

宝丰酒业“宝丰”品牌 蝉联“中华老字号” 荣誉称号

11月8日,商务部官网发布《商务部等5部门关于公布中华老字号复核结果的通知》,在通过中华老字号复核的企业榜单中,宝丰酒业有限公司“宝丰”品牌成功蝉联“中华老字号”荣誉称号。

中华老字号是中国商业文化的重要组成部分,彰显着中国传统商业的精髓和历史积淀,承载着丰富的历史文化内涵,以及中华民族的文化记忆和情感纽带,更代表了中国商业的品质和信誉。

本次“宝丰”品牌蝉联“中华老字号”荣誉称号,不仅体现了宝丰酒业对于传统非遗酿造工艺和清香型白酒品质的传承发展,更体现了“宝丰”品牌厚重而又难赚的品牌价值,也彰显了中国传统商业文化的韧性和魅力。

(本报记者 李代广)



深圳先进院与中海化学 联合攻关 淀粉合成生物制造

近日,由中国科学院深圳先进技术研究院与中海石油化学股份有限公司共同组建的“碳中和粮食安全交叉创新联合实验室”在肇庆揭牌成立。

联合实验室将围绕国家双碳和粮食安全问题,由科技团队与国家大型央企国企协同攻克合成生物制造产业底层技术,激活新生态新动能,打造技术创新策源地。

该项目将以深圳先进院合成所研究员、联合实验室首席科学家李涛团队前期在二氧化碳到葡萄糖与脂肪醇的制备工艺的突破奠定基础,利用新一代生物制造技术构建微生物细胞工厂,将二氧化碳和甲醇等碳一底物转化为高价值的糖类淀粉等含氧化学品。通过生物技术开发与研究推进粮食、化工品的生产,进而促进“碳中和”目标实现。

联合实验室还将与中海石油南海富合天然气碳氢气普及甲醇原料丰富高值利用的新途径。图为揭牌仪式现场。

深先院 摄影报道

“宋河”品牌顺利通过中华老字号复核

11月8日,国家商务部等5部门公布了中华老字号复核结果,作为全国第二批通过“中华老字号”认定的品牌,“宋河”品牌顺利通过此次复核,彰显了其底蕴深厚的文化

“新能源 新蓝海”‘新能源汽车保险’论坛在宁波举办

11月9日,由中国人民财产保险股份有限公司主办的“‘新能源 新蓝海’‘新能源汽车保险’论坛在宁波举行。中国保险学会副会长钱明华、人保财险副总裁(主持工作)毛奇文、人保财险总经理董晓明、宁波市政府副秘书长顾伟国出席论坛活动。

董晓明在致辞中表示,人保财险已将新能源车险作为战略板块推动发展,将积极发挥新能源汽车保险的定价基础、理赔服务和理赔、销售模式等进行适应性重建。此次搭乘第一商用车集团东风、恩与各大相关行业主体群策群力深入探讨新能源汽车产

业的风险认知与风险管理。

顾伟国在致辞中指出,宁波市依托扎实的产业基础、完整的产业配套及日益凸显的集群效应,正在新能源汽车产业高质量发展上发力,谋划打造万亿级“新能源汽车之城”。希望与各位专家学者、企业家以本次论坛为契机,为新能源汽车产业发展保驾护航,共同构筑新能源汽车产业新生态。

宁波市经信和信息化相关负责同志从总体思路和目标、重点方向、空间布局、任务举措等方面宣传介绍宁波新能源汽车之城建设政策及产业规划,力争到2025年,新能源汽车产量超过70万辆,产业规模超过2000亿元。

本次论坛上,中国人保与宁波高新区区政府签订战略合作协议,筹建新能源汽车综合服务中心项目,为新能源汽车产业发展提供保障护航,共同构筑新能源汽车产业新生态。

宁波市经信和信息化相关负责同志从总体思路和目标、重点方向、空间布局、任务举

措等方面宣传介绍宁波新能源汽车之城建设政策及产业规划,力争到2025年,新能源汽车产量超过70万辆,产业规模超过2000亿元。

本次论坛上,中国人保与宁波高新区区政府签订战略合作协议,筹建新能源汽车综合服务中心项目,为新能源汽车产业发展提供保障护航,共同构筑新能源汽车产业新生态。

宁波市经信和信息化相关负责同志从总体思路和目标、重点方向、空间布局、任务举

措等方面宣传介绍宁波新能源汽车之城建设政策及产业规划,力争到2025年,新能源汽车产量超过70万辆,产业规模超过2000亿元。

本次论坛上,中国人保与宁波高新区区政府签订战略合作协议,筹建新能源汽车综合服务中心项目,为新能源汽车产业发展提供保障护航,共同构筑新能源汽车产业新生态。

宁波市经信和信息化相关负责同志从总体思路和目标、重点方向、空间布局、任务举

措等方面宣传介绍宁波新能源汽车之城建设政策及产业规划,力争到2025年,新能源汽车产量超过70万辆,产业规模超过2000亿元。

本次论坛上,中国人保与宁波高新区区政府签订战略合作协议,筹建新能源汽车综合服务中心项目,为新能源汽车产业发展提供保障护航,共同构筑新能源汽车产业新生态。

宁波市经信和信息化相关负责同志从总体思路和目标、重点方向、空间布局、任务举

措等方面宣传介绍宁波新能源汽车之城建设政策及产业规划,力争到2025年,新能源汽车产量超过70万辆,产业规模超过2000亿元。

本次论坛上,中国人保与宁波高新区区政府签订战略合作协议,筹建新能源汽车综合服务中心项目,为新能源汽车产业发展提供保障护航,共同构筑新能源汽车产业新生态。

宁波市经信和信息化相关负责同志从总体思路和目标、重点方向、空间布局、任务举

措等方面宣传介绍宁波新能源汽车之城建设政策及产业规划,力争到2025年,新能源汽车产量超过70万辆,产业规模超过2000亿元。

李鹏:绿色地产乘风破浪的“掌舵人”

■ 王勤艳

作为中国排名第一的以房地产为主业的综合性企业集团绿色的控股子企业——绿地香港的副总裁、华东区域总裁,李鹏从业近20年来,始终以提高房地产行业绿色高质量发展为己任,以“创造美好生活”为指引,“房地产+”战略为支点,一路为中国发展绿色地产的道路开疆拓土。从率先成为“创造美好生活”的提出者和践行者,到带领绿地香港重新打造出众多标杆项目;从首个推行景观化系统营销案例,到带领公司实现百级规模的跨越式增长;从推动“房地产+”战略全面实施,到深化与金融、科技、健康等领域合作,乃至帮助建“融、投、建、管”绿色地产全产业链的打造……李鹏始终冲锋在绿色地产领域的前沿,成为当之无愧的“引领者”,引领行业、发展方向,对绿色地产从起步到蓬勃发展到不可磨灭的里程碑作用。

“美好生活”的创造者和践行者

李鹏是一个人仰慕的职场标杆。80后,中欧国际工商学院EMBA硕士毕业,2006年毕业后就进入世界500强企业绿地集团,从西北事业部副总经理一路晋升至绿地香港副总裁。作为地产营销和城市规划专家,李鹏凭借着卓越的领导能力和被敬服的眼光,带领团队创造了数百年业绩的纪录,引领了行业发展的辉煌时期。取得此番成就的背后是李鹏作为“创造美好生活”的提倡者和践行

乌镇峰会速递 开放创新 激活现代化产业体系“数字引擎”

■ 莫金燕

11月9日,2023年世界互联网大会乌镇峰会“数字经济引领现代化产业体系构建”论坛成功举办。来自政府部门、科研机构、领军企业的专家学者和代表等共1000余人现场参会,共话数字经济引领的现代化产业体系构建,共绘数字经济驱动高质量发展新图景。

数字经济具有高创新性、强渗透性、广覆盖性的特点,有助于提升传统产业、壮大新兴产业、培育未来产业,是构建现代化产业体系的重要支撑。

会上,国内外知名专家、企业负责人,聚

焦数字经济引领现代化产业体系构建的新路径和新模式主题演讲。

中欧数字协会主席肖乙己表示,全球化永远是世界经济增长的动力,更加智慧、更加可持续,也更加开放,更加包容的全球化将是未来趋势。当前,数字经济正在加速成为推动现代工业体系建立的重要推动力。只有继续通过合作,拥抱新型全球化,才能实现共赢。

老招NewPay CEO 米少华表示,顺应时代发展推动数字经济的发展布局,以数字技术

为贸易赋能已经成为一个国家经济实力的

体现。当前,东南亚数字经济方兴未艾,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

。米少华表示,老挝政府也十分关注这方面工作,正在以高质量

的数字人才作为重要抓手,推动数字经济转型。

作为数字经济与实体经济深度融合是构建现代化产业体系的重要途径,既要应用数

据技术对传统产业进行全方位改造,也要加速数字技术产业化进程,培育一批新兴产业

者,不断追求卓越和创新的精神,以及他对绿色地产可持续发展的深刻理解和坚定信念。

2013年,李鹏就任绿地香港控股有限公司副总裁、华东区域总裁。在当时房地产行业的大潮中,国内众多同行还在解决“有房住”的问题时,李鹏却深知房地产行业使命不仅是提供住房,更是创造美好的生活方式,整个行业应该担起责任让消费者“住得好”。因为这份信念和使命,他率先提出“创造美好生活”的理念,并将其作为自己和团队努力的目标。这一理念的提出,不仅为绿地香港指明了发展方向,也为整个房地产行业注入了新的活力。

李鹏通过深入挖掘客户需求,结合公司优势资源以及母公司绿地集团成熟的品牌形象,带领团队成功打造出具有绿地香特特色的IP产品,形成了:精英系列、文旅系列、艺术宅系列、TOD系列、超高层系列、体验型商业系列六大公共产品。在此期间,李鹏率先探索TOD(以公共交通为导向的发展模式)这种新的城市开发运营模式,并在上海绿地黄浦滨江和无锡绿地天空树等多个TOD项目中进行了开发、建设和运营,将绿色低碳理念融入到项目的设计和运营中,为城市的可持续发展和绿色低碳生活做出了积极的贡献,并在2018年凭借自己的杰出成就,使公司获得“2018年度环境保护企业奖”荣誉。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑设计

和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从217亿到1687亿的高质量增长,“房地产+”战略的落地使绿地香港在房地产行业取得了显著的竞争优势。

在李鹏的领导下,绿地香港不仅在建筑

设计和绿色环保方面走在行业前列,更在销

售业绩和口碑上实现了双赢,在业界屡创佳绩。李鹏任职后在营销策划方面大刀阔斧全面革新,创新绿地香港的房地产营销模式,

通过深入挖掘房地产项目的核心价值,把项目特点与案例、事件的核心点以及客户的关注点结合起来,推行场景化营销策略,致力为客户提供个性化、更贴近生活方式的房地产产品。这一营销策略的成功实施,使得绿地香港实现了销售规模收益由2013年的30亿到2020年545亿规模的跨越式增长,成为行业的佼佼者,而李鹏也成为行业内公认的领导人物。

实施“房地产+”战略, 推动行业绿色可持续发展

面对中国房地产行业的发展瓶颈和转型升级的挑战,李鹏在逆境中发现问题,积极寻找新的增长点和发展模式,提出并深化“房地产+”战略,即将房地产与科技、教育、文化、医疗等行业进行深度融合,以推动城市的可持续发展并提供更多元化的服务。为了战略的顺利落地,李鹏积极牵头开展与内地企业的深度合作,进行项目签约与实施,合作方面涵盖华润等房地产知名企业、各地城投公司、头部供应商等;并在短短几年内成功进驻全国8省1直辖市,累计41城100余个项目,实现了公司资产规模从