# 2024年中介招商工作方案(模板19篇)

作者：繁华背后 更新时间：2024-03-28

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。中介招商工作方*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**中介招商工作方案篇一**

××“20xx年师大迎新生系列活动”（××为冠名企业）

xx师范大学协和学院

待定

待定（出资企业）

待定（出资企业）

天视文化飞皇文化

20xx年9月1日起

方案一：总冠名1家，冠名出资人民币6万

2．冠名赞助商可以“20xx年xx师范大学协和学院迎新生系列活动”名义，经主办方授权许可后自行组织相关的媒体宣传及活动，宣传活动内容应经过主办方确认。

1、活动期间，迎新活动的各类报道中出现冠名赞助商logo及名称；

2、活动期间，校方指定地点可举办冠名赞助商产品推广活动；

3、活动期间，校方指定地点可派发企业宣传资料及产品样品赠品或纪念品；

5、冠名赞助商享有其logo服装提供，将供迎新晚会时使用，服装500件。

6、迎新晚会舞台主背景体现冠名赞助商的名字或者logo。

7、晚会演出现场广告牌4面。

8、活动期间，迎新生专线大巴车身体现冠名赞助商企业logo及名称，大巴共五辆，路线分别为火车站——师大新校区，汽车北站——师大新校区，汽车南站——师大新校区。

9、在迎新晚会上，主持人将重复提及冠名赞助商名称并表示感谢。

1、扩大冠名赞助商在学生群体中的影响力，进一步提高其产品的销售额；

2、扩大冠名赞助商在福州市区及大学城区的影响力，大巴的车体广告有效的实现了这一功能。

综上所述，我们将获得：

1、超值的广告回报；

2、赢得关注的新闻公关事件；

3、多达2万人次的传播受众，绝佳的事件营销机会；

4、参与文化事业的美誉，提升品牌高度；

5、经济效益的提升；

6、以文化手段展示实力的成就感。

**中介招商工作方案篇二**

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、招商引资的主要做法

(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情况下，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情况下，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，积极探索中介招商，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。

(六)广交朋友，以会招商。近年来，县委、县人民政府积极组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自以来通过会展招商项目达9个，引资额达3亿多元。

(七)在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

(八)以资源优势进行招商。××县有着全国最大的内陆淡水湖——博斯腾湖。县城内有着丰富的水产、芦苇、旅游、水土光热、石油天然气等优势资源，近几年来县委人民政府加大资源招商力度，先后引进了27家企业，4个项目在我县投资开发资源，进而使我县的资源优势得到了有效的转化二、今后的工作思路及措施继自治区加快南北疆经济发展工作会议之后，我县党委、政府结合××的区域优势和资源优势，进一步充实、完善了经济发展思路，把项目带动战略做为加快县城经济发展的战略重要内容之一。坚持“发展”是第一要务，努力实现“建设生态旅游县城和新疆最佳人居环境”两个目标，力争实现“湖泊经济、乡村集体经济、非公有制经济”三大突破，依托“湖泊、特色农副产品、生态环境、石油天然气”四大资源，做强做大，“红色产业、特色种养业、水产芦苇业、旅游业、农副产品加工业”五大产业的“12345”经济发展思路。我县的招商引资工作首先将紧紧围绕着县委、县政府提出的“12345”经济发展思路来进行;其次是立足本县四大资源优势，以做大做强五大支柱产业为目标，走好以资源引资，以资源利商的路子，在互惠互利的基础上，实现共同发展。第三是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，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。

\*\*\*\*年我县招商引资工作的措施是：

(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，使各级干部特别是领导干部一定要带头解放思想，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择。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，落实工作责任。切实调动各部门领导干部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)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，责任性强，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。

(四)优化环境，增强招商引资吸引力，环境是生产力，是竞争力，是吸引力。在软环境方面：一是营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，大幅度削减和调整行政审批事项，实行集中办公、限时办结，形成招商引资的绿色通道。

**中介招商工作方案篇三**

电子信息产业是一项新兴的高科技产业，被称为朝阳产业。根据信息产业部分析，“十五”期间是我国电子信息产业发展的关键时期，预计电子信息产业仍将以高于经济增速两倍左右的速度快速发展，产业前景十分广阔。其相关专业包括：电子信息工程、通信工程、信息对抗技术、信息工程、信息与计算科学等。

电子信息类专业现状和前景

未来的发展重点是电子信息产品制造业、软件产业和集成电路等产业；新兴通信业务如数据通信、多媒体、互联网、电话信息服务、手机短信等业务也将迅速扩展；值得关注的还有文化科技产业，如网络游戏等。目前，信息技术支持人才需求中排除技术故障、设备和顾客服务、硬件和软件安装以及配置更新和系统操作、监视与维修等四类人才最为短缺。此外，电子商务和互动媒体、数据库开发和软件工程方面的需求量也非常大。

电子信息类专业的专业要求

具有坚实的电子信息工程专业基本知识和基础理论，能熟练掌握电子技术、计算机技术、网络与信息系统工程设计与管理等方面的知识，有一定科研能力和创新能力的电子信息工程学科高级专业人才。

接受过良好的电子与信息工程实践的基本训练，了解学科的应用前景和最新发展动态，具备设计、开发、应用和集成电子设备、信息系统的研究与开发能力，至少熟练掌握一种外国语，能进行中外文资料查询和文献检索，阅读本专业的外文书刊，并具有良好的科研创新能力。

独之秀职业顾问分析及求职建议

电子信息类毕业生的几分无奈

电子信息类毕业生就业曾经有过耀眼的辉煌，到了今年，毕业生就业面临了前所未有的压力，虽说几经拼搏，国内顶尖的电子类高校毕业生最后就业率达到了90%以上，而占大多数的普通高校的同类毕业生却远远不如。就业的困难主要是由于相关行业呈现颓势，并且从近期的发展来看还见不到走出低谷的趋势。另一方面，1999年高校扩招时，几乎所有高校都设有计算机或电子类专业，其结果高速增长的毕业生人数与市场的吸纳能力之间形成巨大的差额，僧多粥少，加大了就业的压力。可以预计，今年电子类毕业生就业需求不会回到20xx年的水平，而且就业层次有向硕士学历集中的倾向，本科生需求会相当平淡，专科生将供大于求的困境仍将会持续。

(1)电子类毕业生就业的困境。

今年电子类毕业生仍会遇到巨大的困难，首先是行业不景气，直接影响对毕业生的吸纳能力，许多知名企业不会招聘或极少招聘本科生。其次，供方人数增长，不仅是本科层次毕业生人数大幅增长，而且首批扩招的硕士研究生也将面临就业，这对本科生就业又增加了一层压力。第三，行业布局不均衡，主要集中在京沪及沿海一些大城市，如北京、上海等将电子信息产业作为支柱产业来发展，还有长江三角洲和珠江三角洲及少数西部城市电子信息企业相对集中，这就使毕业生流向的集中，招致在这些地区竞争更加激烈。

(2)更新就业观念适应市场需求。

电子信息类毕业生就业难主要难在大城市、难在热点地区、难在毕业生就业的高期待。

在面临就业市场由卖方市场转向买方市场的情况下，毕业生应当改变自己的求职心态，以市场为导向，避免就业地区和就业领域过于集中，中小城市和西部城市场处于“人荒”的境况，中小企业和不著名公司仍求贤若渴，毕业生大有用武之地和发展机会。再就是避免被一步到位捆住手脚，先就业后择业，先生存再发展，以务实可行的态度面对面临的就业困难，曙光就在眼前。

电子信息类专业几个主要专业分析

1、电子信息工程

就业前景：主要到电子信息科学与技术、计算机科学与技术及相关领域和行政部门从事科学研究、教学、科技开发、产品设计、生产技术管理工作。

专业现状和前景：

电子信息工程是一门应用计算机等现代化技术进行电子信息控制和信息处理的学科，主要研究信息的获取与处理，电子设备与信息系统的设计、开发、应用和集成。现在，电子信息工程已经涵盖了社会的诸多方面，像电话交换局里怎么处理各种电话信号，手机是怎样传递我们的声音甚至图像的，我们周围的网络怎样传递数据，甚至信息化时代军队的信息传递中如何保密等都要涉及电子信息工程的应用技术。要求专业人才能够应用先进的技术进行新产品的研究和开发。

独之秀职业生涯规划机构求职建议：

随着社会信息化的深入，各行业大都需要电子信息工程专业人才，而且薪金很高。学生毕业后可以从事电子设备和信息系统的设计、应用开发以及技术管理等。比如，做电子工程师，设计开发一些电子、通信器件；做软件工程师，设计开发与硬件相关的各种软件；从项目助理向做项目主管路线拓展，策划一些大的系统，这对经验、知识要求很高；还可以继续进修成为教师，从事科研工作等。

2、通信工程

专业现状和前景：

本专业学习通信技术、通信系统和通信网等方面的知识，能在通信领域中从事研究、设计、制造、运营及在国民经济各部门和国防工业中从事开发、应用通信技术与设备。毕业后可从事无线通信、电视、大规模集成电路、智、能仪器及应用电子技术领域的研究，设计和通信工程的研究、设计、技术引进和技术开发工作。近年来的毕业生集中在通信系统、高科技开发公司、科研院所、设计单位、金融系统、民航、铁路及政府和大专院校等。专业要求：

通信工程是一个宽口径工程类专业，涉及信息与通信工程、电子科学与技术、计算机科学与技术等领域，在信息化社会中占有十分重要的地位。本专业的学生应重视通信工程实践能力的训练，培养具有扎实的专业基础知识，具备较强的电子与通信系统的设计和开发能力，能从事各类电子与通信的研究、设计、制造、开发和应用的高级技术人才。

独之秀职业生涯规划机构求职建议：

通信技术是以现代的声、光、电技术为硬件基础，辅以相应软件来达到信息交流目的。上个世纪末，多媒体的广泛推广、互联网的应用极大地推动了通信工程专业的发展，展望这个世纪初期，宽带技术、光通信也已经崭露头角。由于该行业的发展速度太快，对人才的需求量又相当大，使你非常容易进入国际知名的跨国公司或者在国内享有盛誉的it企业，并且待遇相当优厚，堪称“最容易找到好工作”的专业。所以在校的时候就应该打一个良好的理论基础，同时加大技术学习力度。因为企业只会为你现有的能力和价值买单。所以尤其是通信工程专业，涉及技术含量比较高，所以必须要打牢自己的技术功底。从而为下一步就业打下一个良好的基础。

3、信息与计算科学专业

专业现状和前景：

随着计算机技术广泛深入地应用于人类社会生活，以及全球信息产业的迅速崛起，二十一世纪的中国将向知识经济时代迈进，教育、科研、社会、经济等各个领域需要越来越多的信息与计算科学的人才，信息与计算科学的研究和应用将迈向更深入和更广泛的领域。可以预计，信息科学与技术在今后较长时间里仍然是极具生命力的领域。毕业生就业面宽，适应能力强，适宜到科技、教育、经济和管理部门从事科研、开发、管理及教学工作，特别是与数学、计算机应用和经济管理相关的工作，可以继续攻读数学、计算机科学、经济管理和一些相关学科的硕士学位研究生。

专业要求：

信息与计算科学专业是以数学和信息科学为基础，运用数学的知识和方法并结合计算机技术处理社会、经济、工农业生产等各方面实际问题的一门新兴学科，是国民经济各部门解决各种定量问题、制定决策和科学管理的重要工具和支柱，是各部门增加竞争力、获得经济和技术成功的关键性学科。

有信息与计算科学和数学与应用数学两个专业方向。

信息与计算科学含信息处理和科学与工程计算两个方向，以数学和信息科学为基础，运用数学的知识和方法并结合计算机处理大量信息，用数值计算求解现代社会、经济和科技中的问题，培养具有良好的数学素养和熟练的计算机技能、掌握信息科学和计算科学的基本理论和方法、有较强的分析和解决实际问题能力的复合型人才。

数学与应用数学含应用数学和基础数学两个方向，注重学习研究现实世界的数量关系与空间形式的思想和方法，强调掌握应用数学解决实际问题的能力，培养具有坚实的数学基础和熟练应用数学解决问题的能力，具备在应用数学或基础数学方向从事前沿研究和应用的能力，能创造性地解决各种科学与工程实际问题的理科应用研究型人才。

独之秀职业生涯规划机构求职建议：

继续深造：由于信息与计算科学专业的毕业生不仅具有扎实的数学基础和良好的数学思维能力，而且掌握了信息与计算科学的方法与技能，受到科学研究的训练，因此继续深造的可选择领域将变得非常广泛，他们既可以继续攻读计算数学、计算力学、计算机应用与软件、信息与网络安全、信息科学、自动控制、金融信息等专业和研究方向的硕士学位，也可以攻读具有行业特色且与信息与计算关系比较紧密的某些专业的硕士学位，象我校的地球物理、油藏数值模拟、试井、储运等方向都是他们继续深造的理想专业。

高等院校、科研单位：信息与计算科学专业的毕业生可以在大专院校和科研单位从事教学和科研工作，他们可以继续从事信息科学与计算数学的教学和研究工作，也可以凭借其出色的数学建模能力和计算能力解决实际应用问题。

it企业：信息与计算科学专业的毕业生进入it企业是一个重要的就业方向，它们可以在这些企业非常高效的从事计算机软件开发、信息安全与网络安全等工作。信息产业对人才的需求首先是基本的“技能”，包括计算机编程的基本能力，要求具有良好的数据库和计算机网络的知识和使用技能，熟悉基本的软件开发平台。由于信息产业进入“应用”为主流的时代，高水平的从业人员不仅要掌握基本的“技能”，关键还要具备将实际问题提炼为计算问题以及求解该问题的能力，这正是信息与计算科学专业学生的优势所在，也是近几年来国内大型it企业“抢购”知名高校计算数学专业毕业生的原因所在。

场吞没的危机，进而达到个人职业生涯的一个个高峰。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。在茫茫职场中独之秀职业生涯规划机构全体员工祝各位职场顺利！

**中介招商工作方案篇四**

组建4个常年驻点招商专班。招商专班由市级领导挂点。23名工作人员组成。专班工作实行队长负责制，由市招商局、经济开发区、区负责招商工作的县级领导干部兼任队长。招商专班成员由市委组织部选派和考核管理，市招商局负责日常管理工作。选派人员与原单位工作脱钩，驻点招商期间原单位职务、岗位、福利、待遇不变。

（一）地区招商专班

挂点领导：

队员：

（二）地区招商专班

挂点领导：

队员：

（三）地区招商专班

挂点领导：

队员：

（四）地区招商专班

挂点领导：

队员：

（一）工作重点。围绕承接沿海产业转移。做强做大食品饮料、农产品加工、船舶制造、窑炉热工、机械电子、医药化工等传统产业，推进产业链延伸和配套项目招商。突出高新技术产业发展，紧紧围绕新一代信息技术、装备制造、生物、节能环保、新材料、新能源汽车等战略性新兴产业招商。

（二）工作任务。一是宣传推介。招商专班要围绕市区优势主导产业。广泛开展信息发布、客商座谈等形式多样的宣传推介活动，全方位、多渠道宣传推介。二是捕捉招商信息。积极联系各类企业、商会、行业协会和政府部门，全面了解所考察企业的产业结构、行业地位、发展战略及企业高层管理人员等情况，建立客商资源信息库，结合我市产业招商规划找准结合点，重点拜访世界500强、国内500强和上市公司，积极开展项目对接。三是洽谈引进项目。招商专班要主动上门走访一批与市区产业有关联，能够形成配套的重点企业，接触一批有投资意向的重要客商，掌握一批有价值的投资信息，邀请一批客商来市区考察洽谈，对接洽谈一批重点项目。

（一）落实工作经费。各招商专班由市财政安排20万元工作经费。经费专款专用。市财政、审计、监察部门要对各招商专班专项经费进行监督管理。

（二）建立考核机制。落实招商专班目标管理和考核奖励机制。对完成招商任务质量高、效果好的表彰奖励，对工作不力、效果差的予以通报批评。

（一）加强领导。开展驻点招商活动。市招商局做好驻外招商专班组织培训、日常管理、经费拨付使用和考评奖惩等工作。

（二）注重联系。市招商引资领导小组办公室要加强与驻点招商专班联系。积极协调驻点招商工作。招商专班要落实工作日志记载，建立客商信息库和项目台账，每月要向市招商局书面报告走访企业、拜访客商、对接项目情况，对了解掌握的重大项目信息要在第一时间向市招商局通报情况。各招商专班既要立足园区，又要面向市区，全面掌握招商信息，认真筛选招商项目，做到信息资源共享，确保好的项目落户。

（三）强化督办。市招商引资领导小组办公室对各招商专班工作情况不定期进行跟踪督办。实行一月一通报、半年一考核、年终结总帐。

**中介招商工作方案篇五**

为进一步改善我街道投资环境，把田心街道办事处20xx年招商引资工作早安排，早落实，抓紧抓好，抓出成就，做好十二五的工作规划，全力以赴抓好招商引资各项工作，根据《\*\*区招商引资工作考核办法》精神及考核办法的有关规定，特制定如下工作方案：

坚持“引进来”与“走出去”并举的战略，围绕以经济建设为中心不动摇，按照市领导有关要求和我市“十二五”规划，做好扩大开放和招商引资工作，以“环境友好型、资源节约型”，不断扩大我街道利用外来投资规模，推动我办经济结构调整和增长方式转变，加速实现\*\*区经济社会的跨越式发展。

坚持区政府制定的“五年再创一个新\*\*”的工作思路。发展战略和依托城市壮大三产，加强投资方向性指导，积极引进符合清水塘街道办事处优化经济结构，具备资源优势和区域优势的项目，引导投资流向主导优势产业，并对我街道四个村进行道路硬化改造，突出自身优势，加强科技投入和基础设施建设，加强引进项目和项目建设工作，一条龙为投资商协商服务，并且将在办事处设立“投资商家意见投诉站”，对我街道各相关部门进行监督，为商家提供最大化的优质服务。

深入企业、基层，结合实际制作一批可实施项目，对重点项目要做到一定的深度。要充分利用好招商项目库。及时将招商引资项目库中的项目进行归类、更新、调整，利用招商引资项目册、政府信息网站、市内外新闻媒体进行宣传推介，把我办的招商项目信息向国内外传递。

要利用全街道工作人员、在外创业人员、各类商会联系广泛的特点，动员他们参与我办的招商引资与经济协作，不断拓宽招商与协作渠道。不断加强招商人员业务素质培训。通过多种渠道和途径，努力培养一支适应对内对外开放的高素质工作人员。

田心街道办事处

20xx年xx月xx日

**中介招商工作方案篇六**

招商引资工作方案，在工作中招商引资是一个重要的环节。让我们学习一下怎么书写政府招商工作方案，小编为大家整理了招商引资工作方案格式，供大家参考!

为通过我县庆祝建党九十周年举办的“三唱三颂”系列歌咏比赛平台，综合展示我县经济社会发展成果，推介特色特色资源，推进重点产业优化升级，扩大对外开放知名度，吸引客商前来考察投资，促进县域经济发展，按照《商南县“三唱三颂”系列歌咏比赛活动工作方案》，制订招商引资组工作方案：

一、 组织机构及工作职责

成立工作领导小组：

组长：段永康(县委常委、副县长)

第一副组长：李桂芳(副县长)

副组长：张仲才(发改局局长)

王志军(招商局局长)

田基成(茶叶局局长)

领导小组下设项目组、招商组、后勤组、宣传组 项目组：

组长：张仲才

成员：从发改局抽调

工作职责：1、负责策划征集招商推介项目不少于100个;2、制作项目册;3、负责各类推介会上推介词的起草。 招商组：

组长：王志军

成员：从招商局抽调

5、负责客商的邀请工作。

宣传组：

成员：从经贸局抽调

工作职责：1、负责广告、赞助费用的征集;2、协助赛事组织组做好比赛广场广告牌位的设计制作安装，3、负责演出赞助单位入场票的送达，负责广告赞助单位方阵观众席位的划分。

后勤组：

组长：田基成

成员：从财政局和茶叶局抽调

-->[\_TAG\_h3]中介招商工作方案篇七

按照县委十三届四次全体会议要求用心打造我镇“台资创业园”，稳步推进我镇经济开发区建立省级经济开发区。做大做强经济开发区新区，务必坚定不移高举项目为纲旗帜，以项目带动为支撑，打造市级特色园区“升级版”。为鼓励组团招商、专业招商、以商引商、定向招商，唱响重特大项目突破工程“四季歌”，经镇党委、政府研究，特制定xx镇xxxx年招商引资工作实施方案。

三套班子成员全年招引固定资产投资亿元以上项目1个或3000万元以上项目2个;各村居、各单位全年招引固定资产投资3000万元以上项目1个。新招引项目务必到达“521”基本门槛，即设备投入500万元、年开票销售20xx万元、年入库税收100万元(亩均税收达3万元，含固定资产进项税)基本条件。

以小组为单位外出驻点招商，实行ab岗轮值招商。设9个招商小组，1个督查办公室，招商小组由班子分管单位及挂包村居组成，各班子成员为招商组组长。转变招商方式，坚持招商引资人人有责，更加注重由全员招商向组团招商、专业招商，全域招商向定向招商，行政招商向以商引商转变。督查办负责各招商组外出开展招商活动的考勤及项目跟踪考核工作。所招工业项目一律落户“xx台资创业园”。

(一)时间要求

1.班子成员，平均每月外出开展招商活动不低于10天;

2.各村(居)、各单位主要负责人，随同所属招商小组组长，有计划、有针对性外出招商，平均每月外出招商天数原则上不低于10天。

(二)过程督查

各招商组外出招商前务必由组长排出招商活动计划，报镇主要领导批准后方可外出。各招商成员，如获得重要信息，要及时向所属招商组组长或镇主要领导汇报，以便统筹安排招商活动。督查办跟踪督查，及时督查在外招商状况，如实填写招商人员活动地点、跟踪洽谈项目等状况，中途回盱或携客商来盱考察前务必向镇主要领导报告。

(三)经费保障

1、行政在编人员外出招商每人每一天由镇财政补助基本经费200元，长途交通费用另凭车票如实报销。确需赠送土特产品及在外宴请招待的，经请示主要领导同意后，土特产等礼品由党政办统一安排，招待费(务必贴合“三公经费”支出相关规定)凭票据酌情报销。

2、其他人员外出招商，由本单位补助200元每人每一天，长途交通费用另凭车票如实报销，但不得报销其它任何招商费用。

领取补助时务必附督查办证明，并有镇纪委审核签字，否则作违纪处理。

坚定不移高举项目为纲旗帜，一切围绕项目转、一切为了项目干，坚持不懈唱响重特大项目突破工程“四季歌”。

**中介招商工作方案篇八**

a．横幅在一系列活动开展过程中，在活动现场及人流密集处挂起大型宣传横幅。明确标明企业名称与标志，内容如“本活动由xx单位主办”，具体内容及横幅制作等可面议。

b．宣传画、海报从活动开始，在各活动地点张贴大型宣传画及海报。其中含有赞助方的企业文化等介绍。

c．报刊宣传在一切与本次活动相关对外宣传新闻通讯稿中注明赞助方名称，公开表示对赞助方大力支持的感谢。

d．现场布置在现场的背景、横幅、旗帜、衣帽、遮阳伞等布置上印出赞助方公司名称及标志。

e．媒体宣传为赞助单位开办新闻发布会等活动，确保活动现场媒体对其进行现场宣传报道，请赞助单位负责人发言并安排媒体采访等。争取到的媒体如：《人民日报》、《光明日报》、《中国青年报》、《经济时报》、《中国教育报》、《每日商报》、《浙江日报》、《杭州日报》、《都市快报》、《青年时报》、《钱江晚报》、《杭州网》、《今日早报》、共青思维网、浙江电视台、浙江人民广播电台等（有联系人确定可以报道）对活动进行宣传，力求活动能上报、上镜。

f．dv宣传我们将拍摄活动实况录像，剪辑后连接到杭州网络传媒有限公司进行网上宣传。

g．物品宣传赞助商可以自己决定所提供的物品（商品），以代表赞助商的形象和品牌。此物品（商品）可以作为此次活动的奖品授予参赛群众，以达到无形中的宣传作用。详细细节面议。

h．信息宣传以短信群发的方式向市民宣传赞助方对本次公益性活动的大力支持与赞助，树立良好的公众形象，进一步提高企业知名度，有助于企业扩大市场。

1、赞助方式本次活动的赞助方式可以是多种多样的，各赞助上可以提出适合自身情况的特殊要求，并与我们的代表洽谈。也可以在我们提供的以下几种方式中作出自己满意的选择。我们欢迎各种方式的合作。

a．现金赞助现金赞助为最普遍的赞助方式之一，也是最直观、最有效的赞助方式。赞助商可以通过支票、转帐、现金等各种手段完成赞助。

b．实物赞助实物赞助也是赞助商经常采用的赞助方式之一，由于实物的不确定性，具体内容可在面谈中协商。参考实物内容：遮阳伞，水，服装，遮阳帽等。

c．混合赞助混合赞助一般为比较实际的一种赞助方式，即以现金支付一部分赞助，以实物形式支付另一部分赞助。具体细节将在洽谈中确定。

3、活动后期（具体可面谈）

（2）可在本次暑期社会实践总结图片展中设置专门关于贵单位的简介，公司活动图片

（3）可在本校为贵单位做一定次数的海报，宣传单等宣传资料。

**中介招商工作方案篇九**

\*\*年是我县实施“开放兴县”战略的关键一年。为强力推进招商引资工作，在新一轮经济发展竞争中抢抓机遇、乘势而上，加快跨越发展，实现进位赶超，特制定本实施方案。

指导思想：紧紧围绕县委、县政府决策部署，紧扣“落实年、突破年”总要求，深入实施“生态立县、工贸强县、开放兴县”三大战略，解放思想，提升境界，持之以恒抓招商、优结构、搭平台、促发展，加快打造“现代产业发展集聚地、文化生态旅游新高地、绿色有机农业示范地”，全力谱写“生态\*\*、活力\*\*、幸福\*\*”新篇章。

工作思路：实施中心项目带动战略，以“招商引资突破年”活动为总抓手，始终坚持大上项目、上大项目；以重点产业、重点区域、重要客商为主线，整合资源，创新方式，全力全速推动产业招商、专业招商、资本招商、资源招商，提升招商实效。

在招商引资总量上实现新突破。全县力争实际到位县外资金50亿元，实际利用境外资金20xx万美元。

在招商引资体量上实现新突破。全县力争引进过亿元产业项目35个，其中过十亿元工业项目2个。

在招商引资质量上实现新突破。着力引进央企、世界500强、国内00强、知名企业等战略投资者；着力招引支撑潜力强的工业项目、核心竞争力强的“高、大、外”项目、对地方财政贡献大的税源项目，在招大引强上实现新突破。

（一）解放思想，更新观念实现新突破。进一步解放思想，更新观念，真正把解放思想落实到招商引资上项目上，统一到优化经济发展环境上。树立与大开放、大招商相适应的思想观念，既要看到自我的优势和长处，更要看到不足和压力，始终持续昂扬奋发的精神状态。勇于开拓，构成有利于加强招商引资、项目建设、推动工业经济加快发展的思想和理念，进一步激发全社会的创业激情和工作动力，努力在全县凝聚起跨越发展、奋发进取的强大合力，掀起大招商、招大商的持续热潮。

（二）精心策划，项目储备实现新突破。充实完善项目储备库。根据国家产业政策、投资导向和市场变化，及时对项目库进行调整、完善和更新，确保重大项目储备不断档。充分利用政府门户网站和招商网，推进项目库的网络发布，吸引战略投资者和民间资本投资重大项目。

（三）锁定目标，信息搜集实现新突破。透过招商推介会等多种形式，及时捕捉大型央企、民营巨头投资动向；广泛收集国家、省、市发布的与我县产业相关的各类产业信息，及时了解产业发展动向；透过招商小分队驻点招商、举办老乡联谊会、召开外来客商座谈会、聘任招商代理等多种方式搜集招商信息；完善信息汇集、筛选、分流、反馈制度，不定期发布招商信息，实现资源共享。

（四）集中招商，成果转化实现新突破。继续坚持招商引资“天字号”工程不动摇，多方组织推介会、洽谈会等活动。一是结合市里组织的招商活动，适时召开招商投资环境说明会，拜访重点客商，推进重点项目。二是根据我县实际状况，组织集中招商活动。充分发挥各乡镇（街道）和相关县直部门的用心性、主动性，集中时间，集中力量，采取灵活多样的形式，抓好项目签约落地，不断提高土地利用率、单位建设用地面积gdp、财税贡献率、合同履约率，确保全面超额完成全年招商引资任务。

（五）突出重点，引资实效实现新突破。以京津唐、环渤海、长三角、珠三角为中心区域，成立10个以县级领导任组长的区域及重点产业招商小组，开展产业招商。开拓日韩、港台等国家或地区，扩大利用外资规模。在招商领域上，着力引进投资5亿元、10亿元、20亿元以上具有带动效应的工业项目；着力引进科技含量高、经济效益好、成长性强的大项目、好项目；着力引进升级改造现有企业，实现合资合作；注重现代农业、生态旅游、基础设施、公共服务等产业项目的招商。在招商重点上，依托六大产业和新医药、新能源、新材料、节能环保等产业用心推介，引进一批产业关联的基地型、龙头型企业，构成核心层企业、配套层企业、关联层企业紧密衔接的产业链条；整合要素资源，扶持骨干企业群体，鼓励中小企业对外合资合作。在招商对象上，用心吸引“国字号”“民字号”龙头企业以及国内外大公司，主动对接世界500强、国内500强、民企500强和行业100强，来我县投资合作。

（六）创新理念，以企招商实现新突破。集中突破企业招商，学习借鉴兖矿、如意、太阳纸业等集团的成功经验，加大以商招商力度，抓好落户项目的延伸招商，构成“一点突破，多点对接”“引来一个，带动一串”的倍增效应。突破资本市场招商，帮忙县域骨干企业制定上市规划，加快实现企业上市融资。突出企业主体招商，用心引进战略合作伙伴，在合资合作中加速核变膨胀。引导优势企业有计划、有步骤、有目标地实行对点招商、“一对一”招商，构成“政府推动、企业主动、中介联动”的“以商招商”新格局。

（七）做强园区，承载平台实现新突破。把\*\*经济开发区作为最大的项目来运作，作为承接项目的主战场、主阵地。借助“招商引资突破年”活动和产业加速转移的重要战略机遇，持续加大财政投入，完善路、水、电、气、热等配套基础设施，加快物流、信息、科技等生产性服务设施建设，全面提升开发区承载潜力，满足项目进驻和企业发展需求。保障大项目、好项目用地。完善乡镇创业园区，吸附中小企业入园，尽快构成企业小群聚、大聚集工业框架。

（八）科学论证，项目落地实现新突破。由县招商引资指挥部组织开发区、财政、发改、环保、住建、国土等相关行业的专家和技术人员，从产业前景、环境影响、投资强度、科技含量、用地需求、税收贡献等进行综合评估，论证其科学性、可行性。继续实行联审联批制度，提高招引项目的准确性、实效性，以最小的成本获取最大的招商成果。

（一）强化组织领导。进一步完善招商引资指挥部运作体制，具体负责全县招商引资工作的指导和协调。由县委、县政府主要领导任总指挥，县委、县政府相关领导任区域、专业招商组组长，相关部门主要负责人为成员。各单位“一把手”为本单位招商引资工作第一职责人，要带头走出去。乡镇（街道）党（工）委书记、乡镇长（办事处主任）要实行二分之一工作法，确保招商时间；各乡镇（街道）要明确一名班子成员离职招商；有亿元招商任务的单位要明确一名副局长（副主任）离职招商。各单位要周密安排，精心组织，制定具体的招商引资工作方案，落实职责，细化目标，强化措施，全力出击，确保招商工作取得实效。

（二）强化经费保障。进一步加大对招商引资工作的财力支持，年初县财政安排专项经费，用于信息网络建设、人员培训、项目包装、推介洽谈等活动。拨付各乡镇（街道）、经济主管部门及各招商小组招商活动经费10万元，先期拨付3万元，其余经费根据项目进展状况和考核完成状况拨付。

（三）强化调度考核。坚持公开、公平、公正的原则，突出导向、注重实效，充分调动各单位招商引资工作的用心性和主动性。强化平时工作调度，县招商引资指挥部继续对各单位工作进展状况，实行动态管理，建立台账，强化督查，跟踪督办，定期调度，定期通报。在考核工作中，坚持定性与定量相结合，既注重量的扩张，更注重质的提高，把到位资金状况和大项目状况纳入考核体系，确定考核权重。继续实行日常考核、半年考核与年终考核相结合制度，推广完善考核结果公示制和举报制。

（四）强化服务意识。一是广泛收集投资信息。用心与沿海地区、重点招商区域及企业商会联系，结合项目信息，与各单位有效做好项目对接，实现资源共享，信息互通，不断提高招商效率。二是用心主动服务客商。做好项目衔接，用心为招商引资项目建设服务，加快项目落地。三是构建项目推进“绿色通道”。简化办事程序，提高工作效率，更好地为外来投资者带给优质、快捷、高效的服务。四是营造亲商、重商、爱商、安商的良好社会氛围。为外来投资企业带给更便利、更贴身的服务，共同为建设“生态\*\*、活力\*\*、幸福\*\*”而团结奋斗。

**中介招商工作方案篇十**

为贯彻落实“培育党建典型，各基层党组织结合自身工作职能和党员活动特点，打造1个机关党建品牌，以点带面提升整体工作水平”，贯彻落实中央和省委、市委、区委关于激励广大干部新时代新担当新作为的决策部署，开展优秀党建品牌创建，探索党建工作与业务工作深度融合。

通过实施品牌建设，进一步发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，围绕招商引资、服务企业、破解“思明之问”，激发党员干部干事创业精神，深化学习、树牢信念、立足岗位、担当作为，为全面加快建设高素质高颜值现代化国际化的幸福思明做贡献。

(一)完善党的组织生活

1、深化学习。坚持把学习宣传贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想作为首要政治任务，坚持以上率下、知行合一，完善书记领学、支部带学、小组联学、个人自学的“大学习”模式，立足“三会一课”、主题党日，组织党员干部深入学习习近平总书记著作和系列重要论述选编摘编，及时跟进学习贯彻习近平总书记最新重要讲话、重要指示批示精神。

2、树牢信念。坚决维护习近平总书记党中央的核心、全党的核心地位，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”;将“两个维护”体现在贯彻落实党中央决策部署的行动上，体现在履职尽责、做好本职工作的实效上，体现在党员干部的日常言行上。

(二)强化干部队伍建设

1、健全队伍聚合力。积极构建“三位一体”招商服务、企业服务体系。一是配齐配强招商引资、企业服务党员干部队伍，树牢宗旨意识，发挥牵头引领作用;二是区招商服务中心加快职能转变，精兵简政、聚力招商、聚焦主业，发挥专长和主力军作用;三是结合街道事业单位改革，健全招商机制，强化招商引资队伍建设，发挥“1+10+n”作用。

2、提升素质强服务。新经济发展日新月异，招商政策不断调整，涉及城市规划、金融、国土、工商、税务等多个领域，企业扶持优惠政策持续完善，通过定期开展相关业务培训，不断提升全区招商队伍专业化水平，增强服务本领，提升服务效率。

(三)发挥作用深化服务

1、以情感商。严格落实“六必访”制度，发挥党组织党员作用，立足招商引资、商贸发展、安全生产等中心工作，深入企业调研，真正沉下去了解实情，努力做到企业动向第一时间获悉、企业诉求第一时间掌握、企业困难第一时间了解，及时帮助解决企业实际困难。

2、强化服务。建立重大招商项目库，对项目内容、合作事项、存在问题及下一步工作目标等进行全方位的梳理，通过每季度区委区政府经济分析会，开展每个月招商例会，及时研究经济运行情况，协调解决重点项目存在问题，在谈一批、跟踪一批、成熟一批、报批一批，促进项目尽快落地。

四)促进“大招商招大商”

1、完善机制。一是深入研究，搭建区级招商平台，完善招商引资绩效考核办法，促进招商椅子提速增量，提质增效;二是按行业分别设立招商小组，从统筹协调、便捷服务、联动共享、奖惩激励四个方面建立工作协调机制，完善重点项目领导..跟踪和项目调动机制，明确职责，定期召开协调会共同商议调度，解决项目推进过程中遇到的问题。

2、整合资源。围绕我区产业规划，利用“三旧”改造项目梳理出的土地空间资源及我区现有楼宇空间，努力挖掘潜在项目，持续策划生成优质项目，形成项目成果。

3、拓宽渠道。一是疫情期间同电话、网络等不见面方式，联络跟踪服务重点招商项目;二是后疫情期间通过线上线下结合开展招商、推介洽谈，建立多维主体招商模式;三是依托“九八投(厦)洽会”、“中国国际进出口博览会”、“产业云签约大会”、“6.18民企对接会”等国家、省、市举办各类展会招商工作，广泛邀请、对接客商，开展集中式、高强度、大容量的招商推介会、政策路演宣传等活动，邀请企业实地考察，宣传推介优良的营商环境和产业氛围，鼓励企业来思明投资兴业。

4、引进龙头。一是抓住全市“大招商”的契机，积极跟随市主要领导赴北、上、深等地开展招商推介工作，主动对接一批世界500强、中国500强、上市公司、独角兽、大型央企、优质民企等行业龙头企业;二是发挥福建或厦门驻各地的商协会的资源优势，对接联系具有闽商或厦门背景的企业，以家乡情怀吸引闽商回厦投资发展。

(五)维护商圈发展生态

1、以策惠商。完善扶持资金兑现流程，对组织申报、材料初审、材料复核，明确各环节各部门的职责分工，及时修订完善扶持政策条款，发挥扶持政策吸附和放大效应，培育经济增长新动能。

2、发展商圈。开展商圈发展现状调研，协调推动全区商贸流通行业发展，制定落实扶持商贸行业优惠政策和实施方案，培育建设特色商圈。

3、商超安全。加大对辖内大型商场、超市、加油站、城市综合体安全督导：开展房屋安全隐患、“三合一”场所消防安全专项整治;企业复工防疫实地检查;成品油流通市场疫情防控、安全生产、反恐督导;深入推进安全生产隐患大排查大整治工作，确保商贸企业安全。

六)构建亲清政商关系

1、廉政教育。一是深入开展警示教育，以及区纪委监委下发的《没有规划好的人生》警示教育读本，以案为鉴心怀敬畏引以为戒，拉起拒腐防变的“高压线”;二是结合“三会一课”，及时传达学习上级党风廉政决策部署。

2、亲商敬商。全体党员干部同心同向，围绕招商引资和企业服务，深入企业调研，第一时间了解企业动向企业诉求，及时帮助解决企业实际困难，坦荡真诚同企业家交往，同企业家建立真诚互信、良性互动的工作关系。

3、谨守规范。深入学习《关于营造促进企业健康发展政治生态的实施意见》、《关于构建政商关系新生态的若干意见(试行)》、《厦门市政商交往“负面清单”》等规定，厘清政商交往定位，既反对“亲”而不“清”、官商勾结，又防止“清”而不“亲”;牢记明令禁止八种行为规范，做到遵纪守法，不搞利益交换，不踩红线、不越底线。

1、加强领导。各支部书记高度重视，发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用，发挥党建引领作用，亲自部署、率先垂范，把“聚力招商引资强化企业服务”党建品牌建设作为党建业务融合发展，提升整体工作水平的重要载体抓手，周密部署、精心组织，确保各项活动落到实处、取得实效。

2、组织保障。成立“聚力招商引资强化企业服务”品牌建设工作领导小组，统筹协调开展工作。品牌建设纳入党总支、支部年度党建工作要点，党建工作责任清单，定期研究，统筹部署，扎实推进。

3、同步推进。各支部结合单位实际，制定本单位年度品牌建设工作计划，有组织、有计划、有步骤、有目标地共同推进品牌建设活动。

4、健全台账。党总支、各支部、各科室按照活动安排，结合科室、单位实际，及时报送图文活动成果。

**中介招商工作方案篇十一**

按照县委、县政府201x年招商引资会议的要求以及县委招商引资百日会战工作方案的指示精神，我局广泛动员，全员参与，积极投入到招商引资工作中来，确保招商引资工作扎实开展。

水务局201x年招商引资工作目标为1600万元。其中水务局800万元，上游水库400万元，跃进水库400万元。

1、系统动员，全员招商。招商引资工作既是单位的主要工作，领导班子的首要工作任务，也是我们全体职工干部的工作职责。因此，我们各个基层单位都要动员广大党员、全体职工干部响应县委、县政府的号召，增强招商引资的工作意识，付诸招商引资的行动，在全局范围内掀起招商引资工作的热潮。

2、广泛联系，宣传招商。落实招商引资工作任务，就是要求我们每名党员、职工干部都要积极的行动起来，真正把亲友、朋友、战友、老乡等人际关系充分利用，查找和筛选有价值的招商引资信息，同时，积极对外阜关系宣传我县的招商引资政策和奖励措施，用政策的鼓励和亲情关系的纽带把招商引资工作联系起来，为深入招商引资工作奠定一个良好的基础。

3、举荐客户，落实招商。我们每个单位或者一个自然人，都有一个或多个联系的群体，我们要主动的和这些群体取得联系，探寻招商的方法以及招商的目标，各个单位要及时的收集这些招商信息，与局领导小组通报研究，做好招商引资的基础工作。基本的要求就是，我们每个单位在研究了本单位的招商引资信息之后，最少向局里上报一条有价值的招商引资信息。

4、专题研究，实地招商。在获得招商信息后，我们认真专题研究，并通过相关程序上报审批，待确定招商目标后，局里将组成招商工作组，奔赴目标地实施招商。

招商引资工作是一项十分重要的工作，各个单位都要高度重视起来，局成立招商引资工作领导小组，组长、副组长分别由局党委书记、副书记担任，其他领导为成员，办公室设在党政办。各个基层单位也要成立领导组织，确定具体的工作人员，专门开展这项工作。局党委将通过汇报，检查的方式对这项工作进行督导，确保招商引资工作取得实效。

**中介招商工作方案篇十二**

为进一步推进招商引资工作顺利开展，强化招商措施，拓宽招商渠道，创新招商方式，优化投资环境，加速项目落地，扩大招商实效，根据《关于20xx年招商引资工作的意见》，本着招商工作项目化、项目工作具体化、具体工作责任化的原则，结合先进地区招商引资工作经验，特制定本实施方案。

从现在起，到4月10日，针对20xx年已签约或洽谈成熟、具备开工条件的项目，一个项目一套班子，从开工建设到建成投产，全过程跟踪服务，及时解决项目实施过程中的各种困难和问题，县委、县政府主要领导每周听取一次各套班子推进项目的落实情况，确保项目尽快启动，全面开工建设。已开工但进展缓慢及近期计划开工的项目责任领导、责任单位分工详见附表。

各乡镇、开发区党委书记确保用80%以上的精力抓招商引资，乡镇长用80%以上的精力抓项目服务。各招商引资单位外出招商负责人要全力外出招商，开发区、各有关部门在家主持工作的同志要随时为招商引资搞好服务。从4月1日起，开发区、各乡镇、各招商引资重点单位的外出招商负责人每半个月至少用固定电话向县委、县政府主要领导和分管领导汇报一次招商情况；其他招商引资单位每半个月至少向县招商办汇报一次，必要时向县主要领导或分管领导汇报。县招商办每半个月要向县主要领导和分管领导了解各单位汇报的招商情况并汇总印发招商引资通报，不能主动向县领导汇报的单位给予通报批评。项目洽谈过程中需要县领导出面的，县领导随时出面。

从现在起，到3月底，组织人事部门从现有行政事业单位的财政供养人员中，选拔出12名在外关系广、社交能力强、精通业务的同志组建专业招商队伍，移交给县经济技术开发区管理。4月初，由开发区聘请专家对专业招商人员进行短期培训，系统掌握全县基本情况、招商优势，同时制定出管理办法、奖惩措施。4月10日左右，县财政拨付专门资金，12名专业招商人员分三组赴浙江、江苏、上海、广东、胶东等地进行招商。在组织人事部门把专业招商人员选拔到位后，县招商办尽快出台管理办法、下达任务目标、制定考核奖惩措施，开发区做好配合。

为充分发挥我县的资源优势和产业基础，全面展示成武的投资环境，县加快发展办公室要根据原有的《招商引资工作手册》，借鉴外地先进经验，4月底前组织专人编制出规范的《成武县投资环境报告》，专门用于外出招商引资。同时，在全县主要路段设立招商引资宣传牌，营造招商氛围。县招商办要在3月底前，对现有招商项目册子进行梳理，重新编制出规范的对外招商项目册子，力求每个项目都有可行性研究报告，能批复立项的尽量争取批复立项。县电视台要继续保持每天都有招商引资新闻的做法，进一步营造全民招商的氛围。4月初县电视台要组织专人走出去，对在外创业的成武籍人士有重点的宣传报道，5月份开播《他乡成武人》专题栏目，从各方面引导他们回乡创业，为家乡经济发展作贡献。

3月底前，开发区要对区内现有可利用土地摸清底子，把所处位置、地上附属物、面积大小、权属等情况汇总后制作成图，交县主要领导及分管领导，便于项目审查领导小组对入区项目进行审查论证、选址落地。同时，开发区要根据现有30个入区项目逐一排出配套服务责任人，全力推进项目建设进度。对入驻开发区的项目用地要求，自签订正式协议后，开发区要在投资商确定的开工日期前10日内确保把项目用地清理完毕，具备开工条件；项目必须在三个月内全面开工建设，否则收回土地；对固定资产投资5000万元以下项目建设周期不超过一年，投资5000万元以上项目不超过两年且当年投入不低于总投入的一半。基础设施建设方面，县交通局、公路局要加快先农坛街东延伸段、文亭街东延伸段的施工进度，确保6月底前建成通车；济南市帮扶建设的“一纵四横”五条道路的绿化工作，3月20日前确定绿化方案，3月底前骨架树木栽植完毕，同时，向济南市领导做好汇报，争取更多的帮扶资金用于开发区基础设施建设；县供电公司负责的城北周店11万伏变电站至开发区内供电线路的连接工作，5月底前全部完成，确保成武（济南）工业园内项目生产用电。

整体思路是：奋战二季度、招引大项目，决战三季度、突破大项目，再战四季度、储备大项目。从现在开始一直到年底，各级各部门要积极行动起来，进一步转变招商观念，明确招商导向，强化“招商”就是“商招”的认识，强化措施，拓宽领域，创新方式，集中时间、集中精力招引一批大项目。全年的招商活动分四个阶段进行。

第一阶段：集中招商阶段。从4月初开始，拿出7-10天的时间，分别由县委、县政府主要领导和分管领导带队，在浙江、江苏、上海、广东、胶东等地，开展举办投资环境说明会、登门拜访等一系列招商活动，为专业招商人员顺利开展工作打下良好基础，同时邀请当地客商参加牡丹花会。4月20日左右，借助举办牡丹花会的机遇，在县内召开成武投资环境推介会，邀请在成武创业的外地客商，并请他们再邀请一批有实力的朋友到成武参加，同时有选择地邀请在外创业的成武籍人员，动员他们返乡创业，力争在“打工招商”上实现突破，“凤还巢”效应尽快显现。

第二阶段：跟踪洽谈阶段。5月份、6月份，针对4月份招商活动中有合作意向的项目，哪个单位洽谈的项目，哪个分管县领导跟踪联系，集中出击，确保洽谈成功。6月下旬，对上半年招商引资进行初步总结，对没有项目落地的单位给予黄牌警告，单位主要负责人在电视台表态。

第三阶段：外出招商与项目集中落地并重阶段。7月份、8月份，要一手抓外出招商，一手抓项目落地，再掀招商引资新高潮。针对项目落地过程中的困难和问题，以现场办公会议的形式集中解决，必要时进行一次集中奠基活动。9月底对招商引资活动进行一次现场督导。

第四阶段：储备项目、总结奖惩阶段。10月份、11月份由县委、县政府主要领导和分管领导带队赴浙江、江苏、上海、广东、胶东等地集中开展招商引资活动，为明年招商引资储备一批大项目。12月份对全年招商引资工作搞好总结，兑现奖惩。

12处乡镇分三组，开发区及县直单位分四组（开发区及投资1000万元以上项目任务的单位为一组，投资500万元以上项目任务的县直单位为一组，投资100万元万元以上项目任务的县直单位为一组，上级驻成单位为一组），每季度末现场调度时，每组分别进行评比，排出名次，乡镇组第一名、县直有项目落地且进展较快的单位，现场给予表扬，现场发放红旗，完成任务快、项目规模大、形象进度好的项目单位负责人由组织人事部门及时考虑提拔重用。

3月底前，优化环境办公室要对20xx年度实交税金过100万元的企业和投资过1000万元的项目，进行重点保护，发放保护牌，不经允许，任何单位和个人不得进企业检查、查帐、收费，确需进企业检查的要提前向优化环境办公室报告。从现在起，重点保护企业进出货物的车辆，各部门、各单位不得以任何理由查车收费，对于不涉及我县企业的车辆也要从宽处理。各有关职能部门围绕优化环境要在县电视台向全县人民表态承诺，优化环境办公室要设立专门举报电话，开发区要设立24小时服务电话，自接到举报电话后5分钟内要赶到现场。具体操作办法由优化环境办公室制订。

**中介招商工作方案篇十三**

2016年度开发区招商引资工作方案

（讨论稿）

招商引资是开发区经济工作的生命线，是实现跨越发展的动力和引擎。2016年，是开发区加快跨越发展，实现进位赶超的关键一年。招商引资工作将围绕开发区经济发展总体目标，加大推进力度，创新招商方式，提升 招商实效，确保完成全年招商引资目标任务。

一、指导思想和工作思路

指导思想：以科学发展观为指导，紧紧围绕开发区党工委、管委会决策部署，按照“做大、做强、做实”的原则，解放思想，提升境界，持之以恒抓招商、优结构、搭平台、促发展，着力把开发区打造成新型工业化示范区、经济转型升级先行区、现代产业聚集区。

工作思路：实施大项目带动战略，始终坚持大上项目、上大项目；以重点产业、重点区域、重要客商为主线，整合资源，创新方式，全力全速推动产业招商、专业招商、亲情招商、以商招商，提升招商实效。

二、任务目标

——在招商引资总量上实现新突破。力争实际到位招商引资60亿元，超额完成、县政府下达的2016年招商引资任务。

——在招商引资体量上实现新突破。力争引进过亿元产业项目15个，其中过十亿元工业项目5个。

——在招商引资质量上实现新突破。着力引进央企、世界500强、国内500强、知名企业等战略投资者；着力招引支撑能力强的工业项目、核心竞争力强的“高、大、外”项目、对地方财政贡献大的税源项目，在招大引强上实现新突破。

具体目标：

紧紧围绕“三个一批”，即开工建设一批项目、签约落地一批项目、洽谈储备一批项目，对招商引资和项目引进展开集中攻坚行动，实现招商引资的大突破，推动经济发展大跨越。

1、开工建设一批。对于前期已签约或推进成熟的项目，对照开工时间，打好提前量，倒排工期，全力做好前期准备工作，确保一批项目如期开工。着力推进投资5.6亿元的中小企业创业园、投资2.5亿元的双赢医疗器械项目、投资10亿元的太阳能农光互补项目、投资10.2亿元的医药中间体项目、投资1.8亿元的圣奥促进剂m项目今年开工建设，呈现一批大项目、好项目开工建设的生动局面。

数控旋压机床生产项目、精密轴承项目、机电设备生产项目的洽谈对接，推进项目签约落地。

3、洽谈储备一批。进一步解放思想、开阔思路，按照“大招商、招大商”目标要求，讲究招商方法，突出专业化招商，提高招商引资的针对性和有效性，加快工业、服务业、基础设施和社会事业等领域的招商，确保引进一批大项目、好项目，为明年和今后一段时间项目建设打下坚实基础。

三、工作措施

集群化发展的路子；鼓励优势企业主动出击，引导企业实现跨地区、跨行业开展项目合作，寻求发展空间，实现招商引资的新突破。四是突出亲情招商。编制《宁阳籍在外人才统计台帐》，利用外出招商机会走访看望外出创业能人，向他们宣传家乡，推介家乡，并利用春节、清明、国庆等节日外出人员回乡的机会，组织他们召开茶话会、座谈会，对开发区进行实地考察；鼓励他们带资金、带技术、带信息回家乡发展，努力形成“人才回乡、资金回流、项目回归”的局面。

2、优化工作机制。一是强化招商引资目标责任制。科学设定招商引资工作目标，将责任目标层层分解量化到每一位班子成员，每个科室，落实到各部门中心工作中。二是强化重大项目领导包保负责制。实行招商引资项目化、项目工作清单化。对固定资产投资过亿元的项目实行领导包保责任制，明确一名班子成员，一个专班，一抓到底。强化项目服务工作，帮助项目尽快落地。三是强化外出招商定量机制。对班子成员外出招商实行台帐管理，主要领导和分管招商主任月外出招商不少于5次，其他班子成员不少于2次。按月统计班子成员外出招商引资情况，确保外出招商活动见实效。四是建立项目储备动态机制。建立开发区招商引资项目库，对各类招商项目实行动态管理，及时掌握洽谈升级、证照办理、资金到位、建设进度等情况，实行动态管理，认真做好“吐故纳新”工作。五是是完善招商引资项目评审机制。

充分发挥招商引资委员会的职能，对招商引资项目进行全面评估。从产业前景、环境影响、投资强度、科技含量、用地需求、税收贡献等进行综合评估，论证其科学性、可行性，提高招引项目的准确性、实效性。

3、加强宣传推介。一是进一步完善宁阳经济开发区招商引资宣传推介片和推介资料，充分利用电视、网络、大型广告牌等媒介，全方位、多层次宣传开发区、推介开发区。二是周密组织大型经贸洽谈活动。借助省市县活动平台，特别是借助泰山登山节项目签约会这一重要平台，抢抓机遇，主动出击，依托大平台引进大项目。三是开展重大邀商活动。加强与外地企业、商会等机构联系沟通，全方位展示和宣传开发区，不断拓展招商引资渠道。

热情主动服务招商，为外来投资企业提供更便利、更贴身的服务，加大对外来投资企业的保护力度，对重点企业挂牌保护，对干扰企业生产经营的违法案件从严从重惩处，真正用实际行动营造优良的投资环境。

四、保障措施

1、强化组织领导。成立了开发区招商引资工作领导小组，领导小组下设办公室，全面负责对招商引资工作的组织、协调和指导，推进工作开展。开发区主要领导任领导小组组长，班子成员任领导小组副组长，相关局室负责人为成员。进一步落实责任，细化目标，强化措施，全力出击，确保招商工作取得实效。

2、强化队伍建设。实施“人才强商”战略，加强招商业务学习培训，使招商系统人员掌握当前利用外资的新政策、新趋势和先进的招商引资模式，全面提升招商人员业务水平。建立健全招商人才选拔、使用、考核机制，以更好发挥招商人才的主观能动性，培养和造就一支高素质、复合型、专业化的招商人才队伍。

3、强化经费保障。进一步加大对招商引资工作的财力支持，落实专门的招商人员及工作经费，用于人员培训、项目包装、外出招商、推介洽谈等活动，确保招商引资和后续服务工作顺利开展。

将职责分解到位，定期开展跟踪督查和考核，实行季度督办、半年小结、年终考核。对在招商引资中绩效突出的干部纳入绩擢范围；对工作推进不力、损害投资环境的单位和干部要予以问责；对敢于创造性地为投资者解决实际问题、勇于担当的领导和干部，要给予褒奖，确保招商引资工作取得新成效。

宁阳经济开发区管理委员会 2016年1月

附件1 开发区招商引资工作领导小组

附件2 2016年度开发区班子成员任务分解表

附件3 2016年度开发区部门及村级招商引资任务分解表

红光中学招商引资工作实施方案

为深入贯彻落实会议精神，进一步加大招商引资工作力度，实现教育事业科学跨越发展，打造哈北新城，特制定本方案：

一、指导思想

以科学发展观为指导，深入贯彻落实会议精神，抢抓教育发展历史机遇，坚定不移地把招商引资作为全校的一项重要工作来抓，以更开阔的思路、更高效的节奏、更有力的措施，全力以赴打好招商引资攻坚战，确保我县教育事业在新起点上实现新跨越。

二、目标任务

今年要力争洽谈成功项目1个，完成投资5000万元以上。

三、工作措施

1、广泛宣传发动。召校领导班子成员会议，确定工作方案。召开全校动员会，传达会议关于进一步加快招商引资上项目步伐动员大会精神。进行宣传发动，营造“人人都是投资环境，人人关注招商引资”的浓厚氛围。

2、梳理汇总信息。发动学校所有教职工，广泛收集亲属、朋友、同学在经济发达地区党政机关、单位工作或经商办企业人员的相关信息，学校对采集到的信息进行汇总梳理，对有效信息进行分类排序，分别明确信息对接领导和相关责任人。

3、外出走访对接。加强对国家产业政策和我市招商引

资政策的研究，根据信息分类和排序，确定相关人员进行针对性走访，与相关人员或企业进行对接，并做好跟进服务工作。

4、向上争取资金。紧紧围绕“义务教育学校标准化建

设、学前教育三年行动计划”等国省级重点工程项目做文章，发挥自身优势，通过多种渠道、多种途径积极向上争取专项投资。

5、拓宽捐资渠道。广泛收集大企业、大财团、慈善机

构捐资办学信息，校领导要亲力亲为，积极主动做好沟通、联系、引资工作。

6、挖掘各种资源。利用教育自身优势，挖掘人脉资源，通过“师恩招商、亲情招商、友情招商、联合招商”等方式招好商，引到资。根据现状和发展需要，采取纵联横引的.措施，全方位完成招商引资工作任务。

7、抓好项目落实。坚持“确保建设规模，确保投资到

位”的原则。对引进产业项目建设实行全程跟踪协调，确保项目早开工、早建设、早竣工、早投入使用，保质保量完成产业项目建设任务。

四、工作要求

（一）切实加强领导。组成招商引资工作领导小组，负责组织领导、安排部署和统筹协调。领导小组下设办公室，具体负责项目建设和招商引资的日常工作。

招商引资工作领导小组：

组 长：黄福军

副组长：孙玉平 张国良

成 员：姜 勇 吴肖亮

（二）构建信息网络。利用电话、传真、网络等媒介搭建项目建设、招商引资信息沟通交流平台，各学校要将本校往届毕业生中社会知名人士的通讯信息进行收集整理，及时进行沟通联系。 （三）严格奖惩制度。教育局将加大工作力度，实行季度督办、半年小结、年终考核，确保项目建设、招商引资工作取得新成效。认真落实县招商引资奖惩措施，在年终开展项目建设和招商引资工作总结表彰，对先进个人给予精神和物质奖励。

（四） 创造良好环境。全校干部职工，要想客商之所想，急客商之所急，以诚招商、以诚服务，让客商满意。要想方设法参与招商、千方百计落实招商、热情主动服务招商，用实际行动服务我县经济社会发展。

红光中学

2012.3.2

招商引资方案

一、总体思路

紧抓国家“十二五”规划新兴产业和发达地区产业升级转移、山东省蓝红黄区域发展、新兴工业化示范区的机遇，充分发挥我县区位、资源、产业、政策等比较优势，坚持“县外就是外”，发挥资源招商的主体作用、园区招商的载体作用，培育发展新兴产业，创新招商方式，主动承接国内外产业转移，加大对半岛蓝色经济区、长三角、珠三角和日韩、欧美、港台等重点区域的招商力度，千方百计引进一批投资规模大、科技含量高、税收贡献大、产业带动力强的项目推动县域经济又好又快发展。

二、主要措施

1、做好招商活动的组织筹备工作。在招商方向上，突出招引工业加工项目，坚持大项目带动战略，在引进大项目上下功夫，着力引进国内外知名大企业集团、大公司投资的大项目；着力引进科技含量较高、附加值高、耗能低、无污染、拉动力强的项目。在招商区域上，要突出半岛蓝色经济区、长三角、珠三角以及京津唐等重点地区；在招商方式上，做好招商活动的统筹组织工作，突出小分队专业招商、以商招商、产业招商和委托招商。

-1-

发区、县直有关单位组织专业招商小分队外出招商，重点对长三角、珠三角、京津唐和胶东半岛等地区，广泛联络重点摸排，锁定目标区域、目标产业和企业，外出巡回招商，对每一条线索、每一个项目、每一个有投资意向的客商盯紧盯牢，做到不达目的不放弃。

3、做好产业招商。围绕“四新一高”产业，明确招商任务，发挥园区招商的载体作用，加大传统产业升级改造，培植壮大新兴产业进行招商。以常林高端装备制造产业园为载体，重点引进高端装备、机械制造、五金铸造、汽车及配件等项目；以金沂蒙集团、福瑞达等企业为依托，以生物医药、精细化工、农资等项目；以广州市台商工业园（中际节能工业园）、绿色照明产业园为载体，以滨海开发区为载体，以节能产品、新能源、新材料、信息技术等项目为招商重点，打造广州绿色产业园。

4、做好以商招商。近年来，县外客商在我县投资了一批项目，投资客商在来源地人缘熟、路子广，加之熟悉我县经济现状和人文环境，发挥这些投资客商的优势，是下步招商工作的重点之一。各镇（街道）、经济开发区、县直有关单位做好投资客商的摸底排查工作，列出客商明细，做好联络工作。

-2-

息的收集、发布及项目的开发、包装，都要及时与有关企业联系沟通，组织有招商意向的企业家，参加一些较大规模的招商引资活动，到重点区域进行考察洽谈，以充分发挥企业招商的主体作用。通过企业主体作用的发挥，积极引导企业走出去，通过内外企业联合拓宽融资渠道，优化资本结构，扩大经营规模，提高竞争力。

6、做好亲情招商。数年来的招商实践证明，充分利用我县在外人员多、在外创业成功人士多的优势，通过老乡、同学等关系，积极开展以外出创业人员回乡投资兴业为主题的亲情招商活动，广泛联系在外成功人士，组织招商恳谈会等活动，加强宣传推介，加深感情，做到以情动人、以情招商。

7、做好驻点招商和委托招商。充分借助市政府驻上海、广东招商办事处的有利条件及县企业驻外办事处进行招商。选准重点区域，选派专业招商人员，强化驻点招商工作。结合小分队招商，在重点区域选择有实力的商会、中介机构、知名企业和关系广、有经验的专业人员进行委托招商。

8、做好招商信息服务工作。招商信息的收集、项目库的充实、招商项目的开发包装，是招商引资的基础性工作。真实可靠的客商投资信息是招商工作的有效资源，加强与县内外大集团、大企业及各类投资机构的沟通联系，及时了解外商投资动态，跟踪捕捉招商信息，整合客商、项目资源，为招商工作提供信息服务。

9、创新项目开发机制。扩大招商引资，必须首先改变

目前项目策划滞后的问题，搞好对外招商项目的论证和包装，拿出对外资有吸引力的项目，与外商的预期实现最大的对接，集中研发一批对全县经济和社会发展有较大影响的大项目、精品项目、品牌项目对外招商。

10、抓好重点项目的落地推进工作。强化抓招商必须重点抓落地的意识，营造浓厚的项目推进氛围，坚持把项目落地作为组织经济工作的一个重要抓手和扩大招商成果的一个关键环节，扎扎实实地做好每一个项目的落实与推进，做好在建、在谈重点项目的提报、筛选、汇总和上报工作，对前期已接洽、签约的项目，积极争取项目尽快实施，尽快转变为现实生产力。

长岗乡中心校

2015-6-15

一、 指导思想

以科学发展观为指导，突出招商引资“首位战略”，围绕“跨越赶超，富民强县”发展主题，加大招商引资工作力度，增强教育发展实力，实现全县经济和教育事业持续、稳定、健康、和谐发展，为认真落实县政府及教育局招商引资工作精神，积极营造“全民参与、亲情招商、建设家乡”的招商引资氛围，更好促进县域经济发展，做好招商引资百日会战，特制定本方案。

二、 工作措施

1. 强化组织领导，明确主体责任。中心校成立专门的招商引资 工作领导小组，韩彦生任组长，翟玉霞任副组长，其它班子成员、各分校负责人为成员。

2. 广泛深入发动，构建信息网络。一是利用教育自身优势，挖掘 人脉资源，通过“回归招商、亲情招商、友情招商、以商招商、联合招商”等方式招好商、引好资。二是各学校将本校校友、本地优秀在外工作人员和本单位联系密切的知名人士通讯信息收集整理，利用暑假进行沟通联系，构建教育系统全方位的招商引资信息网络。

3. 搭建交流平台，搞好跟踪服务。一是利用电话、传真、网络构 建远程交流平台；二是采取自带项目外出招商引资，构建“友情”平台；三是通过推介我县招商引资项目，构建“联合”招商平台，实行专人负责。对有投资意向的项目，要盯紧跟进，积极主动，真正做到为企业所想，扎实做好服务工作，力求抓出实效。

4. 明确工作任务，严格奖惩结账。为严格落实县招商引资奖惩措 施，结合我乡实际，从6月15日—7月15日做好摸底宣传、摸底工作。从7月15日—8月15日利用假期通过多种形式招商。从8月15日—9月25日争取提供一条可洽谈的信息。

三、 目标任务

1. 中心校及时听取各村小学教师招商引资信息汇报，极力满足 工作需求，高度重视，鼎立支持。

2. 努力为招商者提供时间保证。鼓励教师们利用假期时间和工作 之余沟通、走访及洽谈。

3. 努力提供资金支持。中心校为招商引资者提供正常外出报销费 用，确保招商引资工作顺利进行。

4. 中心校把招商引资工作纳入教师政绩考核中的奖励项目之一。 对此项工作有突出贡献和业绩突出者给予精神奖励和物质奖励，在评优选先中给予优先和加分，年终考核加分。

四、 下步工作要求

1. 进一步扩展和沟通招商项目，捕捉相关信息，多方努力。

2. 中心校进一步提供招商引资条件，鼓励教师招商引资热情。

3. 进一步加大宣传力度，广泛利用多种形式，多种渠道争取外资 进入我县，为我县经济发展作出积极贡献。

长岗乡中心校

2015.6.15

-->[\_TAG\_h3]中介招商工作方案篇十四

为认真贯持全县开展“招商引资”活动的有关精神，确保完成县委、县政府下达的招商引资目标任务，特提出如下工作方案。

招商引资工作总体思路是——强化招商引资工作领导力量，增强招商引资的实效性。以五大产业为主线，重点以精选轻纺电子、机械制造、现代服务业为突破口。

完成县委、县政府下达500万元的任务。

招商活动主要采取以商招商、推介招商、产业招商为主要形式，增强实效性；对上述所列的重点招商项目，主要采取小分队招商为主要形式，增强自主性；以探索异地招商新途径为抓手，推行代理招商，实现招商引资新突破；以全面完成年度招商引资任务为目标，鼓励各企业积极采取“走出去、请进来”等各种灵活多样的招商方式，实现引资工作新跨越。同时，采用现代化手段，提高招商水平，推行网络招商，充分发挥优势，为全县招商引资工作提供信息和服务，并定期向网上发布有关招商信息，搞好经常性的网上招商。

（一）拓宽招商渠道，加大招商引资力度

1、落实优惠政策，实施政策招商。在落实全县有关招商引资优惠政策的基础上，加大对各类优势及招商引资优惠政策的宣传力度。

2、依托产业优势，实施产业招商。发挥我县生态、资源和交通优势，依托我县现有产业基础，有针对性地引进一批农副产品加工、果品加工等企业，发展一批农产品出口基地、绿色无公害基地等农业产业基地。依托我县生态环境优势，重点引进集生态保健旅游和休闲观光于一体的产业项目。

（二）精心组织，确保招商成效

1、积极“走出去”、“请进来”，大力开展农业产业招商。要组织专门的招商分队走出去，有针对性地到发达地区开展专题招商活动，同时邀请外地客商在我县实地考察，推介项目。着力引进辐射面广、科技含量高的项目。

2、切实做好落户招商项目的协调和服务工作。加大对签约和在谈项目的跟踪落实力度，招商项目跟踪服务责任制贯穿洽谈、引进、建设、投产、达效全过程，确保项目顺利实施并正常运转。

（三）加强领导，为招商工作提供有力保障

成立机构，加强调度。开发办成立招商工作领导小组。领导小组下设办公室，办公室主任由兼任，办公室负责全局招商引资工作进展情况的收集汇总等，承担领导小组交办的日常工作。

**中介招商工作方案篇十五**

为进一步加大招商引资工作力度，强化全局广大干部职工的目标意识和责任意识，确保完成和超额完成全年招商引资目标任务，特制定本方案。

全体人员（行政人员，下属单位人员，合同制人员）

（一）工业招商引资到位资金0.8亿元；

新开工5000万元-亿元工业项目1个；

新竣工5000万元以上工业项目1个。

（二）引进房地产及经营性三产项目不少于1个，到位资金不少于5000万元。

（三）注册外资实际到账资金400万美元。

1、局领导：局长和分管局长内资4000万元，外资100万美元；班子其他成员每人内资1000万元，外资40万美元。

2、局各科室：内资1000万元，外资40万美元。

3、开发中心：内资1000万元，外资40万美元。

1、实行招商引资保证金制度。局长及分管局长20xx元，班子其他副职1000元，中层及以下行政人员、下属单位人员每人500元，合同制人员每人200元。招商引资保证金在3月底前上缴到局办公室。

2、坚持招商引资月例会制度。

1、对提供有价值招商信息奖励。所谓有价值信息是指有投资主体、投资意向、投资实力且符合产业政策的投资项目，一条信息，给予100元。

2、签约总投资分别在1亿元、5000万元、3000万元、1000万元、500万元及以上项目的，奖励引荐人1000元、800元、600元、400元、200元。

3、对落地工业项目的奖励（经区考核认定）。对引资人予以经济奖励：500万元---1000万元项目，开工奖1000元，竣工奖1000元，共20xx元；1000万元（不含）---20xx万元项目，开工奖20xx元，竣工奖20xx元，共4000元；20xx万元（不含）---3000万元项目，开工奖3000元，竣工奖3000元，共6000元；3000万元（不含）---5000万元项目，开工奖4000元，竣工奖4000元，共8000元；5000万元（不含）---8000万元项目，开工奖4000元，竣工奖6000元，共10000元；8000万元以上项目，开工奖5000元，竣工奖7000元，共12000元；特大项目特别考虑。置换项目不设开工奖，只设竣工奖。区奖励的部分全部奖励给项目引资人，同时局对引资人实行一比一配套奖励（扣除已发放部分）。

4、鼓励外资招商，引进外资项目的，到位资金按照实际到位资金的两倍计算。以7:1折合人民币计算总数，对照工业项目1.2倍标准进行奖励。

5、房地产项目、经营性三产项目和农业加工类项目投资到位资金奖励，对照工业项目0.8倍标准进行奖励。

6、对招商引资工作实绩突出者，可优先享有评先、评优资格，并作为推荐使用干部的重要依据。

7、全年招商引资工作受到区委、区政府处罚的，则对招商引资无实绩（包括无有价值的招商信息）的人员，实行“一票否决”制，取消评先、评优资格，同时保证金不予退还；没有受到区委、区政府处罚的，退还全体人员保证金。

8、对于局退休人员提供招商引资信息及引进项目的，视同在职人员一样，进行奖励。

招商引资工作方案范文锦集八篇

招商引资工作汇报范文

【精选】工作方案范文合集五篇

有关工作方案范文合集八篇

【热门】工作方案范文合集八篇

有关工作方案范文合集六篇

**中介招商工作方案篇十六**

目录/提纲：……

一、总体思路

二、目标任务

三、

组织机构

四、主要措施

（一）创新机制，在推行专班招商上实现新突破

一是组建\*\*个招商专班

二是积极走出去招商洽谈

三是协同配合整体推进

（二）科学谋划，在项目信息储备上实现新突破

一是由发改委牵头，围绕国、省、市重大产业政策、资金投向谋划储备项目\*\*个

二是由县各部门牵头，围绕发挥部门作用，谋划储备项目\*\*个

三是由商务经合局牵头，围绕项目谋划储备项目\*\*个

（三）明确区域，在招商主攻方向上实现新突破

一是紧盯\*\*

二是紧盯沪苏浙鲁

三是紧盯\*\*

（四）拓宽渠道，在精准招商路径上实现新突破

一是抓好靶向招商

二是抓好产业链招商

三是抓好多元招商

（五）搭建平台，在重大招商活动上实现新突破

1、全市\*\*\*年产业招商大会暨“招商之冬”项目集中签约仪式

2、“金凤还巢”活动

3、第\*届中俄博览会暨第\*届\*\*\*会

4、\*\*市对口合作招商活动

5、产业专题招商活动

6、境外招商活动

五、工作要求

（一）完善工作机制

二是对全县招商引资工作实行目标化管理，由区招商引资领导小组办公室负责具体实施

（二）提升招商队伍素质

（三）创优经济发展环境

三是构建项目推进“绿色通道”简化办事程序，提高工作效率

（四）严格考核奖励机制

……

\*\*县\*\*\*年招商引资工作方案

为深入贯彻县委第\*届党代会第\*次会议精神，切实做好\*\*年全县招商引资工作，动员全县各部门干部投身招商引资主战场，掀起新一轮大招商、招大商热潮，促进我县经济高质量发展，特制定本方案。

一、总体思路

围绕“工业强区、引资兴区、项目立区、创业富区”四大战略目标，把招商引资作为贯穿经济工作始终的“生命线”，突出重点工作，创新工作机制，开展全民提供招商信息、部门主谈、归口管理、集体决策的招商机制，形成联动互补新格局，即党委、人大、政府、政协主要领导挂帅重大项目，常委、副区长按工作分工分区域具体负责有关产业招商，区直部门、乡镇和社区按照职能划分、功能区参与专班招商。进一步解放思想，提高认识，形成全员招商浓厚氛围，在产业项目招商攻坚中取得新突破。

二、目标任务

\*\*年全县谋划项目\*\*项，新开工项目\*\*项，其中亿元项目\*\*项。招商引资到位资金为\*\*亿元，实际利用省外资金\*\*亿元，同比增长\*\*%；直接利用外资\*\*\*万美元。

三、组织机构

招商引资源禀赋，产业基础和功能定位，按照特色发展、错位发展、协同发展的原则，科学布局和谋划一批主导产业和立区大项目，以区域经济大发展推动全县经济快振兴。

（三）明确区域，在招商主攻方向上实现新突破。

一是紧盯\*\*。继续把\*\*作为我县招商引资主攻区域，抢抓\*\*非首都功能疏解的重大机遇，加大招商引资引智工作力度，持续释放央企行对接行动、\*\*\*高端产业合作对接行动效能，确保更多的项目落地生效。通过推进与央企、院士深入合作，提高我县利用资金、技术和管理方面的质量和水平。二是紧盯沪苏浙鲁。分析\*\*和\*\*的产业特点及投资方向，把沪苏浙鲁作为我县招商引资主攻区域，深度挖掘投资信息，找准合作切入点，促成产业项目实现合作。三是紧盯\*\*。抢抓我省与\*\*省建立对口合作机遇，把\*\*省作为我县招商引资主攻区域，通过对口合作实现优势互补，吸引企业来我县投资，为我县振兴发展注入新的力量，重点推进与\*\*市对口合作。

（四）拓宽渠道，在精准招商路径上实现新突破。

一是抓好靶向招商。突出德国、瑞典、日本、韩国、\*\*等重点国家，突出香港、台湾等重点地区，突出京津冀、\*\*、珠三角等重点省市，紧盯世界500强、中国500强和国内民营500强，实施精准招商，采取登门招商、友情招商、以商招商，不断扩大招商成果。二是抓好产业链招商。深入研究国内外产业转移趋势，知名企业投资方向，与我县产业基础、资源优势、市场潜力紧密结合，确定目标企业。围绕重点产业、重点企业进行产业链细分，研判国内外正在转移且适合我县发展的产业，以“建链、补链、强链”为抓手，着力抓龙头、引总部，形成全产业链配套的产业集群。三是抓好多元招商。坚持引进企业与引进资本相结合，注重资本招商，引进国内知名基金，吸引更多优秀企业落户。坚持招大引强，与招新引高相结合，注重引导内外资更多投向新一代生物医药、高端智能装备、新能源、新材料等高新技术产业，培育新的经济增长点。坚持引进新企业与发展已投资企业相结合，注重外来企业再投资，推动已在我县投资的国内外大企业进一步扩大投资规模和投资领域。

（五）搭建平台，在重大招商活动上实现新突破。

1、全市\*\*\*年产业招商大会暨“招商之冬”项目集中签约仪式。对我县招商之冬工作进行

总结

，梳理出签约项目和落地开工项目推进解决的问题。参加全市产业招商论坛活动，听取专家对全市产业招商进行培训。参加全市“招商之冬”项目集中签约仪式。对我县全年产业招商工作进行总体安排部署，下发实施方案，明确目标任务。（完成时限：\*\*月份）

2、“金凤还巢”活动。建立“在外\*\*\*籍”企业家信息库，为“金凤还巢”活动做好基础。组织各部门积极“走出去”，加大对佳木斯籍在外企业家、技术专家的登门拜访推介力度，完善\*\*县宣传片。在\*\*、\*\*、\*\*等地召开“情系家乡，共谋发展”恳谈会、组织“家乡行”投资考察、“莘莘学子，报效家乡”交流会等活动。建设\*\*县“智库”。（完成时限：全年）

3、第\*届中俄博览会暨第\*届\*\*\*会。组织全县有关单位参加第\*\*届中俄博览会暨第\*\*届\*\*\*会系列商务活动，利用期间举办的第二届中俄地方合作论坛、中俄跨境电子商合作会议、中俄林业合作圆桌会议、\*\*商务日暨\*\*\*\*对俄经贸合作洽谈会、\*\*与\*\*州区投资合作对接会等，进行项目对接洽谈，积累客商资源，生成项目线索。（完成时限：6月份）

4、\*\*市对口合作招商活动。加强与\*\*对口交流合作，通过赴\*\*省\*\*市参加市政府项目洽谈活动等方式，合力开展招商引资，推进适合落户我县的产业项目“带土移植”。（完成时限：5月份）

2024年县科协招商引资工作方案

招商引资工作计划

招商引资欢迎词

招商引资工作报告范文

招商引资先进事迹

-->[\_TAG\_h3]中介招商工作方案篇十七

以党的十八大及十八届三中全会精神为指导，按照“建设宜居城市，打造生态工业园区”的发展定位，积极承接国际及沿海发达地区产业转移，通过产业招商，进一步植育壮大我县特色优势产业，促进产业链延伸和产业结构升级，放大产业聚集效应，建立起进位赶超的产业支撑。明确的重点产业、主攻地区、重点对象、阶段目标，努力引进一批支撑我县经济发展的重大产业项目，确保2014年全县招商引资工作跃上新台阶。

**中介招商工作方案篇十八**

一、目标任务

根据县委、县政府年初下达工作目标计划，全年我单位招商引资任务为500万元，为确保全年任务的完成，我单位制定全年工作目标责任制，将招商引资任务细化，落实到单位领导班子成员及下属企业。

二、主要措施

1、成立招商引资工作领导小组，组长由县社主任黄声胆，副组长由工会主席林水清担任，成员为县社人秘股副股长赖兴华。

2、县社主任为招商引资工作第一责任人，亲自主抓、部署和落实，确保招商引资工作有专人抓，专人管，确保我单位招商引资工作顺利完成。

3、抽调有一定工作能力和外交能力的同志组成招商引资小分队，通过走出去，请进来，紧紧围绕我单位农业产业化优势项目招商，广泛联系客商，确保一个500万元项目进入我县。

三、优化环境

1、跟踪服务，对引进来项目由专人负责全方位、全过程跟踪服务，凡客商需要办理的有关手续，都由跟踪服务人员认真负责办理。

2、努力营造高效率的办事环境和营造公平公正的执法环境，简化办事程序，提高办事效益。提供无偿咨询服务，使客商进得来，留得住。

招商引资成员名单：

主管领导：黄声胆13707072525

分管领导：

成员：

**中介招商工作方案篇十九**

招商引资工作的考核认定，在县招商工作委员会的统一领导下，由县招商引资考核领导小组直接组织进行。考核领导小组由分管县长牵头，办公室设在县招商局，以招商局为主，从县财政局、审计局、计划发展局等有关部门抽调人员组成考核班子和评审小组，具体负责对全县招商引资的年度考核认定工作。

县招商引资考核领导小组要具体组织协调好考核班子和评审小组，按照《××县招商引资考核认定办法》的`有关规定，根据招商引资任务指标的完成情况，分别确定好招商引资先进乡镇（街道）、先进部门（单位）、先进企业以及为招商引资做出突出贡献的先进个人名单以及未完成年度招商引资任务的乡镇（街道）和县直部门、单位、有关企业名单。

县招商引资考核领导小组要根据《××县招商引资工作考核奖惩暂行办法》的有关规定，根据招商引资考核认定情况，向招商工作委员会提供进行考核奖惩的有关依据材料、奖惩建议。有关考核奖惩的具体实施意见，经招商工作委员会研究通过后实施。

县招商工作委员会有关成员单位，要根据招商引资考核奖惩的有关意见，落实好有关奖惩措施。

(一)招商引资工作先进单位、先进个人以及项目引荐人的表彰事宜，由招商局与县委办公室、县政府办公室搞好衔接，作好有关基础性工作，届时以县委、县政府名义进行表彰。

（二）招商局要将招商引资完成情况，向组织、人事、财政、监察部门进行备案。对受表彰的招商引资先进乡镇（街道）、先进部门、先进企业、先进个人，组织、人事部门在年度考评时据此落实优先权，财政部门据此落实招商引资经费奖励事宜；对完成招商引资任务指标的，财政部门及时返还招商引资抵押金；对招商引资项目引荐人落实有关奖励政策。

（三）对未完成招商引资任务指标的乡镇（街道）、县直部门以及其它有关单位，财政部门要按照规定扣留招商引资抵押金、停拨或扣减办公经费；组织、人事部门要严格把关，上述单位当年不能评为各级先进单位，主要负责人不能确定为优秀等次、不能评为县级以上先进个人；有关乡镇（街道）和部门第二年第一责任人不得提拔重用，亦不得提拔其他干部。

（四）监察部门要加强监督，会同组织、人事部门，对未完成招商引资任务指标的乡镇（街道）和部门，落实“副职主持工作，第一责任人离职招商”的有关规定。

（五）对企业税收上缴××县内财政的先进企业的奖励兑现问题，需要从财政渠道列支的，由财政局负责兑现和对乡镇（街道）财政的监督；其它列支渠道的，由审计局负责监督。

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