

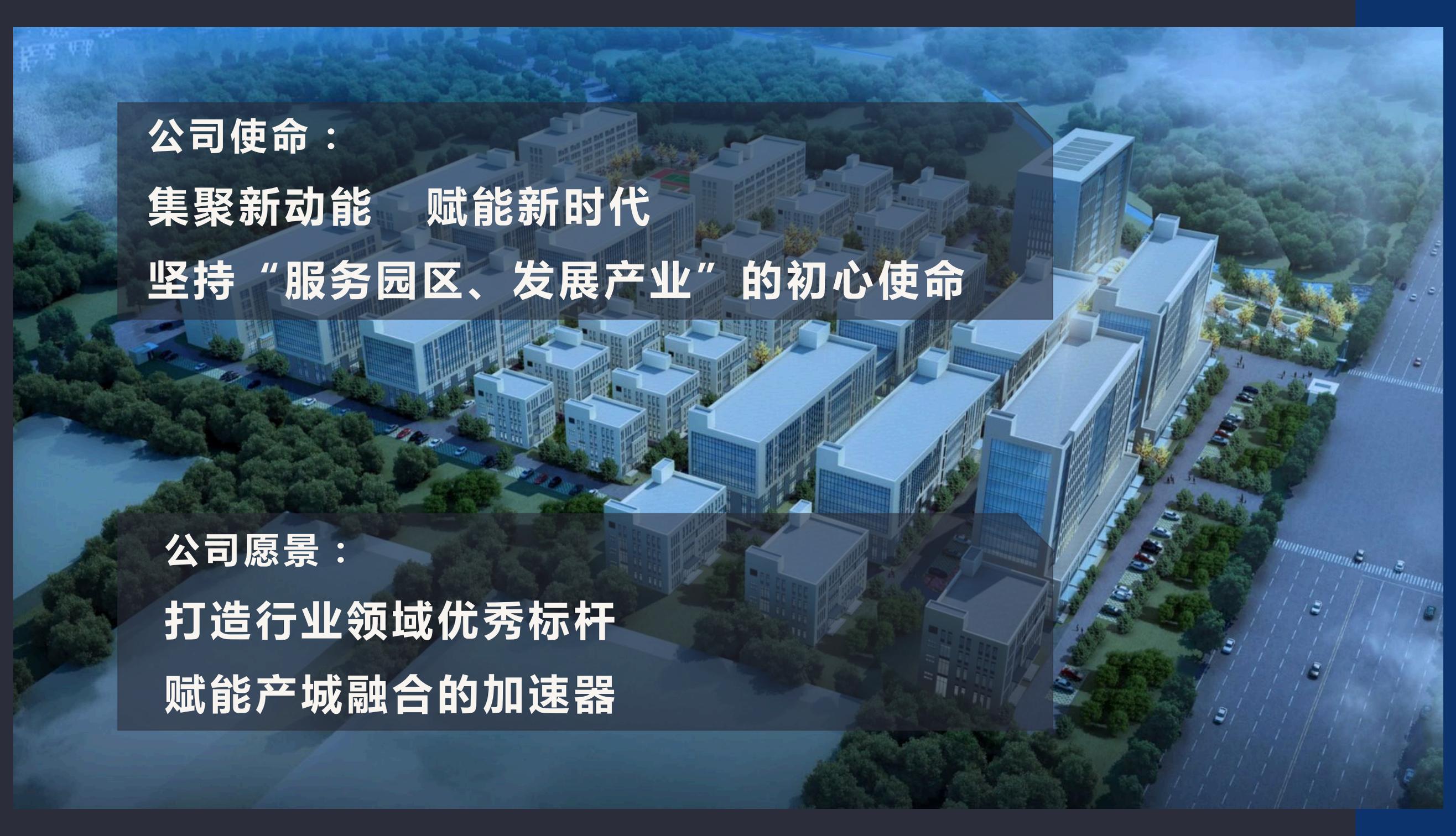
经开区·智能制造城核心·科技创新产业基地



# 宁阳活力双创园 营销招商概案

山东泰山运营管理集团

SHANDONG TAISHAN OPERATION MANAGEMENT GROUP CO., LTD



**公司使命：**

**集聚新动能 赋能新时代**

**坚持“服务园区、发展产业”的初心使命**

**公司愿景：**

**打造行业领域优秀标杆**

**赋能产城融合的加速器**

## 我们的优势

## 产业策划能力

## 产业招商能力

## 运营管理能力

泰山运营管理集团公司[前身为凤美传媒，是中国专业的产业集聚一站式服务营销、招商、运营商之一。

我们以“推动区域产业与城市价值提升”为使命,以承接产业转移和推动产业升级的主题产业园(产业小镇)为核心产品,秉持“策划引领、产业先行、运营联动”的经营理念,通过“策划定位+招商联动+产业管理”一体化模式,为受托区域的产业发展提供从产业策划、规划设计、招商融资、一站服务、产业招商和运营管理的全流程服务。实践证明,政企创新产业发展合作模式能够有效推动区域产业集聚,实现集群展;

围绕京津冀、长三角和粤港澳大湾区,三大经济圈和战略区域,招商版图已布局北京、上海、杭州、河南、山东、广州、深圳、厦门、吉林等经济发达城市。我们通过招商合伙人共享模式,以价值共同体为发展策略,以城市招商中心为着力点,以定点体系为突破点,以商(协)会为关键点,以科技成果转化发力点,以信息化管理为手段,系统化、专业化整合产业资源、企业资源、市场资源;

集团拥有近20年的地产策划、操盘经验,策划运营的项目超过300万平方米的商业及园区项目,多年的招商工作,积累了近20000家商务客户资源。集团旗下公司立足于全国布局深远的专业商业地产平台资源,通过整合各渠道,拥有超过2000个作为合作的忠实客户。实现线上推广与线下运营的无缝对接,并为项目招商渠道供应提供精准的目标群。

### 山东时代总部基地

# 筑梦十载 引领千企汇聚

时代总部基地是山东总部经济的领航者，在山东首创“总部经济”产品模式，引领总部经济新时代。致力于研究、探索、实践总部经济发展模式。现已形成集办公、科研、生产、轻加工、销售于一体的独栋、双拼、联排别墅级产业集群。

项目一、二、三、四期总占地约400亩，总建筑面积约50万方，位于济南天桥区药山科技园内，距济南市中心仅7km，约15分钟；距离济南站6km、济南西站、大明湖站7km，约10分钟；机场28km，约25分钟，可达性极强。

周边配套设施较为完善，其较为密集的居住区可解决园区内员工的日常居住问题，周边3km范围内有商业市场可解决园区内员工的衣食购物需求。毗邻药山公园，生态环境优越。



## Innovation pilot

### I期 创新领航

“合院式”企业总部 内外统筹兼顾

New office power

新式合院 成就办公新势力

随着企业的不断成长，狭小且功能单一的办公环境已经难以满足，时代总部基地以洞见之势打破常规办公的思想禁锢，继承传统围合建筑的精髓，引入合院式的设计理念，让企业办公既能具有良好的私密性，拥有相对独立的 空间，又能实现静与动的有效结合，内与外的兼顾统筹，为企业创造独特的归属感与领域感！



## 部分案例



# Keep improving

## II期 精益求精

“聚合式”多元空间，助推企业腾飞

时代总部基地II期产品，在坚持合院式建设理念的基础上全面优化，由原本的1000平米调整到400-2000平米，空间更加灵动朗阔，为企业实现跨越式发展提供更多储备功能。



## 部分案例

# Glory of Kings

## III期 王者荣耀

光伏一体化企业院落商墅，开启王国尊荣

企业的办公地点是企业最直接的形象体现，而拥有一座大气的独栋办公总部，是企业实力与品牌形象的最佳代言。时代总部基地III期为企业量身定制专属席位，全新打造花园式独栋办公，独栋独院，赋予总部楼栋强大生命力，令每座总部独栋都具有强烈的标示性和浓郁的个性风格，完美契合企业文化，企业凭借其独立的办公空间、独立冠名权、独立豪华大堂、独立电梯等，全面提升企业形象，开启私密办公新时代！



## 部分案例



## Green Building 绿色生产力，光伏建筑一体化

时代总部基地作为济南首家4MW太阳能光电建筑一体化应用的示范园区，  
实践“绿色生产力”的规划理念，成功导入光伏与建筑一体化设计（BIPV/BAPV）的全新模式，  
入驻的业主均会获赠一套10kwp的光伏发电系统，收益全部由业主享有，  
在降低企业运营成本的同时，实现长远收益。

## 部分案例

# free space

## IV期 蝶变--平墅法则

畅享自由空间，随心所欲



为提高企业办公舒适度，时代总部基地突破传统办公布局，将住宅的平墅概念有效应用，营造了超越别墅面积的400-800㎡整层奢侈办公空间，多面采光，立体通风，彻底告别传统拥挤、黑暗的写字楼办公环境，尊享舒心办公体验，全面提高企业办公效率。

## 部分案例

### Tailored 量身定制， 尊属荣耀由此开始！

时代总部基地专为总部企业量身定制，  
全新推出“院落+门头+仓储+办公”  
的多元化组合方式，企业独享办公、  
展销、仓储、加工一体化空间，  
根据企业的个性化需求，  
铸就企业专属空间！



## 部分案例

### 时代天工科创园

时代天工位于济南黄河北，项目占地约 139 亩，总建筑面积约 12.08 万平方米，项目重点发展和聚集智能制造企业、高新技术企业、科技型中小微企业、研发型等高端行业，为中小微企业、高端科技人员创新创业等以及相关产业上下游产业链企业，提供区域研发、制造车间、中试生产车间、生产实地培训、生产经营和配套等场地。主要引入装备制造、生物医药、研发试验与检测等产业，同时引入同行业类企业及产业链上下游配套企业集聚发展。全面助力中小微企业快速成长。



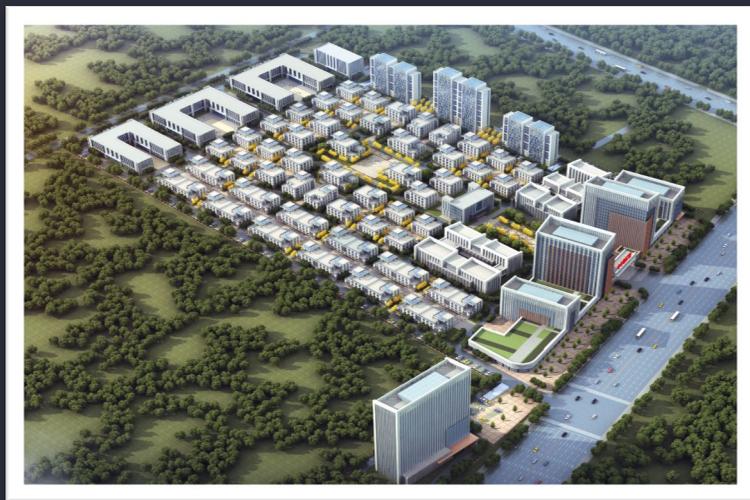
### 锐基电力产业园

项目位于济南济阳区，占地约 214 亩，总建筑面积约 17 万平方米。锐基电力产业园本着“高标准、高起点、国际化、智能化”的原则进行规划建设。为了满足不同企业的办公与生产需求，园区遵循“多元配置 量身定制”的核心理念，倾力打造**生产型标准通用厂房/研发生产车间/独栋企业总部**等产品形态，以大型产业规模与产业聚集，促进产业链的完善和持续发展。铸就产业园区极致之作，当之无愧的成为东翼首席产、学、研产业综合体，建瓴行业巅峰。



### 中车智汇城

园区建筑面面试 30 万方，绿化率达 15%，花园式办公，核心区规划“**高端标准厂房**”，独栋厂房低密分布，呈组团围合式；北侧规划特色“**研发型高层标准厂房**”；西部布局“**轻型标准厂房**”，满足各种企业不同需求。



## 部分案例

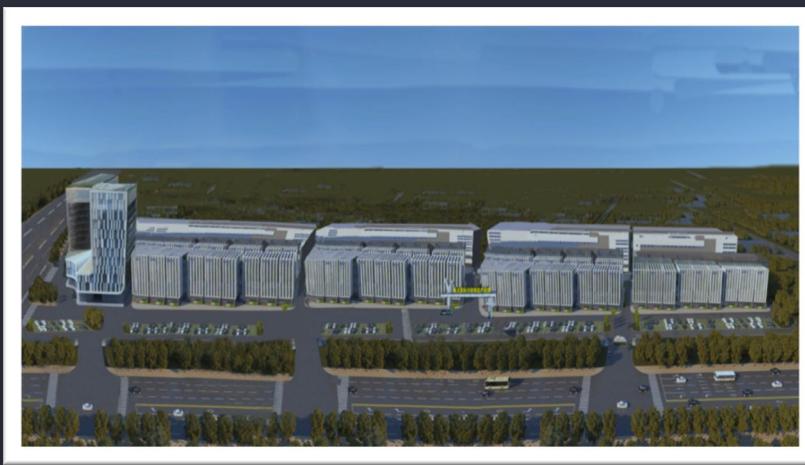
### 济高·智能智造科技园

项目位于济南高新东区，智能装备城核载体，总占地面约142亩，规划总建筑面积约162926.5m<sup>2</sup>，项目定位集产业研发、生产制造、人才公寓等业态功能为一体，打造享誉省内的高端智能制造产业集聚地。



### 中铁智慧冷链产业园

项目位于德州齐河县308国道，园区整体建设约20万m<sup>2</sup>，一期规划建设总用地面积约为42688平方米（64亩），一期建筑面积约为9万平方米。一期规划设计的建筑主要以商墅办公、冷库存储区、酒店、商贸服务区及展厅为主。其中商墅办公等面积约为3万平方，冷库存储区为6万平方；二期占地（80亩）。



### 济南创新谷

项目位于济南市长清区，占地300亩，总建筑面积45万平方米，我们负责的项目是二号园区，建筑面积16.2万平方米，园区定位科技创新创业人员和处于创业初期的科技型中小企业提供必要的资源和有针对性的专业化创新创业空间，培养成功的科技企业，实现科技成果的加速转化。



# 策划 定位

**整体产业发展进程：目前产业园已经从过去的单一要素群集阶段向创新突破和财富凝聚阶段发展；我国国内产业园区发展已经由初级阶段向中高级阶段过渡，个别项目发展到创新突破阶段。**

发展阶段	要素群集阶段	产业主导阶段	创新突破阶段	财富凝聚阶段
产业聚集动力	低成本导向	上下游产业结构的整合	创新文化	高势能优势
产业发展需求要素	廉价的土地、劳动力和优惠的政策	配套和研发—外部科学结构和大学的支撑	高技术人才 信息、技术和配套服务	高价值品牌，高素质人才资源
园区功能	加工型 单一的产品加工制造	以产品制造为主	研发型，产销研结合	复合型，事业发展中心-生活乐园
与城市发展的关系	点对点式，基本脱离	串联式，相对脱离	中枢轴辐式，相对耦合	多级耦合式，紧密融合
核心驱动力	政府的优惠政策等外力驱动	内外里并举 政府政策和企业竞争力	内力为主 技术推动，企业家精神	高价值的“财富级”要素推动
产业发展类型	低附加值，劳动密集型传统产业	外向型产业	技术密集型，创新型	文化创新，科技创新及其他高端现代服务业
产业空间形态	纯产业区，单个企业或同类企业聚集	纯产业区，围绕核心产业外向延伸	产业社会，产生协同效应，形成围绕产业集群的圈层	综合新城，空间上城市功能和产业功能完全吻合
园区增值方式	贸易链	产业链	创新链	财富链
代表园区	国内偏低发展水平的园区	国内发展较好的园区项目	中关村科技园、台湾新竹， 法国索菲亚高科技园	美国硅谷

我国产业发展趋势：产业集群通过集体效应的获得不释放，能够促进产业发展，提升产业竞争优势。

趋势1

从注重优惠政策向发展产业集群转变

趋势2

由加工型高新区向研发型高新区转型

趋势3

从强调引进大型公司向科技型中小企业集群转变

趋势4

由单纯的土地运营向综合的“产业开发”和“氛围培育”转变

趋势5

由功能单一的产业区向现代化综合功能区转型

# 产业地产定义——空间服务商，时间合伙人

- ◆产业地产必须提供基于产业的定制化空间产品和配套服务，这是其最基本的任务。
- ◆产业地产开发商见证企业的孵化、成长，提供产业运营等服务。

## 产业园区4.0特点



- 生产集约高效
- 生活和谐宜人
- 生态绿色低碳

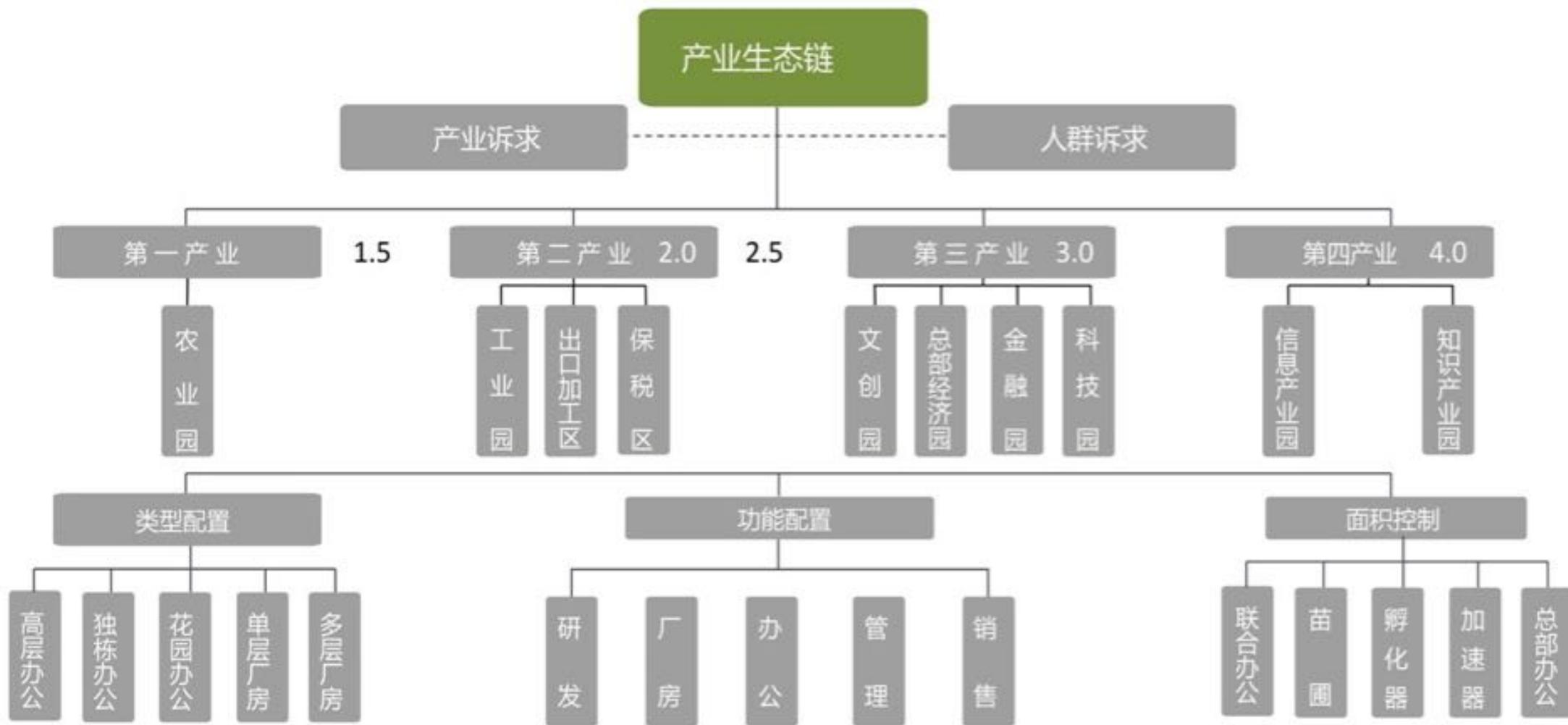


- 创新要素聚集
- 创新平台构建
- 创新环境营造

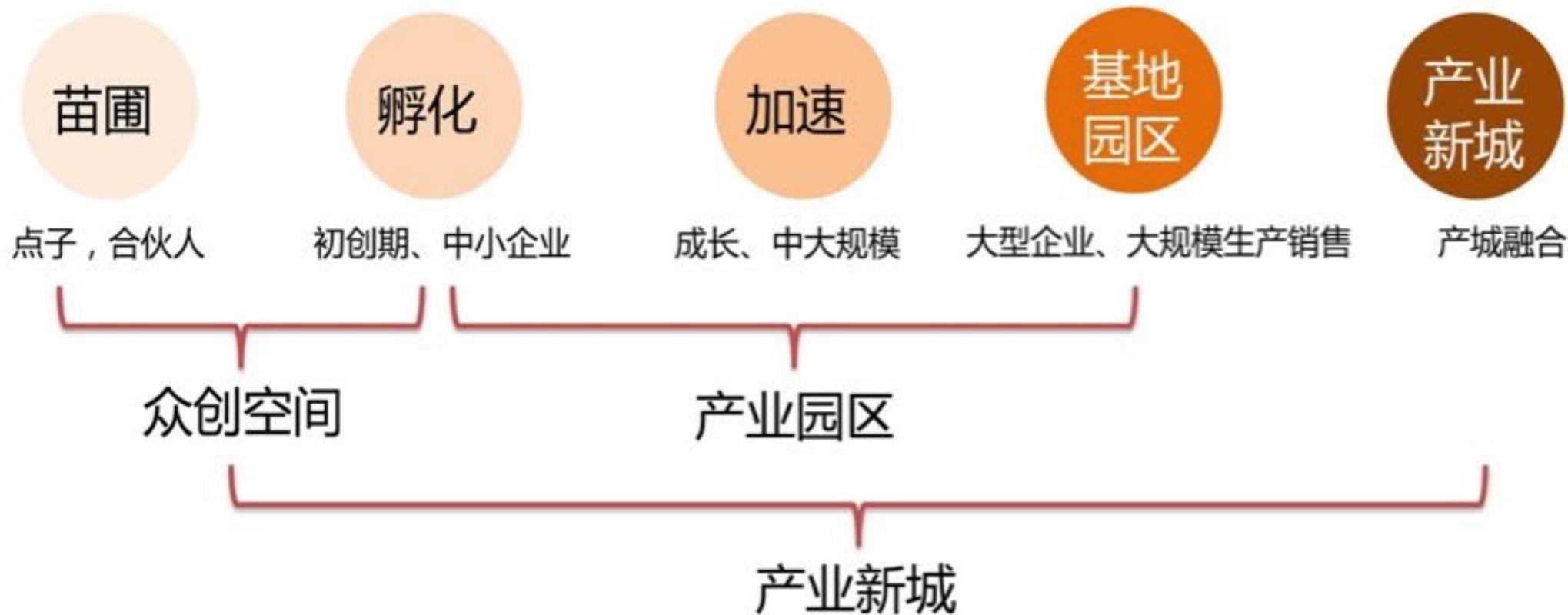


- 园区综合开发
- 创业投资孵化
- 园区资本运作

# 产业地产产业分类——产业生态链的建立



# 产业地产园区分类——按发展规模分类



# 营销 招商

# 项目招商规划

在充分掌握自身优势劣势、机遇威胁的基础上，通过科学筹划，针对特定目标客户，制定吸引外来资金、项目落户。



# 项目招商模式

## 前置动作

**营商：从筹划、管理、建设角度构建项目招商资本**

根据产业园区的特性，结合市场竞争情况，来对项目做一个差异化的定位，从定位上规避竞争，掌握“定价能力”。

## 招商模式

**链商：打通产业链的上下游，链接更广泛的商家**

所谓链商，就是打通产业链的上中下游，通过触动主体产业这一共价键，将其线形结构链上的各个互为联系的单体链接起来，以带动全链条的整体效果。

**诱商：设置诱因，吸引商家**

当一个园区项目定性后，可以根据园区项目的具体情况、性质特征，结合商家的需求点、兴奋点来制定出招商诱因。

**聚商：打通相关联企业批量导入，形成集聚效应**

将产业关联的中小型企业打包共同招进园区，便于园区软硬件设置和解决配套问题。同时造成集聚相应，避免单个企业入驻难以生存的困境。

**引商：以造势、喧势的方式经营注意力**

把诱因（包括项目的形态、主题、定位、新材料、新技术等方面）进行专业包装。并推而广之，通过造势引来商家的关注。

**引商：通过龙头企业导入整合其它企业或资源**

与链商相似，先引进具有号召力的龙头企业，给予一定政策优惠，通过龙头企业影响力吸引相关上下游产业链中小企业进驻。

# 项目招商手段

## 招商手段

园区招商	由产业园区开发商与当地政府合作成立专门的招商中心，以企业化方式挂牌运行，重点做好园区项目的接盘、协调、落实和服务，以加强招商引资工作力度
行业招商	即专题招商，与该行业专业协会合作，结合产业特点及动态，进行强化招商。
合作招商	吸引投资公司组建产业园区招商管理公司，参与产业园区的招商管理工作。
特色招商	根据当地的经济环境，突出区域特色，以特色促进投资环境的改善，金额增强了招商宣传的针对性、高效性和引资独特优势，吸引特定产业及相关企业投资。
委托招商	实行招商队伍的专业化，制定招商奖励措施，建立招商基金，利用国内外法人机构、经济组织或个人所拥有的招商网络和资源建立广泛的招商网络，积极展开异地和跨国投资项目。
以商引商	在发展以产业园区为载体的一次招商的基础上，以进园企业或联谊企业为载体启动关联招商。
活动招商	通过会议、会展，如座谈会、招商会、经贸洽谈会、专业技术及产业专题会议等形式，有计划、有步骤、有目的展开招商引资主题活动。
传媒招商	制定传媒招商计划，充分利用国内外主流媒体的号召力和影响力，梳理项目良好形象。
敲门招商	建立潜在进驻商家数据库，通过各种渠道紧盯目标客户，通过为之量身打造的商业投资计划，以及提供个体解决方案，对目标客户进行说服。
网上招商	整合政务、商务、企业和媒体等信息资源，利用多种语言文字和视频、动画等多种媒体形式建立网络招商平台。

# 运营 服务

# 全产业链的运营服务

打造一支提供产业园区全产业链运营服务的团队。



# 产业园区新构架——创新生态共享圈

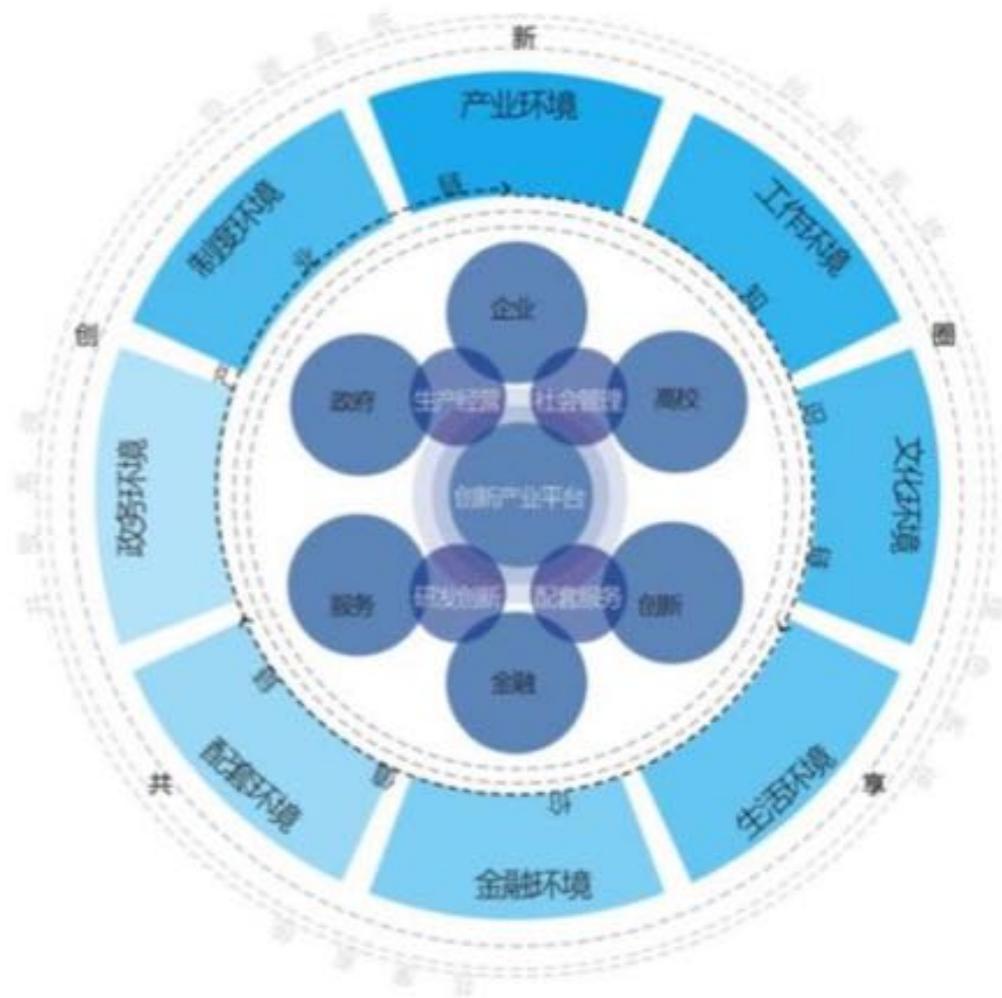
创新园区的核心是**创新平台**的构建；

企业、大学、研究机构、政府、中介服务机构构成了**创新组织**；

各个创新组织围绕产业链、价值链、知识链通过创新互动, 就会促进**创新集群**的成长；

创新集群成长、壮大后就演化为**创新经济**。

如何围绕创新机制规划设计产业园区，我们提出创新型产业园区的新构架——“**创新共享圈**”。



## 服务带动产业落地：大数据、云平台 —— 公共数据服务平台

打造全国领先、省内最前沿、最专业、最权威的大数据服务平台和云运营示范基地。

以大数据采集与分析应用为关键环节：为企业提供协同设计、研发众包、信息服务、交易渠道等共性服务，推动节能环保科技产业与物联网、人工智能、云计算深度融合，降低企业成本，提升生产效率。

### 六大核心数据抓手

国家与区域政策大数据

行业专家大数据

高精尖人才大数据

产业信息大数据

设备监控大数据

园区企业大数据

# 泰安市场情况

# 01 商品房市场

01 PART

## 商品房市场

预售情况

办公市场

排行榜

商业市场

## 02 预售情况|预售数据

2021年9月份，泰安地区预售商品房**2132**套，其中批售住宅面积**28.02**万m<sup>2</sup>，商业面积**1.13**万m<sup>2</sup>

2021年预售情况汇总			
月份	预售套数	住宅面积（万平）	商业面积（万平）
1月	1510	17.3	0.96
2月	755	9.25	0.74
3月	1231	15.77	0.48
4月	1653	23.68	0.09
5月	2647	31.04	1.56
6月	2866	32.25	2.37
7月	2226	28.29	0.31
8月	3363	19.39	10.45
9月	2132	28.02	1.13
汇总	18383	204.99	18.09

# 03 办公市场|办公数据

泰安地区办公产品9月份网签**0.04**亿元，网签**12**套，网签面积**0.07**万m<sup>2</sup>，网签均价**6423**元/m<sup>2</sup>

## 2021年办公产品网签统计

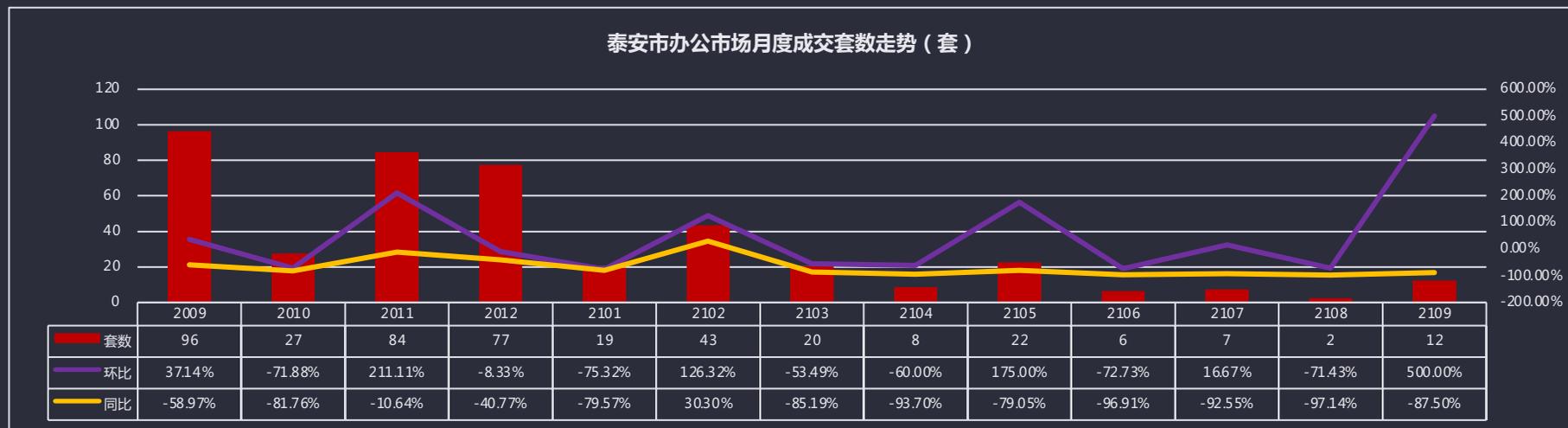
月份	成交套数	成交面积（万平）	成交均价（元/m <sup>2</sup> ）	成交额（亿元）
1月	19	0.19	8436	0.16
2月	43	0.34	8725	0.29
3月	20	0.18	9858	0.17
4月	8	0.07	10272	0.07
5月	22	0.26	9216	0.24
6月	6	0.06	9232	0.05
7月	7	0.05	8946	0.04
8月	2	0.02	7969	0.01
9月	12	0.07	6423	0.04
合计	139	1.24	8931	1.07

# 04 办公市场|办公走势

9月份，泰安办公市场成交量依然较低，成交套数仅为12套

◆ 9月，泰安办公市场月度成交套数为**12套**，环比增长**500%**，同比降低**87.5%**。

◆ 9月，泰安办公市场月度成交面积为**0.07万平方米**，环比增长**250%**，同比降低**89.33%**。



# 05 商业市场|商业数据

泰安地区商业产品9月网签**1.17**亿元，网签**91**套，网签面积**1.33**万m<sup>2</sup>，网签均价**8822**元/m<sup>2</sup>

## 2021年商业产品网签统计

月份	成交套数	成交面积（万平）	成交均价（元/m <sup>2</sup> ）	成交额（亿元）
1月	151	1.49	10176	1.51
2月	128	0.78	9520	0.74
3月	469	4.48	5898	2.64
4月	84	1.05	8177	0.86
5月	156	1.03	10847	1.12
6月	195	2.89	11436	3.3
7月	67	0.56	10362	0.58
8月	89	0.97	11879	1.16
9月	91	1.33	8822	1.17
合计	1430	14.58	8976	13.08

# 06 商业市场|商业走势

9月份，泰安商业市场成交量有所增长，成交套数较上月增长2.25%

◆ 9月，泰安商业市场月度成交套数为**91套**，环比增长**2.25%**，同比减少**48.88%**。



◆ 9月，泰安商业市场月度成交面积为**1.33万平方米**，环比增长**37.11%**，同比减少**25.6%**。



# 07 排行榜|办公

9月份泰安办公方面分析，恒大翡翠华庭以**6套**的成交数量摘得本月销售榜单桂冠，成交面积为**264.31**平方米，成交均价为**7074**元 / 平方米

序号	项目名称	成交套数 (套)	成交面积 (m <sup>2</sup> )	成交均价 (元/m <sup>2</sup> )	成交金额 (万元)
1	恒大翡翠华庭	6	264.31	7074	186.97
2	龙泉国际	4	292.69	6168	180.54
3	泰豪名城	2	105.5	5500	58.03

# 08 排行榜|商业

9月份泰安商业方面分析，恒大翡翠华庭以**19套**的成交数量摘得本月销售榜单桂冠，成交面积为**2214.19**平方米，成交均价为**5479**元 / 平方米

序号	项目名称	成交套数 (套)	成交面积 (m <sup>2</sup> )	成交均价 (元/m <sup>2</sup> )	成交金额 (万元)
1	恒大翡翠华庭	19	2214.19	5478.77	1213.10
2	新华城国际广场	19	3448.04	7148.75	2464.92
3	中达山城国际	10	598.26	6846.84	409.62
4	御驾新苑	6	656.56	13459.84	883.72
5	华新·时代广场	5	348.80	11836.80	412.87
6	泰安城际空间站	5	418.39	10858.38	454.30
7	望岳迎宾馆	4	812.22	16353.65	1328.28
8	泰安·六星汽车城	3	368.18	8405.70	309.48
9	泰豪名城商场	3	70.14	6787.94	47.61
10	A地块商业楼东区	2	240.75	25336.43	609.97

“

**本 案**  
**营销策略**  
**招商计划**

”

# 营销策略01

General positioning of the project

# 项目总定位

# 项目总精神

——城市新地标 产业新定位——

# 城市次中心战略高地 产城新枢纽价值标杆

CITY SUB-CENTER  
STRATEGIC HIGHLANDS

## 战略高地 城市产业进阶

择址泰安重点发展的城市次中心-宁阳经济开发区，未来发展智能装备城、生命科学城和开发区产业中心三大高地，空间按“一核、三轴、两廊、多点”布局，是宁阳重点打造的环境优美、生态宜居、产业聚落的现代化产业新城区。



# 多维立体路网 便捷交通为发展提速

MULTI DIMENSIONAL  
ROAD NETWORK



- **都市高速**：紧邻京台高速、董梁高速入口，交通畅达“宁阳大东环”出入口，便于货物进出，加速企业向周边市场辐射扩张。
- **国际连线**：30分钟直达泰安站，实现半日速达全省，一日往返京沪的交通格局。60分钟畅达济南遥墙国际机场，高效通达国内国际。
- **车站交通**：磁窑站、南驿站、宁阳东站、磁窑客运站（连接“泰安-宁阳-新泰-肥城”）。
- **城市主干线**：G104（泰安大道）S801、京岚线、日凤线等多条城市路网纵横；

# 专属独栋总部 定义厂房标准

从产业的定位、空间规划、产业形态规划、科技创新资源的确立和组建、金融策略和执行的导入、以及后续的科技运营服务、产业服务和配套服务都应具有清晰的审视和界定,以达到围绕区域产业发展战略的多维价值,形成城市经济社会发展的新动能。



# 一企一栋一独享 彰显企业形象与实力

超低容积率，园区敞阔空间，厂房四面采光，商墅厂房。

■**独门独户**：私属定制，随心百变，提升企业形象，彰显企业实力。

■**庭院露台**：便捷商务洽谈，塑造舒适空间，提升员工工作效率与忠实度。

■**臻稀2/3层**：一层生产，二层开发测试、三层办公接待，空间高效使用，一楼层高5.8米，可以分割两层使用，高性价比生产空间。



# 全方位运营服务体系-为企业发展助力

国企将发挥资源集聚优势，为企业提供全维运营服务：

- 搭建国际合作平台、科技成果展示平台，帮助企业获得战略性投资，促进智能装备产业专业园区开发建设进程。
- 帮助企业获得工商注册、税收返还、人才引进、项目补贴、专项资质申报、知识产权管理等政策支持。
- 提供实验检测、技术认证、营销推广、人才培育与招聘、管理咨询等综合全生态服务。



## 产业领域

以智能制造与高端装备、新材料、新能源为主导产业，重点引进新型产品研发、新型复合材料、无人机部件装配、机器人、生态环境、大健康、电子信息产品、纳米材料、文化科技、应急设计研发及消防产品，电气设备等企业。联动同行业、产业链上下游配套企业集聚发展。优先引进低消耗、低排放、高附加值、高成长值和“专精特新”、科技型、创新型等中小微企业和新兴装备制造企业；引入龙头世界500强企业入驻，为园区招商提供助力。

园区重点打造总部经济，助力企业发展。着力发展互联网+，智慧智能生产系统，提高科技含量，为入驻企业提供经济、社会效益同步保障。



General positioning of the project

# 项目总定位

- 1、符合各利益相关方预期,达成共识并推进项目  
(包括政府、院所机构、行业组织和企业等);
- 2、构建全国城市名片级的产业园区;
- 3、有利于相关产业领域高端、优质资源聚集;
- 4、能够统筹兼顾高质量产业要素聚集、市场化运营、城市经济发展等,  
从而获得多重价值。

# 01

## 经济开发区 刚性强需

基于定位目标,我们认为,从产业占位的角度出发,本项目应站在山东省的位置上树立科技创新产业的示范姿态,其核心要建立区域高效能的产融体系,打造“产融结合示范园区”。

创造高效能的产融结合示范区,这将是泰安乃至山东优化产业结构、吸引更多优质产业资源、金融资源加速聚集的关键性支撑。将带动整体城市的产融发展动能,快速构建区域创新生态体系。

产融结合示范园区的建立,是致力于让园区内部产融结合度、区域内产融覆盖率、产融资本化率、产融社会化率、产融健康度等核心指标,成为领军性、标杆性示范园区。

# 02

## 提升宁阳 现代化新城建设

核心的产业内容定位,将以宁阳开发区核心打造的“信息技术、生态环境和文化创意”三大产业本体与智研院平台公司聚焦的产业领域进行对位内容组建,实际的落位产业主体将形“2+1+1”的生态结构体系,2大核心产业将主要包括智能制造和生态科技、1个辅助性企业是文化科技,同时项目还导入1专业运营服务业体系,用于内部产业管理服务支撑功能。

# 03

## 独具园区特色的 产业MALL

### 1、智能制造产业:

(1)人工智能产业内容:将引入机器人、智慧研发教育、智能家居、智慧交通和智能硬件等企业形态;

(2)信息技术产业内容:将引入云计算、大数据、物联网和互联网、电子商务等企业形态;

### 2、生态环境产业:

生态科技产业将引入环境医院、应急文化设备、环保材料研发中试制造、环境管理等企业形态。

### 3、文化科技产业:

文化科技产业将引入数字创意、非遗产品、VR虚拟现实、文创研发产业和新媒体、艺术、研学体验等企业形态。

### 4、专业服务产业:

专业服务业将引入金融基金、人力资源、科技成果转化、知识产权管理咨询、品牌市场营销策划、工业设计、软件服务、直播电商等企业形态。

General positioning of the project

# 空间功能规划

园区空间的总体功能定位:企业总部及研发中心打造“产融智库综合功能区”,办公楼打造“全要素服务资源功能区”。车间、仓库构成“中试、产业、加工、孵化、加速”的产业创新生态系统。

General positioning of the project

## 空间功能规划

打造“中央孵化加速区”，重点形成“城市会客”、“创新展示”、“智库中心”、“全要素创新/孵化加速”、“科技文化”、“产业金融”“互联网金融”等功能。

打造“专题产业功能区”和“全球技术转移中心”，侧重于构建“产业主导+技术支持”的产业创新生态系统。

打造“全要素服务资源配置中心”，导入七大 O2O 资源池，驱动企业从能力、资源、环境三个层面构建企业效能得到全面提升，从而获得实质的加速能力。

General positioning of the project

# 空间功能规划

- 1、规划打造“全球创新会客厅”，将承载论坛/峰会发布、科技创新产业发布、产业创新交流、创新企业家俱乐部等功能。
- 2、规划打造“科技创新展示中心”，将承载科技创新产业的技术/产品/服务和互动性展示功能。
- 3、规划打造“全要素孵化/加速中心”，将吸引来自中科院、工信部科技成果转化中心、清华大学科技成果转化中心以及全球化的优质项目进驻，同时导入全球名校校友创新中心和全球名校校友创客空间。
- 4、规划打造“产业金融中心”，将主要创建产业金融、互联网金融等金融服务区，还将植入创新投资家俱乐部，强化“产融示范区”的核心功能。
- 5、规划打造“智库中心”，其中将包括研究所、院士工作站、博士后流动站、智库顾问中心等智库功能。
- 6、规划打造“未来文化科技创新街区”，其中包括“文化科技”产业落位，还将集成文化科技的技术、产品和服务的体验、互动的沉浸式功能，兼具城市科技消费与休闲空间。

General positioning of the project

## 空间功能规划

- 7、规划打造“智能创新区”，主要承载智能制造相关企业的落位。
- 8、规划打造“生态环境创新区”，主要承载生态环境科技相关企业的落位。
- 9、规划打造“全球技术转移中心”，主要引入国内重点院所和高校、以及山东省科学院、山东产业技术研究院等技术成果资源进行产业化落地。同时通过前沿技术的对接促进企业的加速成长。

General positioning of the project

## 产业空间功能规划

- 10、规划打造“孵化加速资源中心”，主要落位专业服务业的相关企业，推动行政后勤服务、智能化办公服务/与网络运维、财务税务服务、法律服务、投融资服务、管理顾问、银行金融服务的落地。
- 11、规划打造“创投资源功能区”，主要落位导师中心、服务台+会议室+休闲交流区、路演/会议中心。
- 12、规划打造“全球创新资源对接中心”，内部设立伙伴办公区、商务对接中心(线上和线下)。
- 13、规划打造“商务社区”，为企业家提供商务生活服务和私人服务。

## 招商实施策略（增值营销）

产融结合园区的运营实施系统,包括了城市产业科技创新生态的五大系统:柔性智库定制系统、顶级科技创新资源配置系统、产业资源配置系统、全要素金融支持系统以及综合运营中心系统。

依据宁阳县、泰安市乃至山东省的资源禀赋、与产业转型升级需求,智研院科技将为本项目定制柔性智库。为项目提供创新发展战略,为城市产业升级和创新提供常态的高端智力支持。

# 招商实施策略

- 1、项目的创新顶层设计:包括项目发展战略制定/发展路径设计/资源体系设计等;**
- 2、常态运营机制:战略顾问中心+专家库模式。主要运作机制,通常采取专家委员会+特邀研究员+会议联络机制。**
- 3、城市产城融合机制:构建符合城市产业环境,适合城市产业操作的“技、产、融、城、文”五位一体的 TIC产城生态集成运营的模式。**

# 招商实施策略

柔性智库的定制将主要依托于山东智慧产业技术研究院公司的上级指导单位中国集团促进会进行落地操作,中国集团促进会是国内央企、大企业集中度最高的国家级协会,主体会员为央企、世界500强、以及中国百强企业等,会员企业模跨12大行业,拥有大量的企业家、金融投资家、相关领域科学家、经济学家等,可为“柔性智库”提供丰富、高端智库资源。

## 招商实施策略

# 园区顶级科技创新资源配置系统

科技创新的资源配置是基于城市产业发展战略的高位方针指导下定制化确立的,该系统不仅完成完成产业发展生态结构的“顶层技术”的拼图,更能通过科技创新资源的导入有效提升项目本身的技术指数和科技价值,同时为区域产业创新发展提供持续性的智力支撑,以及资源涉及技术/人才/产品等内容将有效为区域产业升级转型和产城融合发展提供有效促进。

科技创新资源配置系统的建立,将实现顶级技术的实时更新和技术驱动,构建项目及城市的不间断的高技术价值。

# 招商实施策略

## 园区顶级科技创新资源 配置系统

- 1、院士工作站/博士后流动站的建立;
- 2、建立科技创新研究院、新型研发机构;
- 3、科技成果转化中心的建立;
- 4、国家高新技术企业申报和认定;

# 招商实施策略

## 产业资源配置系统

产业与金融的融合,重点是紧密围绕企业及产业链来提供金融服务,才能真正打造出高效、健康的产融结合典范。打造产融结合的园区内真正基于各细分产业链的大数据,将大幅促进区内企业的发展速度与规划,也是园区内产融结合各大指标能够领先的关键性保障。

通过建立产业资源配置系统,重点梳理、对接,并实现精准有序导入国内外以及属地化的产业资源体系,为产融合作提供关键性基础。

# 招商实施策略

## 全要素金融支持系统

该系统作为产融园区的重点支撑要素, 简历园区自身的金融服务体系和第三方金融服务机构联合打造 CFO 财务金融平台, 该平台将通过灵活的市场化操作, 将保证入驻企业的全生命周期的金融服务, 同时该金融体系将有效保障科技成果转化的资金支持, 以及个研究机构和工作站 落地发展的主要金融支撑。

# 招商实施策略

## 全要素金融支持系统

### 1、项目直投

针对入驻企业,我们提供免费 FA 顾问服务,同时,园区提供免担保服务、保险服务、互联网金融服务等。园区拟设置 2000 万左右资金池,单个企业的投资额度在 50-100 万不等。

### 2、投融 FA

为促进技术成果、科研项目的快速落地,我们联合 10 家深度合作 第三方投资机构,组织 1 亿元的资金,以股权投资的形式为每个项目提供 500-1000 万投资额。

### 3、产业基金

当园区运作达到 3-5 年成熟期时,我们会联合第三方基金公司发行并成立 1-2 个亿的产业基金(自主发起),用于后续产业发展的相关资金需求。

# 招商实施策略

## 园区综合运营中心系统

系统将主要包括主要通过科技服务、智能财税、企业加速服务、政策对接和技术转移5大核心服务体系,依据企业的发展需求,将创新资源、产融资源与企业有效对接,形成企业有效加速的富余竞争力的创新生态体系。

# 招商策略

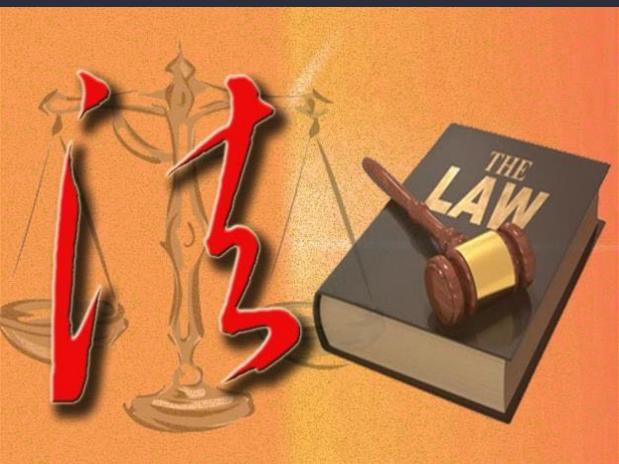
运营管理先行，准确、专业化的业态服务定位是成功招商的前提基础



知识产权



物业服务



法律援助



金融服务

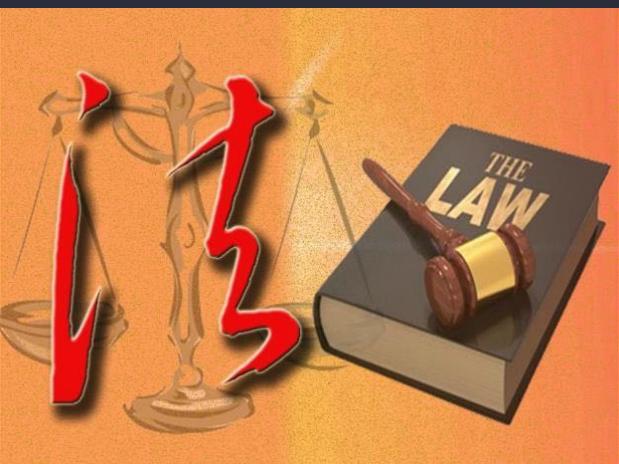
园区自持部分企业配套办公楼、商业、公寓及倒班宿舍，其中业态包含金融、星级酒店，食堂，超市，医务中心，会议中心，创新孵化中心，信息中心，职工娱乐活动中心，图书馆，咖啡厅，办证服务中心，企业产品展示中心，路演中心等功能性设施。除此将建立专家工作站，积极引进国家级专家和高校教授，组建专家团队，为创新企业做辅导；设立专项产业基金，通过资本招商、专业孵化；整合各方资源，联合国内先进教育培训机构就人才培养基地达成战略合作，为创业企业进行辅导。与律师事务所、会计事务所等，达成战略合作，为初创型、创新型企业进行定向辅导，为其发展提供政策咨询、企业上市辅导等增值服务。为入园企业提供一站式手续办理服务，给予企业全方面的服务。



知识产权



物业服务



法律援助



金融服务

从园区开发角度，本项目深度融合“产、城、人”融合发展理念，站在园区运营、企业发展、员工生活三方面定制了企业发展的全息成长生态闭环，打造企业发展的三驾马车。第一驾马车：从企业的发展生产角度，项目提供金融、法律、酒店接待、会议、路演、孵化、研发、证照办理、产品展示、培训等硬软件配套，从企业战略层面到市场的营销实现全产业链发展闭环；第二驾马车：从企业文化及生活角度，为企业配套员工宿舍、食堂、超市、医务、图书馆、咖啡厅、娱乐活动中心等超全的生活配套，最大化的满足员工足不出园的生活所需，节省企业管理成本及员工的生活成本，以人为本，提升企业管理效率，促进企业人才引进；第三驾马车：园区将根据不同企业的需求，为企业做定制化的政策性解读及导入，充分发挥承上启下作用，将相关的企业发展政策做定向导入，助力企业腾飞，促进城市发展，为“新旧动能转换”、“东强”、“科创兴城”等战略发挥积极的推动作用。

核心价值点一：产品——独栋产研基地

高端产品形态，独栋产研基地，升级企业品牌形象



核心价值点二：园林——花园式产业园区

科创广场、无界客厅、智慧花园等实现花园生产研发办公绿色环境



核心价值点三：园区配套——全方位配套服务满足企业多元化发展

人才公寓、研发中心、智慧园区配套、会议中心、星级酒店、健身中心、医疗中心、金融商超等打造产研生态园区



核心价值点四：投资——新型产业投资蓝海、资本与产业趋势完美结合

国家政策引导、产业发展大势、资本投资蓝海，将成为下一个高成长资本乐土



核心价值点五：户型——灵活大空间

独栋及多维产品设计、灵活空间利用、赠送停车、园景入户

Investment promotion strategy

# 营销策略

立体化 “整合营销推广策略”

详见营销具体方案---



# 招商计划02

General positioning of the project

# 项目统筹

01

## 招商阶段划分、招商目标和时间安排

### 1.1 招商阶段划分



招商筹备阶段



主企业招商阶段



全面招商阶段



运营调整阶段

**阶段划分**：招商筹备阶段、主企业招商阶段、全面招商阶段、运营调整阶段四个阶段。

General positioning of the project

# 项目统筹



招商总监

招商助理 (1人)

独立项目招商经理

企业招商经理

产业招商经理

行业招商经理

招商主管  
2人

招商主管  
2人

招商主管  
2人

招商主管  
2人

02

招商架构、招商机制的建立

招商中心组织架构图

General positioning of the project

# 项目统筹

03

招商人员的组建和培训，打造一支精悍的营销招商团队

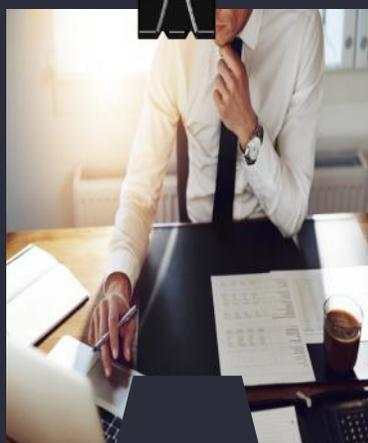
团队培训



礼仪制度培训



招商技巧培训



项目知识培训



执行力培训



核心理念培训

General positioning of the project

# 项目统筹

04

## 招商架构、招商机制的建立

### 3.3 招商机制

奖励制度的建立



惩罚制度的建立



日常规范制度的建立



招商机制的建立，是为了在招商团队中形成一种人性化的制度管理氛围，做到有章可依、奖罚分明，既讲究个人贡献、更注重团队精神。建立一系列的管理制度。

General positioning of the project

# 项目统筹

05

## 招商方式、目标客户的确定

### 5.1 营销招商方式



General positioning of the project

# 项目统筹

06

## 第三方渠道营销招商网络平台的建立

**他山之石，可以攻玉**，由此，建立第三方渠道招商网络平台可以得到巨大的资讯支持，更能节省大量的人力、宣传推广成本，加快招商速度。构建第三方招商网络平台可以从这些渠道去争取：

- **专业的招商渠道平台**
- **专业的商业分销平台**
- **行业协会及政府招商机构**
- **与定位不同的商业项目招商部门建立战略合作伙伴关系，达成资源共享的互赢格局。**

General positioning of the project

# 项目统筹

## 07 营销招商政策的制定

在 **项目的定位、宣传推广** 基本到位的基础上，一个 **优化组合的增值营销招商政策** 可以成为吸引企业入驻的推动剂，正如足球场上那关键性的临门一脚。

为了吸引和推动极具影响力的主力店的进驻——

**我们将在服务、配套保障等方面给予立体式的支持**

General positioning of the project

# 项目统筹

08

媒体宣传推广计划的制定执行

## 园区项目，特别是产业园区项目，招商手段至关重要！

孙子兵法曰：不战而屈人之兵，造势要依托自身优势，重视宣传的协同效应。

- 充分利用网络媒体、短视频平台、网红大咖、专业媒体等进行多方位引流
- 在招商区域内进行大型广告位、车载广告等多手段传播方式

# 项目统筹

09

## 大型主题营销招商活动的策划执行

大型主题性招商活动，配合全方位**立体化媒体平台**（自媒体、电视、报纸、网络、广播）宣传炒作，是招商推广的“核武器”。

- **招商发布会**
- **项目推介会（指区域性的针对一定数量的意向企业的集中性项目说明、洽谈会）**
- **主力店、次主力店等具有一定品牌知名度和影响力的签约仪式。**
- **阶段性的招商成果发布会**
- **以项目命名的零售连锁会议**
- **工程重要节点（开盘等）完成及签约庆典会**

General positioning of the project

# 项目统筹

10

招商政策

协助办证

工商



税务

卫生



公安

环保



**协助办证**：提供工商、税务、卫生、公安、环保、代理记账、人才招聘、家具定制、鲜花租赁、票务乘车、材料供应、新闻发布、项目路演、产品策划、企业策划、宣传推广、礼品定制、政策申办、婚姻介绍、心里辅导、教育咨询、培训学习、法律咨询、金融等一条龙精准化、个性化、店小二式的服务。

General positioning of the project

# 项目统筹

12

招商政策建议方案

提供税收政策支持

提供全方面的政策支持！

General positioning of the project

# 项目统筹

项目明细  
阶段划分

事项明细

责任部门

项目明细 阶段划分	事项明细	责任部门
筹备阶段	1、人员组建	人事部
	2、人员培训	副总裁、人事部、招商中心
	3、架构和机制建立	副总裁、招商总监
	4、招商资料准备	策划部、招商中心
	5、招商计划制定	策划部、招商中心
	6、龙头企业考察洽谈	招商中心

General positioning of the project

# 流程及内容

## 营 销 招 商 管 理 的 流 程

项  
目  
策  
划

项目的调研和定位优化

项目的空间分割和平面规划

项目的业态布局 and 空间规划

营销招商模式和招商计划

定价依据和租金分摊标准及价格策略

入驻的装修物业和配套服务

General positioning of the project

# 流程及内容

项目服务	项目内容
项目 营销 招商	项目的营销招商及回款目标
	营销招商组织管理和流程、管理制度
	营销招商管理服务
	营销招商手册和宣传资料
	营销招商人员管理和培训
	依据营销招商进度和达到目标率调整营销招商策略
	营销招商中心管理

General positioning of the project

# 流程及内容

项目服务	项目内容
开 盘 筹 备  (运营)	项目开盘营销与招商的联动推广方案
	开盘前企业装修管理和备货的专业辅导
	开盘前突发事件的应急预案
	开盘前招商中心氛围的营造
	开盘的计划的实施和监督
	开盘促销合同的组织与安排

详见具体招商实施方案——

# 运营计划03

Operational services

# 运营服务

利益  
管理

现场  
管理

营销  
管理

物业  
管理

业务  
管理

企业  
管理

生产  
管理

Operational services

# 运营服务

## 园区形象维护

- 1.企业VI/CI统一进行规范、包括外立面形象
- 2.对园区公共区和美陈、导视牌、办公区域统一管理

## 园区营销推广

- 1.企业形象和推广方式
- 2.园区环境布置和开盘方案策划
- 3.园区营销方案建立、组织和落实
- 4.园区营销活动策划、组织、场地规划、氛围营造及信息渠道建立

详见具体运营方案——

# 效益输出

## 1、经济效益输出

(1)本项目预计引入150-200家左右的优质企业,其中计划引入 5 家准独角兽以上的企业,预计每年1家。

(2)根据泰安的经济、产业环境和我们的资源条件,本项目针对 实际的企业入驻面积,预计每平米每年完成1800元的税收,最终实际的税收和产值输出将依据实际的企业入驻面积和相关条件进行综合核定。

(3)本项目预计将会带来1800-2500人的就业量;

## 2、技术效益输出

(1)建立1-3个院士工作站和2-3个博士工作站;

(2)引入2-4家研究院,包括但不限于中关村、中科院、清华大学、北京大学、中科大、北航等;

(3)每年计划落地转化中科院、工信部科技成果转化中心和清华大学 科技成果转化中心等机构的10-20个成果,以全程提供资金支持;

(4)从第3年开始,计划每年完成15家中小型科技企业及高新技术企业的申报和认定工作。

(5)3年内完成省级孵化器认定,5年左右内完成国家级孵化器认定。

Operational services

## 效益输出

### 3、社会效益输出

- (1)本项目作为泰安领先的科技双创新项目,将极大的提升所处区域 的产业价值、城市价值;
- (2)领先的科技创新产业形态,将有效促进区域传统产业的转型升级和功能优化,增强城市传统产业调整新活力;
- (3)本项目将从创新的科研/技术/产品/人才/服务角度出发,为构建宁阳“产城融合”发展,提供主要支撑;
- (4)本项目重点打造“双创智慧园”,在完成产业导入和产业运营的同时,将重点推进产业和金融的双链融合,确立项目在山东省乃至全国的产业标杆,全国城市名片级的产业园区。



# 感谢聆听

A Powerpoint Presentation

## 赋能发展 共创共赢



山东泰山运营管理集团

SHANDONG TAISHAN OPERATION MANAGEMENT GROUP CO., LTD