

Center Enterprises Group

# OUTLOOK 中天瞭望

2014.09月刊

中天瞭望

OUTLOOK

2014.09月刊总第26期



聚贤·进步·感恩

总第26期



# THE EDITORIAL STAFF

编辑人员

## 中天瞭望 Center Enterprises Group Outlook

# 26

中天集团已在下列区域开展业务

China



Sponsor主办 广东中天集团  
ADD地址 东莞南城中威大厦  
Tel电话 0769-2882 2888  
Fax传真 0769-2882 2022  
postcode邮编 523000  
http网址 www.ceggd.com  
email邮箱 ceggd@ceggd.com

### EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部

Editor-in-chief主编 巫帅  
Vice Editor-in-chief副主编 梁理森/郑同恩/王皓/马锦玲/  
林莉/李欢娥/谢灿辉/张磊/  
何柏林/王彩荷/孙军义/谢俊生/  
李清莉/钱瑞萍/郑颖华/刘华/  
房美玲/谢娟珍

EDITORIAL BOARD MEMBER编委 曾庆聪/钟敏华/沈力/  
刘瑞萍/赵芳/  
郭建红/卿财源/何兰/蔡益奎

Journal authors 本期作者 沈力/刘瑞萍/巫帅/张正尉/卿财源  
温剑/张庆/饶起/谢浩/黄琳/  
蔡益奎/王春雨/郭建红/郑展鹏/  
何兰/陈润珊/陈小平/何青蔚

非常感谢您在百忙之中阅读本期刊物，  
如果能得到您对本刊的意见，  
这对我们的工作将有极其重要的意义。  
您的意见将得到我们全体编辑人员的重视和由衷的感谢！

**约稿范围：**  
资讯简报 / CEG要闻联播 / 文化之窗 / 出彩中天人 /  
学习园地 / 前言资讯 / 管饮管食 / 休闲指南 / 荐读  
等内容及图片均可投稿。

投入专用邮箱：ceggd@ceggd.com

鸣谢 廓然堂工作室提供唐近豪《梦幻银河》系列抽象油画用作封面及卷首语、目录图片



## 坚定道路 笃定前行

今年以来，宏观经济疲软，楼市阴晴不定，前路太多扑朔迷离，  
与此同步，互联网背景下，世界正被颠覆，谁都难以独善其身；  
变革或坚守、冲击与兴亡，大时代已走入命运的十字路口，  
每一个身处其中的个体，小至个人，大到组织，都必须做出抉择。

值得庆幸，中天已迈步先行；  
耕耘多年，实现科技创新、文化创意、综合地产、酒店管理等多板块扩容，  
完成从发展到多元化经营的城市转型升级专业服务供应商的蜕变，  
展望未来，既已坚定道路，理当笃定前行。

何以笃定？唯有提升自我；何以提升？还需思想先行。  
态度决定高度，思路决定出路，学习型队伍的打造至关重要，  
近一个季度以来，集团内部推出总裁荐书活动，也发起了系列分享学习交流互动，  
以行动，为思想的碰撞插上平台的翅膀。

为顺应大潮，本期《中天瞭望》再次改版，大量增加思想交流内容；  
我们的目标，是让这本刊物不仅成为一个信息的传播工具，更是一个思想的交流平台。  
欢迎您！打开新一期的《中天瞭望》，  
恭候您！给我们您的真知灼见。



# CATALOGUE

图说中天 009

CEG要闻联播  
/科技创新

013

中天万城成功承办中关村创新论坛之  
“科技·金融·产业”融合发展高峰论坛

联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园第二批入园企业签约仪式同场举行

019

“科技·金融·产业”融合发展下的转型之道

——专访广东中天集团总裁张宇凯

CEG要闻联播  
/科技创新

021

敦煌网东莞公司举行入驻松山湖国际金融创新园揭牌仪式

023

集团总裁一行莅临美国硅谷考察产业对接业务

CEG要闻联播  
/文创版块

025

万科靠拢中天创意产业 双方将合辟新天地

027

徐建华调研莞城联丰创意谷

勉励企业发展现代服务业 谱写老城新篇章

029

投资多领域文化产品，集团文创板块逐步多元化发展

一套电视剧、一场艺术作品展览、一张唱片、多部电影

031

中天创意谷成功承办首届“莞台两地文创发展论坛”活动

033

集团在北京总部举行文创主题跨界中秋聚会

035

工农8号盛汇：艺术创意机构率先入驻，模特大赛总决赛揭晓

037

“东莞市外贸转型升级支援服务中心”亮相加博会

中心为集团参与打造的政企合作项目 已落户联丰创意谷

039

东莞市大学生创业创新发展中心落户中天创意谷

CEG要闻联播  
/综合地产

041

东莞“万科中心”华丽启幕

项目为中天、万科联合打造的旗舰级商业综合体

043

中天·万科金域华庭举行中秋“灯谜大会”活动

项目自8月入市以来已热销8成，其中两房户型已全部售罄

045

广西南宁中天·万科魅力之城销售中心开放

项目将于11月中下旬开盘销售

047

张家界中天·鹭鸶湾海洋风情营销中心盛大开放

鲨鱼展主题营销活动引当地热捧，项目认筹同步启动

049

北京利京中天项目被列为北京市重点建设项目

051

清远帝景湾紧锣密鼓筹备11月份盛大开盘

将打响中唯集团第一炮

CEG要闻联播  
/酒店版块

053

携手才子“食神”品味逸居“食尚”

著名美食家蔡澜先生莅临银丰逸居酒店指导业务

055

牵手玛莎拉蒂上演“时尚大趴”

银丰酒店系私人定制模式得到市场认可

057

支援地震灾区、发起冰桶挑战，“银丰关爱100分”在行动





# CATALOGUE

- 集团新闻 /
- 059 集团2014上半年经营总结大会成功举行
  - 061 战略合作伙伴考察团再出发  
分别考察防水材料与路面砖材料供应商
  - 062 集团统筹服务 专业培训先行  
法务中心、产品服务中心分别面向全集团开展多次业务对口培训

出彩中天人 /

## 一个广东爷们的北京生活 VS 一个北方汉子的南方岁月

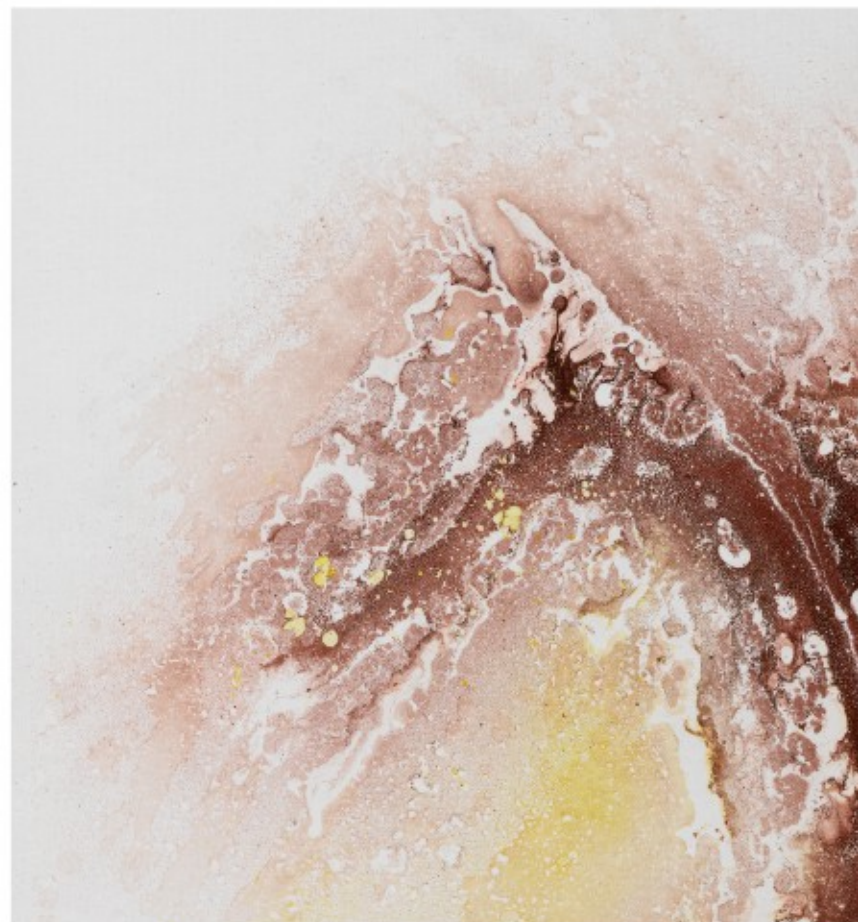
- 064 北京中天总经理郑同恩  
“苗条的广东人”已是个北京通，他认为北京的创新氛围最值得学习
- 065 湖南、广西中天总经理王皓  
我是没有脚的小鸟，拼搏永不停歇

文化之窗 /

- 066 迈入中天，开启新征程  
集团行政人事中心组织新一期新员工入职培训
- 067 “总裁荐书”企业文化活动拉开帷幕  
首期，总裁向全体员工推荐《互联网思维——独孤九剑》一书
- 069 中天万城举行“为了成为更高的山”主题分享拓展活动
- 070 员工随笔投稿：我的父亲
- 071 中天和家物业举行三大活动提高业务素质

学习园地 /

- 073 集团“头脑风暴交流会”品牌活动正式启动  
首期，考察团分享北京东升科技园与中关村创业大街先进经验
- 077 走近台湾文创产业  
集团考察团队赴台湾学习、交流文创行业先进经验
- 081 微考察：一家连锁餐饮机构凭什么火速崛起？  
东莞“饭菜真相”餐饮品牌考察研究纪实







6月5日，台北松山文创园，台湾青年艺术家廖伟宏正在自己的个人艺术展上和现场观众互动，本次展览由中天集团赞助。今年以来，集团在软文创领域加大投入，除艺术展外，还相继投资了电影、电视剧、唱片等系列文化产品。详情请关注P29



6月9日，世界华人健康饮食协会荣誉主席、当代“食神”、著名美食家蔡澜先生莅临集团旗下银丰逸居酒店，品尝特色菜肴，指导酒店服务。图为蔡澜先生与集团总裁张宇凯先生一道品鉴雪茄。详情请关注P53



6月18日，由集团旗下中天创意谷参与打造的“东莞市外贸转型升级支援服务中心”展厅正式亮相中国加工贸易博览会，标志着这一“政府支持，机构参与，市场化运作”的机构正式迈入招商运营阶段。详情请关注P37



7月16日，由中天创意谷主办的“莞台文化创意产业发展论坛”在联丰创意谷顺利举行，图为东莞本土文创工作者李坚明先生在演讲中展示台湾文创松鼠小饭勺对他的触动。详情请关注P31



7月23日，中关村创新论坛在东莞召开，作为活动的承办方代表，集团总裁张宇凯先生现场致辞。这是该项活动首次在华南地区举行，来自全球的数百名专业人士共聚一堂，集团旗下两大科技产业园第二批入园企业签约仪式同场进行。详情请关注P12。详情请关注P13



同样在7月23日，东莞市委书记、市人大常委会主任徐建华调研集团旗下联丰创意谷。调研中他指示，莞城要发挥自身特有优势，大力发展包括文创产业在内的现代服务业，谱写具有岭南风格、东莞元素、莞城特色的发展新篇章。详情请关注P27



7月21日，集团2014上半年经营总结大会及优秀团队颁奖典礼在银丰逸居酒店举行，图为集团总裁张宇凯先生与出席会议的各业务板块高管及各团队中层干部互动。详情请关注P59



8月1日，由集团行政人事中心组织的新员工入职培训拉开帷幕，来自各公司的近30名新员工参加了此次培训。图为出差在外的集团总裁张宇凯先生从2500公里外的北京与新员工们进行交流。详情请关注P67





为了走近台湾文创、学习先进经验。8月4日至7日，集团考察团队前往台北，参观考察台湾文创产业，并与当地文创界知名人士进行广泛交流。图为台湾U10创意机构董事长林一顺先生与大家分享文创新心得。详情请关注P77



为关爱“渐冻人”及其它罕见病患者，8月中旬，集团旗下银丰逸居酒店通过水桶挑战方式助力慈善：凡来店接受水桶挑战的宾客，逸居酒店将会以挑战成功宾客的名义捐出100元。图为逸居总经理黄耀霖先生接受挑战。详情请关注P57



集团北京公司总经理郑同恩履职首都短短一年便已是京城通，图为他带集团东莞同事钻胡同，体验藏在巷子深处的地道美食。一年北京生活，郑总收获了什么，又有什么想和大家分享？敬请关注本期出彩中天人。详情请关注P63



8月30日，为整合文创、地产、金融等领域资源，提供业务交流平台，谋划共同发展之路，集团在北京分公司总部举办了一场别出心裁的文创主题跨界中秋聚会。图为晚会现场，歌手与宾客们互动。详情请关注P33



8月21日，万科与中天正式签署文化创意产业领域的战略合作协议，双方将在七年房地产开发合作的基础上，整合各自优势资源，以东莞南城769梦工厂项目为契机，进一步拓展文创领域的合作。详情请关注P25



9月6日，集团张家界项目中天·鹭麓湾营销中心盛大开放，这是张家界首个湾文化营销中心，也是一个海洋风情馆。如此精致而充满特色的体验中心，一时间在当地市场引起一股不小的风潮。详情请关注P47



8月26日，北京产业地产考察分享会在集团本部举行，8位同事分别分享了他们的观察与思考，并与其他参会同事互动，此次活动也拉开了集团系列头脑风暴交流会的序幕。详情请关注P73

8月28日，中天集团篮球队出征一场重要友谊赛后合影，当天的活动标志着汇聚各公司精兵强将的中天篮球队正式成立，日后，这支队伍将代表集团担负起与有关合作伙伴的联谊活动，同时肩负起相关比赛任务。







## 中天万城成功承办中关村创新论坛之 “科技·金融·产业”融合发展高峰论坛

联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园第二批入园企业签约仪式同场举行

文：集团本部 巫帅

### 核心提示

7月23日，由《中关村》杂志社、北京中关村东升科技园携手广东中天万城产业园投资管理有限公司联合主办的中关村创新论坛之“科技·金融·产业”融合发展高峰论坛暨联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园第二批入园企业签约仪式在东莞康帝国际酒店成功举行。

论坛上，多位国内著名大学的专家学者，及来自工信部人才交流中心、IBM、美国硅谷科技界、中关村产业园等方面的嘉宾共聚一堂，通过智慧与观点的碰撞，为东莞的转型升级建言献策。活动中，联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园第二批入园企业签约仪式同步进行，本次签约入园的企业主要来自北京、深圳、南京等地的科技型企业，及部分东莞本地完成转型升级的高科技企业组成，共计60余家。



▲ 现场：300余个嘉宾席高朋满座



▲ 演讲发言：集团总裁张宇凯先生

### 中关村创新论坛首次在华南地区举办

记者了解到，《中关村》是在海淀区委区政府、中关村园区管委会指导下创办的一本面向全球发行的高端杂志，在全国科技界及经济领域有较强的影响力。作为《中关村》杂志社颇具影响力的品牌活动，“中关村创新论坛”曾作为多个国家级博览会的主要交流活动，在北京等一线城市成功举办多次。国家多个部委领导、央视著名主持人、雷军、刘强东等都曾担任过该论坛的嘉宾。

为配合东莞市打造广东省“科技·金融·产业”融合发展示范区的战略导向，积极营造我市践行转型升级的良好氛围；同时，推动中关村创新论坛在华南地区的落地生根。中关村杂志社、北京中关村东升科技园携手广东中天万城产业园投资管理有限公司联合在东莞举办了本次中关村创新论坛之“科技·金融·产业”融合发展

高峰论坛活动。据了解，这也是中关村创新论坛首次在华南地区举办。

本次活动邀请到多位国内著名大学的专家学者，及来自工信部人才交流中心、IBM、美国硅谷科技界、中关村产业园方面、东莞联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园两产业园区的运营方、投资机构、科技服务机构等方面的嘉宾。以主题演讲等形式，共同探讨在中国经济体制改革深化时期，东莞如何适应经济增长方式的转变，以“科技·金融·产业”融合的方式实现产业转型升级；产业园区在践行三融合的过程中能发挥哪些作用等热点问题。通过智慧与观点的碰撞，为东莞的转型升级贡献力量。



▲ 活动主持：《东莞经济》杂志总编辑李智勇先生





## 60余家高新技术企业入驻东莞两园区，多来自外地

活动中还同步举行了中关村高新技术产业转移基地、南方软件开发基地、松山湖软件开发服务外包基地等专业化基地分别落户联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园的揭牌仪式。

**中关村高新技术产业转移基地**由联科国际信息产业园联合中关村东升科技园共同打造，首期规划约3万平方米，以整合北京中关村科技园十大园区和清华工研院等北京众多高校的智力及科技资源，在东莞实施产业化。目前，拟意向进驻基地的高科技企业有十家以上，涉及先进制造、物联网、云计算和现代农业等领域。

**南方软件开发基地**由联科国际信息产业园与国内知名软件企业及权威的软件研发机构联合打造，建立软件开发、软件测评、软件人才实训中心，打造适于软件企业技术研发的硬件配套设施及绿色生态环境，吸引一批优秀的软件企业进驻，提升东莞市产业信息化水平。

**松山湖软件开发服务外包基地**设立在松山湖国际金融创新园内，首期规划使用面积为20000平米，主要面向中小型软件开发公司、封闭式开发团队等提供完善的开发环境，包括办公室、办公设备、员工生活配套等硬件设施；并通过搭建人才服务平台提供人才培训、人才交流、人才共享等服务。项目的发展将逐步聚集和积累软件开发相关的各种产业资源，目标打造成为华南地区软件服务外包市场和中心。

同时，联科国际信息产业园、松山湖国际金融创新园第二批入园企业的签约仪式也要同场举行。本次签约入园的企业主要来自北京、深圳、南京等地的科技型企业，及部分东莞本地完成转型升级的高科技企业组成，共计60余家。

## 演讲嘉宾介绍及其观点



### 林江

中山大学岭南学院财政税务系主任，教授，博士生导师；长期兼任广东省社会发展研究中心特约研究员、中山大学港澳珠江三角洲研究中心副主任、东莞市人民政府顾问等职；研究涉及区域经济、金融、财政税收、风险投资等领域，具有丰富的理论基础与大量的实践经验支撑。

### 林江的观点

东莞具有毗邻穗、港、深的区位优势，周边有很好的高校、科研院所，要提出一种新的模式整合这些资源，服务东莞产业转型发展。  
东莞有完善的资源配套网络，在向先进制造业、现代服务业转型过程中，要建立将金融机构、人才、市场和科技等聚集起来的中心，为企业、金融提供各种机会和发挥的空间。  
在东莞设立政策性银行，作为非营利性机构推动产业项目与金融资本的融合发展。很多项目在寻找资金，同时很多资金又在寻找项目，政策性银行可以起到一个非营利性的中介作用，为中小企业提供融资服务。  
东莞具有发展新型城镇化的良好条件，完成这个过程之后，东莞将不再是一个加工制造业城市，而是要更加注重发展教育、医疗、创意等产业。  
东莞在“三融合”中要注重调动8000多亿元的民间金融存款资本，推动混合所有制经济发展。  
要培育自己的项目和产业，而这两者的来源是大学生创业和广大中小企业的创新。



### 戴致远

清华大学教授，博士生导师，曾长期担任北京清华工业开发研究院院长，现任北京清华工业开发研究院工程技术促进中心理事长等职，1992年起享受国务院特殊津贴，1994年获国家级有突出贡献的中青年专家称号。担任清华工研院院长期间提出“双孵化”概念，成功培育数十个项目和企业。亦曾作为团队负责人负责多个国家级科技成果重点推广项目的课题研究。

### 戴致远的观点

产业园区要主动服务、创造需求，主动介入核心业务，共同开拓企业新“蓝海”。  
制造不是生产加工，而是包括生产和服务两个部分。  
处于价值链中游的生产加工环节容易模仿，处于上下游的服务环节，尤其是研发、设计、品牌营销、售后服务等不宜模仿，能够获得较长的期限的差异化竞争优势。  
科技企业、产业地产和金融支撑，是产业园区建设的三个支点。要通过产业园区这个公共服务平台，链接三个支点、服务三个支点，实现“协同创新、共赢发展”。  
制造业提高附加价值的两个走向：制造高端化、制造服务化。



### 颜海军

中关村东升科技园副总经理，拥有十余年的一线产业园运作经验，熟悉我国几大主要经济圈的产业格局与企业特征，在政策解读、资源整合、平台搭建、增值服务等方面拥有丰富的实操经验与独特的理论见解。

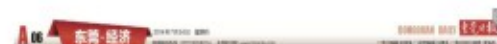
### 颜海军的观点

产业园要坚持以客户为中心，以产业为根本，打造全产业链服务模式，实现从产品经营到产业延伸转变。  
对初创期、成长期和成熟期三个不同阶段的科技企业，产业园要制定为其定制不同的服务内容。  
了解产业趋势，挖掘产业需求，整合产业资源，有效获取新的产业机会，挖掘创新业务。  
科技企业的产业成长周期性、全产业链服务体系的构建是不可回避的路径。  
随着新一轮产业转移浪潮的到来，科技园区等新兴业态市场空间广阔。



► 链接

媒体报道



中关村创新论坛首次在莞举行,专家论  
道东莞“科技·金融·产业”融合发展路径

### 东莞可组建首家 区域政策性银行

本报讯 (记者 伍雪平) 昨日下午,由《中关村》杂志社、北京中关村东升科技园携手广东中天万城联合主办的中关村创新论坛在莞举行,中山大学岭南学院财税系系主任林江建议,东莞可组建全国首家区域政策性银行,盘活 9000 亿元民间资本,促进科技金融结合,推动产业升级。



### 60余家高大上企业入园

60余家高大上企业入园

“利用好新型城镇化的契机, 5-10年时间, 将会有一个新东莞。”  
“政府的政策引导要创新方式, 不能只是发文件, 要切实让企业受用。”  
“东莞应该在全国率先建立区域性的政策性银行, 为融资额度为几十万到一二百万的中小企业服务。”



### 专家建议东莞率先建立区域性政策银行 为产业与资金搭桥

中山大学岭南学院财税系系主任林江建议, 东莞应率先在全国建立区域性的政策性银行。

东莞阳光网讯 (记者 吴金华) “有很多项目在寻找资金, 同时又有许多资金在寻找项目, 建立区域性的政策性银行, 可以起到非常关键的中介作用, 帮助项目与资金对接。” 在昨天 (7月23日) 举行的以“科技、金融、产业融合发展”为主题的高峰论坛上, 中山大学岭南学院财税系系主任林江建议, 东莞应率先在全国建立区域性的政策性银行, 为融资额度为几十万到一二百万的中小企业服务。



### 中关村创新论坛首次在华南地区举办 60余高新技术企业 入驻东莞两科技园

南方日报讯 (记者/段思午 实习生/钟靖琪) 7月23日, 中关村创新论坛之“科技·金融·产业”融合发展高峰论坛在东莞举行。这是该论坛首次在华南地区举办。论坛后, 60余家高新技术企业签约入驻东莞联科国际信息产业园和松山湖国际金融创新园。



► 链接

### 联科国际信息产业园简介

联科国际信息产业园是广东省重点项目、东莞市“三重”项目之一, 政府重点扶持的产业转型升级示范园区。园区用地面积约300亩, 总建筑面积约30万㎡, 总投资约27亿元, 重点引进高端电子信息、物联网、云计算、先进制造等产业。

园区通过整合产业资源, 促进高端信息产业形成集聚发展, 实现科技、金融及产业三融合, 目前已建立科技、金融、人才三大公共服务平台, 并分别在美国、台湾、北京、深圳建立产业对接办事处。园区建成后预计吸引4500多名科技人才入驻, 实现年产值约100亿元。



### 松山湖国际金融创新园简介

松山湖国际金融创新园是东莞唯一的金融主题产业园区, 总占地17万平米, 总建筑面积约35万平米。园区通过引入优质创投机构、天使基金等金融资源作为园区的核心优势, 以高端金融服务支撑高新技术产业和现代服务业的集群发展。目前已有深圳人民银行下属的深圳联合金融服务集团、松山湖创投、上海骏福基金、上正投资、软富网、酷配网等50多家金融服务机构及实力企业进驻。

松山湖国际金融创新园秉承“为企业提供专业化的产业及园区服务, 促进企业的快速成长”为运营理念, 目前已被东莞市和松山湖高新区授牌为“东莞市跨境电子商务产业基地”、“松山湖电子商务产业示范基地”和“粤港澳文化创意产业实验园区文化与金融融合发展基地”, 成为目前松山湖高新区现代服务业 (包括金融服务、电子商务、文化创意等) 的聚集园区。





## “科技·金融·产业”融合发展下的转型之道

《中关村》专访集团总裁张宇凯先生

文：《中关村》杂志专题部主任 程桔华

### 摘要

“科技·金融·产业”这三者要更好地融合发展，还是要发挥平台的作用，既要有技术性平台、金融性平台，也要有符合企业各方面需求的服务平台，再通过一种机制将这些平台连线成面，实现价值最大化。

### 编者按：

在经济增长方式的转变和产业结构的调整这一大趋势下，全国各地都在探索转型升级之路。作为中国民营企业聚集的制造业名城，东莞凭借在改革开放几十年中积累的产业和市场优势，以及得天独厚的区位优势，推出“科技·金融·产业”融合发展的全新定位。

“春江水暖鸭先知”，鏖战在市场一线的民营企业，其市场敏锐性要比其他企业来得更早也更灵活。在东莞“科技·金融·产业”融合发展这一全新定位下，广东中天集团未雨绸缪，主动出击，实现了从地产开发商到园区建设者的业务扩容。中天集团究竟是如何做到的？有哪些经验值得借鉴？未来的规划又是怎样的？带着这些问题，本刊独家专访了中天集团总裁张宇凯，以期探寻一个转型样本。

《中关村》：您怎么理解东莞新的城市发展定位？从什么时候开始，您感觉到公司必须要在业务方向上扩容？

张宇凯：作为“世界工厂”，东莞的制造业举足轻重。尽管在转型升级的不同阶段会有不同的侧重，但东莞的发展绝不能离开制造业，一定要保住这个“根”。只有保住这个“根”，以制造业为基础的产业链就能存在。

但是我们也明显感受到，近年来传统的劳动密集型产业在东莞已经遇到发展瓶颈，未来产业升级的趋势肯定是向低劳动力、高附加值的高新技术产业转型。历史也已证明，人类社会每一次大的产业革命都源于科技创新，成于金融创新，两者融合催生了产业经济的新发展。作为广东省“科技·金融·产业”融合发展的示范区，东莞切实在提升科技创新能力，努力推进科技与金融、产业紧密结合，充分发挥园区创新平台在转变经济增长方式和产业结构调整中的支撑引领作用。正是洞察到这样的发展动向，中天集团早在4年前就开始调整业务发展方向，成立中天万城产业园投资管理有限公司专门运营产业园的投资建设。

事实上，在过去十年间，东莞良好的制造业基础和外贸出口形势就不断发生一些不太有利的变化，外部环境的变化导致企业并不能按照以往的思路开展业务，不是你想做什么就能做什么。作为民营企业，我们要考虑的是如何随着市场的变化情况来调整企业的发展战略。

怎么调整？这还得根据企业的优势来定，既要依托原有的渠道，又得整合新的资源。中天集团是做传统房地产起家的，也开发建设了很多商务酒店和商业街，土地开发建设是我们的优势，但是在东莞乃至广东省的新市场情形下，我们还得整合科技和金融资源，才能让原有的优势焕发新的生机。

《中关村》：作为东莞最早转战产业园开发建设的民营房地产企业，中天集团赶上了全国产业园开发建设的大潮。在这波浪潮中，您最深的感受是什么？遇到了哪些挑战？“科技·金融·产业”怎样才能更好地融合发展？



张宇凯：中天集团从传统地产商扩容产业园的投资和建设，的确遇到了不少困难。困难主要源于我们对产业园投资建设的理解。我们不是把产业园投资建设当作一件事情来做，而是把它当作事业来做。这就要求很多配套要跟上，在吸收新人才、管理新团队等方面跟做地产是完全不一样的，特别是它的上游模式完全有别于传统地产开发建设。产业园面对的客户跟地产项目面对的客户也完全不一样。所有的这些对我们来说都是新的，新就意味着挑战，意味着困难。当然资金方面的困难尤为明显，做地产项目的时候，可以先自己拿一点钱出来，然后去做开发贷款，但是产业园的开发建设完全不一样，得自己先掏很多钱。

在很多具体的技术性问题上，产业园的投资建设跟房地产也不一样。产业园是给企业用的，首先要符合企业的需求，在基建、环境等方面跟建一栋商品房完全是两码事。当然最重要的还是搭建服务平台。以前我们完全没有这方面的基础，现在我们要整合园区、高校、政府等多方面的资源，这些对我们来说都是新的挑战。

面对这些挑战，我们也在摸索新的解决方案。挑战与机遇是并存的，我相信随着这些问题的逐步解决，我们将会赢来大的发展机遇。

我觉得“科技·金融·产业”这三者要更好地融合发展，还是要发挥平台的作用，既要有技术性平台、金融性平台，也要有符合企业各方面需求的服务平台，再通过一种机制将这些平台连线成面，实现价值最大化。

《中关村》：对于投资建设产业园来说，理念很重要。在全国遍地开花的各类产业园中，中天万城的差异化体现在什么地方？

张宇凯：其实投资建设产业园，很重要的一点就是要贴合企业的需求。而企业的需求最终还是归结到人的需求。很多人会说满足企业的需求很简单啊，企业要什么就给什么。但是我认为，重点在于满足企业里边的人的需求。所以我们在产业园开发建设的过程中，遵从“生态”理念，尽量保持原有的生态，有时为了保留一棵树，我们会更改施工方案。比如我们投资开发的联科国际信息产业园，地处生态优美、风景如画的水濂山下，交通便利，配套齐全，作为东莞市重要的造星揽月工程，定位为高端信息产业聚集区、科技企业创新平台。为此我们提出要打造“风景里的生产力”，这其实就是“生态”理念的体现。

满足人的需求，最主要的还是配套服务。我觉得在满足人的需求方面，中天万城足够灵活，企业的需求，可以商量着来，很多的创新举措体现在这里。比如前一阵子有一家中小企业要入驻园区，但碰到融资难题，我们就为这家企业找到当地的农村商业银行。为什么在众多金融机构中选择农商行？因为它们也很灵活，很多事可以商量着来。我想，为入园企业提供金融服务，可以算是我们的差异化之一。

《中关村》：园区建完之后，招商是最重要的工作内容。在这个过程中，您觉得难点会在哪里？全国那么多的园区，企业为什么要选择你们？

张宇凯：其实在前期的招商过程中确实碰到过一定困难，后来我们把我们的特点想清楚了。企业之所以选择我们，最重要的因素还是市场。东莞有产业链上重要的制造环节。所以我们现在所选的企业很多都是东莞本地成长起来的企业，以及部分从广州、深圳迁过来的企业，当然也有少数全国其他地方的企业。

相比深圳和广州的高地价和高房价，东莞的企业运营成本会低很多，而且东莞的交通非常便利，高速40分钟到广州，60分钟到深圳；东莞虎门高铁站，对接京广高铁线；航空40分钟到达深圳机场、50分钟到达广州机场、90分钟到达香港机场……运营成本的降低加上园区的灵活服务，是吸

引外地企业落户我们园区的重要原因。另外，东莞也逐步形成了人才聚集地，能够借力到深圳、广州、香港、澳门，甚至台湾。独特的地方优势和市场优势也吸引了一部分北京企业入驻我们园区。北京企业主要考虑的是在成长过程中要开拓南方市场。像北京中关村东升科技园就把他们的一些企业带到我们园区。借助战略合作伙伴的力，我们的招商会越来越顺利。

《中关村》：当全国很多园区都在向中关村要资源的时候，我们的竞争优势是什么？

张宇凯：中关村的园区服务体系是很成熟的，在科技资源和平台服务方面给了我们很大的帮助。但是我们这些园区如果完全依靠中关村也不行，最主要的还得依托南方的产业链，依托东莞雄厚的制造业基础和良好的市场基础及劳动力基础，这些是我们园区未来成功的基石。东莞是一个非常好的外贸转型升级出口大市场，国内很多企业都要跟海外市场对接，东莞有特殊的市场竞争优势。

《中关村》：在联科国际信息产业园，正在建设一个中关村高新技术产业转移基地，未来有什么样的运营规划？

张宇凯：建设中关村高新技术产业转移基地的消息一经公布，很多科技企业特别是中小科技企业反响特别强烈。在他们看来，基地拉近了他们与中关村的距离，打通了一条直通中关村的路径，可以更接近国内最优秀的高校，更接近国内最优秀的科技企业，获取信息的渠道更便捷。我们未来要在中关村的一些园区里建园中园，把我们园区里成熟的企业带进中关村。

《中关村》：时下，互联网思维已经给传统产业带来颠覆性的变化，在产业园的建设与运营方面，有没有互联网思维的会议？

张宇凯：我们现在还只是在关注，真正运用的还不是很成熟。但是有一点，我非常鼓励团队用互联网思维来思考问题，特别是跨界问题，挖掘传统产业新的价值亮点。地产行业现在也在做这件事情，我们将文化、科技与地产进行融合，用文化、科技等一些手段来使产品跟别人不一样。最近我们和万科地产谈了一个合作，就是文化和商业融合的新型地产项目。这样的例子很多。

《中关村》：很多民营企业做到一定程度后，都会有一种疲倦感，有人会转行，有人会卖掉企业，是什么让您坚持到现在仍保持创业时的激情？您心中的梦想是什么？

张宇凯：从1999年做企业到现在已经15年了，这么多年，我做事情的原则是不太愿意长期做模仿者，会有自己的追求，希望做得比人家好一点，算是务实型的创新吧。

我有过很多梦想，但是近年来，想得比较多的问题是，如何在企业里培养出更多合伙人！为什么要培养更多合伙人？我认为每一个企业，未来能否做好，还是要靠人，企业能否基业长青，也是靠人。如果能培养出更多的合伙人，我自己会很轻松，企业也能够持续创新，这是我的梦想。

只有圆了员工的梦，我的梦才会落地；员工没有圆梦，我也只能永远做梦。

▲ 本文摘自《中关村》杂志2014年9月刊





## 敦煌网东莞公司举行入驻松山湖国际金融创新园揭牌仪式

文：中天万城 郭建红

### 核心提示

6月26日上午，敦煌网东莞基地入驻集团旗下松山湖国际金融创新园揭牌仪式在松山湖创投大厦举行，敦煌网CEO王树彤女士、松山湖高新区管委会副主任李航，客户代表、相关公司负责人、合作院校等100余人共同见证这一重要时刻，敦煌网东莞分公司与相关企业的合作签字仪式也一同举行。



开业揭牌大会上，敦煌网CEO王树彤女士作大会发言，介绍敦煌网发展概况和东莞分公司的发展规划与前景，深刻分析了中国制造所面临的复杂国际市场环境，表示将充分发挥东莞产业优势、区位优势，把中国制造推向全球，推动跨境贸易电子商务转型升级，王树彤女士的精彩发言引发到场嘉宾共鸣，会场不时响起阵阵掌声。松山湖高新区管委会李航副主任就松山湖规划建设和电子商务产业发展情况作介绍发言，并希望敦煌网入驻能推动东莞跨境贸易电子商务产业发展。

仪式现场充满喜庆氛围，在出席嘉宾共同见证下，王树彤女士与李航副主任共同为敦煌网东莞公司揭牌，现场气氛达到最高潮，随后举行了敦煌网东莞分公司相关合作签字仪式。

### ▶ 链接

#### 中国跨境贸易电子商务领军企业 ——敦煌网简介

敦煌网是中国跨境贸易电子商务领军企业，拥有数十年跨境电商运作经验，聚集了120万商户，覆盖全球550万客户资源。

敦煌网东莞公司进驻松山湖国际金融创新园，将投资4.9亿元在松山湖打造货网上分销平台，充分利用园区领先的T3级IDC数据中心，为日常运营提供大数据服务，降低运营成本，提高运作效率，园区的科技服务平台、金融服务平台、人才服务平台将为敦煌网发展和提升市场竞争力提供完善产业发展配套。

敦煌网东莞公司将以松山湖国际金融创新园为华南地区发展基地，更大规模、更贴身的为东莞及珠三角的制造工厂提供包括培训、海外营销、支付、金融、仓储、物流、风险控制等一站式服务体系，实现产业与跨境电商平台无缝对接，助力东莞乃至整个珠三角经济产业转型升级，推动跨境贸易电子商务产业发展。



## 集团总裁一行莅临美国硅谷考察产业对接业务

文：中天万城 沈力

### 核心提示

为推动中天科技产业园的国际化业务进程及“美国硅谷中天科技创新中心”的筹备。北京时间5月23日，集团总裁张宇凯、产业园板块马建准等一行先后访问了位于美国硅谷的中关村瀚海硅谷科技园、北京市政府驻中关村硅谷联络处、硅谷创源科技创新中心、Facebook及Google的全球总部等多地。

在上述单位的热情接待下，张总一行不仅对这些机构与企业的运作模式与发展情况进行了深入了解与学习，同时也与多位专业人士就中天与硅谷的科技产业对接事宜进行了充分的交流和探讨，企业家们也对中天拟建立硅谷产业创新中心的计划给予认可，并表示将提供各方资源为中天与美国方面的联动提供支持。

中国日报驻旧金山主编张琪东、中国驻旧金山总领事馆科技参赞等陪同考察并进行情况介绍。接下来，张总、马总一行还将在硅谷等地进行系统考察。



“科技、金融、产业”三融合



## 企业创新平台 助力企业腾飞



本图所有图片及文字仅供参考，不构成买卖合同内容，最终以售楼部之图说及法律文件为准，本图解释权归开发商所有。

- “预孵化—孵化—加速—上市”一站式企业成长空间
- 600~3000m<sup>2</sup>生态独栋，独立办公、独栋产权、独立冠名
- T3级数据中心，科技、金融、人才三大服务平台
- 诚邀金融服务、电商、跨境电商、服务外包、文化创意类企业进驻
- 进驻方式：租赁进驻、持有物业进驻、股权投资



# 400 999 2296

项目地址：东莞·松山湖新城路与工业南路交汇处



## 万科靠拢中天创意产业 双方将合辟新天地

文：集团本部 巫帅

### 核心提示

经过中天、万科双方高层系列富有高度建设性的探讨与协商，8月21日，集团总裁张宇凯与万科东莞公司总经理王海武先生作为各自公司的代表，正式签署中天创意谷与万科的战略合作协议。双方将以南城769梦工厂项目为突破口，整合各自优势资源，在文化创意领域进行对等合作。



▲ 中天总裁张宇凯先生致辞



▲ 东莞万科总经理王海武先生讲话

中天集团自2007年与万科合作东莞首个项目“金域华府”以来，双方在地产领域合作了近10个大型项目，均取得了优秀的业绩，更奠定了双方良好的合作基础。

另一方面，中天集团自2011年锐意创新，开拓进入文化创意产业领域以来，在短短三年内取得了有口皆碑的社会效益。

出于对中天集团近年来在文创领域的布局与理念追求的认同，同时基于自身业态创新的需要，2014年初以来，万科方面主动向中天创意产业靠拢，寻求双方在文创方面的合作契机。

经过中天、万科双方高层系列富有高度建设性的探讨与协

商，8月21日，集团总裁张宇凯与万科东莞公司总经理王海武先生作为各自公司的代表，正式签署中天创意谷与万科的战略合作协议。双方将以南城769梦工厂文创园项目为突破口，整合各自优势资源，进行对等合作。

据了解，769梦工厂文创园项目将完全保留原有案名等中天创意谷元素，中天万科将组建联合运营团队，并以此谋划更深层次的合作。

此举预示着万科将以依托中天创意产业为契机，开辟万科除地产、商业外的第三极产业领域，更预示着中天集团在资源整合，着力打造城市转型升级专业服务商的征程中又向前迈进重要一步。



▲ 双方高管团队见证签约仪式



▲ 双方领导人郑重签署合作文件

### 链接：部分中天、万科合作项目一览

金域华府1（东莞南城） 金域华府2（东莞南城） 金域松湖（东莞松山湖） 松湖中心（东莞松山湖）  
万科松湖生活广场（东莞松山湖） 朗润园（东莞塘厦） 金域华庭（东莞莞城）  
万科中心（东莞莞城） 南宁魅力之城（广西南宁） 769梦工厂文创园（东莞南城）……



▲ 双方文创团队核心成员合影留念



## 徐建华调研莞城联丰创意谷

勉励企业发展现代服务业 谱写老城新篇章

文：集团本部 巫帅

### 核心提示

7月23日下午，东莞市委书记、市人大常委会主任徐建华来到莞城区，调研包括集团旗下联丰创意谷在内的经济社会发展情况，并召开座谈会听取莞城经济社会发展情况汇报。徐建华指出，莞城要发挥自身特有的优势，突破资源禀赋的局限，大力发展现代服务业，谱写具有岭南风格、东莞元素、莞城特色的发展新篇章。

调研中，徐建华第一站便选择来到东莞市创意产业中心园区—联丰创意谷，详细了解园区、企业的运营发展情况。在园区，徐建华走进东莞漫彩文化传播有限公司，详细听取了公司负责人的介绍。该公司推出的拽猫创意产品，在全国都有较高的知名度，已经成为潮流卡通的著名品牌。

“销售有没有淡旺季？”“去年营业额多少？”徐建华非常关心该公司的发展，一边听取介绍一边提问。他鼓励该公司加大创新力度，在产品创意设计和宣传推介渠道上进一步下功夫。

创意园区良好的发展态势，让徐建华感到振奋。在随后召开的座谈会上，徐建华说，这次调研和座谈，主要是就莞城的进一步发展交流意见和看法，莞城原来是东莞的经济、文化和行政中心，现在行政中心已经转移到南城，加上莞城土地资源极为有限的现状，要实现新的发展，莞城就需要突破资源禀赋的局限。

如何突破自身局限，实现新的发展呢？徐建华给出了明确的答案。他说，从创意产业园区的情况来看，大力发展现代服务业，是莞城的突破口。

徐建华表示，莞城具有悠久的历史文化底蕴，虽是老城却有自己特有的优势和积淀。他强调，发展现代服务业尤其是生产性服务产业，既能够突破资源禀赋的局限，又能够带动全市制造业的发展。

徐建华指出，面对压力和挑战，莞城要积极做好谋篇布局，科学规划服务产业的发展蓝图，打造具有岭南风格、东莞元素和莞城特色的服务业发展示范区，谱写老城发展的新篇章。





## 投资多领域文化产品， 集团文创板块逐步多元化发展

一套电视剧、一场艺术作品展览、一张唱片、多部电影

文：集团本部 巫帅 / 中天创意谷 刘瑞萍

### 核心提示

中天集团自2011年战略性进军文化创意行业以来，先后打造了天宝创意谷、联丰创意谷、工农8号、769梦工厂等一批文创园区项目，取得了阶段性的成果。为了进一步深耕文化领域，近段时间以来，集团在原有产业园硬文创项目的基础上，投资了包括电视剧、电影、唱片、艺术品展览在内的一批软性文化项目，在文创板块逐步走多元化发展之路。

### 投资黄晓明主演电视连续剧《锦绣缘·华丽冒险》

《锦绣缘·华丽冒险》改编自念一的民国年代小说《锦绣缘》，由上海泓霆影业有限公司与中天集团联合出品，导演林合隆执导。该片是由黄晓明、陈乔恩领衔主演，乔任梁、吕佳容、谢君豪、戚迹、蔡俊涛、杨玏、叶梓萱、张磊佑等联合主演的一部民国爱情传奇大剧。

该剧启用实力派主创团队制作，打造华丽的视觉氛围，将镜头瞄准了20世纪三十年代的海滩，讲述了霸道深情的乱世枭雄左震，与坚强善良的一代佳人荣锦绣，在十里洋场的上海滩经历的一场缠绵悱恻的爱情冒险。

该片将于2014年11月2号登陆江苏卫视、山东卫视、东方卫视、安徽卫视，是一部四大卫视联播剧。



▲《锦绣缘·华丽冒险》海报



▲廖伟宏展览海报

### 赞助台湾杰出青年艺术家廖伟宏作品展

廖伟宏是台湾杰出的新生代艺术家，毕业于台湾艺术大学雕塑专业。擅长于景观雕塑、绘画、产品设计、空间美学等。曾通过自助旅行环游世界数十个城市来汲取不同艺术创作元素，也曾分别在台北、北京、上海、广东、香港等城市艺术机构任职创意设计工作。

其作品富有雕塑的“硬工”，写实绘画的“巧劲”，和天马行空的创意理念，且极具生活气息和日常的实用性，因此他也被圈内人称为生活艺术家。

此次艺术展是廖伟宏首次个人作品展览，地点选在台湾文创中心区之一的松山文创园区，由于他在圈内长期以来的好人缘与人气，以及本次展出中的每一件作品都几乎饱含一段鲜为人知的创作故事，这次的《艺窥人生》展览虽并未做太多事前宣传，却一直人气爆棚。

值得一提的是，廖伟宏是内地、香港、台湾演艺界及一批企业界人士的绘画老师。因此，在展会开幕前，包括北京奥运开幕式及央视春晚舞美总设计师陈岩及林志颖、余诗曼、钟丽缇、曹格等一众两岸三地明星，都发来视频VCR，预祝活动成功，祝福廖伟宏艺术道路一帆风顺。

中天集团不仅作为主赞助商支持了这次展览，未来，也计划将邀请到廖伟宏先生参与到集团文创板块的发展中来。



▲包青山唱片

### 投资蒙古族歌手青山做民族特色唱片

青山，蒙古族青年歌手，2007年与另两位蒙古族朋友组成博赫组合。博赫，蒙古语意为摔跤，是蒙古男儿三项技能之一，组合曾获得2010年星光大道28期亚军，并多次参加全国巡演活动，创作实力强劲。

2009年发行首张专辑《梦开始的地方》、2012年发行第二张专辑《草原的味道》，来自草原的小伙子抱着对音乐梦想的执着追求走到一起，将自己对生活的理解融合在他们的音乐当中。

出于对民族特色音乐的支持，以及对青山对艺术梦想孜孜不倦追求的那份精神的认可，中天集团支持了青山发行主打蒙古族特色音乐的首张个人专辑《青山依旧》。



▲春兰与东方红海报

### 再推东莞本土文艺长片电影 《春兰与东方红》

5月15日下午，东莞本土文艺长片《春兰与东方红》在东莞星河购物中心3楼博纳影院举行开机新闻发布会。《春兰与东方红》是莞城影视促进会于2014年打造的重磅力作。

莞城影视促进会是中天“创意谷”发起成立于2013年的行业协会，并已于今年2月成功吸纳到26名会员，落户选在文化创意气息深厚的天宝创意谷。促进会在此之前还拍摄过《夜行日记》、东莞首部微电影集《LOOKING FOR》、以及为东莞正名系列原创MV《我爱东莞》、《东莞仔》等作品；关注留守儿童影视作品《我要去南山》等影片，都取得了不俗的社会反响，并得到市委宣传部的大力支持。

此前，中天创意谷还曾联合中影世纪投资拍摄首部东莞本土长片《亲情关系》，取得了不俗的社会认可度。



## 中天创意谷成功承办首届 “莞台两地文创发展论坛”活动

文：中天创意谷 刘瑞萍

### 核心提示

7月16日上午，由中天创意谷承办的“莞台两地文化创意产业发展论坛”在莞城联丰创意谷顺利举行，台湾多位文创领域专家与东莞本土的文创产业资深从业人员，及媒体人一道，通过“莞台两地文创发展沙龙”的形式，分享台湾文创产业的成功经验，探讨东莞与台湾如何在文化创意产业方面进行经验借鉴与深入合作。



▲集团内部分享会上，黄振铭先生正在做精彩演说

出席“莞台两地文创发展论坛”活动的嘉宾有：台湾国立故宫博物院文创品牌授权评选委员黄振铭先生，台湾U10大衍国际总经理、通用汽车首位华人设计师林一顺先生，来自东莞本土的资深文创从业人员尺度公司创始人李坚明先生，珠三角最大的私人美术馆21空间美术馆馆长黄晨女士，活动还特别邀请到东莞日报社副社长、《东莞时报》总编辑谭军波先生，台湾文创园区发展中心顾问何兴国先生等共聚一堂，通过沙龙的形式，分享台湾文创产业的成功经验，探讨东莞与台湾如何在文化创意产业方面展开深入合作。

而此前的7月15日，“莞台两地文创发展（内部）分享会”率先在集团本部举行，集团总裁张宇凯等中天员工与台湾文创产业大师级团队共聚一堂，共同探讨交流集团文创板块的发展之道。



▲论坛召开前，气氛热烈的沙龙交流活动

▲论坛现场座无虚席，气氛轻松务实

### 链接

#### 因为用心，台湾是全球文创产业最发达的地区之一

据了解，台湾是全球文创产业最发达的地区之一。十余年前，当地政府已将“文化创意产业发展计划”列入重点推动项目，并为此整合了大批资源来推动文创行业的商业实践。在这过程中，台湾地区的文创行业产生了很多成功的经验及案例，非常值得同样处于工业转型阶段的东莞学习和借鉴。

主办本次活动的中天创意谷，是东莞地区较早从事文创产业园区开发的专业运营机构，目前，中天创意谷已在东莞打造了天主创意谷、联丰创意谷、769梦工厂、工农8号等品牌文创园区，汇聚了广告、设计、IT等行业的两百多家文创企业，并成功在园区中搭建起了影视创作基地、大学生创业基地、产品展厅等平台机构，初步形成了完整的文创生态格局。



▲论坛嘉宾合影留念



▲台湾文创产业发展中心正式落户中天创意谷





▲ 活动开始前的彩排

举杯邀明月 凯旋汇宾朋

集团在北京总部举行文创主题跨界中秋聚会

文 集团本部 巫帅

为整合文创、地产、金融等领域资源，提供业务交流平台，谋划共同发展之路，集团于8月30日在北京分公司总部和苑会馆举办了一场别出心裁的文创主题跨界中秋聚会。



▲ 香港老牌摇滚乐队sergeant majors 助阵



▲ 现场气氛轻松而火热

活动以酒会加文艺演出的形式呈现，来自北京、台湾、香港、广东、内蒙等地的艺术家们相继登台演出，用各具特色的音乐形式与在场的各行业嘉宾们交流互动。



▲ 前黑豹乐队主唱、著名音乐人秦勇与大家在一起

摇滚、民族、通俗、美声……各种演唱形式交相辉映，吉他、架子鼓、小提琴、马提琴……各路乐曲共同奏响天籁之音，筹光交错间，近四个小时的聚会亮点不断，气氛被一次次推向高潮。

晚十点半，在一场温柔的北国秋雨中，聚会完美落下帷幕，但欢乐的气氛没有消散，友情的美酒没有冲淡，中天集团与各行业伙伴们深厚的情感更添入新的篇章！



▲ 东莞乐队登台演出



▲ 蒙古族风情乐队



▲ “小提琴王子”倾情献艺



▲ 北京当地摇滚乐团





▲ 率先入驻艺术、创意机构企业代表和中天创意谷负责人合影

## 工农8号盛汇：艺术创意机构率先入驻，模特大赛总决赛揭晓

文：中天创意谷 刘瑞萍

### 核心提示

5月31日，水岸LOFT创意园——工农8号举办了一场时尚与文化结合的盛宴。东地仓库画廊、蚂蚁俱乐部、潜水俱乐部、泽形广告、8号音乐工厂等艺术、创意机构率先入驻，同场还举行了由中天创意谷特约第三届东莞高校模特大赛总决赛。这个璀璨的夜晚，百余名选手经过1个月的激烈角逐，最终产生的21强在这里璀璨争锋。



广东科技学院的李祖剑获得季军，东莞职业技术学院的苏楠心获得亚军，广播电视大学的彭爱茹获得冠军。

▲ (左) 亚军苏楠心，(中) 冠军彭爱茹，(右) 季军李祖剑



### 十强选手

广东科技学院的李静雯、蔡丽霞、冼家进、朱慕怡、李祖剑，广东医学院的陈思颖，东莞理工学院城市学院的唐睿清、蓝浩，东莞职业技术学院的苏楠心，广播电视大学的彭爱茹获得十强称号。

### 优秀奖选手

经过激烈的角逐，最后新华学院的郭天承，广东科技学院的李妙芬、张悦、陈晨，东莞理工学院的戴玉芬，东莞理工学院城市学院的李伟娟、李学敏、刘钰鹏、高杰，创新技术学院的陈凯伦获得优秀奖。



▲ 最佳上镜奖——苏楠心

### 最佳上镜奖

此次时尚盛宴的完美成功，在于通过整合创意文化产业和时尚产业，运用其集群效应塑造出时尚的文化氛围，聚集了业界高端人士，并整合了全功能综合产业链等为大赛和工农8号的品牌推广与氛围提升营造了绝佳的环境，体现了跨界合作，资源共享的价值所在。

也标志着工农8号这个占地面积约2.2万平方米，建筑面积约15000平方米，项目由23座砖木结构仓库自北向南依东江而建，拥有长约800米原生态亲水江岸资源的项目将以艺术、创意及商业的完美结合正式拉开帷幕。



▲ 中天创意谷、YMCA负责人向全场嘉宾、选手、工作人员致谢





## “东莞市外贸转型升级支援服务中心”亮相加博会

中心为集团参与打造的政企合作项目 已落户联丰创意谷

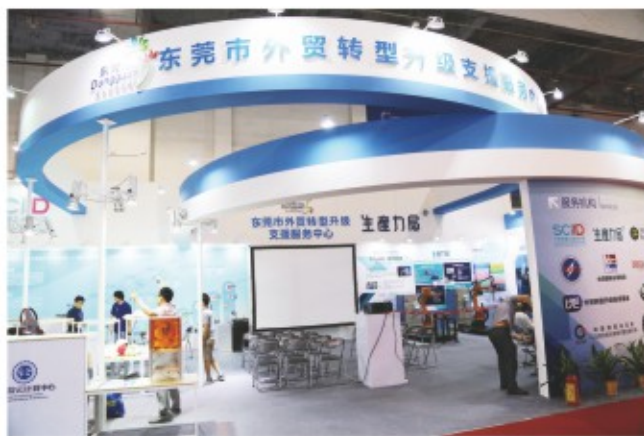
文：集团本部 巫帅

由集团旗下中天创意谷参与打造的“东莞市外贸转型升级支援服务中心”展厅于6月18日正式亮相中国加工贸易博览会，这标志着该项目正式迈入招商运营阶段。

中心采用“政府支持，机构参与，市场化运作”的模式，设立于联丰创意谷内，将汇集工业设计、科研服务、品牌推广、投融资、法律法务、财税服务、人力资源等七大板块的专业机构，面向我市数万家外贸企业，提供转型升级对口支援服务。

政府相关部门将给予该中心三年共计1000万元的财政支持，用以补贴入驻机构租金、奖励优秀机构、进行统一宣传等方面工作。

该中心的落户及后续运作，将大幅提高入驻联丰创意谷的企业整体档次，建立集群效应，为园区提升运营水平及开拓其它高附加值服务打下基础，也为集团日后运作该类机构积累宝贵经验。



# Gongnong LOFT

# 工农8号

## 水岸 LOFT 创意园

世上有一种放弃叫重建  
但也有一种坚持叫复兴

### 全功能文艺创意领地

创意办公 | 创意会馆 | 创意商业 | 创意客栈 | SHOW场

东莞市莞城工农路88号

## 4000 0769 03

运营商 | IDEA创意谷 | 规划推广 | 东地艺术机构



## 东莞市大学生创业创新发展中心落户中天创意谷

文：中天创意谷 刘瑞萍



5月20日下午，由中天创意谷联合东莞理工学院城市学院打造的东莞首个大学生创业创新发展中心成立授牌仪式在城市学院举行。

▲ 院方领导讲话

该中心是中天创意谷继影视文化创作基地之后打造的又一创意孵化中心。作为此中心的承接平台，中天创意谷将在天主创意谷项目专门划出约1000平米的区域作为大学生创业孵化中心基地，为创业的大学生提供办公场地、创业辅导、会计代账、政策咨询、项目评估与融资、小额贷款、专利申报等服务，帮助有志创业的大学生实现创业梦想。

未来，中天创意谷还将结合优势资源，为在读学生提供勤工助学、就业实践岗位和专场招聘会，联合校方社团或相关部门，开设专题创业、就业讲座、沙龙等推广活动，并结合现有进驻企业和市场，为大学生创新创业提供良性发展联盟，促进优势互补与和谐发展。



▲ 牌匾已正式悬挂于中天创意谷旗下园区



## 东莞市中山大学校友會

SUN YAT-SEN UNIVERSITY ALUMNI ASSOCIATION OF DONGGUAN

东莞市中山大学校友会成立于2013年11月，前身为2010年3月成立的、作为中山大学校友总会分支机构的中大东莞校友会。校友会会长为82级校友、广东中天集团董事长张俊凡先生。校友会成立以来，通过组织校友联谊、企业考察交流、慈善公益、体育竞技、读书摄影、产学研合作等活动，积极发挥“沟通桥梁、情感港湾、增值平台”的作用，助力我市、母校及对口支援地区的发展建设。



地址：东莞市南城区莞太路113号中威大厦5F506号 电话：13650063800  
邮箱：sysdg328@163.com 网址：www.sysudg.com





## 东莞“万科中心”华丽启幕

项目为中天、万科联合打造的旗舰级商业综合体

文：中万事业部 何兰

8月20日，全城瞩目的中天与万科合作的城市综合体项目——万科中心揭开神秘面纱！东莞逾20家主流媒体悉数到场，亦有30名中天-万科VIP客户慕名前来，共同见证东莞中心新地标、城市新引擎的旗舰级商业综合体——东莞万科中心的华丽启幕。

媒体发布会上，东莞万科营销总经理易平安先生与媒体朋友共同回顾了万科的30年历程，正值东莞万科成立10周年之际，为践行“城市综合配套服务商”的转型策略，东莞万科以重磅钜作——东莞万科中心，献礼这座城市最好的时代。

万科中心除拥有不可复制的外部资源外，无论在产品设计、业态规划上都用足功夫。携手世界最大的建筑规划设计公司之一RTKL，参考最先进的综合体模式——东京六本木新城，打造涵盖购物中心、地标级中央商务写字楼、都市SOHO、金街旺铺四大功能板块的复合型综合体，形成自成一体的强势综合商业生态圈。让每一个顶尖产品，都能共享大综合体的聚合价值。

项目将打造成东莞首个儿童主题购物中心，首个屋顶儿童游乐场，首个摩天轮，首个4D电影院，首个玩具反斗城，首个儿童职业体验中心……等多项创举，将开启东莞市民全新的城市生活体验！

一切，从中心开始！28万㎡旗舰级商业综合体——万科中心，9月销售中心震撼登场。首批都市SOHO及黄金街铺即将面世。



万科中心  
VANKE CENTER

28万m<sup>2</sup>旗舰级综合体 全球首发

9.27日 30m<sup>2</sup>公寓样板房开放 VIP 登记盛启

☎ 2723 6666

万科 中天





## 中天·万科金域华庭举行中秋“灯谜大会”活动

项目自8月入市以来已热销8成，其中两房户型已全部售罄

文：中万事业部 温剑

9月6日至8日，中秋假期期间，万科金域华庭为配合现场销售，营造现场气氛，特在销售中心举行“灯谜大会”活动，吸引了大批客户到访。

中秋假期期间，为来访客户举行猜灯谜活动，渲染节日的气氛。除此之外，正值中秋，我们还为客户特意准备了月饼DIY、冰淇淋DIY和美味水果，让客户充分感受金域华庭的热情与贴心。

活动主要利用了客户参观样板间后空隙期进行，增强了客户黏性，同时有效减少客户等待的焦虑感。让客户感受活动乐趣的同时，拉近客户与销售线同事的距离，营造了良好的销售氛围。

金域华庭项目地处东城核心地段，99.9米的高度和极具现代风格的立面，让项目成为东城大道区域内的地标性建筑，形成了一道积极向上的城市之光。

金域华庭推出70—97㎡带装修住宅两房、三房产品户型，让您更直观体验最人性化的户型理念与装修设计。

自2014年8月入市以来，当红不让，短短的时间内已热销8成，其中两房户型已全部售罄，现只剩下为数不多的三房，相信在短期内此项目将完美收官！

## 中唯环球商业中心

ZHONGWEI GLOBAL BUSINESS CENTER

**中唯集团**  
ZHONGWEI ENTERPRISES GROUP  
用心筑生活

北外滩地标  
首席商务会客厅



北外滩 首席商务会客厅  
超甲级写字楼  
陶瓷铂金酒店  
陶瓷文化体验馆  
时尚休闲商业  
一线江景 生态型商务空间

地址：南昌市红谷滩凤凰洲锦江路与赣江北大道交汇处  
电话：0791-82101313



## 广西南宁中天·万科魅力之城销售中心开放

项目将于11月中下旬开盘销售

文 | 记者 中天恒业 王春雨



南宁中天·万科魅力之城是集团与万科在南宁合作的第一个项目，也是中天与万科战略联盟打造的第10座社区。项目位于五象湖板块国际住区核心位置，是基于城市稀缺的自然资源、顶级教育资源、中心商业资源，打造“好房子、好服务、好邻居”的三好住宅，为城市居住者提供全新的生活体验。9月20日项目临时展示中心已开放接受鉴赏，计划11月中下旬开盘销售。目前一切都在紧张的推进中。

项目总占地156.3亩，规划约44万㎡现代简约建筑集群。纯点式住宅布局，共计18栋高层，由8栋十字型，10栋一字型高层住宅围合而成。社区整体人车分流，将近1比1车位部署。分三期开发，其中首期1.05万㎡万科里商业街区已近封顶，4栋高层住宅已完成桩基工程。万科里商业街区9月底交付室内装修及启动现场实景展示区工程，计划11月初作为现场实景营销接待中心使用。



### ▶ 链接

#### 万科魅力之城规划现3大价值亮点

第一，小区不规划大型集中式商业，只设置适量社区服务商业。商业集中排布，结合坡地地形设置了三级高差台地，与周边景观营造出立体式绿化空间形态，减少外部商业街区的噪音干扰；打造“内向型”邻里中心商业概念，有别于传统的外向型商业氛围，打造“万科里”核心生活概念，“万科里”邻里中心整体规划教育、运动、生活三大功能分区，构建5分钟社区便捷生活圈。

第二，项目小区内构建有1万现代简约园林景观，打造4大情景主题，1公里休闲跑道串连其间，多重立体景观体系。首层设置绿化架空层，第6层设置空中会客厅，构造一个不受天气干扰的公共生活平台，运动、健身、休闲、娱乐应有尽有。

第三，外立面采用简洁明快的现代风格设计，色彩以黑白灰色系为主，简洁大方。万科首创十字单体建筑，突破板楼、塔楼设计理念。带来“直明采光”、“主引通风”、“观景规矩”三大全新人居价值。

Vanke  
Glamorous City  
Nanning Listed

**万科魅力邕城上市**  
户型装修鉴赏图

**魅力致礼 iPhone6**

万众期待，就在9月20日！  
到场体验万科营销中心开放之旅，即可获赠精美 iPhone6，相信你的魅力。

**【浪漫天地】**  
建筑面积约78m<sup>2</sup> 2+1房

**户型优势<sup>1</sup>**  
户型量身定制，超高性价比  
南北通透设计，赠送设计大师私人会所  
赠送泳池，步行至景观咖啡厅、健身房  
赠送工人房空间，大景观飘窗设计，视野一城繁华

**【幸福领地】**  
建筑面积约91m<sup>2</sup> 2+2房

**户型优势<sup>2</sup>**  
景观飘窗设计，全约景观园林景观一览无余  
赠送泳池，步行至景观咖啡厅、健身房  
赠送工人房空间，步行至景观咖啡厅、健身房  
赠送工人房空间，步行至景观咖啡厅、健身房

**万科魅力之城** 中国15<sup>th</sup>座 万科理想生活

**9月20日万科营销中心盛大开放**

到访即有机会抽取大奖iPhone6

0771-555 8686

南宁·五象湖国际住区·平乐大道(新三中旁)



## 张家界中天·鹭鹭湾 海洋风情营销中心盛大开放

鲨鱼展主题营销活动引当地热捧，项目认筹同步启动

文：中天吉龙 蔡益奎

集团张家界项目——中天·鹭鹭湾营销中心于9月6日盛大开放，这是张家界首个湾文化营销中心，也是一个海洋风情馆，一个让人体验地中海海洋文化的营销中心，如此一个特色中心的开放无疑向张家界人民展示了广东中天集团的实力与决心！9月13日，备受瞩目的张家界中天·鹭鹭湾鲨鱼展在营销中心盛大发布，营销中心惊现鲨鱼，此番震撼，引起了张家界楼市新一轮轰动，活动当天营销中心从早上8点至晚上9点，涌进了1000多人的参观，成为张家界有史以来最火爆的营销中心开放。



上午8点未到，中天鹭鹭湾营销中心现场已有近百人准备等待签到进行参观。8点半开始，客户在工作人员的引领下，纷纷来到崭新大气的湾主题营销中心一睹真容，在项目沙盘前、洽谈区围满了闻讯而来的咨询客户，营销中心内人头涌动，场面十分火爆！当天来访客户超过1000人，张家界前所未有。活动期间，不仅有鲨鱼、水母、海龟出没，还有海贝手环DIY、拼图游戏等趣味游戏，受到了置业者们的欢迎。



中天·鹭鹭湾斥资千万首創张家界最大“地中海海洋文化”营销中心——约1730m<sup>2</sup>壹海阁品味概念会所，设帆船接待中心、儿童娱乐区、娱乐休闲区、水吧……海洋穹顶、铜制吊灯、陶罐、挂画、花艺、精致家具，更有精美礼品，邀你一起体验这段浪漫华贵的地中海观光之旅。

项目为感谢张家界市民一直以来对中天鹭鹭湾项目的支持与厚爱，项目已于9月13日正式开启认筹。认筹房源为中天鹭鹭湾一期A地块户户可看江的高层单位。

E G R Ê T B A Y

# 中天·鹭鹭湾

## 请注意，鲨鱼来了！

### 张家界湾文化营销中心盛大开放暨鲨鱼展

0744 8787 888

CEG 中天 | 吉龙 | 经纬

中国·张家界·永定区崇文路南（市人大对面，鹭鹭湾大桥西侧）

本资料所有图片及文字仅供参考，一切均以法律文件及买卖合同为准，最终以开发商发布为准。



## 北京利京中天项目被列为北京市重点建设项目

文：北京中天 张正尉



经过集团与北京合作伙伴的大力支持及项目团队的不懈努力，北京利京中天清河商业项目进入北京市重点建设项目名单，标志着该项目作为对北京市国民经济和社会发展有重大影响的项目，将进入快速的开发通道。

此前，利京中天清河商业项目受到海淀区、东升镇政府的高度重视，已申报为海淀区重点建设项目。进入北京市重点建设项目后，市、区各承办部门将协助申请项目单位加快报建手续，在依法依规的基础上，本着特事特办的原则，压缩审批周期，加快推进，协助解决开发建设中的问题。在“市政府绿色通道项目”行政许可申报后5~10个工作日内完成各项相关审批工作（规划意见书10个工作日；建设用地规划许可证5个工作日；建设工程规划许可证5个工作日），与正常周期相比压缩一半以上工作日，为我项目如期落成、入市奠定坚实基础。

据了解，北京市重点建设项目指投资规模较大的基本建设项目中确定的、对北京市国民经济和社会发展有重大影响的项目。





**非凡生活 国际商务**  
Extraordinary Life And Business

010-6292 1818









# DreamWorks

执掌创意界的梦工厂，揭幕城市创意盛汇



创意办公 • 文化商业 • 艺术展馆 • 教育培训



轻轻一扫，创意迸发

招商  
专线

# 0769-22885188



让建筑赞美生命





IDEA 创意谷





## 清远帝景湾紧锣密鼓筹备11月份盛大开盘

将打响中唯集团第一炮

文：中唯集团 陈润珊



中唯投资集团有限公司成立于2012年，是由实力雄厚的广东唯美集团、广东中天集团、东莞市新世纪房地产开发有限公司、大中集团共同投资成立。四大集团企业进行优势资源整合、聚焦核心业务，组成百亿级粤商联盟，共同助力清远。

作为中唯集团第一个“面世”的项目，清远帝景湾目前正全力以赴冲刺帝景湾的盛大开盘。目前，项目在紧锣密鼓地筹备十月黄金周的各种宣传活动：优生活体验中心、样板房和园林景观的相继开放，并且专门制定了“变形金刚”主题系列活动，为11月份楼盘的盛大开盘助威。



帝景湾总建筑面积36万平方米，西临一线北架河景，北观北架山，远眺飞来湖，拥有清远城中稀缺的山、河、湖景观。“涵养生命的好房子”是帝景湾的最好诠释，一座纯粹居住意义的轻奢豪宅，一处种在城市河山的风景社区，一个会呼吸有生命的好房子，期待与心有灵犀的广大市民，达成默契！



帝景湾  
阅山河，城央唯一轻奢豪宅

帝景湾涵养生命的好房子

帝景湾  
阅山河，城央唯一轻奢豪宅

0763-3116888

阅山河  
城央唯一轻奢豪宅

*Read mountain Sand rivers, the central city only light luxury mansion*

项目地址：清远市清城区东城大学西路



## “食神”赞赏逸居酒店养生·养心·氧生活理念

著名美食家蔡澜先生莅临银丰逸居酒店指导业务

文：银丰酒店集团 饶起

### 核心提示

6月9日晚，世界华人健康饮食协会荣誉主席、当代“食神”、著名美食家蔡澜先生莅临银丰逸居酒店，品尝酒店特色菜肴，并与酒店管理团队亲切交流，对逸居酒店菜式提出颇多指导性意见。



有着“才子食神”美誉的蔡澜先生，博学多才，精通美食之道，金庸先生称其为“一个真正潇洒的男人”！

蔡澜先生深信，没有哪种东西是最营养健康的，健康就是通过品味达到身体和心灵的共融！这正是逸居养生·养心·氧生活的服务理念。



蔡澜先生向食客们亲情推荐逸居美食：荷塘月色、健康汁竹燕窝浸元贝、响螺冬瓜盅等。



蔡先生表示：荷塘月色，一盅汤也可以是一幅画，汤料根据个人的喜好可以灵活变化，浓淡相宜。



响螺冬瓜盅，不只是形象看起来精致特别，清鲜的响螺吸取冬瓜的香味，不只是吸引更多的回味。

健康汁竹燕窝浸元贝，用新鲜的蔬菜汁，配上精心挑选的竹燕窝，元贝也很清甜。这样的菜品通常不用响亮的名字，就可以用来私藏。很特别的是它不用炫目夸张的装饰，应季节的食材和巧妙的搭配才有资格来说服众人。



### 私人订制 / PRIVATE PARTY

喜宴、寿宴、满月宴、公司聚会 .....  
银丰花园多功能会议室 承载五彩斑斓的人生精彩.....



### 甜梦客房 / SWEETY ROOM

贴心专业的助眠服务 让您拥有高质睡眠和甜美梦乡.....



### 快捷客房 / GARDEN INN

简约时尚 轻松自然 短住 长租，多种选择 .....  
贴心管家式服务，营养健康早餐，让您的生活更加高效便捷.....



### 银星西餐 / WESTERN FOOD

环球无国界美食 全自助 / 半自助美食 .....  
精致下午茶全新推出 尽享惬意慵懒的午后时光.....



### 休闲养生 / HEALTH & RELAX

足道养生  
舒缓您忙碌工作奔波后的疲惫.....

银丰花园酒店 / 86-769-2280 3888 / 广东东莞市南城区银丰路

SHG 银丰酒店集团成员  
A Member Of Silverworld  
Hotel Group



## 牵手玛莎拉蒂上演“时尚大趴”

银丰酒店系私人定制模式得到市场认可

文：银丰酒店集团 饶起

### 核心提示

9月13日，集团旗下松山湖银丰逸居酒店成功承办玛莎拉蒂、法拉利东莞一周年暨玛莎拉蒂东莞车主俱乐部招募活动。豪车、美女云集，美酒、美食荟萃，本次活动的成功举行，标志着逸居酒店的别出心裁推出的“私人定制Party”模式愈发成熟，逐步赢得市场认可。



当酒店遇到豪车，注定是一场浪漫的邂逅，逸居携手玛莎拉蒂，开启了一场高端品牌携手演绎的城市顶级生活“时尚”大趴。

玛莎拉蒂与SHG旗下的银丰逸居酒店成为合作伙伴，在酒店红酒坊等地拍摄杂志大片。车主会由逸居酒店承接餐饮外卖，上演一场以“时尚”为主题的顶级之旅。



一直以来，玛莎拉蒂凭借其经典的外形线条、高性能跑车技术的应用，将自己的传统风格与流行款式相结合，在运动车领域独树一帜，深受世界各地时尚人士青睐。

活动中玛莎拉蒂一如既往地为客户和嘉宾呈现一场精彩纷呈的视觉盛宴：来宾不仅可以感受到玛莎拉蒂独有尊贵风范和动力激情，而且可以领略到夕阳余晖下逸居酒店彰显的浓浓的时尚魅力。



O<sup>2</sup>Life<sup>+</sup>  
养生 养心 氧生活

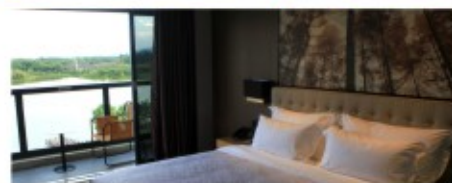
### 私人订制 / PRIVATE PARTY

婚宴、酒会、车展、发布会、品鉴会、PARTY.....  
为您打造独一无二的专属PARTY.....



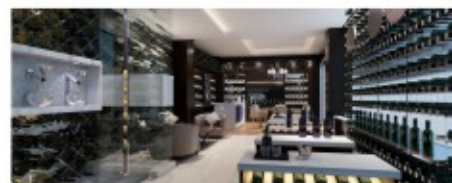
### 会呼吸的客房 / BREATHING ROOM

凭栏远眺 阅松湖烟雨 创健康睡眠新概念.....



### 养生食尚 / 红酒坊 / FOOD&WINE

养生中餐湖景轩 时尚轻食YUM·E.....  
摇曳的红酒与曼妙的雪茄，交错出人生的辉煌.....



### 梦工场 / DREAM FACTORY

全新舒适随意理念的多功能会议室.....  
为您的策划交流 创意和蓝图激发出更多灵感.....



### 山语湖SPA / YU SPA

湖光山色之中 身心氤氲成云岚 畅享健康 舒缓 放松.....



松山湖·逸居 / 86-769-2289 9899 / 中国 东莞 松山湖 红棉路 2号

SHG 银丰酒店集团成员  
A Member Of Silverworld  
Hotel Group



## 支援地震灾区、发起冰桶挑战，“银丰关爱100分”在行动

文：中唯集团 陈润珊

### 核心提示

“银丰关爱100分”是中天集团旗下银丰酒店集团发起的一个慈善关爱基金行动，成立于今年8月。自该基金成立以来，先后发起了筹款支援云南鲁甸地震灾区和发起冰桶挑战筹集善款关爱罕见病患者活动，展示了企业关爱社会、扶危济困的良好公众形象，受到消费者好评。



### 大爱撑天，情系云南鲁甸

8月3日16时30分，云南昭通市鲁甸县发生6.5级地震，逾千人遇难，数十万人流离失所，在大灾面前，帮助云南灾区人民共渡难关成为企业共识。

银丰酒店集团（SHG）顺势发起“大爱撑天”行动，于灾难发生后第一时间启动了“银丰关爱100分”慈善基金活动，约定8月份SHG将在旗下成员酒店的每一间住房中提取10元，注入云南鲁甸救助基金，为灾区的灾后重建尽一份力！

银丰的每一位同事都希望通过这样的行动为灾区同胞送去一份温暖、一份关爱，帮助灾区同胞抗震救灾和重建美好新家园。截止8月31日，SHG将按相关规定，将全部款项上交上级有关部门，统一对灾区捐助。

### 冰桶挑战，助力罕见病患者

为了关爱“渐冻人”以及其它罕见病患者，全球流行期冰桶挑战，旨在让更多人知道被称为渐冻人的罕见疾病，同时也达到募款帮助治疗的目的。

8月中旬，SHG旗下的银丰逸居酒店的管理人员也用这种挑战方式来助力慈善，接力“银丰关爱100分”慈善基金行动：凡来店接受冰桶挑战的宾客，银丰逸居酒店将会以成功挑战成功的宾客的名义向“银丰关爱100分”注入100元，帮助那些需要帮助的人。

“用来挑战的水是游泳池里打的，冰块是制冰机制的，水都会流回游泳池循环，这样做公益才能做到真正的不浪费。”逸居总经理黄霖先生说道，“开展这样有意义的公益活动，让渐冻人等罕见病病友们感受到了来自世界大家庭的温暖。”





## 集团2014上半年经营总结大会成功举行

文：集团本部 艾思奇

7月21日，集团2014上半年经营总结大会及优秀团队颁奖典礼在集团旗下松山湖银丰逸居酒店举行。集团董事总裁张宇凯携各业务板块高管及各团队中层干部共计68人出席了会议。

会议中，各团队负责人进行了2014年上半年经营总结简报；李林浩代表集团财务对整个集团上半年的经营数据举行了汇报；董事总裁张宇凯总结2014年上半年集团整体运营情况，并部署下半年工作计划。



上半年“明星团队”获奖团队有：酒店团队；张家界团队；集团资本运营中心；中万事业部；集团财务管理中心；广西中天团队；集团投资发展中心。

### 2014上半年表彰大会明星团队获奖名单

以谢俊生、李海莉、黄宝兰为首的酒店团队	以王皓、陈锡时为首的张家界团队	以梁理森、孙军义、古志成为首的集团资本运营中心
中万事业部 集团财务管理中心	以王皓、王春南为首的广西中天团队	集团投资发展中心



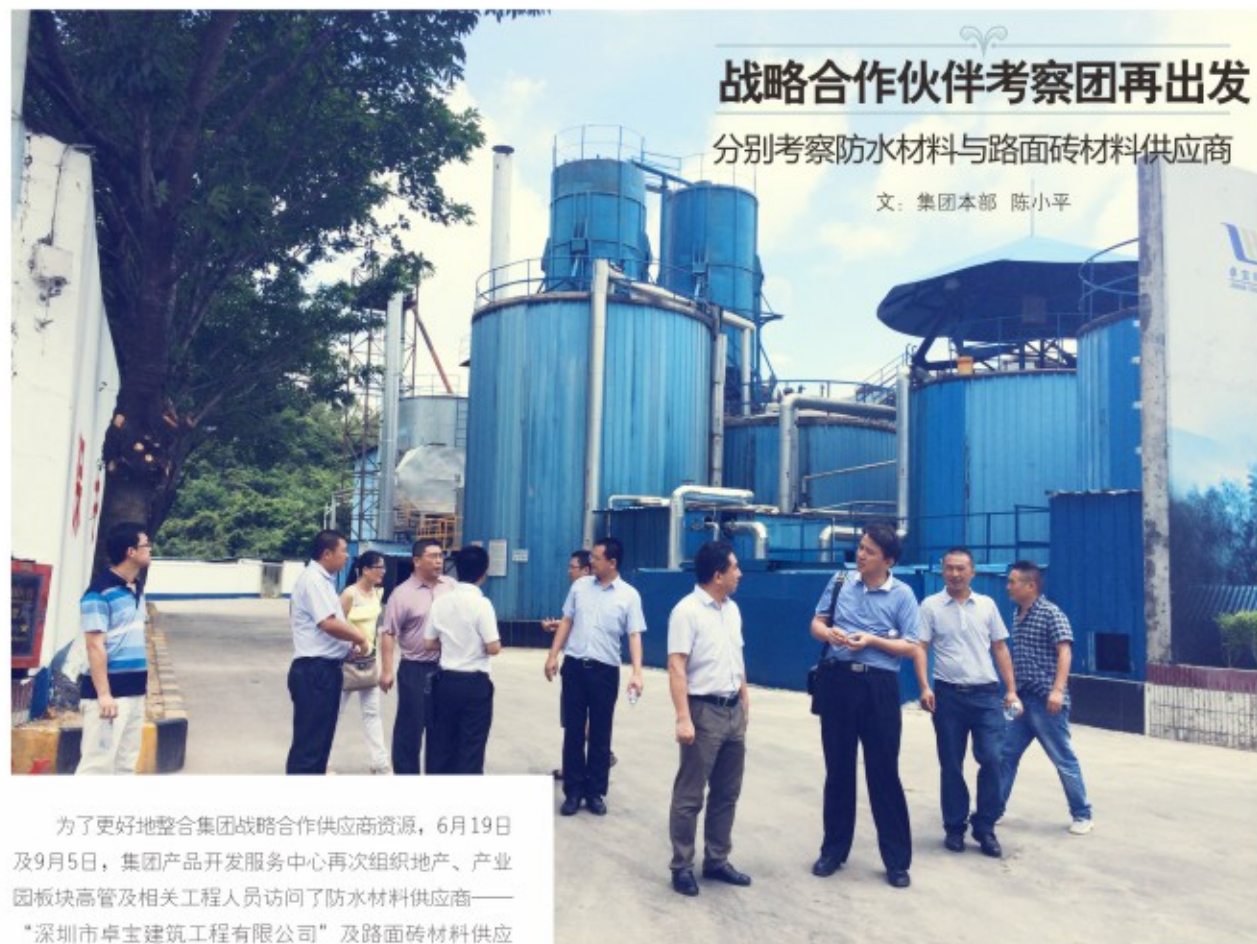
在随后举行的上半年优秀团队颁奖典礼上，董事总裁张宇凯为各获奖团队颁奖及合影留念。

上半年“锐意进取团队”获奖团队有：中天万城团队；创意谷团队；北京中天团队；中天地产团队。

### 2014上半年表彰大会锐意进取团队获奖名单

中天万城团队	以何柏林为首的创意谷团队	以郑同恩、房美玲为首的北京中天团队
以谢址辉、西蔚东、王彩霞为首的中天地产团队	马建淮、莫伏荣大力协助的创意谷团队	以钱晓峰为首的中天信和团队
集团产品开发服务中心	集团总裁办	以林毅、张庆为代表的2014年会筹备小组





## 战略合作伙伴考察团再出发

分别考察防水材料与路面砖材料供应商

文：集团本部 陈小平

为了更好地整合集团战略合作供应商资源，6月19日及9月5日，集团产品开发服务中心再次组织地产、产业园板块高管及相关工程人员访问了防水材料供应商——“深圳市卓宝建筑工程有限公司”及路面砖材料供应商——“广州市坚基环保数码彩砖有限公司”、“广州建菱新型建筑材料科技有限公司”。

考察团由中天万城执行副总经理张磊、工程总监项鹏飞、中天地产副总经理邵蔚东，及各板块工程类负责人组成。考察团深入各厂家工厂、车间，详细了解了各厂家的材料价格、质量、生产流程及工艺、原材料监控、产品质量检、供货能力等信息。

在考察结束后，各成员结合各自的工程经验填写“供应商考察评估表”。经整合各成员意见后将形成相关数据，为集团各项目的工程采购提供重要的参考价值。

接下来，考察团将定期走访其它战略合作伙伴和供应商，逐步完善集团战略采购体系。



### ▶ 链接

#### 考察团已完成5次任务，积累宝贵数据

“集团2014战略合作伙伴考察计划”由集团产品开发服务中心组织，活动旨在通过参观考察得出的调研报告，为集团各项业务的工程采购、工程管理、工艺创新提供统一的执行标准，从而降低工程成本、提高施工质量。

截止9月，考察团已完成5此考察，到访过一批实力企业，为集团在工程统筹等各方面的工作积累了一批宝贵的数据和参数。

## 集团统筹服务 专业培训先行

法务中心、产品服务中心分别面向全集团开展多次业务对口培训

文：集团本部 陈小平 何青蔚

### 核心提示

为提升各项目公司团队的专业技能，提高公司各板块的业务能力，近一个季度以来，集团本部产品服务中心与法务中心统筹需求，开展针对性服务，分别提供了多次专业培训，取得了良好的效果反馈。

#### 产品服务中心带来： “地下车库设计与优化”及“安全文明施工管理”分享会

今年7月31日与8月28日，集团产品开发服务中心分别组织各公司工程人员开展了“地下车库设计与优化”及“安全文明施工管理”主题分享会。

中天万城工程师辛华带来的“地下车库设计与优化”分享会，让大家更进一步地了解了地下车库设计在建筑设计中的难点与重点，并从如何节约成本、缩短工期的关键问题上与各公司设计、工程人员进行了互动交流。

而中天万城工程师曾庆宇所带来的“安全文明施工管理”分享会，则让大家更全面地了解安全文明施工的重要性。并从如何提升企业形象、提高施工方的综合管理能力及增强客户信心的关键问题上展开讨论。交流会的最后，他还带领大家解读了集团正式发布的“广东中天集团建筑工地安全文明施工管理手册”。

接下来，产品服务中心将针对工程管理、财务管理及开发报建流程等主题分别展开交流，逐步完善工程管理体系。



#### 法务中心提供： “物业租赁合同相关法律事项”与“人事劳资法律问题”培训

8月8日下午，由集团法务中心主办的集团第一期法务培训在中威大厦三楼顺利举行。

本次培训邀请到方中天律所张冬律师，结合本年度以来各涉及租赁业务子公司送审核的《物业租赁合同》等租赁类合同出现的情况，针对该类合同在实际应用中应注意的问题、纠纷如何前期处理以及物业公司在管理中常见的纠纷处理等开展培训。

来自各子公司的涉及物业租赁与管理业务公司的主管级以上人员60余人参加了培训。课堂上与会人员认真听讲，在提问环节积极互动，现场气氛务实而热烈。

9月19日下午，集团本部法务部邀请到方中天律师事务所钱静律师，对集团本部及各分子公司负责人事方面主管级以上员工开展了第二期法务培训，培训主要涉及人事劳资方面法律法规，结合案例及我司实务进行讲解。

法务中心希望通过此次培训可以提高相关人员在处理人事问题时的法律意识，特别是在管理流程上的细节问题，避免劳动纠纷的发生，或者纠纷出现时把问题在诉讼仲裁前得以解决。





## 一个广东爷们的北京生活 VS 一个北方汉子的南方岁月

记集团北京公司总经理郑同恩与湖南、

广西公司总经理王皓的开拓人生

文：集团本部 巫帅

### 编者按

平凡的岗位，平凡的生活，却总有不平凡的故事。我们相信，在中天集团的千余位员工中，一定是卧虎藏龙。他们有的曾书写过传奇的故事，有的身怀特殊的技能，他们是我们身边的出彩中天人。

出彩中天人或许是你身边的同事，或许是你相熟的朋友，亦或许就是你本人。从25期《中天瞭望》开始，我们已推出“出彩中天人”专栏，用更广阔的视野，发掘我们身边的平民英雄。

### 核心提示

作为一家多元化、跨区域发展的集团企业，中天目前已把业务扩展至广东、北京、湖南、江西、广西、香港、台湾、越南、美国等地区，业务区域高速扩容的背后是一位又一位中天人的默默付出与精诚奉献。

集团北京公司总经理郑同恩与湖南、广西公司总经理王皓就是这样的典型。他们身居一线，开疆拓土，把中天的旗帜插向更远的远方。本期的“出彩中天人”，就让我们一起来听听这对南人在北，北人闯南的故事。



▲ 郑总在位于北京东城莫条胡同深处的云南菜馆宴请我们，像这样的北京秘境私房菜，他还知道不少

北京中天总经理郑同恩

“苗条的广东人”已是个北京通，他认为北京的创新氛围最值得学习

因为工作的关系，和郑总互动往来频繁，每次去北京，都要麻烦他安排行程。大半年过去了，渐渐地发现郑总在变化，从最初的稍显不适应，到如今，已经能带我们钻胡同，穿小巷，寻觅到一些专业旅游杂志上都不一定有记载的特色餐厅，这不得不让我们感慨万千：短短一年时间，眼前这个苗条的广东男人，现如今已彻彻底底成了一个北京通，其学习与适应能力可谓令人刮目相看。通过对话，我们知道了更多关于这位北漂的故事，除了美食与美景，郑总说，北京更有无处不在的创新精神，值得我们每一个人学习。

**中天瞭望：**作为一个正宗广东人，当初到北方有哪些不适应么？

**郑同恩：**在北方那可是胖子和壮汉受欢迎的地方，咱这身段基本就没啥市场了，这是最大的感受（大笑）。

**中天瞭望：**现在，郑总到北京分公司已经一年多了，适应的好么，一年多的北京生活给您最大的感受是什么？

**郑同恩：**很多时候会忘了自己是在北京首都，这只是很熟悉的工作和生活的地方，我想这会不会是已经适应了？

最大的感受，是活力。印象中，北京一直是座古都，都说是“老北京”，那里有爷们儿，有僵化的官僚体制，还有数不清的那帮委……但令我惊奇的是，这也是我去过的最有活力和创新精神的城市。

这里荟萃着世界各地的人才，有怀揣梦想的“北漂”、有各所顶尖学府每年不断补充的人才血液、有各行各业被顶端优势吸引而集聚的各色人物……这里还是中国的互联网中心。是真正的时代前沿！

**中天瞭望：**集团本部的一次分享交流会上，郑总曾说过，原先大家都认为北方的服务没有南方细腻，但真正在北京生活过才发现，北京有自己的独特优势。确实，过去十年是北京高速发展的十年，各类人才汇聚，很多方面已走在了全国前面。那么，请郑总结合集团各项业务简单谈谈哪些北京经验值得我们学习和落地呢？

**郑同恩：**就像前面提到的，我认为，最值得学习的也还是创新，创新是生命力的体现。北京能成为科技、互联网等创新行业的中心，原因和条件非常复杂，但有三点是很重要的：人才的流动、信息的交流、资源的整合，有机会可以展开与同事们一起深入去探讨这个问题。

**中天瞭望：**说点儿八卦的，记得上次到北京考察，郑总带我们钻胡同，吃了一家一般人很难找到的特色云南菜，颇有几分北京通的感觉！我们知道，很多同事都有去北京旅行的计划，您这个来自广东的北京通，给大家做点儿特色推荐呗！

**郑同恩：**欢迎大家到北京，别忘了，在北京，有我们中天的家。个人最喜欢北京的春天和秋天，那是播下希望和收获的季节。特别是春天，处处是景，满大街的树木开着满满的花，说不出的美。另外，向大家推荐一本《北京秘境》，里面有很多小众的北京景点，可以作参考。

**中天瞭望：**果然已经是个北京通！对了，我们知道郑总在北京的住所位于五道口，听他们说那地儿叫“宇宙中心”，给我们地球人介绍介绍呗，那里怎么就叫宇宙中心呀？

**郑同恩：**哈哈（笑），也不知道这个称谓是什么时候出现的，但那里确实是各种肤色年轻人的聚集地，主要是来自世界各地的留学生。五道口就在清华大学大门旁，位处九大院校的中心位置，网易、新浪、清华同方、百度、中国微软等互联网公司总部以及中科院等就在旁边，是北京最有活力的区域之一，所以被戏称为“宇宙中心”

**中天瞭望：**最后，还是谈点儿官方的，接下来北京分公司分别有哪些后续计划？

**郑同恩：**在北京，我们近期会结合中天多元化、国际化特色，以及在科技产业、创意产业积累的一些经验，在北京开拓园区项目。很受鼓舞的是，北京一些很认同中天的朋友，给我们推荐了很多非常优质的项目，我们选取部分项目，目前已经进入策划阶段，一旦成熟，我们会第一时间和大家报告，一起分享喜悦！



湖南·广西中天总经理王皓

## 我是没有脚的小鸟，拼搏永不停歇

在集团总部，我和王总同一间办公室，但我俩基本一个月才能见上一次，他太忙了，身兼湖南、广西两大分公司总经理，长期奔波于三个省份、五座城市，王总真可谓是整个集团当之无愧的劳模。

因为太忙，这次专访，我们筹备了数月之久才最终完成。话匣子一打开，王总不仅出口成章，颇具诗人气质，对分管公司业务的规划也是条理清晰，北方汉子，二十年的南方漂泊，早已养成细腻性格，难怪能把分散两省，相距千里的业务同时打理的井井有条。

**中天瞭望：**已经在湖南待了那么久，现在很能吃辣椒了么？

**王皓：**辣椒到是无所谓，张家界的山胡椒就有点重口味了。摸一下山胡椒得瓶子，那味儿都伴随您一天（笑）！

**中天瞭望：**半年总结会议的时候，您曾经说过，长期在东莞、深圳、张家界、南宁四个城市间穿梭，有时甚至一觉醒来，还要定神想一下自己这是在哪里？很多个人物品，也经常不记得放在哪个城市……这个细节，让很多人动容。确实辛苦，想问王总最高频率，一周飞过多少次？

**王皓：**说实在不太多。只是张家界没有直飞南宁的航班，每次都要驾车四小时到长沙机场，再飞到南宁。待几天，再同样的行程回来。我是一只没有脚的小鸟，只有在路上，不能停下来。

**中天瞭望：**我怎么觉得您浑身散发着诗人气质（笑），说点儿轻松的，有没有什么特殊的飞行经历？

**王皓：**有一次坐南航，从张家界飞北京项目。坐飞机上延误几小时，凌晨一点还不飞。机上机长广播，延误一点都不表示歉意。当时，正义感包围头脑，立马表示要投诉机长服务态度。

想不到机长直接通知机场警察，差点害得我不得坐飞机。好彩，我懂得好汉不吃眼前亏，握手言和。下机，再投诉。这还是我飞了这么久以来，第一次和机场警察打交道。以后，应该就有经验了。

**中天瞭望：**果然是个正义凛然的北方汉子！话说回来，作为一个北方人（注：王总是新疆人），长期在三个南方省份转悠，有没有什么不适应的？

**王皓：**其实，我这个北方人在南方生活了二十多年了（笑）。这么多年，习惯走在路上。要说，有什么不

习惯的，就是不太清楚家这个概念了。因为没有时间，真正沉淀在一个城市，考虑生与活的关系。

**中天瞭望：**那么在做张家界和南宁这两个项目中，您觉得学到或者说收获最多的是什么？

**王皓：**在张家界，习惯于与彪悍的人打交道，收获的也是在烈火中历练的人生。当然，同步也锻炼了非常环境下，向目标前进的能力。

南宁呢，更多考虑的是分公司的布局，与中国最大开发商万科一起寻求相互携手、互惠互进的工作方式。同时怎样把集团的各方面优势在异地嫁接并形成落地生根的独有竞争力，也都是每天在思考和学习的内容。

**中天瞭望：**我们注意到，张家界项目的营销中心，别具匠心的做成了湾风情，特别美！当初为什么选择了这个设计方案？

**王皓：**张家界“中天·鹭鸶湾”项目，最大的优势就是景观优势，一期全部邻着张家界母亲河—澧水河。整个项目都呈扇形排布，位于澧水边最好的半岛。所以，为了让客户充分感受这一湾区体验，同时又能综合节省成本，就把售楼处一楼用湾体验的方式，并在一楼不设置任何休息区，最终将客户自然引入二楼，感受无敌景观。为了保证效果，我们参考了很多项目的海湾风，同时与设计公司做了无数次沟通，最终才有了目前的现场。有些地方，做的还不够丰富，我们还在逐渐完善。期望能做到中天目前体验感最好的售楼处。

**中天瞭望：**我们知道张家界中天·鹭鸶湾项目9月13日已经开始认筹，那么接下来该项目和南宁项目分别有哪些我们值得期待的后续计划呢？

**王皓：**中天·鹭鸶湾预计国庆后预售，年底封顶，同步项目一期新现代主义展示区呈现。同时，由集团台湾资源嫁接到项目旁澧水风光带，打造一个具有充满两岸文化创意感的湘西创意天地，到时也会开始绽放。

南宁中天与万科打造的魅力之城项目，目前售楼处已经开放，在南宁独有的集装箱式售楼处，别有一番风味，欢迎大家有机会去南宁体验。项目预计十一月开售，我们争取成为集团投资资金周转最快的项目。



▲王总是名符其实的空中飞人，像照片中这样安坐在集团总部办公桌前的时光实在不多





## 迈入中天，开启新征程

集团行政人事中心组织新一期新员工入职培训

文：集团本部 张庆

### 核心提示

为帮助各公司新员工更多的了解中天，快速融入中天生活。8月1日，由集团行政人事中心组织的新员工入职培训拉开帷幕。来自各公司的近30名新员工参加了此次培训。

因为是第一次接触，大家难免生疏。培训通过“六分之一感觉”的破冰游戏，让新同事们变的轻松自在起来，增进了相互了解，建立了友好的工作关系。

培训开始，集团行政人事中心林莉女士对新员工的加入表示热烈的欢迎，并带着自己对中天近12年的情感，为大家详细介绍了中天发展史、组织结构和集团各产业版块。

我们亲爱的总裁张宇凯先生更是从两千多公里之外的北京带来视频互动，讲述了中

天的发展战略和企业文化，同时对新员工提出了殷切希望，要求大家积极学习，找准定位，脚踏实地的努力工作，发展个人价值，与中天一起成长！

新员工深受启发和鼓舞。总裁的亲切讲话为新员工更快地融入中天注入了动力和信心，这份用心和关注让每位在场的新员工为之感动，为即将开始的中天“新”生活奠定了基础。

中午，培训还特地邀请了各公司，

各版块的高管与新员工共进午餐，与新员工们亲切的交流，让新员工更深刻地感受到了中天大家庭的温暖。

下午，集团行政人事中心带领新同事们分别参观了国际金融创新园、联科、逸居酒店、花园酒店、联丰创意谷项目，项目现场的同事们热情的予以接待，为新同事们做了非常耐心的讲解。

培训的最后，由集团行政人事中心林总为每位新员工颁发了入职培训结业证书，对大家一天的学习予以肯定，并合影留念。



培训在轻松的气氛中结束，行政人事中心于培训后做了满意度调查。经调查，员工普遍反映通过培训更清晰全面的了解了中天，明确了自己的发展目标，并坚定了在中天长期发展的决心。

入职培训，是一个员工逐渐熟悉、适应组织环境，准确定位自己角色、充分发挥自己才能的一个重要指引。中天也将一如既往的做好员工在各阶段的培训工作。



## “总裁荐书”企业文化活动拉开帷幕

首期，总裁向全体员工推荐《互联网思维——独孤九剑》一书

文：集团本部 巫帅

7月9日的每周高管午餐交流会上，集团总裁办受总裁之托为每位与会高管送上了一本名为《互联网思维——独孤九剑》的书籍，拉开了中天读书会之“总裁荐书”模块的序幕。

今后每隔一段时间，总裁张宇凯先生都会亲自向集团核心团队推荐1-2本读物，以一把手带头的方式，打造学习型团队，在潜移默化中提升公司的软实力，拥抱不断变化的市场。

此次总裁推荐的《互联网思维——独孤九剑》，是一书接地气的读物，全书理论丰满、案例详实、易读实用。是一本系统介绍新时期真在颠覆市场的商业模式和法则的启蒙读物。通过阅读，相信大家能更好地获取如何利用该思维找到应对市场变化的手段。

接下来，中天读书会还将定期举办“读书交流会”活动，让团队成员及其他有上进心、有担当，渴望与公司一道共创一番事业的所有员工，通过交流读后感的方式，为集团的未来发展之路碰撞思想火花，凝聚开拓智慧。





## 中天万城举行“为了成为更高的山”主题分享拓展活动

文：中天万城 沈力



6月13日下午，中天万城全体人员在松山湖举行了“为了成为更高的山”主题活动。在国际金融创新园体验馆，公司产业研究经理顾财源与招商经理杨希分别作了主题为“标杆产业地产企业发展模式研究”与“电子商务园区考察有感及产业园区模式分析”的两个分享报告。

中天万城公司承载了集团战略转型的关键领域产业地产的开发运营，作为团队的一员，首先得我们每个部门的人都要了解自家是干什么的，怎么干的，我们的标杆在哪里，我们又干了什么。结合热门话题世界杯，顾财源生动的诠释了各大产业地产商的企业概况、发展历程、业

务架构、区域战略、开发模式、盈利模式、招商模式、产品体系、产业资源、园区运营和服务平台。

并通过对标杆企业的研究分析折射了作为球场新秀的中天万城的模式，让在座的各位进一步系统的了解了中天万城。

进入2014年，东莞再次加快利用电子商务转型升级的步伐，而我们的园区已经获得“松创电子商务产业基地”和“东莞市跨境贸易电子商务—松山湖园区”的授牌。

5月21日杨希代表公司去重庆、成都参加了为期5天的电



考察，就此外训转化的机会，铁嘴杨希给我们分享了电子商务园区考察有感及他所理解的产业园区模式分析。通过结合案例，杨希主要从开发区的管理模式上看产业园，向我们介绍了政府运作模式、投资运作模式、服务运作模式、土地盈利模式和产业运作模式五种经营模式。

饱餐了一顿丰富的精神大餐，不经意间看时间已是下午4:30，趁着快要西下的太阳，我们赶往了松湖烟雨，三五成群的踩着自行车迎着迎面吹来的微风，深呼吸阳光里弥漫着新鲜的味道！

有精神大餐，有健康的运动，还有公司几位高管都参加了的全体聚餐，风景里的农家庄园让我们短暂的告别了都市的喧嚣。

阳光、执着、奋斗很好的解读了中天万城的伙伴们，“望、闻、问、切”的心态让我们更清晰、全面、准确地认识到了公司的每一次跨越，即提升了我们的归属感、鼓舞了士气又让伙伴们了解了核心业务。

# My father

员工随笔投稿：我的父亲

中天万城 沈力

严父慈母，都是你我一生中最宝贵的财富，母亲的慈爱让我们明白善良与怜悯的可贵，父亲的严厉则让我们懂得尊重与坚强的重要。他是我们眼中撑起一片天的男人，也是母亲眼中顶天立地的英雄汉子，虽然他平时言辞犀利，不苟言笑，但是他对我们的爱却始终如一。有些东西是不能等待的，比如爱的表白……

6月15日，父亲节，煽情动容的话难以对父亲说出口，我想用我习惯的方式表达一个孩子对父亲最由衷的感恩。

又是一年父亲节，我的父亲他操心了一辈子，因为母亲一直以家庭为主，我的父亲成了家里的顶梁柱。我是农村长大的孩子，小的时候，父亲总是很早就出去了，很晚才能回来每次看着他回来，都是一大碗水然后抱着我，高高的举起。1986年，我还不到两岁，父亲带着母亲南下去了广州直到将近20年。从那时起我就跟着外婆直到6岁时奶奶从外婆家接我回来开始上小学，小学毕业后就开始了独立生活，从初中就开始住校，10年的校园生活，也只有寒暑假才会回到父母身边。慢慢的自己长大了，我与父亲在一起的时间少之又少，越来越与父亲疏远了。那时父亲赶上了南下的好时机，家里的经济也富裕起来，也许是父亲的愿望是要回家盖一栋大房子，要送三个小孩读好书，负担得太多以至于他不敢像他带出来的那些亲戚那样敢于尝试和挑战，以至于除了我父亲他们算是都发了，也在这座一线城市有了自己的空间和位置，而父亲在老家盖了一栋当时引以为傲现在看来却旧了的房子，这二十年来，也没回去住过几次。几十年来，父亲也在随着社会和生活的变化改变着他存在的方式，那个儿时强壮的背影变得让我陌生，甚至不知道该从何与他沟通。父亲，从此好似变得陌生了。对父亲温暖的记忆似乎少得可怜，如果要我总结对父亲的印象，他高大、节俭、没有狂热、不敢冒险、不抽烟但喝点小酒，少了点人情世故。父亲，他从来没有打骂过我，好似我也重来没有让他操心过，所以在他面前没有让他生气到可以打骂。

我们长大了，有了自己的家庭，事业，越来越忙起来，父亲却老了。他常对母亲说：“你给她打个电话问问她的情况吗！”。现在，我们在一起的时候，我们很少说话，实在是父亲不是一个善于言辞或者表达的人。就像父亲节的今天，我打个电话给他，祝福他父亲节快乐，那还是那简短的一句，“谢谢，我现在很忙，就先不说了”。但我知道挂断电话的那一刻父亲的嘴上肯定有微笑。父亲就是这样不懂浪漫，似乎也重来没有送一束花给我母亲。

孔子云：“三十而立，四十而不惑，五十而知天命”。岁月蹉跎，我希望父亲进入一种“悟透”的境界。我对我父亲说的最多的就是注意身体，不要再为子女忙活了，过好两老口的生活，该放下包袱了！可我知道，父亲只要他还能劳动的一天，他就不会停下来，为子女操劳的心也不会停！而我，心底，永远是对他的尊重和感恩，只是，越来越少的词语表达对父亲的关爱。

每个人都有时间，腾出自己的心，静下来，想一想你的父亲，你一生的带路人……



## 中天和家物业举行三大活动提高业务素质

文：中天和家物业 谢浩

### 核心提示

为了提高团队业务素质，增加人员凝聚力，近一个季度，集团旗下中天和家物业举行了趣味运动会、礼仪培训与竞赛三大主题活动，取得了较好的效果。下面，就让我们跟随照片与文字的步伐，来回顾一下各项互动的精彩瞬间吧！



▲ 开幕式上，伴随着运动员进行曲的旋律，选手们踏着整齐的步伐，雄赳赳、气昂昂走过主席台。

### 【爱运动·悦生活】中天和家首届趣味运动会圆满落幕

本着“快乐工作，健康生活”的宗旨，7月26日下午，和家物业行政人事部组织举办了和家首届大型员工趣味运动会，共有南国雅苑景观、城市风景、总部、城市之门、城市假日、商业项目、主山雅泰、联科七支代表队参赛。



### 精彩赛程回顾

比赛过程中，气氛非常活跃，掌声、笑声此起彼伏，赛场上大家各显身手，在轻松愉快的氛围中体会到合作的快乐和体育运动的魅力。

### 各项目代表队全体队员合影

虽然只是短短的几个小时的比赛，却激发了和家人很高的参与热情。在比赛中，他们展现出的集体荣誉感和团队意识，感染了在场所有的人。

通过本次比赛，激励了员工士气，增强了团队的凝聚力，形成了一种团结、统一、向上的企业氛围。我们相信和家物业人也将继续发扬运动会上的拼搏精神，以满腔的热情投入到实际工作中，服务好每位业主客户。

### 成功举行360度服务意识与服务礼仪提升培训

为了推进中天和家物业梯队人才建设，全面提升员工自发的物业服务意识，结合“年度培训需求问卷调查”，2014年6月14日，由公司行政人事中心召集各项目核心人员，在中威大厦三楼会议室举行了以《360度物业服务意识和礼仪》为主题的大型培训。

在培训老师的带动下，现场气氛非常活跃，让大家在轻松的氛围中感受到自发服务意识的重要性，对于如何将自发的服务意识引入到实际工作给大家极大的启发。

在下午的培训当中，由培训老师带领大家学习专业的服务礼仪流程，对大家服务行为和细节进一步规范和指导；

在一天的培训接近尾声时，公司总经理刘华女士发表感言，再次强调了本次大型培训的意义所在，同时表示公司将持续进行一系列的管理提升培训，也鼓励在场所有员工脚踏实地的做好每一件小事，注意每一个服务细节，真正营造中天和家物业“爱”的企业文化氛围。



### 举行2014年度和家物业形象礼仪大赛

众所周知，物业服务人员是展现物业公司优秀品牌形象的窗口，他们的仪容仪表、举止言谈无不代表着物业公司的服务标准与服务品质。

为了更加规范各部门的服务礼仪，展现和家物业服务人员的青春靓丽风采，提高员工的综合素质，丰富员工业余文化生活，中天和家物业特开展了一场别开生面的形象礼仪评比大赛。



总部“V笑队”《相亲相爱》舞蹈，青春靓丽、活力无限  
城市假日“卓越队”魅力T台秀及物业服务礼仪展示  
城市之门“梦之队”《我真的很不错》舞蹈，展现出之门团队朝气蓬勃的精神面貌  
城市风景“风景一线队”，一首《朋友》尽显团队的良好凝聚力  
比赛接近尾声时，由公司总经理刘华女士为获胜小组颁奖  
所有参赛项目团队合影留念，至此，本次大赛圆满结束。

此次形象礼仪大赛不仅在舞台上展现了和家物业高品质的服务形象，更重要的是推进了公司全体员工的礼仪礼节、待人接物、沟通交流等方面服务水平的提升，拉近了与广大业主们的距离。“用心服务，爱在和家”是我们的服务宗旨，客户满意是我们始终如一追求，让我们每一位和家人从自身做起，从点滴做起，为和家更加美好的明天贡献出一份力量。





## 集团“头脑风暴交流会”品牌活动正式启动

首期，考察团分享北京东升科技园与中关村创业大街先进经验

文：中天万城 傅财源

8月21日至24日，由中天万城执行副总张磊、创意谷执行副总何柏林、中天信和物业负责人钱瑞萍领衔的集团考察团队前往北京，在集团北京分公司郑总、田总的全力支持下，参访考察了中关村东升科技园、中关村创业大街、莱锦文创园等项目，并与多位园区运营负责人、活动策划人等举行大量交流活动，学习他们在产业园、文创园方面的先进做法，对接资源，探讨在东莞等地的落地方式。

此行，考察团一行收获颇丰，为了把考察成果分享给更多同事。8月26日下午，考察团队在集团本部举行交流分享会，8位同事分享了他们的观察与思考，并与参会同事互动，探讨部分北京资源在东莞的落地方式等议题。

包括集团总裁在内的各板块员工200余人参加了此次活动，现场气氛热烈，后续讨论交流内容甚至超越了围绕此次考察的分享范畴，而扩容到集团的发展思路、各项具体业务的方式方法等内容。

交流中，总裁也亲自上台，和在座的同事们开展了长时间地，推心置腹、开诚布公的交流。

此次活动也拉开了集团系列头脑风暴交流会的序幕，接下来，集团本部将结合阶段性主题，适时推出类似交流分享活动。



## 以下是本次北京考察分享会部分观点集锦



中天万城运营总监段海亮

**除了招商，园区需要持续盈利，将企业的钱挣N遍，而一切的根本是最贴近需求的服务**

科技园入园企业最需要以下要素：

氛围；人才稳定性；行业信息、政府资讯政府主管部门关注、展示的机会；行业交流的机会、资源互换、合作空间；特殊增值服务；人才、资金、各种需要中介机构的服务等等；企业成长全生命周期的保姆式服务

**东升科技园的五大服务平台与六大科技服务中心：**

公共服务平台；金融服务平台；创新服务平台；技术支撑平台；产学研成果转化平台；

企业孵化服务中心；企业加速服务中心；金融服务中心；一站式服务中心；产业服务中心；支援服务中心

**对我们园区的借鉴：**

加大运营服务的投入：配套、团队等；创新中心理念、功能因地制宜的复制；由此为园区带来金融、科技、人才、商务、生活、政策等方面的收入；智能园区落地；培育园区成熟后一卡通带来庞大的资金沉淀；服务做好了，足不出户便可轻松招商。（开发一个新客户是维护一个老客户成本的10倍以上）





中天万城产业研究经理卿财源

## 东升科技园值得我们学习借鉴的6个方面

**客户导向：**一切从客户出发，园区服务内容设计、载体功能设计、园区配套建设、营销推广诉求均根据客户的需求来规划；

**服务制胜：**中关村东升科技园无论是企业的定位还是园区的核心价值构建，都是以“科技服务”作为核心；

**平台战略：**做园区，实质上是一个服务集成商；我们不仅仅提供一个办公的载体，更像一个服务的Appstore，我们提供一个平台，在平台上聚集了企业所需求的各种服务；

**精耕细作：**启动区之后逐渐放慢脚步，花大力气完善服务内容；无论是员工餐厅，一站式服务中心、泰利驿站都做得非常精细；

**品牌推广：**项目的推广主要以企业品牌推广为主，突出“科技服务”；

**口碑传播：**口碑传播是项目宣传的重要方式，通过配套建设、精细化的服务和创造的社会效益，让媒体关注，形成社会化的推广。



集团总裁办巫帅

## 东升科技园、中关村创业大街的观察与思考

### A. 观察：中关村东升科技园是互联网思维运作的园区：

准确、清晰的目标定位 → 针对目标企业量体裁衣提供服务（精准思维）  
 针对不同需求定制服务 → 建立机制随时收集企业需求 → 改进服务（用户思维）  
 服务注重实用性 → 精细化培育出标杆案例 → 口碑传播（极致思维）  
 专业产业服务研究团队 → 理清需求 → 改进服务 → 形成闭环（迭代思维）

### 思考：互联网思维落地，我们不能再等：

- 1、各板块、各业态的清晰、细致的战略定位（支持定位的调研、数据与方案决策）
- 2、用户思维的深入人心（以人为本的服务方式、用户体验的考核方式）
- 3、每一个人的匠人心态（极致思维→打造标杆→满足人生价值→实现企业效益）
- 4、根植脑海的迭代思维（专业研究团队→挖掘需求→迭代改变→形成机制）

### B. 观察：中关村创业大街（生态圈理念的伟大实践）：

文创与产业的结合、整合资源的交流平台（咖啡馆是载体，搭建的是天使投资人与创业者相遇、相识、相知的一个平台）

媒体介入的几何效益、生态圈建成后的共赢格局（《中关村》杂志利用采访资源每周五下午在街上的一间咖啡馆举行沙龙活动，搭建创业者相互间的以及创业者与投资者的交流平台，此活动取得意外成功，备受业界关注，也间接提高整条街热度）

### 思考：各版块握成拳头打人，做好内部生态圈构建：

案例提供：我们不如做一个文创、产业、餐饮、物管等相结合的东西

名称（接地气的形式）：东莞XX创业咖啡、东莞XX转型升级咖啡

地点（人流、热度持续等考量）：银丰花园酒店1楼酒吧街Or联丰创意谷的某个热点地段Or其它市区区位较好的区域

业态（文创生态圈综合体）：一楼：特色书店、文创咖啡、餐饮；二楼：交流空间（小会场）、卡位出租（创意苗圃或预孵化概念）

功能划分与定位：

- 1、特色书店与文创咖啡做口碑、做新闻点（吸引人流、传播效益）
- 2、交流空间每周举办1场以上的类似周五咖啡的活动（介于东莞与北京的土壤截然不同，活动主题可与二次创业、转型升级等方式接东莞地气）
- 3、卡位出租做文创项目、互联网项目的预孵化平台

股东（或者说合作伙伴）：1.中天集团（创意谷、中万、酒店、信和物业）

2.东莞XXX纸质媒体（角色类似于中关村杂志之于周五咖啡，但粘性要更强）

3.中关村杂志社（资源杠杆）

各方收获（或者说获益点）：

- 1.创意谷：立起一个真正的标杆文创项目；园区招商与合作渠道……
- 2.中万：一个类似泰利驿站的预孵化平台（更紧凑、更符合实际情况、地段更好）；一个招商、宣讲、获取资源的平台（更接近市区的战略据点）……
- 3.东莞XXX纸质媒体：纸媒转型的良好尝试；报道的内容的理想来源；政绩工程；
- 4.中关村杂志社：品牌外拓；潜在的经营价值

对整个集团的好处：资源的集约利用；各团队间的紧密团结；与媒体关系的搭建；在东莞江湖地位的提升



## 走近台湾文创产业

### 集团考察团队赴台湾学习、交流文创行业先进经验

众所周知，台湾是整个亚洲地区、乃至全球文化创意产业发展最好的地区之一，从大家耳熟能详的诚品书店到一个个特色鲜明的小咖啡馆，都散发着宝岛独特的文创魅力。

为了走近台湾文创、学习台湾文创。8月4日至7日，由中天创意谷执行副总何柏林领衔的集团考察团队前往台北，在集团台湾办事处同事的倾情协助下，参观考察了台北几大著名文创园区等文创项目，并与多位当地文创界知名人士举行大量交流活动，学习台湾在文创领域的先进做法，对接资源，探讨在东莞的落地方式。

此行，考察团一行收获颇丰，将在日后的经营中运作实践。借助本期《中天瞭望》的平台，特刊登两位考察团成员的考察分享。

### 考察分享一：很用心的台湾人喜欢同样用心的合作伙伴 文：集团本部 巫帅

#### 凭什么？台湾人普遍很高的用心程度，造就了台湾文创的大发展

或许是受日本文化影响深远，台湾人不仅素质高，且普遍做事非常用心。大到一个文创园区或文创商场的外观设计、功能布局都极其注重来客的切身感受，参观中总能让人有意外惊喜。小到一间小咖啡馆或小饭店，每一杯咖啡、每一道小点的出品也都异常考究，绝不马虎了事，品质总会超出你的期待。

举个不太文雅但很实际的例子，在台北，去过的每一间洗手间，无论是大酒店、大商场还是小咖啡馆甚至路边小食店，都无一例外的干净、清香，且永远都备有两卷手纸以及梳子、创口贴等物品，让人感慨服务的周到与用心。

台湾朋友告诉我，因为台湾地小人多、各行业竞争激烈，倒逼大家只能更用心的做好每一件小事才能赢得市场与他人的认可。正因如此，用心的人多了，创意层出不穷，才造就了台湾今日文化创意行业的包罗万象与快速发展。

听过这番话，我不禁思考，台湾走过的路不正是我们正要走的路，大陆虽大，但现在在各行业的竞争不激烈么？要想赢得市场，我们必须学习台湾朋友用心做好每一件事的态度，做出让用户尖叫的产品，才能得到他人的尊重以及消费者用脚投出的选票。

#### 看个案！远不止书店，“诚品”事实上已是个文创特色的地产开发商

诚品书店这几年很火，因为专注和用心，整个华人地区都追捧它。但去了台北，实地参观多家诚品，才发现这两个字所代表的早已远不止是个书店。

诚品是咖啡馆、是shopping mall、是文创综合体。台湾最大的诚品旗舰店，它涵盖一栋二十层写字楼、一座七层的文创产品商场、大型剧院、大型电影院、餐饮机构、甚至一家五星级酒店。

另外我还了解到，诚品进入大陆的首个项目——苏州诚品，它不仅上述大型商场、写字楼、酒店等设施，更有大片的商住产品。可以说，跨界的“诚品”已是个彻头彻尾的地产开发商，只不过，他仍披着文创外衣。

诚品能有这一切，归功的就是它的用心，当年它用心做书店，连亏15年也坚持自我；现在他做地产，仍旧用心，每一个诚品项目都有一个精心设计的诚品书店，这是灵魂；每一个诚品项目也都风格迥异，因地制宜，绝不复制，这是诚意。因为用心，消费者坚持用脚投票给诚品，哪怕它已带着点生意人的风尘。

位于台北西门町商圈的诚品武昌店，因为附近以20岁左右的年轻消费群体为主，这家诚品书店的商品及shopping mall的商品，包括装修风格都严格按照年轻人的喜好来布置。



▲台北Astar咖啡馆，规模非常小，厨师小林只做三明治，但他天天研究，不断改进，把三明治做到极致，做到令人感动。因为这道三明治，咖啡馆远近闻名，几个年轻的合伙人创业成功。



### 谈落地：台湾文创产业输出属十足卖方市场，能否深入合作，取决于合作方的用心程度

在与台湾各类文创从业人员的交流中能感受到，大家都非常想把各自业务输出到大陆地区，事实上，不少人已经在这么做，且做的不错。但对项目的选择，大家普遍非常谨慎，多年心血建立的招牌，不容有失，这是共识。

另一个事实是，由于大陆市场实在太巨大，想引入台湾文创的投资者非常多，相较而言，台湾好的文创项目就显得稀缺了。因此，台湾文创产业输出无疑属于十足卖方市场。对大陆合作伙伴的选择，他们有自己的考量。

一种普遍的共识是，他们希望合作伙伴也是用心人，能够把文创领域的投资当成一种事业来做，真正是为了做出一个在业界响当当甚至流芳百世的产品，而不止是为了来快钱。只有这样，双方才能有深度合作的空间。



▲台湾普拉群策机构文创总监薛良凯（左中）先生，曾任职诚品多年，后与几位同事一道辞职创业，他们的团队目前在大陆地区参与多个大型文创园区的打造，对于合作伙伴的选择，薛相对谨慎的观念颇具群体代表性。

### 链接 什么是文创？

对于这一概念，业内尚无统一论。通过观察，我个人把文创总结为：通过智慧和用心，让一件产品（可以是一件小物品、一道菜、一家店、一个文创园区、甚至一座城市等等任何载体）附加上超出用户期待的价值，让其尖叫，并心甘情愿地接受溢价。

### 考察分享二：五大元素看台湾文创发展 文：中天创意谷 郑展鹏

#### 1、机制

台湾地区将“文化创意产业发展计划”列入国家重点发展计划，从五大方向推动文化创意产业发展：整备文化创意产业发展机制；设置文化创意产业资源中心；发展艺术产业；发展重点媒体文化产业；台湾设计产业起飞。

#### 2、人才

当前，随着台湾文化创意产业进入新的发展阶段，相应的人才培养体系也呈现出向多层次延伸的发展面向。诸如，“学学文创志业”结合台湾资深的文化创意经营者、旅居世界各地的台湾创意人，在文化、创意、哲学与科技、商业、经济社群间，搭建学习与沟通的桥梁——它以「文化」、「创意」为核心价值，以「教育」、「研究」、「展览」、「顾问」、「育成」为业务内容，从小培训文化创意人才。

#### 3、城市文化创意氛围

相比风光与美食，台湾这座城市最大的特色在于它的文化创意，在发展文化创意产业过程中坚持“生活美学”的发展宗旨，强调对生活的体验，注重对“人心”的关注与反思，以至于整个城市都弥漫着文化气息。24小时不打烊的诚品书店已成为台湾文化地标，诚品书店已经成为台湾的文化景点，许多国际旅人去台湾为的只是去一趟诚品。

#### 4、城市空间制约

由于土地资源供给不足，台湾许多文创项目并规模不大；资金匮乏也制约着台湾本土文创的发展，所以很多台湾文创人和文创项目选择向外拓。

#### 5、资源嫁接

加强整合两岸文创产业合作，充分利用两岸资源优势，探索两岸企业合作模式，利用台湾文创资源、大陆市场优势，抢占先机，创造两岸文创品牌。







## 微考察：一家连锁餐饮机构凭什么火速崛起？

东莞“饭菜真湘”餐饮品牌考察研究纪实

文：集团本部 巫帅

大约从今年6月起，便不时在微信朋友圈看到有人称赞一个叫“饭菜真湘”的餐饮品牌，说他们性价比高，出品快，有特色。看的多了，心生好奇，于是上门研究了一番它到底有何种魔力。

去了他们在东莞市区的两家店做体验式考察，虽然每次用餐都需要排半个小时的号（在东莞这样一座人口高度分散的城市并不常见），但收获不浅。这是一个平价而不低档的品牌，颇具特色，竞争力极强。

通过朋友引荐，采访到了这个品牌的老板娘胡女士，通过她的介绍，对“饭菜真湘”的运营模式和背后的故事有了更深入的了解，于是写下此文。

让我们一起来看看，这家成立于今年3月，不到半年便开了6家分店，从东莞扩张到佛山，未来计划把店开遍整个南中国的餐饮品牌，到底有哪些值得我们学习借鉴之处。



▲ 晚上8点，排位等候区依旧火爆

### 1、精准定位客群，量体裁衣是前提

胡女士和丈夫都是湖南人，二十年前来东莞打拼，九十年代初就开过餐馆，后来转开工厂，日子算是富裕。直到08年金融危机发生，紧接着又是欧债危机，工厂生意一落千丈。不景气的经济状况，倒逼两口子必须把生意转型升级。好在两人平时就喜欢思考和学习，长期接触一线又让他们接地气，知道老百姓的喜好。于是，经过三年的琢磨和筹备，两人又捡起了老本行，打造了“饭菜真湘”这一品牌。

胡女士介绍说，开餐饮最重要的是精准定位客群，并为他们的需求量体裁衣，这样才能使有限的资源集约利用，收获消费者的认可。

饭菜真湘的客群就是普通老百姓，市民阶层。他们的需求其实很简单：实惠、干净，但人又都是爱面子的，如果在实惠、干净的基础上，还能有点档次，有点贴心的服务，那就想不火都难了，恰恰，饭菜真湘把这些都做到了。



▲ 带消毒柜功能的桌子，增加自主服务乐趣

### 2、满足客人最现实需要是法宝

我们一起来看看饭菜真湘是怎么满足市民阶层实惠、干净、有点档次、贴心服务这些需求的：

**实惠：**十几元的菜占60%，二十几的菜占30%。四人用餐基本能在120元左右搞定。

**干净：**中粮集团食用油；每桌都有电热壶，可以提供沸水烫碗筷，碗筷都在带消毒柜功能的桌子里；洗手间能做到大陆地区少有的干净、清新，且预备有梳子、创可贴、卫生巾、棉签、驱水等贴心物品。

**有点档次：**西餐厅装修风格，多隔断式设计，连体不超过四桌，相互不会被打扰，给足面子。

**贴心服务：**除贴心的卫生间外，还有进门提供热毛巾、等位区免费小吃茶水及一系列休闲服务（类似海底捞）；15分钟漏沙计时器上菜监督服务。



▲ 可以放包和贵重物品的椅子

### 3、降低成本有妙方

可能大家会问，又要廉价，又要这么多增值服务，利润如何去保证？让我们看看“饭菜真湘”的做法。

**大型商圈边缘开店，降低租金成本：**饭菜真湘的六家店都开在一些大型商圈边缘地带，基本都是街铺甚至二楼。这样既能保证相对较低的租金，又能让入群较便捷的抵达。“网络时代，讯息传播速度快，只要产品和服务的好，引流不是问题，而且我们的地段和商圈间都有很好的链接性。”胡女士说。

**减少服务员数量，让自己动手变成乐趣：**饭菜真湘的服务员很少，基本都是做清洁工作，点单、摆放碗筷基本都是客人自己完成，但因为桌椅功能性设计的好，自己动手很方便，反而成了乐趣，成本降低了，却没有降低用户体验，这是一大亮点。

**模块化管，提高效率，降低成本：**饭菜真湘六家店装修体系、服务体系、菜品体系、采购渠道基本都是一致，这就大大降低了其扩张与运营成本。

### 4、股权激励制度让老板有空天天钓鱼

开了那么多分店，且还谋划全国扩张，大家一定会觉得饭菜真湘的老板一定会很忙吧？通过采访才知道，与想象的完全相反，他们的老板每天都在不同的地方钓鱼、享受人生。这又是怎么回事呢？

原来精明的老板做了良好的顶层设计，每一家店的店长乃至其他骨干都有份额不低的干股，为自己打工，当然格外卖力。老板还向每一位员工都灌输了公司扩张与发展的宏伟蓝图，让大家知道为了什么而战，不再浑浑噩噩混日子。老板让出了利益，却收获了时间成本，而店铺数量的不断增加，又弥补了让出的利益，真可谓精妙。

“制度设计是最重要的，所以我们当时花了三年时间，学习了很多东西，不断推演，才设计出了这一整套体系。而这之后，我们反而轻松了。”胡女士说，现在最主要的工作就是研制更可口的菜品、更好的服务流程，思考怎样让大家更喜欢我们，思考怎样稳中求进地覆盖分店，好离大家近一些！

## 启示： 互联网思维不再只是个概念

结合自己的考察，写下这篇东西后，我不禁想到了总裁在第一期总裁书推荐给我们的那本有关互联网思维的读物，上面说到，互联网思维不只是用来做互联网企业的，它是一种思维方式，是在生产力高度发展、竞争不断加剧情况下的一种倒逼，是以人为本。

互联网思维中的精准定位思维、用户思维、简约思维、分享思维、跨界思维等等，我们在饭菜真湘的案例中，都能看到它们的影子。饭菜真湘能受到市场认可，再一次证明了互联网思维的科学性。

如果说以前互联网思维还只是个概念，那么现在他已经成了一种指导思想，就连我们敬爱的习大大都在今年8月20日的全国宣传工作会议上要求广大领导干部认真学习、使用互联网思维看问题、办事情。

因此，作为一家多元化经营的企业，我们中天集团也应该学好互联网思维，用好它，指导我们推陈出新的开展各项业务，取得新的突破，铸就新的辉煌。





### 塔卡好食屋

地址：南城区城市风情街城市风景19栋1-2座108商铺  
电话：0769-21686760

塔卡好食屋是由专业的台湾蛋糕师团队打造的美食坊，可爱新颖的造型配以独特不凡的口感也得到了吃货们的一致认可。

### 彻思叔叔烘焙

地址：南城区中天中央广场一层（沃尔玛入口旁）  
电话：0769-22782800

他被评价为“奶香隽永”的起司蛋糕，口感像棉花糖一样，大排长队也值了，原来起司蛋糕也有巅峰体验。他的金黄色招牌上，站着一位戴小圆眼镜的圆脑袋厨师，正兴致高昂地展示手中的乳酪蛋糕——这就是享誉日本、中国台湾的彻思叔叔现烘起司蛋糕。



### 陇上荟

地址：南城区宏图路万科金域华府海月轩2号楼  
电话：0769-22838166

来自北方的狂野与相放，陇上荟的原材料95%来自甘肃山野乡村、草原、戈壁、大漠，确保在广府地带也能尝到西北菜的浓滋原味。



### 挪威湾极品三文鱼

地址：南城区城市风景创意坊14A街铺  
电话：18607695852

挪威三文鱼素有“冰海之皇”的美称，红色的鱼肉，无论生吃、熏制或熟食，味道鲜美。挪威湾极品三文鱼以最实惠的价格，让客户体验来自异域的口味和风情，期待您的光临。



### 棋淇高端影像会所

地址：南城区城市风景街12栋109-110号  
电话：0769-33326488

棋淇高端影像会所创造出多种摄影风格，如韩式青春风格，欧式典雅风格，中式传统风格等。推出纯外景的拍摄风格，让片子更接近大自然，更接近生活。在旅游玩耍中把婚纱照给拍了。



### 云上爱婚纱摄影

地址：南城区城市风景12号1-4楼  
电话：0769-81256099

时尚、奢华的装修风格，私人化、定制化、细致周到的贴身服务，时尚的云上爱婚纱摄影会馆已成为许多客户的首选婚纱摄影机构。一次合作，不仅仅是拍摄，是一次幸福和爱情的分享，更是一次难忘的心灵体验，用镜头记录您美丽和幸福瞬间，演绎真实的浪漫情怀。

### 迷城超级真人密室体验馆

地址：南城区城市风景12栋4楼  
电话：0769-89107021

时下最热门最刺激的冒险游戏，考验智力与团队协作能力！法老墓的诅咒、盗梦空间、恶魔岛、古墓迷踪……听名字就觉得刺激，你和朋友够默契，智商够高吗？那就来试试吧！



### 小玩家儿童乐园

地址：南城区中天中央广场一楼  
电话：13570286600

专为0-10岁儿童量身设计的室内游乐场所，把儿童娱乐天性和科学教育理念完美结合在一起。将玩具乐园、科普时间、职业体验、艺术早教、卡通动漫、家庭亲子等内容科学融合，鼓励儿童在玩乐的过程中探索未知的世界，激发智力，锻炼勇气，提升能力。





## 《平台战略：正在席卷全球的商业模式革命》

### 内容简介：

现在最火的商业模式是什么？——平台战略！

互联网的发展给“平台”插上了翅膀，让古老的“平台”突破了时间和空间的束缚，成为霸气十足、极具统治力的商业模式。平台战略正在席卷全球，苹果、亚马逊因平台而繁荣，阿里、腾讯因平台而成为中国最具价值的公司。

平台是什么？平台如何打造？——说不清吗？

尽管一些互联网大佬言必称平台，但平台到底是怎么生长起来的？如何才能打造一个富有生命力的平台？在《平台战略》出版之前，还没有一本书系统、全面地讲述过这个问题，所以，以中欧国际工商学院同名课程为基础而创作的《平台战略》是一个创新。《平台战略》既是解析平台战略的手术刀，可以用来解读3Q大战，判定阿里和京东的未来走势；也是实施平台战略的施工图，创业企业按图索骥可以实现平台梦想。

本书得到来自新浪、阿里、盛大、拉卡拉等多位互联网大佬的鼎力推荐！



### 作者简介：

陈威如，美国普渡大学战略管理学博士，中欧国际工商学院战略学副教授，讲授包括平台战略及打造创新型企业等前沿课程。加入中欧国际工商学院之前，在全球排名前5的INSEAD（欧洲工商管理学院）任教多年，并获得杰出学院院长奖及MBA课程杰出教授奖；教学与研究方向主要集中于行业与竞争分析、平台商业模式创新和低端市场创新战略；研究成果发表在国际著名的权威学术期刊上，并得到多个学术年会最佳论文奖。

余卓轩，身兼创作者与创业者两职，现任Prophesee世界观念公司故事总监，WhiteChaos创意工坊负责人；主要从事创意概念与平台战略研究。中欧国际工商学院管理学硕士，加拿大英属哥伦比亚大学社会学学士。涉及领域广泛，曾任企业责任全球论坛主席，联合国会议正式观察员，以及2041南极远征队员。

### 名家推荐：

做平台之所以会成为几乎所有有企图心企业的梦想，一方面平台处于产业链的高端，不但收益丰厚、主动权大，在竞争中也会处于较为有利的位置，往往可以号令天下莫敢不从；另一方面也是因为平台的商业模式比较好，这是一种可以让所有合作者共赢、经营越久价值越大的商业模式。

——孙陶然 拉卡拉支付有限公司创始人、董事长兼总裁

《平台战略》一书，给我眼前一亮的感觉，概念通俗易懂，提炼的点有直接指导意义。作者在书中提出了多个有创意的商业概念，比如“平台生态圈”、“利润池之战”、“机制设计”、“突破引爆点”等等。本书能帮助有志于互联网创新、创业和守业的管理者提供新的思路，找到互联网下一波革命浪潮之药引。

——陈彤 新浪执行副总裁、新浪网总编辑

惠集精彩 翘首以待

# 银丰十一年

11ANNIVERSARY

11.26

