

加快振兴山西制造 打造更多山西精品

# 首届山西特色专业镇投资贸易博览会隆重开幕

蓝佛安讲话并宣布开幕 金湘军出席 田玉龙致辞

本报讯（山西日报记者 杨文俊）云中六月黄花盛开，塞北仲夏清爽怡人。6月28日上午，首届山西特色专业镇投资贸易博览会在大同隆重开幕。省委书记蓝佛安讲话并宣布博览会开幕。省委副书记、省长金湘军出席。工业和信息化部党组成员、总工程师田玉龙，省委常委、大同市委书记卢东亮分别致辞。省领导张吉福、李凤岐、贺天才出席，杨勤荣主持开幕式。

开幕式前，蓝佛安、金湘军等省领导与参会嘉宾一同巡展。展区内，“专业镇，让未来更美好”的主题标语分外醒目，来自省市两级的92个特色专业镇的“名优特新”产品琳琅满目，吸引了国内外众多参观者的目光。大家集体参观了清徐老陈醋、云州黄花、怀仁和应县陶瓷、定襄法兰、代州黄酒、祁县玻璃器皿、太谷玛钢、平遥牛肉、杏花村汾酒、平定砂陶、上党中药材、万荣外加剂等产品展示，饶有兴致地观看了平遥推光漆、泽州铁器、平阳面雕等非遗技艺演示，纷纷赞誉我省专业镇建设取得的明显成效。蓝佛安强调，要扎实做好博览会各项组织和服务工作，加强宣传推介，强化产销对接，推动更多优质“晋品”走出去。他还勉励大家要用好博览会平台，进一步增进交流学习互鉴，协力推动我省专业镇建设集群成势、发展壮大。

蓝佛安在讲话中向出席博览会的嘉宾表示欢迎，向长期关注山西、支持山西的各界人士表示感谢，介绍了我省高质量发展特别是专业镇建设情况。他说，习近平



六月二十八日上午，首届山西特色专业镇投资贸易博览会在大同隆重开幕。省委书记蓝佛安讲话并宣布博览会开幕。史晓波 摄

总书记高度重视山西发展，党的十八大以来四次莅晋考察调研，科学指明了山西转型发展的方向和路径。去年以来，省委、省政府牢记领袖嘱托，坚持把制造业振兴升级作为推动转型发展的主攻方向，把打

造特色专业镇作为振兴山西制造、推动转型发展、做强县域经济、带动就业富民的重要平台和抓手，以“传统、特色、专业、优势”为标准，统筹先进制造、特色轻工、特优农业等领域，首批遴选出省级十大特色

专业镇，强化“真金白银”支持、“一镇一策”推动，同步启动市级特色专业镇建设，构建起全面覆盖、梯次培育的特色专业镇发展格局。

（下转 04版）

## 惊艳出圈儿！ 龙城金茂府首次交付值得“满分”

央企金茂在太原的首个项目——龙城金茂府6月28日首批交付，590户业主将在7月5日前分批收房。此次金茂推出的“一座式”手续办理模式、游园式归家之旅、沉浸式收房体验，将太原收房标准“内卷”到新的高度。曾创造太原楼市“销冠”的龙城金茂府，如今这张交房答卷依然被业主评为“满分”；以推动城市发展为使命的中国金茂，为太原地产行业树立交房标准的全新标杆。

### 细致满分

沉浸式交付鉴证品牌初心

龙城金茂府的业主，收到定制的交付通知书并预约时间后，即可进行收房。在交房现场可以看到，业主办理资料时无需走动，负责营销的地产部门、物业部门、负责后期科技系统维护的绿金部门，以及财务、客户关系等相关工作人员，会陆续为业主办理手续、解答咨询，并随时提供茶水及餐饮服务，让业主在“一座式”办理的过程中，享受到贵宾级体验。

同时，金茂在收房模式方面也进行了定制和创新，推出的游园式收房体验在太原再开先河。园林中随处可见业主跟随手绘版《游园手册》，在各个打卡点体验或



拍照，分享喜悦，体验金茂匠心。

每组收房业主，在营销人员作为交付大使、专业验房师作为验房大使的陪同下，入户时先要进行三步流程：入户剪彩仪式、“开门大吉”卷轴，玄关处还配备湿巾、饮用水等贴心小物，将归家仪式感拉满。而户内舒适的温度、湿度，与窗外的炎炎夏日形成强烈对比。正是5年来金茂在太原进行过17000次客户调研、2500次深度访问，全面了解业主的各项需求，才能形成收房惊喜和良好的体验感。

### 严苛满分

央企实力兑现品质承诺

房屋质量是业主收房最关注的核心问题。在龙城金茂府的验房过程中，业主提出的各种问题，陪同人员会及时贴上小胶条并写明事项，以备后续维修。但现场问题已经少之又少，业主满意度非常高。

此前，为了让业主顺利收房，金茂已采取了多种严苛的工程管理以及交付评估方式。自项目建设以来，连续三年面向媒体和业主举办工地开放日，并展开“铁锤行动”确保工程质量。交房前，龙城金茂府执行项目—城市—区域—总部四级交付评估工作，由专业人士、业主、第三方机构共同“挑毛病”，内部标准比业主要求更加严苛全面，全力保障交付的房屋质量。

据了解，项目达到交付条件后，即邀请乐居验房公司进行“一户一验”，总计发现各类小问题6~7万条；维修问题达到95%以上的销项率后，邀请业主“户户开”进行验房，每个问题继续“贴条”，并随时向业主汇报维修进展；90%以上问题销项后，邀请第三方专业检测机构——深圳瑞捷工程咨询股份有限公司，对房屋开展全专业系统性测评，涉及十一大专业，数十项模块，上千项内容，分值已超过2023年上半年中国金茂精装交付的最好成绩。

对近期收房时业主提出的问题进行了维修后，基本可实现交房问题的全部“清零”。后期还将会有维保工程师继续跟进，及时帮助业主解决问题。

### 匠心满分

“一票否决”确保客户满意

此次交房过程中，龙城金茂府的营销部门陪伴业主顺利收房后“功成身退”，客户关系部受到了业主好评，并引发了广泛关注。客户问题受理、房屋维修、业主活动、交付风险排查等都是金茂客户关系服务内容，旨在为业主提供优质高效的一站式客户服务，进一步提升居住体验。金茂太原客关部王经理介绍说：“客关是风险的识别，法务是最后的底线，业主需求就是我们的追求。”在此次交付过程中，为业主打造沉浸式、体验式、专属细致的游园归家之旅，客关部起到了非常重要的作用。

据了解，金茂的客关部的“权利”很大，营销说辞、合同签订、广告内容等跟客户有关的前期承诺问题，都要经过客关部的审核，从风险把控方面保障业主利益、维护客户关系。在工地开放、房屋交付等问题上，客关也具有“一票否决权”，立足客户视角，严把质量管控，一切从客户满意度出发。收房后客关部将继续陪伴业主，并更加关注实际功能，帮助太原首批金茂业主更好地使用12大绿金科技系统。

龙城金茂府此次“满分”交付，正式开启了业主的科技健康绿色生活，让太原人获得了更好的宜居生活范本，是中国金茂振兴楼市信心、担当央企重任的典型案列，更是其匠心品质的圆满兑现，让广大消费者对金茂在太原的其他项目充满信心。