

温州产业园招商解决方案

生成日期: 2025-10-20

产业园区招商，说到底成功的关键之处并不在于招商阶段的具体运作本身，而是在项目初期就做好完备的产业研究，理解项目的内外关联方的逻辑关系，预先建构后期运营的完整体系。只有这样才能保证项目启动后有明确的招商对象和清晰的运营目标，一以贯之地执行而不走样。国家的支持主要包含政策支持与服务支持。政策支持包括重点产业扶持政策、房租补贴、人才引进政策、产业园专项资金、孵化创业基金、企业税收减免等。在服务支持方面，打造政企事务一站式的服务平台，高效解决企业在财税、法律、推广等方面的难题。产业园区的发展必须平衡好开发商、国家和企业三方的沟通协作，实现科学发展，互利共赢。中西部产业园区如何在激烈的招商引资竞争中取得一席之地？温州产业园招商解决方案

那么，现在我们就来讲述产业园区招商成功的内核要点：

(1) 市场情况调查

市场真实需求的把握是招商成功的关键之一，招商负责人必须随时了解市场变化的情况，包括：需求变化、政策变化、环境变化、竞争对手等。

(2) 园区的功能定位

定位是否准确与完善，关系到企业入驻后未来发展的关键要素，也是增强企业信心的关键

(3) 完善的营销推广方案

形象与主题的成功定位，能吸引大量关注的眼光，自然成功的机会更高。

(4) 精密的招商执行方案

招商工作就如去战场打仗，没有安排和计划的作战方案，必然的结果就是失败。

(5) 招商团队的组建

人才战略、资源整合才是关键，不同行业的资源整合在一起，对招商的成功率起到重要的作用。

(6) 招商政策的执行

在市场实操过程中，多渠道、多方式展开招商工作，及时调整主攻策略，是决定项目成功与否的关键。

(7) 策略调整

在实际招商过程中，经常会出现招商政策不符合市场需求或招商策略失误的情况，这就需要招商团队负责人在实际执行过程中，及时发现问题，并对招商政策及招商策略进行及时调整。随州产业园招商费用和客户洽谈，主要是体现招商人员的专业性。

影响产业园区招商的3大关键因素：

1. 产业定位不清晰

产业园区的内核竞争在于依托区域内专有优势资源，形成独特的竞争优势。但部分产业园区往往存在盲目跟风的现象，丧失了创新能力，未能清晰认知适合发展的产业，对区域企业没有足够的吸引力，往往导致招商工作难以顺利开展。

2. 依赖地方国家优惠政策，招商引资吸引力单一

产业园区政策优惠是吸引招商引资的有效手段之一，各地区为了获取良好的企业入驻产业园区，而实施一系列减免租金、税收等优惠政策。但是单靠国家优惠政策来招商引资的方式较为单一，不能吸引更多良好的企业入驻，且加重了地方财政负担，没有发挥出优惠政策应有的效益，可持续性较差，不利于产业园区的良性发展。

3. 园区运行效率低下

产业园区管理机制不健全，产业园区入驻门槛无明确限制，也缺乏竞争淘汰机制，导致许多同类型企业涌入园，未能形成目标企业产业集群，迫使产业集群效益大打折扣，不利于形成高质量良好的产业园区，不利于招商引资。

如何明确产业园区的招商引资思路呢？

1. 明确产业园区招商的目标——要让企业知道园区，找到有需求的企业并吸引他们来投资建厂。
2. 定制产业园区的定位策略——以发展制造业为例，这些企业与研究型等高新技术企业相比就存在很大的差异，制造型的企业对地理位置要求更高一些，这就涉及到了物流，配套等因素。这就要求考虑到园区自身的地理位置是否具有相对的优势。
3. 产业园区销售的价格策略——成本一直是企业较关心的问题，在价格上要采取灵活多样的策略。
4. 合作方式策略——尽较大的努力满足企业不同的需求。合作方式的多样化，满足不同的需求，就可以吸引更多企业进驻到产业园区来。如何有效地推动重大招商项目落地？

企业投资、搬迁或扩产不是一个简单的决策，如果经营条件不成熟，市场欠发达乃至能源、原材料或劳动力缺乏，企业无论如何都是不愿意搬走的，无论你怎么说它都不会走，即便是企业想走，那也需要很长时间的准备、思考、选择。这就注定产业园区招商是一个长期的过程，必须要制定长期的战略，工业园招商的问题都大同小异，总结起来有两点，一是没有设定好主要的产业方向，二是没有市场化的招商策略。往往是什么企业都招，更多利用国家资源而非市场化运作。这样遇到经济形势快速增长的时候，还可能会有招商成果，反之则会越来越乱，乃至荒废了大量的市政建设及园区建设成本，而招商一无所获。如今产业园区定位趋同，普遍缺乏特色，园区品牌影响力较弱。温州产业园招商解决方案

招商引资政策的作用和局限。温州产业园招商解决方案

园区因所处区位、拥有条件不同，需策划项目也五花八门，不一而足，但园区招商项目策划有些原则和共同点可以把握：

- 1、招商项目是园区为招徕企业和投资而根据自身产业、区位等条件精心选取和打造的，策划方案首先要立足于当地的经济条件、发展方向和相关政策，方能有立足点
- 2、招商项目最终是要满足客商需求，除了要立足于当地的经济条件外，必须从客商角度出发进行包装和策划，着重强调投资回报率、园区软环境等
- 3、策划，策划，既然是项目策划，那么必须有让园区领导和客商想不到或者觉得新奇的地方，这就是要有创新和创造力，在立足于园区和服务于客商的前提下，在熟知和洞察招商项目体系下，充分发挥自身创意，根据经济发展方向、产业发展趋势等创造性的策划几个招商项目，提升这个策划方案层次。温州产业园招商解决方案

浙江新维科技成果转化服务有限公司致力于商务服务，以科技创新实现高质量管理的追求。浙江新维拥有一支经验丰富、技术创新的专业研发团队，以高度的专注和执着为客户提供园区运营，技术服务，知识产权服务，项目申报。浙江新维始终以本分踏实的精神和必胜的信念，影响并带动团队取得成功。浙江新维始终关注自身，在风云变化的时代，对自身的建设毫不懈怠，高度的专注与执着使浙江新维在行业的从容而自信。