# 2025年招商部工作计划(优秀9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-21

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。招商部工作计划篇一...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**招商部工作计划篇一**

3月份，我中心在“加快发展，科学发展 ，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

今年，我们要有重点地组织参加 “煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的`合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。

**招商部工作计划篇二**

针对20xx下半年工作，我招商部主要从经营管理及市场管理入手同时加大知名度书画大家的联系合作及花鸟鱼市场的招商；维护地摊大集的招商管理、餐饮街区的招商调研工作、年货大集及其他合作项目和公司其他临时活动。

1、夏季古玩消夏交流会。

2、中国知名画家需找他们的经济代理人进行洽谈合作。

3、园区剩余房源的租赁。

4、推动互联网产业带动商户为商户进行创收。

5、陈介祺艺术节相关招商工作

1、花鸟鱼市场项目的立项、政策制定、启动招商及开业时间。

2、关于民俗商业街的租赁租金制定及招商。

3、空余商铺的招商工作及合同签署工作。

4、十一期间招几家大户举办活动，保证十一期间我司人气旺盛。

1、配合公司举办相关活动；

2、关于年货会的招商及客户筹备工作；

3、关于第三届庙会的客户筹备工作；

**招商部工作计划篇三**

1、疏理业态（餐饮、服装、珠宝眼镜、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。

2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院、ktv、大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐、3c、服饰、餐饮等为辅；同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。

3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。

4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。

5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书、ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。

6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的.设计方案和工程条件。

7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。

8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。

**招商部工作计划篇四**

首先，对于过去的20xx年，我差不多是在不断摸索中，甚至是可以说是在不断的碰壁中度过的。

在各位领导，尤其是王主任的悉心指导下，收获到很多过去所没有个人经验，个人能力得到了较大的提升。转眼，时间一年就过去了，招商工作虽说是细火慢炖的工作，但是对于各个阶段的目标还是需要时刻铭记在心。

20xx年考核在即，20xx年也已经开始了，对于20xx年的工作计划，首先我自己的第一感觉就是：20xx年的计划和工作要趁早，从一月份就开始，不能等过年，磨洋工。

我自己之前联系过几家市场化招商的代理公司，其中有一家叫做中国招商网驻南京分公司，最近电话联系的一个工作人员，一个东北的外派招商人员，24岁的小姑娘，标准90后。不仅现在还在南京坚守岗位，而且时常在江苏的各个园区进行拜访，每周的拜访活动都很频繁。另一个，我自己也能感觉的到越是到年底，我们的政府和园区各位领导其实出访抑或接待来访也是较多的，工作较平时而言，只能看到是更忙了，所以作为我们招商部的一员，我觉得越是这样的时间节点，越是考验一个招商员。

其实招商确实应该如此，这个岗位是很特殊的，逢年过节，其实更是拓展人脉，进行多渠道招商的大好时机，平时出去招商，单位的大小领导不是出差就是开会，运气不错的话，也能遇到几个领导在家又很闲客气坐下来聊聊看的企业，基本现在的经济背景下，效益又不是很好，近期不打算扩张规模。

至于具体的20xx工作计划，我将从工作目标和工作方法两个大的层面来思考。

第一，就是工作目标，我要锁定自己的20xx工作目标。对于园区而言。目标自然是以20xx年上级的考核计划为具体目标，争取在我加入咱们园区招商的第二年的具体工作过程中，在王主任的带领下发挥更大的能量，为这个整体的目标的实习，不仅要多出力气，更要能够多出点成绩。除了整体的园区目标以外，我个人也给自己定下20xx的个人目标，再接下来的一年里，争取实现。

首先，招商部的人员得发扬好“钉钉子”的精神，“钉钉子”我感觉短短三个字，大家都知道，很直白，但是也很能说明问题，一个是，很适合我们新来的招商人员，“钉子”这个东西身子小，但是“脸”大，而且在“钉钉子”的时候，锤子每次肯定都是打在脸上的，所以形象来说，招商人员的“钉钉子”精神：“不能要脸”。再一个就是，“钉钉子”，不能想着一锤子买卖，再小的钉子要想定的准，打的牢，就得慢慢来，力气大，个个都想一步到位，要么不牢靠，要么方向是斜的，而且还很有可能锤子一下就砸在自己的手上。

所以20xx年我的第一个目标就是钉240颗钉子，主动出击还是很有必要的，目标分解下来以后就是每个月需要主动联系客商，并收集有效信息至少20条，每个工作日必须联系有效客商一位，将收集的信息加以归纳，以备筛选。

第二，完善数据库跟踪机制，20xx年，利用互联网及计算机，将项目信息加以归纳整理，做到每个项目信息跟踪进度，方便调取查看。在此基础上，采用“135”跟踪法，对目标对象展开有序的跟踪回访，“135”就是第一次联系后，只要不是拒绝的对象，就要继续跟踪，第一次跟踪的时间为首次电话或登门拜访后的一天以后，第二次就是距离第一次的回访电话三天以后，第三次就是距离第二次拜访的五天以后。频繁联系，争取将每一条来之不易的项目信息挖掘到最大价值。

第三，拓展人脉，作为招商员，过去一年新认识了很多社会上的各行各业的人，既然是市场化招商，工作机制相对较为灵活，可以和各行各业的的相关人员做朋友，其次也可以与同为招商战线上的其他园区的招商员成为好友。我给自己定立的目标是：每天新认识一个人，能够联系的上；每周新交一个朋友，可以偶尔嘘寒问暖一次两次；每月新交一个可以经常联系，互相帮忙的好朋友。这些人可以是公司的中高层管理人员，也可以是公司内具体负责项目投资的相关工作人员，也可以是其他园区的招商人员或者管理人员，一定可以为我的20xx的工作计划添翼助力。而且这样的添翼助力来的效果更加长久，既是是个人成长的可持续途经，也可以在后续的工作过程中不断提供帮助的捷径。

在具体的工作措施和方法上。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。将有效的项目尽可能的加快速度去推进。

3、强化以商招商。

(1)加强企业联系，做好信息分类。招商的目标在符合我们园区的产业规划的基础上，考虑优质优“量”

(2)不断拓宽服务领域，深化服务层次，配合园区的其他部门做好企业的相关服务工作，跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传下蜀。

(3)经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。

(4)进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、熟悉招商激励机制，调动各方面、多渠道招商引资的积极性。通过适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

宣传好、运用好“绿色建材产业园”“循环经济产业园”的品牌。集聚更多区域产业规划内的优质企业。绿色建材、电力能源、现代物流、装备制造作为我们园区的规划，也是招商部门的方向标。

找准方向，有的放矢

对于当下的经济新常态，我个人感觉方向要正确，首先对于招商地区而言，目前最能出效果和成绩的必然是南京及其周边地区。其次，对于目标企业而言，体量和生产工艺流程上最能出成绩的还是我们特色园区产业链上的上下游企业，尤其是近两年来，随着建华的公司升级改造，部分产能转型！应该可以带来更新的上下游需求。

**招商部工作计划篇五**

明年注定是竞争空前的一年，眼前\*\*\*商场的.激烈竞争，包括\*\*\*广场，\*\*\*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调查研究，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。

1、提升招商部门整体的业务水平

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领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

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。

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、相关工作及时与领导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。

**招商部工作计划篇六**

结合去年的`工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在赢了再打的总策略下，各工作环节环环相扣，做好赢的工作后，然后再打下一战役。

项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户;而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识;

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有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

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、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

五、统筹兼顾，切实抓好各项基础工作。

二是继续深入抓好城乡环境综合治理工作;

三是抓好招商网站建设，搞好对外宣传和各类信息的及时报送工作;

四是扎实开展惠民连心行动，做好挂联帮扶村的扶贫解困工作;

七是严格执行基本国策，切实抓好计划生育工作。

**招商部工作计划篇七**

结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在赢了再打的总策略下，各工作环节环环相扣，做好赢的工作后，然后再打下一战役。

项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

1、真诚礼貌的.接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

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。

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

2、继续深入抓好城乡环境综合治理工作；

3、抓好招商网站建设，搞好对外宣传和各类信息的及时报送工作；

4、扎实开展惠民连心行动，做好挂联帮扶村的扶贫解困工作；

7、严格执行基本国策，切实抓好计划生育工作。

**招商部工作计划篇八**

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目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调查研究，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。

1、提升整体的业务水平

2、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领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

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。

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访（目标自荐）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

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、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误， 20xx年招商部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。

**招商部工作计划篇九**

1、完成项目名称注册、设计并注册。

2、注册中文及英文的国内域名及国际域名。

3、确定宣传包装概念、总体广告宣传用语。

4、完成设计制作商业中心的招商文告、招商楼书,包含项目功能分布及内部结构图。

5、完成设计制作项目效果图的pop,3d资料光盘。

6、完成设计制作商业中心的主体、各分体剖面模型沙盘。

7、完成招商队伍的建立(招聘),进行培训及人员甄选分配。

8、制定商户准入标准、引入原则、操作规则等。

9、确定公司组织机构和部门设置。

10、招商处的筹建。

11、招商部各种管理规章制度?、业绩考核奖惩制度、工作操行规则出台。

12、制定商户准入标准、条件、和招商规则。

13、制定并印制招商租赁合同?、租赁申请表、登记表、相关协议、商业管理守则等。

14、根据招商类别敦促各分部制定招商工作倒计时计划(包括招商区域、重点目标、任务指标完成计划等)。

招商前期准备工作阶段为:\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日

正式招商时间确定为:\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日

后招商期暨开业庆典筹划阶段:\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日

1、\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日完成招商人员招聘(10天)及培训工作(10天),同时完成个人招商指标确认并按照招商任务指标提交各自的工作倒计时实施方案。

2、\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日完成印制各种合同、文件、申请表、登记表等。完成项目标志等系列ci设计,更换识别系统(包括名片、信函、旗标等)。确定宣传包装概念及总体广告用语。

3、\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日完成前期招商文告商楼书制作,确定招商媒体广告计划(包括广告创意、制作、媒体购买选择等)、招商各项管理费用支出预算。完成各种pop、3dvision、沙盘等的制作。完成招商部筹建工作。

4、\*\*\*\*年\*月\*日前完成一切招商准备工作。

5、\*\*\*\*年\*月\*日招商工作正式开始。

6、\*\*\*\*年\*月\*日--\*\*\*\*年\*月\*日配合组织公关活动,针对对象为行业协会、政府部门的;针对国际招商部分的。如有香港招商计划单列。

7、\*\*\*\*年\*月\*日---\*\*\*\*年\*月\*日招商第一阶段。

以北京为重点的招商工作,招商比例按计划控制在总体的60%以内。同时负责外埠招商工作人员在本地进行外地招商工作。国际招商部通过各驻华商务参赞、外商驻华代表处、国外产品在华代理机构进行招商。

外埠招商设2个月试探期,如果反应良好,则由负责人员作出报告提交招商部,由招商部作出外埠实地设点招商计划(包括地点选择、招商规模、策划广告宣传配合、费用预算等),报请总经理审批。于8、\*\*\*\*年\*月\*日前完成所有外地实地招商工作准备。

9、\*\*\*\*年\*月\*日--\*\*\*\*年\*月\*日招商进入第二阶段。在确保北京地区招商工作按计划顺利进行,并达到预期目标、回款理想的基础上,提高要求进行市场二次开发。目标定位于增加中心商品的名、特、优、新、独、多样化等的内涵,外埠与国际商品在这一阶段列为重点。

10、\*\*\*\*年\*月\*日--\*\*\*\*年\*月\*日招商进入第三阶段。本期工作重点是拾遗补缺,针对中心的商品结构进行微调整。做到符合商业中心的原定市场定位及功能分布设计。

根据实际招商情况制定招商收尾计划,对招收工作未达到设定标准的进行最后突击攻关。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn