# 招商工作下半年工作计划7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-26

*通过制定工作计划，我们可以更好地追踪和评估工作进展，一个有序的工作计划可以帮助我们更好地保持组织和纪律，职场范文网小编今天就为您带来了招商工作下半年工作计划7篇，相信一定会对你有所帮助。招商工作下半年工作计划篇1明年注定是竞争空前的一年，结*

通过制定工作计划，我们可以更好地追踪和评估工作进展，一个有序的工作计划可以帮助我们更好地保持组织和纪律，职场范文网小编今天就为您带来了招商工作下半年工作计划7篇，相信一定会对你有所帮助。

招商工作下半年工作计划篇1

明年注定是竞争空前的一年，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。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

1、提升自己的业务水平，多学习，多与本部门人员交流，探讨相关的招商知识及部门工作;

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识;

3、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;

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。

招商工作下半年工作计划篇2

一、主要指标完成情况

截止今年1-5月，服务业投入4950万元，完成全年计划的10.76%；限上企业零售额xx万元，完成全年计划53.41%，同比增长21.43%；服务业增加值xx亿元，完成全年计划的29%，同比增长5%。完成外贸进出口总额xx万美元，同比增长11.3%；外贸出口总额xx万美元，同比增长11.30%；完成限上企业零售额xx万元，同比增长21.4%。

二、重点项目推进情况

1、落地项目

目前我镇重点项目有4只，分别是xx天谷旅游度假区一期、xx林一期、xx度假村和xx省xx湿地公园。①xx天谷一期项目已完成土地征用xx余亩，民房搬迁30多户、企业搬迁6家，累计投入1.2亿元，自通过市联合会审后，各类专项报告正在编制过程中。下阶段180余亩商业用地即将挂牌，争取7月份完成土地摘牌，8月份正式开工建设。②xx林项目已通过发改委备案，项目已于5月上旬正式启动，正在进行苗木采购、地形整理等建设前期工作，确保今年完成工程量的70%。③xx度假村项目已完成项目立项审批，现阶段正在进行地面清表、平整等前期工作，力争7月份正式开工建设。④xx省xx湿地公园项目已于4月中旬正式开工建设，确保年内竣工。

2、近期和年内有望落地的信息项目

目前我镇比较成熟的`重点信息项目有2只，分别是超五星级xx度假酒店和xx旅游综合体项目。①超五星级索利特xx度假酒店项目已完成项目的初步规划方案，力争本月底前通过市级项目会审，8月底前完成约37亩项目建设用地挂牌出让工作，10月底前实现项目全面开工建设。②砺山花海旅游综合体项目由于投资商自身公司内部股东调整等原因，一直处于跟踪推进过程中，目前该公司自身内部情况已基本处理完毕，下阶段待资金到位后将进入土地征用、企业搬迁等前期工作。

3、政府投资类项目

今年我镇的政府投资项目主要有xx山新四军纪念馆续建项目、杨店人家安置小区一期、xx公园二期景观工程、xx、xx路骨干旅游道路景观工程、敬老院改造和xx路，计划总投资1.63亿元。目前xxxx纪念馆续建项目和杨店人家安置小区一期正在有序建设过程中；xx湖公园二期景观工程和xx路、xx路骨干旅游道路景观工程已通过发改委牵头的项目预审，正在项目报批过程中；敬老院改造和东环路项目正在进行规划方案的优化调整。

三、存在问题

1、指标完成情况。今年以来我镇的服务业发展总的态势不尽如人意，由于服务业主要行业中商贸流通、交通运输、餐饮服务等总体规模偏小、档次偏低、经营业态陈旧、结构不尽合理，同时由于重点项目的显现成效需要一定的周期，我镇在服务业增加值、后劲投入的指标完成情况上落差较大。

2、项目推进缓慢。由于今年来宏观经济呈放缓态势，同时我镇情况特殊，在项目拆迁征地等前期工作上占用较多时间，与原计划进程有所差距。

3、市场安全隐患。我镇共有两个市场，分别是农贸市场和太极商场，因设施陈旧，两个市场均存在较大的安全隐患

4、招商信息项目偏少。近阶段招商中心的工作重心都放在的落地项目的服务、保障工作上，忽视了对外出外出招商的重视程度。

四、下半年主要工作举措

1、千方百计完成各项经济指标任务。要继续保持清醒头脑，增强忧患意识和责任意识，积极化解不利因素，查找薄弱环节，研究解决办法；对能够实现“双过半”的任务目标，要全力以赴达到和能超尽超;对达不到“双过半”任务目标的，要全面统筹、精心谋划，千方百计促赶超，力争在下个月止跌回升，实现正增长。确保在第三、第四季度有较大幅度增长，把欠了的抢回来。

2、继续把招引优质的服务业项目放在突出位置。在坚持搞好服务业日常招商的基础上，积极组织主题招商活动。在密切跟踪、加快推进超五星级索利特xx度假酒店、xx旅游综合体项目等一批在手信息项目的同时，更加重视招商的主题策划，坚持“走出去、请进来”，力争在更高层面、更广空间推介xx、捕捉信息、招引项目，着力提升项目储备厚度和质量。

3、力促落地项目尽快开工，及早形成浓厚的项目建设氛围。下半年我镇将全力抓好xx汇金“xx天谷一期”、南京百利“xx度假村”等落地项目的开工前期准备工作，力争近期全面开工建设。同时精心组织、周密安排，加快推进xx新四军纪念馆等政府投资工程的建设，确保年内完成各项目的预定工程形象进度。

招商工作下半年工作计划篇3

今年以来，县委、县政府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。

一、上半年工作总结

(一)总体情况今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有：四百工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二)主要做法

1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、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政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，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。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，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。

一是继续实施一把手工程。工作调度到一把手，奖惩兑现到一把手。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，把全县党员、干部、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、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人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领导和企业负责人汇报，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。

3、不断突破新的招商领域今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、

上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

二、存在的问题

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡溥、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

三、下步工作打算

(一)不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度;转变政府职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水平。

二是要将诚信贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃

透政策，谨慎承诺;在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高政府工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。

三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。

四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二)抓好重点招商项目的建设。

一是集中主要力量，加大四百工程的建设力度，重点是二期60万吨氧化铝项目，投资

1.5亿元的液碱项目，投资2亿元的200万吨水泥项目。二是抓好华鲁制药公司合成袋装输液器项目、信发旭泰公司合金铝及电气开关项目、信达公司年产100万吨合金铁生产项目，促其尽快建成投产。三是加大工作力度，抓紧1200米商业步行街建设。

(三)以小团组招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。一是以鑫鑫铝业公司为窗口，扩大与韩国的交流与合作，争取在韩国引进一批工业铝材加工项目。二是抓好紧固件园区建设，力争年底有5家以上紧固件企业落地。三是进一步扩大与温州、萧山、宁波等地的往来和交流，筹建浙江工业园区，力争使农药、水泥、不锈钢生产等几个项目落户茌平。

(四)千方百计解决制约外商投资的难点问题。一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

(五)大力引进各类人才，提升现有企业的档次和水平。选择一部分密度板和铝加工企业做为试点，着力从浙江、广东引进一批职业经理和高级技术工人，进行合资、合作或委托经营，利用他们先进的经营理念和生产工艺，提升我们的管理水平和产品档次，抢占市场至高点，扩大茌平在全省、全国的影响。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

招商工作下半年工作计划篇4

扬州商场建材店今年上半年在商场总经理室的领导下，顺利完成了20xx年合同期的续签工作，达到了集团对于商场的整体租金要求，并足额地收取了上半年的租金，确保了出租率达到100%。 下半年建材店将着重做好下面几方面的工作：

一、 商场出租率100%

我店将继续紧密跟踪商户的销售情况，特别关注生意不理想商户的动态，给予足够的关心和企划上的支持，努力帮助这些商户提升销售。同时，做好后备资源的储备工作，初步计划至周边的城市，如江都、高邮，开发经销商资源。一旦出现异动，能够做到有准备，确保全年商场的出租率达到100%。

二、 品牌提升

上半年建材店的品牌提升为2个a类和1个b类，距离20xx年的目标还有一段距离。所以，品牌提升也将成为建材店下半年的工作重点之一。一方面，我们招商时将严格控制品牌等级。当出现商户撤场，进行重新招商时，我们将提升要求，争取尽可能地多招b类以上品牌进场。另外一方面，对于商场内商户自行更换品牌，我们也将做好品牌的推荐工作。这也要求我们平时加强和工厂的联系，通过整合区域和其他商场的资源，去了解更多的品牌，将更好的品牌推荐给商户，并帮助做好经营，能够占有相对应的市场份额。

三、 专业培训

根据集团招商条线的相关要求，建材店将开展形式多样的专业知

识培训。主要目的是加强商场管理人员的专业能力，真正做到集团所要求的“家居生活专家”。第一种形式，建材店将联合商场人力资源部，举行针对商场全体管理人员的专业培训。建材店将利用集团下发的相关专业课件，进行适当地修改，由建材店店长和招商部进行讲授。 第二种形式，是利用每周的部门例会，对楼层管理进行市场调研、装修管理等方面的业务培训，以提升楼层的业务能力。

以上就是扬州建材店招商工作的计划，请领导审阅。

招商工作下半年工作计划篇5

商场招商工作流程一：了解商场招商工作计划和确定商场的经营定位

首先商场的招商工作人员要合理的分配招商工作计划开展品牌引进工作，要做好一些里程碑式的工作，比如，在什么时候完成招商工作，在何时完成商场装修，如不能及时完成，将怎样处理，心中要有一个商场招商工作流程表。

其次，商场招商的工作人员在展开工作之前，要了解商场招商工作流程中商场的商品经营定位以及各区域品牌的规划分布。确定商场经营品牌的档次，如中档，高档，中高档或者低档合理分配品牌的区域。

商场招商工作流程二：找寻潜在的合作客户

找寻可能的合作客户是建立在对商场和供货商相互了解的条件下展开工作，在还没确定引进怎样的品牌进驻商场时，一定要对市场进行全面的调查，获取相关的招商信息。一旦确定潜在的合作客户，要立刻与其接触并讨论相关的事宜，取得与他们合作得先机。所以说找寻潜在的合作客户是商场招商工作流程之一。

商场招商工作流程三：谈判与签约

在与潜在的客户取得相关的接触后，双方的业务人员应该进行详细的合作商谈，商谈的内容主要包括经营的商品种类，专柜的大小，进驻的位置，合作的条件以及承担的费用等。通过相关的谈判，双方就合作的事项达成一致后，双方的业务人员应及时签约。谈判也与签约也是商场招商工作流程之一。

商场招商工作流程四：协助客户办理进场手续

在合同正式生效时，商场的招商人员要协助客户办理相关的进场手续，主要包括：缴纳的费用，进场装修，运送货架。由于客户进场要和商场的多个职能部门打交道，招商人员要在这个时候提供意见并给与帮助。

商场招商工作流程五：跟进客户在商场的经营状况

客户所设的专柜开始营业，商场的招商人员应该每隔一段时间就来了解客户的经营状况，要跟之前所做的预测的相比，如果发现结果不甚如意，应积极的为客户寻找原因并为她找出解决得方案。

招商工作下半年工作计划篇6

一、上半年招商引资情况

今年以来，xx乡党委、政府紧紧围绕县委、县政府的正确决策和部署，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乡党委、政府立足实际，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，向全乡党员干群大讲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，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、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、招商引资的优惠政策，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，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“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”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部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、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部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，班子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。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

招商工作下半年工作计划篇7

上半年，在市招商局领导的指导和带领下，市招商局驻联络处在跟踪联络重点意向性企业、推广招商引资活动、拓展招商引资渠道等方面起到了积极的作用。为了使驻联络处下半年招商引资工作取得长足进步，完成全年招商引资任务，现将下半年工作思路汇报如下：

1、利用“双百活动”平台优势，全面联系、跟踪意向性企业。“双百活动”以来，我们掌握了大量的企业的信息，搭建了良好的沟通平台，驻联络处将继续依托“双百活动”后续优势，进一步加大与产业相关联企业的联系沟通力度，充分发挥主观能动性使重点意向性企业早日落户。

2、紧抓援建优势，加强招商平台建设。下半年省各地市援建任务已基本接近尾声，市招商局驻联络处将继续紧抓对口援建机遇，积极联系、拜访各地经贸委、发改委等相关领导，继续加强政府层面招商平台建设，获取具有西部转移意向企业信息，加大对重点企业跟踪力度，力促重点企业早日落户。

3、依托落地企业资源优势，实行以商招商。市驻联络处将进一步依托在绵投资企业人脉资源优势，大力引进在绵投资企业的上下游及相关联企业，使企业得到规模化、集群化发展。

4、借力招商中介机构，增强招商引资效果。市招商局驻联络处将借力当地招商中介机构，通过招商机构人脉、地缘等各方面优势，增强招商引资效果，力促一批符合当地经济发展的重点企业落户。

5、广泛联络各地商会，大力推广招商引资活动。市驻联络处将继续广泛联络各地商会，通过登门交流拜访的方式，大力宣传产业优势及招商引资优惠政策，寻求产业西部转移合作。

6、扩大招商引资范围，辐射整个长三角地区。市驻联络处在做好各地市招商引资工作的基础上，将积极赴上海、浙江等地开展招商引资活动，使招商引资范围辐射整个长三角地区。

下半年，市招商局驻联络处将在市招商局领导的指导下，继续奋发努力、主动出击，运用多种方式方法保证下半年招商引资工作顺利完成。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com