

他们不是商人,却为投资项目操碎了心,他们是—— 机关大楼里的招商员

2016年,嘉定招商引资的“成绩单”格外亮眼:实现合同利用外资11.9亿美元,累计批准新设外商直接投资企业149家,累计批准增资项目94个。在经济形势依旧严峻的大环境下,这份成绩来之不易。

成绩背后,是嘉定经济转型发展一步一个脚印的积累。而启动转型发展的第一把钥匙,就是招商引资。一线的招商人员肩负起了这份沉甸甸的责任。

在别人眼里,他们的工作光鲜亮丽,乘飞机,住宾馆,西装革履。风光背后,他们却如履薄冰,在苦苦寻找商机的同时,又要小心翼翼地呵护每一个可能转化为投资落户的机会。嘉定区经委投资促进科的工作人员,这帮“机关大楼里的招商员”不是商人,却为投资项目操碎了心。

记者 顾娴慧 实习生 秦逸超/文



1、嘉定区经委投资促进科
2、中广国际广告创意产业基地
3、南翔智地图区

两条腿走出去,“两张皮”请进来

都说招商员有两大法宝:两条腿走遍天下,两张皮说尽万事。

然而,在投资促进科工作人员看来,招商是一场高科技的信息战,得信息者得天下。信息从何而来?从活动中来!仅去年一年,他们就推送了170多个活动。

活动也要一分为二:输出型和输入型。

何谓输出?“简单来说,就是市场推广,把嘉定所有的资源包装成一张名片推介给各大企业。”投资促进科科长吉毅坦言,嘉定为人熟知的还是“汽车城”这张名片,但随着“四大产业”定位日渐清晰,亟需迅速扩大其他方面的知名度,才能引来源头活水。一年来,他们走遍大江南北,在清华企业家年会、“高新技术产业与金融资本”对接会、互联网投资大会、多伦多双向投资推介会等各种场合推介嘉定。

除了走出去,还要请进来。“我们不限形式,只限对象。”吉毅说,“市场推广必须灵活多样,企业家喜欢什么活动,就要办什么活动。通过活动吸

引人来,进而深入了解彼此。”

何谓输入?一言以蔽之,就是收集情报。“招商就是一场商业谍战。所有的信息都隐藏在暗箱里。”暗箱在哪里?专业平台背后就有不少。“越做越觉得自己渺小。”做了多年的招商工作,团队成员都有这样的感觉:受限于专业知识,很难全面知晓每个项目的优劣势。与专业平台合作后,这一问题得到缓解。

不久前,嘉定与“福布斯”合作,举办“潜力企业排行颁奖晚会”。通过这个平台的影响力,一方面可以了解行业最新动向,另一方面制造了与企业老总结识的机会。去年,嘉定已和11个平台达成合作协议,其中既有清华企业家协会、清科集团等高端综合平台,也有中广协、中国互联网协会、中汽人才协会等业内顶级机构,还有国内著名的创业邦、飞马旅等创业平台。

招商这一行,交朋友是不二法门。在各大场合,嘉定的招商员大展身手,一场活动下来,结交的朋友多则十多个,少则三四个。位于汽车·创新

港的蔚来汽车就是交友结的缘、开的花。“早在几年前,我们就在一场活动中结识了蔚来汽车创始人之一的李想,之后一直保持联系。交流得深入了,了解得透彻了,项目自然也就水到渠成。”在投资促进科,有个不成文的规矩,每次活动都不能空手而归,交换名片是规定动作。

与其他地区相比,嘉定的土地资源、政策力度算不上有优势。有一次,某投资团来嘉定考察,会议刚开完,苏州工业园区就派人把投资团拉去看地了,嘴边的鸭子就这样飞了。要留住好不容易招来的项目,后续的服务尤为关键。小到衣食住行,大到解决户口,凡是客户需要的,都要想方设法解决。比如,有的外企老总希望参加白玉兰奖评选,就要为其咨询相关政策;有的企业想要招人,就要收集招聘会信息。

如此密集的招商活动为全区经济发展不断增添新活力。据统计,去年33家经济小区累计引进企业近2万户,同比增长20%。

始终让自己处于学习状态

与基层招商团队不同,投资促进科一方面要根据企业需求,帮助企业跟街镇招商部门对接;另一方面还要持续与街镇保持沟通,推进在谈项目的对接力度,争取重大项目早日落地。这对于整个团队的接待、协调、判断能力都是巨大考验。

2016年,投资促进科共接待1202人次,协调了89个项目,推进项目236次,其中落户的有32家。

“在我们科室待久了,什么样的奇人奇事都能遇到。有人打电话说,自己手上的项目是中央直接派下来的,有人一张口就要拿1000亩地。”是陷阱还是馅饼?识破的秘诀在于信息是

否对称。不久之前,有人提出计划在嘉定投资一个生物医疗方面的项目,对方声称掌握了核心技术,且拥有多项专利发明,与好几家美国生物医疗公司都有合作。这个项目符合嘉定产业定位,颇具吸引力。但是,对方给的信息是否属实网上根本无法查实。投资促进科科长吉毅通过在海外基金工作的朋友的调查,得知这个项目的信息基本属实,但市场价值并不是很高。最终,他对对方的答复是:欢迎来嘉定投资,但不能满足对方提出的苛刻要求。

在投资促进科,不但要服务新来的投资商,更要为已落户企业的发展提供服务。去年夏天,科室老员工彭玮在40摄氏度的高温之下,陪着一个

影视公司的老总考察了半个嘉定区,一天行程近60公里,为的就是找一个合适的取景地。

归根到底,面对形形色色的投资者,考验的还是招商员的综合素质。“一个优秀的招商员,没有三五年的磨练,是找不到感觉的。”这句话是对招商员的鞭策和提醒。干这一行,必须始终让自己处于学习的状态。吉毅笑称,自己最享受在飞机上的时间,这时候可以不受任何电话的干扰,专心地学习。在自身能力不逮的情况下,招商员还会借助基金公司的力量,帮助自己进行大数据分析。“我们特别喜欢和基金公司合作,这些公司就像是我们的‘智囊团’和编外资深招商团队。”

一年绕地球两周半

虽然在机关大楼里工作,但坐在办公室的时间寥寥无几。出差200多天,累计飞行20万公里、穿越19座城市,这是投资促进科去年的“战绩”。光投资促进科科长吉毅一个人的飞行距离就相当于绕了地球两周半,还不算高铁里程。

在家人眼里,他们不是在出差,就是在出差的路上。对于他们来说,出差不但是为了寻找商机,更重要的是组织全区各镇、经济城、园区的招商团队出去开阔眼界、锻炼能力、积蓄资源。

北京是出差最频繁的地方,因为商界巨头常常出没。不幸的是,这里也是雾霾的重灾区。“现在,我们科室的人判断雾霾指数都八九不离十。”招商经验丰富的彭玮带着“90后”韩非到北京出差时,雾霾指数飙升到400多。看到老彭戴上口罩,小韩不以为然。然而,出去吃一顿饭的功夫,小韩的嗓子就哑了。老彭的最高纪录是连续3周出差北京,遇到旅馆窗户不密封时,只能戴着口罩睡觉。

作为政府机关工作人员,差旅费有明确规定,不能超标。他们虽然经常出入五星豪华酒店参加各种招商会,却要挤地铁,吃盒饭,入住小旅馆。张加英一年前刚进科室,第一次出差让她印象尤深。那次去北京参加创业邦举办的活动,地址在北四环的

一家五星级宾馆。因为住宿经费有限,又怕住得远赶不上一早的活动,几番寻觅后,她和同事选择住在与活动地点仅相隔一个路口的连锁旅馆。每次回旅馆,都要穿过一条长长的烧烤排档,浓烟呛得眼睛都睁不开,必须低头快速走过。这个旅馆还经常断电、设施老旧。晚上她担心安全问题,用椅子抵着门,睡在自带的睡袋中。“以前来北京旅游,从没来过这些城乡结合部。”

出差的另一大考验是航班延误。彭玮记得,有次出差正逢北京大雪,原本下午的航班被取消,只得临时改坐高铁。没想到,高铁也延误了一个小时。抵达北京时已是零点,最后一班地铁已经停止售票,跟工作人员协商了好久才给出票,总算是坐上末班车赶到了旅馆。第二天,所有人都是顶着黑眼圈去的会场。

“我是天生的出差命,走哪睡哪,吃嘛嘛香。”整个科室吉毅的身体素质最好。彭玮不嗜辣,一吃就上火;韩非认床,在外整宿睡不着。在这个科室里,每个人都有关于出差的辛酸史。身体最好的吉毅也在出差时患上过急性肠胃炎,苦不堪言。在他们的办公室里,有专门摆放不同拉杆箱的地方,出差4天以内就用小的,一星期就用中等的,超过一星期就用大的。拉上箱子就走已成为工作的常态。