

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眼光。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日前分批次收房。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

沉浸式交付验证品牌初心

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,并随时提供茶水及冷餐服务,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例,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。

