

培训课程《产业项目招商规划及基于项目运营的招商前置》介绍

课程大纲

开篇：

产业地产常见问题

产业地产失败案例

第一篇、产业项目营销/招商六部曲

- 1、谋划园区战略定位
- 2、明确园区招商目标
- 3、搭建园区公共平台
- 4、制定园区价格政策
- 5、园区整合推广执行
- 6、招商服务持续跟进

第二篇、产业项目核心价值梳理

核心价值：

区域价值/产业价值/产品价值/配套价值/服务价值/政策价值

核心价值列举：

- 1、价值一：先天的区位优势
- 2、价值二：未来的区域前景
- 3、价值三：完善的配套设施
- 4、价值四：成熟的产业链条
- 5、价值五：个性的优惠政策
- 6、价值六：创新的运营模式
- 7、价值七：齐全的服务平台
- 8、价值八：优质的园区环境
- 9、价值九：成功的项目案例

第三篇、产业项目营销/招商引资的 8 大策略

产业地产招商策略一、：先造核，后造势，再招商策略

产业地产招商策略二、以运营促招商，以招商促销售策略

产业招商策略列举：

- 1、产业链与龙头招商
- 2、功能平台招商
- 3、产业政策招商
- 4、金融资本招商
- 5、项目与市场招商
- 6、行业展会与主题活动招商
- 7、以企招企，以才引才
- 8、联合渠道招商

第四篇、产业项目如何有效推广

- 1、项目的品牌打造
- 2、项目的活动推广
- 3、项目的话题事件与网络营销

第五篇、产业项目营销/招商案例解析

- 1、某智能产业总部基地

- 2、某互联网产业园
- 3、某智慧供应链小镇
- 4、某工业互联网产业园，工业软件示范基地

第六篇、产业项目模拟演练（可选）

附：培训讲师介绍：



王玉祥

赢城产业董事长

园宇宙产业联盟执行席

清华大学/中山大学/同济大学客座教授

十多年专注产业园区、特色小镇、产业新城的培训、规划、招商、运营、

投融资；创立了中国领先的产业园区品牌—赢城数谷、赢城智谷等,发起创立了中国园宇宙产业联盟,整合全国园区产业资源与服务资源,孵化园区开发商,打造标杆园区品牌。

近来为几十家产业地产企业及各地政府部门开展培训,在国内运营服务近50个高端科技园、特色小镇、产业新城及总部基地项目。

近期培训服务的客户有天安数码城、启迪控股、苏高新集团、上海张江集团、广州科学城集团、中交城投、碧桂园产城、华润置地、金地集团、招商局集团、东莞光大集团、郑州和昌集团、深圳特建发集团、深投控集团、深福保集团、顺德控股集团、顺德科创集团、昆钢集团、北京城建集团、北京经开区、贵州省政府、海南省政府、苏州市政府、济南市政府、郑东新区管委会、英国房屋经理人学会等。

近期规划招商运营项目有松山湖国家高新区、顺德高新区、中德工业服务区、东莞市32镇街科技载体发展规划、东莞元昇数谷·工业互联网产业园、国际金融创新园、东莞宏远新智汇智能产业总部基地、东莞松湖智谷、松山湖工业互联网产业园、东莞上市企业总部基地、东莞汇峰中心总部基地、苏州大数据产

业园、郑州智慧供应链小镇、深圳大浪时尚创意小镇、佛山丰树国际创智园、惠州锦丰罗浮智谷、南沙自贸区跨境电商基地、昆明银河 T-PARK 科技园、中粮农业健康生态谷、深圳坪山智能制制造智能汽车产业园、广州增城智能制造智能汽车产业园等。