

# 问道·谋远·践行

——产

业园区/

## 产业地产系统营运 36 问

### 课程背景

本培训遵循“前沿”“系统”“实操”“独到”的咨询理念，从“行业背景认知”入手，细致解读产业地产行业常识、建设现状与发展趋势，让学员知己知彼，感悟感得。之后就“园区规划建设”“园区招商营销”“园区运营服务”这三个环环相扣、层层递进的产业园区/产业地产实务内容，借用丰富案例，推出独家观点，深入浅出地诠释、解析产业园区/产业地产的规划建设方略和营运操盘精要。全篇培训体现了阎立忠老师“产业与地产相融化”“招商和运营一体化”的独到战略思维与实战风格。

### 培训对象

- 产业地产公司或产业园区项目的高管及中层经营管理人员；
- 转型经营的传统地产开发商的从业人员；
- 高新区、开发区管委会各级领导及招商运营人员；
- 孵化器、众创空间以及相关中介服务机构人员；
- 政府产业规划管理人员、招商部门人员；
- 区域经济、产业经济的研究人员等。

### 培训提纲

## 一、行业背景认知，知己知彼，渐行渐进

1. 这些产业园区的“第一”暗送了什么秋波？
2. 中国产业园区经历了怎样的迭代发展？
3. 产业地产，做地产还是做产业？
4. “产业地产是地产的研究生阶段”，是戏说吗？
5. 产业地产为啥火爆起来？
6. 产业地产的风口刮到哪了？
7. 产业地产五大门派之争，孰强孰弱？
8. 硅谷鼻祖给“中国硅谷”们哪些告诫？
9. 业界经常提及的生态系统到底是个什么鬼？
10. 园区靠什么盈利？

## 二、园区建设规划：循序循行，践行践远

11. 园区建设的“新九通一平”理念模式，你知悉理解吗？
12. 产业园区规划，不做咋地？
13. 如何给园区进行产业定位？
14. 如何衡量园区的经营状况？
15. 不同性质的园区在规划上需考虑哪些不同特点？
16. 如何按照需求层次做好园区商业/商务配套？
17. 企业选择园区的关键因素是什么？
18. 园区优惠扶植政策主要涉及哪些方面？

### **三、园区招商营销：有谋有术，求巧求新**

19. 如何奏响招商六部曲？
20. 如何选择宣传推广渠道/媒介？
21. 如何建设维护园区的公共关系？
22. 与区域政府合作，遵守什么游戏规则？
23. 产业链招商怎样“串珠链”？
24. 招商中的行商与坐商，如何行？如何坐？
25. 为啥将话题事件与网络营销划成“闺蜜”档？
26. 如何树立园区品牌？
27. 为什么要格外重视活动推广？
28. 招商人员应该具备怎样的素质/能力？

### **四、园区运营服务：边营边运，求真求精**

29. 什么是园区运营的“三驾马车”？
30. 为什么说“运营就是招商”？
31. 何为园区运营的三个层次或三种境界？
32. 公共服务平台怎么建？
33. 孵化器不盈利，你做吗？
34. 智慧园区为什么既热又冷？
35. 园区如何通过“双资”整合带入全时四驱的营运阶段？
36. 园区异地扩张，为什么鲜有出彩案例？

### **五、总结：如何理解“产业园+”？**

※以上培训内容根据企业需求情况及行业最新信息将进行适当调整