

上海北仑园区招商

发布日期：2025-09-23 | 阅读量：20

园区招商“链长制”由“链主”和“链长”两个部分组成。“链主”指企业，是在产业链发展过程中由市场自发形成的，能够协调产业链上各个节点的活动，在产业链协调中会利用其主导地位实现自身利益比较大化，淘汰产业链落后环节，产业链发展。“链长”指，是产业链倡导者、支持者、维护者、守望者，往往由地方高级公务员和行业协会负责人担任。“链长”通过产业政策引导产业链做大做强和转型升级，促进产业链协同发展，协调解决发展中的重大困难问题。在产业链出现过度集中和过度控制时，“链长”推动产业链“链主”及关键控制者公开技术秘密或拆分市场份额，促进产业链的创新活力、竞争活力，在竞争中发展壮大。园区招商的个渠道解析。上海北仑园区招商

此外，对内可以委托专业机构代理招商园区，我们称为「委托招商」。业主方出政策（园区）、出目标、出钱（运营费、奖金），把任务派给专业机构。它们一般都会有自己独特的招商渠道，或是背景雄厚，坐拥大量产学研资源；或是人脉，总能挖掘手招商信息；或是模式新奇，能够通过各种手段「说服」企业来投。业主方只需要退居二线，把握经营的大方向即可。此外，还有一些模式，如驻点招商——派出招商专员「打入」目的地；产业链招商——围绕园区主导产业进行补链；产业生态招商——重金引进一家研究院所或高精尖人才作为种子，吸引上下游企业主动靠拢；资本招商——利用投资或订单换企业入驻等都是较为有可行性的招商模式。上海北仑园区招商园区招商如何理解产业园区招商运营体系？

上屋抽梯：该计通常指诱敌深入，然后切断其退路，使其陷入绝境。园区招商签约中经常用到此计，通过一些「特殊」手段，制造紧张气氛，让企业提前签署意向协议，缴纳定金、物业费，切断企业的「后路」。树上开花：原意指树本来不开花，用其他物品点缀，就如真花一般。在园区的营销中，把本不属于园区的资源「据为己有」，资源匮乏的园区使别人看起来格外丰满，以此虚张声势。反客为主：招商洽谈中，把自己摆到「主人翁」的位置，针对企业的不足与痛点展开疯狂「」，当对方产生自我否定想法时，再以「服务者」、「救世主」的身份出击，博取企业信任。

园区招商引资是推动经济社会发展、寻找新经济增长点的重要支撑。同在招商行业，无论您是招商小白，还是招商元老，掌握招商引资相关知识和专业术语是必不可少的，为此，本文飙马精心整理了100个与招商引资相关的知识点，帮助大家加深、重温专业知识积累。营商环境是指市场主体在准入、生产经营、退出等过程中涉及的环境、市场环境、法治环境、人文环境等有关外部因素和条件的总和。营商环境包括影响企业活动的社会要素、经济要素、要素和法律要素等方面，是一项涉及经济社会和对外开放众多领域的系统工程。园区招商如何编织自己的社交圈？

产业定位是一切园区招商活动的前提，缺乏主导产业、或者主导产业门类过多（比如几万方的园区有5个以上的主导产业）都不利于招商工作开展。如何做好园区的产业定位？笔者认为，主导产业的确定，要综合考虑三个要素：意志、区域资源禀赋、拟选定产业市场情况。想了解的意思，需要先从政策入手，梳理当地（包括但不限于省、市、区级层面）近三年的产业政策、人才政策制定和执行情况，基本可以了解干什么获得的支持比较大，项目能直接受益、人才愿意留下来；同时及时与当地分管园区、产业、土地相关的领导进行沟通交流，充分了解领导的意图，投其所好，尽可能争取到层面的支持。从实际案例分享园区招商要点。江苏园区招商简介

产业园区招商的九种新模式。上海北仑园区招商

产业园区招商是指为促进某一产业发展为目标而创立的特殊区位环境，是区域经济发展、产业调整升级的重要空间聚集形式，担负着聚集创新资源、培育新兴产业、推动城市化建设等一系列的重要使命。产业园区能够有效地创造聚集力，通过共享资源、克服外部负效应，带动关联产业的发展，从而有效地推动产业集群的形成。按照不同的角度有多种类型分类，根据玩转园区里的分法，常见类型有：物流园区、科技园区、文化创意园区、总部基地、生态农业园区等。上海北仑园区招商

杭州九珈一企业管理有限公司是一家有着雄厚实力背景、信誉可靠、励精图治、展望未来、有梦想有目标，有组织有体系的公司，坚持于带领员工在未来的道路上大放光明，携手共画蓝图，在浙江省等地区的商务服务行业中积累了大批忠诚的客户粉丝源，也收获了良好的用户口碑，为公司的发展奠定的良好的行业基础，也希望未来公司能成为*****，努力为行业领域的发展奉献出自己的一份力量，我们相信精益求精的工作态度和不断的完善创新理念以及自强不息，斗志昂扬的企业精神将**杭州九珈一企业管理供应和您一起携手步入辉煌，共创佳绩，一直以来，公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，员工精诚努力，协同奋取，以品质、服务来赢得市场，我们一直在路上！