4亿元的西安利亨物流项目、总投资3.2亿元的融豪工业城二期项目。同时，我局还与上市公司华夏幸福基金股份有限公司就总投资40亿元的电商产业新城项目进行积极对接洽谈。

积极筹备参加了5月22日—26日召开的“第十九届中国东西部合作与投资贸易洽谈会暨丝绸之路国际博览会”。会前细致筹划制定了参会方案，积极组织专业团队设计布展，精心制作了新版招商引资宣传碟片，认真收集筛选出拟上会展示产品，及时向市商务局上报西洽会筹备情况和招商引资信息。在本届西洽会上，我区成功签约了总投资30亿元的韩国pcm热式系统产品项目等11个工业类项目，总投资139.2亿元。签约项目的质量得到明显的提升，为我区加快实现“做好泾渭两河水文章，打造一带一路新高地”的总体目标迈出坚实的一步。

今年，我局重点围绕融豪城、聚集、和谐、福建商会四个中小工业园进行项目招商，5月18日，成功举办了“\_\_中小企业工业园项目招商推介会”，共有200家企业参会，融豪城、聚集、和谐成功与上海嘉宝莉建筑节能科技有限公司、昆明电缆集团股份有限公司等7个公司签订了入园协议。同时，我局已先后推荐盐城市北鸥能源科技有限公司、西安普仕德工贸有限公司等30多家小微企业到四个中小工业园对接洽谈。今年以来，融豪工业城已建成标准化厂区面积11.5万平方米，投资额3.8亿元，与38家企业签订了认购合同;\_\_中小企业聚集园已有5栋标准化厂房封顶，投资额2.3亿元，与35家企业签订了认购合同。

今年以来，我局加大工作力度，全力确保市考指标按时序按进度完成，始终确保在三个重点发展区处于领先位置。同时加强同市商务局有关处室的沟通联络工作，了解兄弟区区市考指标的完成和排名情况，及时调整我区工作计划和应对措施;加强同经开区的对接，争取对方的对口扶持。

今年上半年，我们继续不遗余力地狠抓工业项目的落实工作，同时结合全区正在开展“优化发展环境专项活动”，区级领导每人包抓一个项目，书记、区长各包抓一个困难大、问题多的项目(中兴、和谐)，从而确保了“签约项目抓落地，落地项目抓开工，竣工项目抓投产”落到实处。目前利亨仓储、涌东建材等10个项目在征地建设中。

在当前财政收入增速放缓与刚性支出日益增加的矛盾比较突出情况下，加之国家对地方制定的各项优惠政策及财政补贴政策的取消，使各级政府外出招商明显弱化，同时土地价格的不断提高，对投资商已经没有太大的吸引力。

企业投资热情锐减，态度观望，投资下降。很明显原来入区企业急于安地建设，现在政府争取一些有限土地指标，而企业建设缓慢;聚集中小工业园去年签约的入园企业进驻合同，而年后迟迟不交款不入驻。据工商局信息，4月份新设立各类企业58户，同比下降7.9%，注册资本下降14.52%。

我区在基础设施配套等方面与先进地区的园区相比，还存在很大的差距。如给排水、排污及用电问题十分突出，导致企业在建设和生产过程中迟迟无法进入正轨;个别企业周边交通不便，职工出行困难;新规划区域基础设施建设进展缓慢，已规划用地企业迟迟不能入驻。

目前\_\_已将规划用地几乎全部用于工业项目，招商工作已经陷入“巧妇难为无米之炊”的窘境，招来的项目没有地。目前有24个项目协议签订，款项全部打完，工商注册已办到\_\_，其中还有2024年签订的项目，却无法供地。稳增长也要稳政策，我们在政策的稳定性和延续性不够，比如\_\_年市上提出“保增长，保发展”，对只要是重点项目就解决土地指标，而\_\_年市上又提出“保土地”，再大再好的项目也不好落地。今年市上提出的28条可以说是工业招商的及时雨，对工业经济持续下行有显著的抑制作用。

在接下来的工作中，我局将紧紧围绕区委、区政府中心工作，借撤区设区的机遇进行有效发力，积极转变发展思路，围绕适应经济发展新常态，调整招商思路和工作方式，努力加大三产项目引进力度，大力发展生产性服务业，着力推进渭北工业区建设发展。

1、围绕“做好两河水文章”招大引强，招名引优，坚持二三产并举，围绕泾渭河两岸打造特色房地产业及集旅游、商住、饮食于一体的三产服务业。

2、以融豪城、聚集、和谐、福建商会四个中小工业园作为工业项目孵化基地，积极促成小微企业入驻。

3、继续坚持工业项目招商门槛不降低，坚持把有污染、高耗能、低产出的项目拒之门外。

4、继续加强与经开区的合作力度;加强同市级部门的沟通，充分发挥双方的“互补”、“双赢”作用。

5、以15分钟通向港务区的鹿苑大道为招商重点区域，以华南城乾龙物流电商物流信息产业园项目为带动，努力引进能够推动\_\_城市发展的知名商业综合体项目。

6、继续坚持以最优的政策、最佳的服务、最强的保障为企业建设发展创造一流的环境，把“陪伴式”服务体现在该项目各种手续的办理中。

7、坚持和完善现行的招商引资项目评审机制和项目落实机制，把“订婚—结婚—离婚”的模式，引入“招商—选商—退商”的机制。真正使好项目“进得来，落得下，快建设，早贡献”。

**招商半年度工作总结报告篇五**

20xx以来，xx乡党委、政府把项目和招商引资工作作为经济发展的重点，列入党委、政府的议事日程。我乡在项目和招商引资工作中，形成“书记抓班子，班子带队伍，队伍促发展”的工作格局，充分发挥集体智慧，努力克服重重困难，发扬团结、吃苦、争先精神，突破思维误区，提升招商理念。通过一年来努力，完成了县招商局下达我乡的招商引资任务。现就主要工作总结如下：

项目和招商引资工作是经济发展的主要方面。经济发展，离不开项目和招商引资工作，有项目才有发展，有大项目才有大发展，招商引资是实现跨越式发展的前提和保证，乡党委、政府充分认识了这一点。我乡多次召开班子会议、乡干会，组织讨论、探索、思考如何抓好项目和招商引资工作。我乡是农业乡，一无矿藏，二无森林，率先打破了过去认为项目和招商引资工作是县上领导和招商局的事的错误认识，要求班子成员都要突出重点、统一思想、更新观念、真抓实干，积极寻找项目，加大招商引资力度，提升对项目和招商引资的理念，站在党委书记和乡长的位置上思考问题，站在县级领导的高度思考认识项目和招商引资工作的重要性。通过多次学习，统一了认识，提高了认识，启迪了思维，眼光不仅只局限本乡，而是乡外、县外、省外，努力冲破区域界定的误区，为赢得商家投资奠定了基础。

思维的改变，为我乡完成20xx年项目和招商引资赢得了宝贵的时间。在年初，乡党委、政府将目标任务进行分解，责任到人，分头负责，严格奖惩，确保主要领导集中精力抓项目和招商引资工作。成立了由党政一把手负总责的项目和招商引资领导小组，坚持做到亲自寻找项目，亲自上门招商引资，放弃许多节假日和休息时间，利用星期天跑企业，想尽千方百计帮助企业解决实际困难，为企业的发展提供宽松和谐的投资软环境。在党政一把手的带领下，班子成员及全体乡干部积极配合，发挥主观能动性，确保了项目和招商引资工作任务圆满完成。

在乡上经费紧张的情况下，乡上设立了项目和招商引资专项基金，用于找项目和招商引资工作。千方百计走访联系企业，对企业进行学习考察。通过走访企业，增长知识，广结朋友，提供信息，积累经验，开拓视野，提高认识，为我乡项目和招商引资工作取得更大发展提供了条件。

我乡领导号召全体乡干部挖掘各种社会资源，积极提供信息，对每条信息抓住不放，为项目和招商引资任务完成搭建信息平台，并且要求全体干部开动脑筋，树立经营意识，通过全休干部共同发掘、共同奋斗，及时掌握了信息。

在县委、县政府的带领下和招商局的指导下，我乡领导高度重视招商引资工作，通过一年的努力工作，顺利完成了上级领导下达的招商引资任务。

招商引资项目：

（一）投资2300万的顺荥纺织厂已全面完成建设，竣工投产。

（二）投资3000万的方大水晶厂，已全面完成建设，竣工投产。

（三）投资3500万的浙川水晶厂已全面完成建设，竣工投产。

灾后重建项目：

（一）6个村灾后重建活动室项目已全部竣工完成；

（二）7个灾后重建新村聚居安置点基础设施全部完成。

明年拟建项目：

（一）xx乡下坝村灾后重建基础设施链接桥梁工程项目目前已进行到招投标阶段，拟于1月份开工建设；

（二）xx乡饮水工程拟于20xx年正式开工建设。

一是因为经验不足，走了许多弯路；二是无区位优势；三是乡财政困难，项目和招商引资工作经费不足，制约项目和招商引资工作有较大突破。

总之，在全年项目和招商引资工作中，我乡取得了一定成绩，但与县上要求和发达乡镇相比，还有一定差距，工作中还有许多值得总结的地方。明年，我们将继续弘扬“开放、创新、实干、争先”的荥经精神，以人为本，强力实施“四大战略”，大力发展民营经济，拓宽项目和招商引资工作领域，为我乡招商引资工作作出更大努力。

今年以来，坝陵办事处按照全市的统一安排，坚持科学发展，牢固树立“优先发展工业”的理念，实施招商引资“增高工程”，深化落实“工业强市”的重要战略举措，把招商引资工作放在第一位，集全处人力、物力、财务保证招商引资上规模、提质效、创新高。通过全处广大干部和企业的共同努力，我处招商引资工作再上了一个新的台阶，现将一年来的工作总结如下：

截止目前，今年全年共有在建项目14个，其中新开工项目8个，续建项目6个，协议总投资额167450万元，新建项目总投资额107950万元。其中计划总投资在5亿元以上的大项目1个，1亿元以上项目1个，招商引资到位资金122060万元。比去年同期增长62%。累计建成投产13个项目。

跟踪和在谈项目情况：1、武汉晶科晶体片项目、香港生物除臭项目，安徽龙兴玻璃生产项目、当阳新型pvc建材项目、湖北亿美科技农业项目、上海劳保用品生产项目、德邦物流项目正在跟踪洽谈。生物柴油项目、杭州奥普特光学设备、压力器项目已经签约，但还需要跟踪督促落地。

1、强化组织领导，明确目标任务。

一是加强领导，深化招商引资“争高”认识。实施招商引资“争高工程”是落实“工业强市、工业强镇”战略的重要举措，是我处决战“十二五”实现新跨越的迫切需要和现实途径。我处党委行政多次召开招商引资专题办公会，坚持把招商引资“争高工程”作为党政“一把手”工程，招商引资工作作为各项工作的重中之重，并成立招商引资工作领导小组，党委书记、人大主任张耘任组长，党委副书记、行政主任柯莉及另外5名党委成员任副组长，另外抽调部分机关干部，组建3个招商工作专班，同时实行专群结合，发动党员干部和处内群众全员招商。

二是明确目标任务。20xx年我们自制“3456”的招商引资任务，即：投资2亿元以上的项目3个，投资1亿元以上的项目4个，投资5000万元以上的项目5个，投资20xx万元的项目6个；全年完成招商引资协议投资额度不低于20亿元，并将任务分别分配到3个招商专班。

2、落实招商责任、创新招商方式。

一是“走出去”招商。一改过去“守株待免”的工作方式，挤出时间外出招商，树立敢于“招大商、引强资”的理念，把握企业投资意向，主动、大胆走访大企业、大集团，用真诚打动客商，用真情换取信任与合作。今年，招商专班多次前往安徽、山东、广东、四川等地走访考察，先后拜访了史丹利集团、常林集团、深圳、等一大批企业，获得有价值的招商引资信息20条以上。二是“请进来”招商。积极创造条件，主动邀请重要客商来我处进行实地考察，洽谈投资事宜。用好当阳自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的唯一性四张彰显地域特色的名片，吸引投资商落户投资。三是“节会”招商。借博览会、洽谈会、展销会等各种形式的招商引资的良好平台，经常性与外商联系沟通，加大以商招商力度，从中获取有效的项目信息。四是开展网上招商。依托电子政务平台，运用现代科技手段，展现坝陵形象，发布招商信息，推介招商项目。五是借力招商。我处在加强招商力度的同时，也充分利用招商局，经济开发区和经信局等上级招商部门的引荐和服务，获取招商信息，推进项目运作。加强当阳籍在外创业人士的招商，积极推动回归创业，扎实开展全民创业，壮大市场主体规模。六是以商引商。全面加强与已投资企业的联系，不定期地走访外来投资企业，召开联谊座谈会，及时帮助解决外商生产和生活中遇到的困难和问题，增强投资者的信任感，带动更多企业前来我处投资。

3、加大投入力度，优化服务环境。

一是继续把招商引资工作经费列入年度财政预算，按时足额拨付，在经费投入上确保了招商专班工作经费、项目专班工作经费、招商奖励资金“3个20万”足额到位。

二是做好企业联系“中间人”的角色，经常联系企业的负责人之间的交流，促进企业间沟通合，做到信息共享，资源共享，财富共赢。比如我处的瑞廷电子科技有限公司长期需要订购一批设备零件，原本一直从外地购进。后通过我们联系交流，知道金诚机械有能力生产，最后促成了两个公司之间的合作，达到了合作共赢的目标。

三是优化投资环境。环境是生产力，是竞争力，是吸引力。我们着力增强招商引资吸引力，营造优质高效的服务环境，建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。具体做法是：在项目策划包装阶段，认真做好基础材料工作，放大本地资源优势，精心策划包装招商项目，增强对投资主体的吸引力；项目推进阶段，我处安排专人专班联系招商项目，为企业提供所需的各种咨询和服务；项目签约落户阶段，由项目建设专班在规定时限内为投资者代办工商注册、税务登记、建设规划许可等一系列手续。对在建、新开工项目进行跟踪管理，一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度，另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅；在企业生产经营阶段，实行企业“安静日”制度，没有特殊情况，绝对不到企业打扰。

4、细化基础工作，健全考核机制

招商工作就是信息工作、细节工程。我们针对性的建立了已有项目信息库。按照项目信息、储备项目、在谈项目、在建项目进行分类，实行专人管理，并及时调整、充实、完善基础档案。在接待洽谈细节方面，我们专门对招商人员进行招商专题培训，更加注重在与客商洽谈的细节上下工夫，在为客商耐心讲解招商优惠政策，分析资源优势，行业投资远景，表诚意、作承诺。同时，从食、宿、行等小的方面了解客商喜好和当地礼仪，用真情实意打动客商。

另外，我们对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定进行了重新修订、完善，下发了《关于大力推行全员招商工作的意见》，并与招商专班、处直单位、村（居）委会负责人、机关干部层层签订责任状。对招商专班完成规定招商引资任务的，一次性奖励20000元，凡未完成引资任务的，按规定在招商专班人员的效能工资中扣减，引资额每差1000万元扣500元，直至扣完全年效能考核奖金；处直单位、社区、行政村和社会人提供有价值的招商线索，并协助项目成功签约的，固定资产投资1000万元以上的项目除按市政府有关奖励政策给予招商引资引荐奖励外，办事处按实际到位资金的0.5‰－1‰予以奖励，完不成招商引资工作任务的，按未完成的目标分扣减应兑现的经费或工资；处机关干部职工，提供有价值信息，并协助引资成功的，比照处直单位、社区及行政村的奖励政策予以兑现，完不成招商引资工作任务的，扣减一个月的效能工资。年终严格按规定进行考核，该奖的奖得心跳，该惩的惩得心疼。

20xx年，我们在招商引资和项目建设工作方面取得了一定成效，但还存在一些问题：一是基础性工作相对薄弱，招数不多；二是招商信息量不足，引进工业大项目不多。

20xx年，我们的招商目标是协议投资额达到18亿元，我们将按照全市统一部署，进一步加大招商力度，在招商方式和招商服务方面进一步下功夫，灵活专班招商、以商招商、外出招商、借力招商等招商方式，使招商成绩更上一个台阶。

**招商半年度工作总结报告篇六**

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：

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

1、从空置率分析20\_\_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3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9月份5.6%、10月份5%、11月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受\_\_\_驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11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20\_\_年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻\_\_(本地)，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。

**招商半年度工作总结报告篇七**

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是红阳街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的xx精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员用心参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将xx街道20xx年招商引资工作总结如下：

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导；二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下构成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息；三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资职责目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强职责，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

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街道党工委、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、银行用心宣传招商政策，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，我们都用心主动为其服好务。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，调动招商用心性。为调动全街道招商工作用心性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

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状况听取汇报，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，帮忙查找问题，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，街道党工委、办事处领导放下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5个。

（二）用心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四川雄龙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用心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8000万元。xx运输有限公司现已到位资金1000万元。

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

红阳街道是青白江区的政治、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必须的成效，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，以促进红阳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。

**招商半年度工作总结报告篇八**

“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，认真贯彻“三个代表”的重要思想，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2xxxx，洽谈项目1xxxx，签约落户1xxxx，续建6项，正在洽谈签约xxxx，客商投资进资额达615xxxx万元，增加年纳税额55xxxx万元，完成全年任务11xxxx，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、整合力量抓招商经济要发展，招商引资是关键。街党工委、办事处围绕“解放思想、引项目、促工作”的思路认真开展讨论。采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确责任。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，招商办负具体责任，各尽其职努力搞好招商工作。二是强化工作专班。调整充实招商工作力量。在现有招商办的基础上，街党工委、办事处街有关单位安排1—xxxx招商信息联络员，网络各方招商信息，协助街招商办开展工作。街招商办每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街上下形成合力招商的浓厚氛围。三是强化责任，明确任务。街党工委要求班子成员每人每年要有1—xxxx招商洽谈项目，同时对街直有关单位下达招商引资责任目标，并签订责任状，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

二、强化措施，改软、惠商抓招商

学习“三个代表”，实践“三个代表”，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党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，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，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。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每10xxxx奖100xxxx的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，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，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

今年来，邾城街党工委办事处按“建园区、上项目、优结构”的思路，强力推进“一主三化”建设，一改过去“守株待免”的工作方式，挤出时间外出招商，一年来，党工委书记黄桂荣、办事处主任姚胜明先后二十余次专程赴武汉、鄂州、浙江、山西等地拜访客商，联系客户，洽谈项目1xxxx个，街道分管招商工作的副主任汪林苟率领街招商办工作人员先后赴武汉、鄂州、黄冈等地近2xxxx，联系客户1xxxx，洽谈项目1xxxx。在工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。广泛宣传新洲，推介邾城，努力开辟招商门路。通过一年的努力工作，已落户邾城的客商有1xxxx，即：武汉卓峰建筑装饰有限公司、武汉新房建筑有限公司、武汉三鑫路桥公司、鄂州建筑公司第一、五、六公司、万通职业有限公司、帕克橡塑制品有限公司、武汉万通光电网络技术有限公司、武汉厚德生物技术有限公司、湖北星海房地产开发有限公司、武汉工贸家电公司、武汉金秋实业（集团）公司、武汉百友氨基酸有限公司、浙江仙珠胶带有限公司正在洽谈即将落户的有两家，即：武四生化科技有限责任公司、simo服装进出口公司。

跟踪洽谈联系项目有8项：

（1）塑料橡胶厂转让；

（2）邾城垃圾处理厂；

（3）铝合金特种工具制造厂；

（4）昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂；

（5）常想食品引资扩建；

（6）服装加工厂；

（7）宏达冲压件有限公司；

（8）万鑫制衣有限公司。

四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、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，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。

2、跟踪项目抓招商。对己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。

3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

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