
《产业地产招商与运营实务》

课程时间

1-1.5 天

课件提纲：

Day 1AM 产业地产招商实务

1、产业园区招商实务

1.1 招商的渠道与统筹

1.1.1 招商的渠道

1.1.2 客户需求分析

1.1.3 互联网渠道运用

1.2 客户关系管理 (CRM)

1.2.1 CRM 阐述

1.2.2 客户沟通谈判技巧

1.2.3 客户投诉管理

1.2.4 危机预防

1.2.5 案例讲解

➤ 案例：华夏幸福基业

➤ 案例：恒生科技园

1.3 招商的管控与考核

1.3.1 招商团队的配置原则

1.3.2 外部合作伙伴的引入

1.3.3 管控与考核

1.3.4 合约设计与

1.4 招商道具的筹备

1.4.1 有哪些道具要准备

1.4.2 为什么要准备？

1.4.3 优秀道具展播

1.5 营销推广

1.5.1 三层推广设计

1.5.2 实际推广经验

➤ 案例：沈阳软件园

Day 1 PM 产业地产运营、转型与趋势分析

2、产业园区运营实务

2.1 园区运营体系阐述

2.1.1 运营体系

2.1.2 运行机制

2.2 园区运营的差异化

2.2.1 政策差异化

政策申报、资源输出

2.2.2 园区服务差异化

平台服务、技术服务

2.2.3 金融服务差异化

投融资服务、上市服务

2.2.4 配套差异化

产业配套、生活配套

3、孵化器与众创空间

3.1 传统孵化器的优势与不足

3.1.1 孵化器运行原理

3.1.2 传统孵化器的优势

3.1.3 传统孵化器的不足

3.2 众创空间的优势与不足

3.2.1 众创空间运作模式

3.2.2 众创空间的优势

3.2.3 众创空间的不足

3.3 总结建议

4、产业园区管控与转型

4.1 管控与组织架构

4.1.1 组织架构建议

4.1.2 管控模式

4.1.3 长期发展规划

4.2 企业转型探讨

4.2.1 产业地产商的转型探讨

- 万科的转型

4.2.2 产业服务商的转型探讨

- 轻资产化案例：博济科技园
- 轻资产化案例：北皆模式

5. 课程总结与 答疑解惑 (30 分钟左右)