

驻外招商工作方法与实务技巧（面向招商局/商务局）

1. 招商引资的理论基础

理论指导实践，有科学系统的理论，招商引资才能顺利而富有成效。

- 1) 垄断优势论
- 2) 内部化理论
- 3) 边际产业转移理论
- 4) 国际生产折衷理论

2. 招商引资的形式（简要）

招商引资形式多种多样，介绍主要几种形式

- 1) 影响招商引资方法的因素
- 2) 22种招商引资模式分析（介绍重点介绍其中7种，包括小分队招商）

3. 对驻外招商人员的要求

驻外招商人员是城市的形象代表，也是项目的代言人，其在驻地招商中具有举足轻重的作用，因此驻外招商人员的素质、水平与能力非常重要，具体体现在以下4个方面：

- 1) 招商知识要求
- 2) 招商能力要求
- 3) 招商技术与手段要求
- 4) 招商谈判与技能要求

4. 掌握本市市情 知彼知己

招商人员所传播的信息精要，目的在于为投资人了解并增加向往性。

- 1) 充分了解城市的投资环境（数据与资料）
- 2) 充分掌握城市的投资环境（特点、优势、与相邻城市的差别）
- 3) 回答投资人为什么要投资你那个城市

5. 信息识别与工具

投资人的识别决定招商引资的成功与成效，信息识别使我们少走弯路。

- 1) 搜索引擎
- 2) 搜索引擎高级功能筛选
- 3) 银行与工商信息
- 4) 专门网站（天眼查、风暴网、互联网注册备案信息 whois 等）
- 5) 网站网页快照检测

6. 驻地城市的商务资源与渠道

收集、整理、筛选驻地商务资源，为招商引资对接进行铺垫。

- 1) 驻地的商务资源与利用
- 2) 驻地的商务渠道与利用

- 3) 驻地的商务活动（活动内容、活动地点、参加人员、招商人员如何参加）
- 4) 对可能的商务资源进行整合（探寻机会、加强联系与沟通）

7. 了解投资人 引导投资人

了解投资人的投资目的、掌握投资人的投资行为，加强对投资人的引导。

- 1) 投资人的投资行为（空间行为、产业行为）
- 2) 投资人对项目的要求（8项内容）
- 3) 招商引资项目分类
- 4) 招商力量协调
- 5) 商务礼仪精要
- 6) SWOT方法分析与谈判定位

8. 异地招商会议与推介

异地招商引资会议是实现小分队招商的重要形式，宜充分发挥小分队的作用

- 1) 确定参会对象
- 2) 商谈合作意向，为会议签署意向协议打基础
- 3) 会议形式（洽谈、领导、投资商、已投资人等）
- 4) 本市项目单位积极跟进
- 5) 会议推动，促进与完善项目合作条件
- 6) 会议政务资源、商务资源与媒体整合
- 7) 后期推动
- 8) 资料准备（项目资料、演播片、演示文件、礼品、展板、发言）
- 9) 阳泉市模式

9. 案例分析、若干实务性操作与经验介绍

联合国工业发展组织中国处投资环境项目办协助地方招商引资十余年积累的案例集中介绍

- 1) 观摩与分析 1：聚焦廊坊 11'
- 2) 平台利用片 2：菏泽市 919 会议 2'45''
- 3) 模式变化、非矛盾化、思路与策划、行业标准
- 4) 介绍为通化县招商策划的几项工作
- 5) 介绍城市引入国外投资考察团的操作
- 6) 整合资源值得借鉴的案例：河南省陕县