



城发集团(青岛)物业经营有限公司 主办
时光秀工作室 承办
新闻热线:0532-86752262
新闻邮箱:qddehe@sina.com

征程 *journey*

我们的新闻月报

2025年4月30日
星期三
第100期

本月四版

责任编辑:代欣

A1

春风行动——品质服务焕新家园进行时

城发物业持续开展服务品质“焕新升级”行动,从业主需求出发,从细节做起,用行动创造美好,致力于为业主家人们提升居住幸福感,创建绿色健康的生活环境,构筑美好的生活空间!

工程篇



图为各项目工程部日常对公共设备运行养护和升级改造

客服篇



图为各项目客服部日常巡查和各类培训学习

保洁篇



图为各项目保洁部对园区、车库及楼道杂物清理

护卫篇

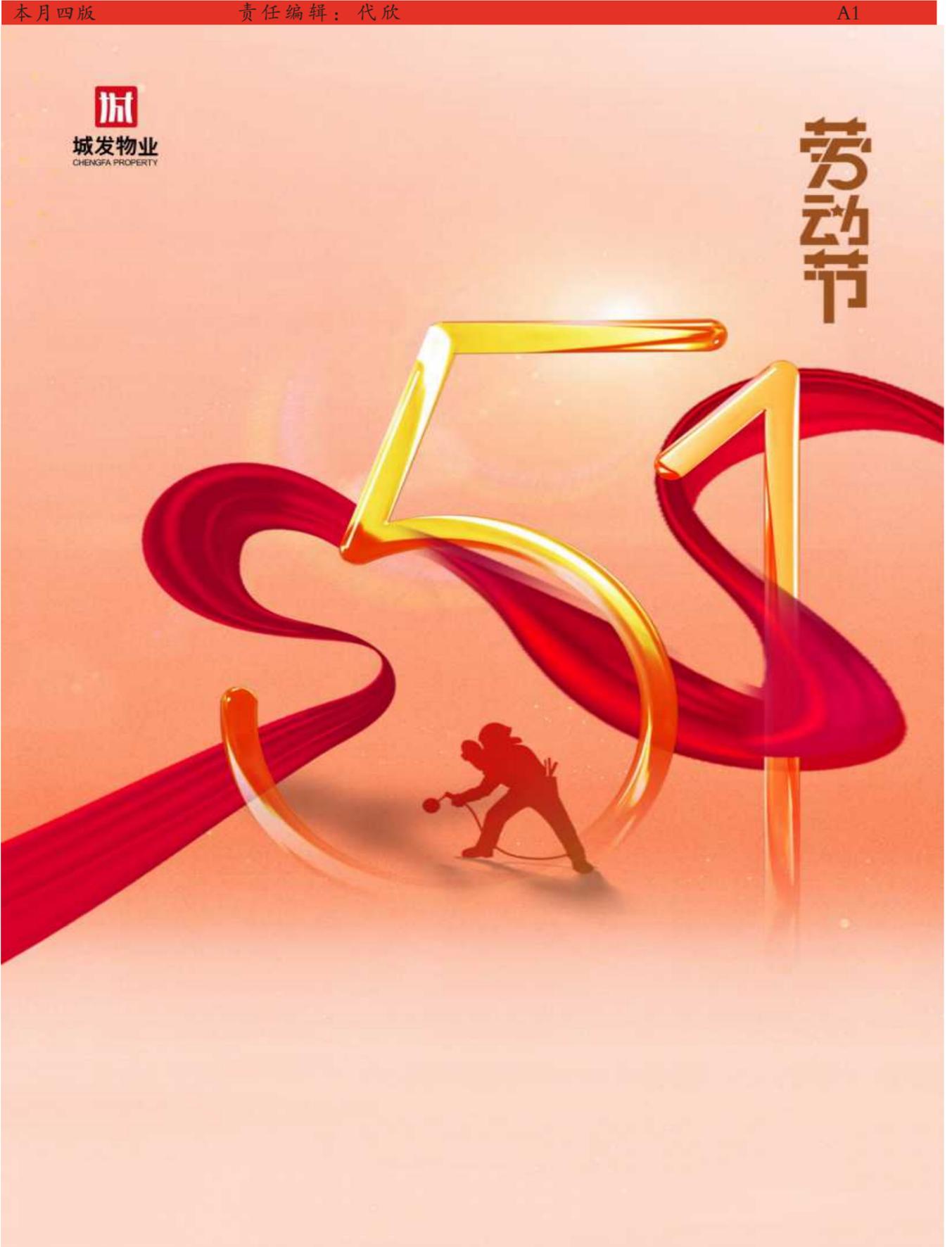


图为各项目护卫部巡视和各类演练

绿化篇



图为各项目绿化部春季补种





城发集团召开 BI 及数据仓库建设项目启动会

3月27日,2025数据要素赋能新型工业化深度行暨青岛市企业首席数据官推进会在青岛西海岸新区举办。会上,青岛市企业首席数据官制度创新工作正式启动,城发集团入选“青岛西海岸新区首席数据官创新试点企业”,标志着集团数据治理体系建设进入制度化、规范化新阶段。

首席数据官是统筹管理数据资产、系统开展内外部数据开放共享和价值开发的首要负责人,首席数据官制度是包括以首席数据官为首的数据人才队伍的岗位设置、职能职责体系、能力素质要求、选用育留机制等在内的整套制度体系,是企业数字化转型组织机制、治理机制的核心组成部分和系统性创新工程。企业推行首席数据官制度,有利于统筹推进数据全生命周期管理,挖掘数字资产价值,激活数据要素对于企业转型创新的驱动作用,保障规范健康运营,提升数字时代企业核心竞争力。



作为城发集团数字化转型的先锋力量,慧民数字科技公司自成立以来,即致力于服务城市数字化建设,为城市居民提供先进的便民服务方式。2023年2月,由西海岸新区政府主导、青岛慧民数字科技公司建设的全国首个区级二手房便民服务平台正式上线,房源真实、交易安全,买房卖房一站式搞定,对于规范及活跃新区二手房交易起到积极带动作用。平台获得2023年“党建引领创新突破”系列特色场景案例表彰,慧民数字科技公司也先后获得二手房平台、全面预算管控平台、保险科技大数据服务等8项软件著作权。



此外,慧民数字科技公司始终坚持创新驱动,积极拓展企业数字化建设业务,探索出一套具有城发特色的数据标准体系,项目覆盖集团主营业务的全过程管控流程。2024年,集团公司入选新区第一批数据资产入表试点企业,实现首批数据资产入表,并获得新区公共数据开发利用试点,其地产运营数字化管理平台获评“2024年智慧建造标杆项目”,在奔涌的数字化转型浪潮中,城发集团步履铿锵,踏出了一串坚实有力的脚印。

本次入选新区首席数据官制度创新试点企业,既是对集团在数字化创新水平、相关人才团队建设等方面的认可,也是集团数字化转型精心培育的阶段性成果,标志着集团在数据治理与价值挖掘方面迈出了坚实步伐。未来,集团将继续秉承数字创新精神,依托“数字城发”战略,深化首席数据官制度建设,以创新驱动发展,以数据赋能未来,为推动新区数字经济高质量发展贡献更多智慧和力量。

摘自集团官网



净享家园 美境行动

4月17日,怡和嘉园生活呵护中心与东江路社区携手发起“净享家园,美境行动”,这不仅是一次环境整治攻坚战,更是一场文明意识浸润之旅。当志愿者们的身影穿梭在春日阳光里,他们清扫的不仅是道路的尘埃,更是在拂去城市文明的“褶皱”,用行动勾勒出社区治理的温暖轮廓。



活动当天,红色志愿服构成春日里动人的风景线,各小组以“网格化作战”模式深入社区,道路清理组用扫帚将藏在草丛里的烟头、砖缝中的杂物清空;设施擦拭组用抹布将健身器材、公告栏上污渍擦拭干净;卫生死角攻坚组用铲子清除陈年积垢,让被遗忘的角落重焕新生。这种“分工不分心”的协作模式,让业主从“等待服务”的被动角色,转变为“创造美好”的主动力量。一位参与活动的业主感慨:“以前总觉得社区环境是物业的事,今天亲手擦干净休息椅才发现,守护家园就像擦拭自己的家具,越用心越温暖。”这种从“物理清洁”到“心灵净化”的递进,恰是活动最深层的意义,“让环保意识从标语走进生活,让文明习惯从倡导变为自觉”。此次行动将作为“美境计划”的起点,让“每周一小清、每月一大清”成为社区新常态。

此次卫生整治行动不仅改善小区环境,还增强业主环保意识。怡和嘉园生活呵护中心将持续开展此类活动,继续深入做好“净享家园,美境行动”主题活动,引导业主共同参与社区卫生整治行动,共建社区美好家园。

崔民凤供稿





以匠心守护责任 用实干诠释担当

在北船片区的热土上，总能看到一个步履匆匆的身影。作为片区项目负责人，孟晓磊以女性特有的细腻与决策者的果敢，在这片承载着城市更新使命的土地上，书写着关于责任、创新的奋斗史诗。她的故事是现代女性突破职业的缩影，在北船片区的崛起中留下深刻注脚。

2024年，对于北船片区发展是至关重要的一年，她先后接管海西湾商业综合体、海洋石油工程等项目，面临着诸多困难挑战，她深知完善的管理制度是项目顺利推进的基础，她带领团队跑遍项目每个角落，针对不同业态特点，逐步建立规范的管理制度，让每位员工清晰了解工作标准和流程。

在她的带领下，海西湾综合体项目全年配合区级大型迎检5次、北船项目迎检6次，完成20余次安全检查，开展电梯困人、防汛、消防等各类演练10余次。每次迎检与演练都是对团队的“实战考核”，她要求团队以“零差错”标准应对。在与甲方合作中，她始终将安全与品质放在首位，面对甲方交办的任务，她带领团队开展“地毯式”排查，对安全隐患建立台账逐项销账，对风险制定针对性整改方案，确保现场问题“发现即解决”。她以专业的素养和热情的态度，向甲方展示项目优秀成果和良好风貌。从项目初期的艰难筹备到后期的稳步运营，她用智慧破解管理难题，以汗水浇灌发展成果，为片区商业繁荣注入动力。

她以诚心换取业主放心，以匠心筑就温情；以全心沉淀服务品质，以忠心不负客户期待，以最高标准展现自己人生价值。

代敬莎供稿



夯实品质之基 共谋发展新篇

——城发物业召开2025年一季度经营分析会

为总结分析公司运营质量，明确改进方向和措施，4月15日城发物业组织召开2025年一季度经营分析会。会议由公司执行董事兼总经理朱胜华主持，公司班子成员及各部门、实体、中心负责人参加会议。

会上，经营企划部通报公司一季度整体指标完成进展，通过财务数据分析季度经济运行情况，各经营单位分别就目标完成进度、品质服务提升、客户满意度及重点工作推进情况等关键指标进行详细汇报，总结剖析当前存在问题，明确改进措施和下步工作计划。各分管领导听取汇报后，对汇报中提出的各项重点工作开展情况逐一点评，肯定大家取得工作成绩同时，认真分析当前存在问题和不足，并对下一阶段工作进行部署。



最后，朱胜华传达了集团季度经营分析会精神，他在总结时强调，各经营单位要认真做好经营复盘，牢固树立大局意识，精准把握市场脉搏，紧扣重点发展任务。持续提升服务品质，满足业主不断增长的需求；积极开拓市场，挖掘潜在客户，扩大业务规模；强化内部管理，提升团队协作能力。以真抓实干精神和提质增效的举措，扎实推进各项重点工作，奋力实现全年经营指标任务。

代敬莎供稿

城发物业组织开展经理级能力提升训练营

为提升项目负责人运营管理能力，增强企业市场竞争力，3月29日，城发物业组织开展内部经理级能力提升训练营，来自各部门、实体、中心负责人及业务骨干、后备力量参加培训。

本期培训课程涵盖《物业市场拓展策略》《增值服务开发》等内容，重点围绕物业管理行业发展趋势、市场拓展策略及投标技巧展开深入讲解。结合成功案例，剖析了如何精准定位客户需求、制定差异化竞争方案，强调“以服务品质为核心，以客户满意度为驱动”的拓展理念重要



性。针对物业行业转型升级需求，培训还重点探讨了增值服务的创新模式。通过社区经济、家政服务、资产运营、智慧社区等热门领域，引导学员从客户需求出发，设计并输出高粘度

和附加值的服务产品。通过理论讲解、案例分析与实战演练相结合的方式，助力团队开拓思维、提升服务创新能力。

市场拓展与增值服务是物业企业可持续发展的双引擎，大家纷纷表示要将培训成果转化为实际业绩，为客户创造更多价值。未来，物业公司将持续优化培训体系，强化创新意识，为业主提供更优质、多元的服务体验，助力企业实现社会效益与经济效益双提升。

苗晖供稿



以专业服务守护家园安全 以真诚付出赢得业主信赖

每一次贴心服务,都诠释着真情与关爱;每一次认可,都是对物业服务品质的肯定。日复一日的坚持,年复一年的坚守,让园区充满爱与温暖,暖心故事时有发生,走进背后故事,见证美好发生,弘扬榜样力量,传播温情能量。

青岛金湾生活呵护中心接到业主紧急求助电话,反映自家窗户外悬挂一个马蜂窝,这不仅让他及家人的日常生活受到干扰,更担心马蜂会对家人的安全构成威胁。了解情况后,前台工作人员首先安抚业主情绪,并将此事件上报项目经理。接到客服汇报后,立刻协调工作人员组成“除蜂小分队”。在确保周围环境安全,利用专用工具小心接近马蜂窝,配合使用杀虫剂、编织袋,成功将马蜂窝摘除,并对残留蜂巢进行彻底清理,防止马蜂再次筑巢。业主对物业的快速响应和专业处理表示高度赞赏和感谢,他说:“从发现问题到解决问题,物业的反应速度和处理效率让我非常满意,感到非常安心。”



4月16日,卓亭广场生活呵护中心收到3号楼荣华建设集团有限公司第五分公司的感谢信。

荣华建设集团有限公司第五分公司办公面积近1000平方米,公司员工和访客较多,工作人员能够及时应对,特送感谢信表达对物业团队全体工作人员在服务方面积极主动作为和精神面貌给予充分肯定,对项目人员在物业服务保障方面为业主所做贡献表示衷心感谢。

一封感谢信,一句句肯定,承载着业主沉甸甸的信任与认可,这不仅是对工作人员工作的褒奖,更是激励我们不断前行的力量。

王雅晴、吴明子供稿

在江山瑞城小区绿荫步道旁,印有“宠物公厕”标识的场地悄然“上岗”。随着宠物公厕正式启用,不仅让业主告别“踩雷”烦恼,更让毛茸茸的“家庭成员”拥有专属文明空间。

随着小区内宠物数量增多,宠物粪便随意排放问题日益突出,既破坏环境美观,又影响业主出行。江山瑞城护卫部工作人员在日常巡逻中,深感此问题对小区环境造成负面影响。他们决定通过自主创新制作宠物公厕,利用业余时间设计宠物公厕方案,并采用格栅与沙子相结合环保材料,方便集中清理。通过宠物公厕落地引导业主文明养宠,助力构建整洁、和谐的居住环境。

从“铲屎难题”到“文明风景”,江山瑞城的实践印证社区治理温度,藏在对每一个群体需求的回应里。宠物公厕不仅收纳宠物排泄物,更承载着社区对多元需求的包容与尊重,让文明养宠真正成为触手可及的生活日常。

武彬供稿



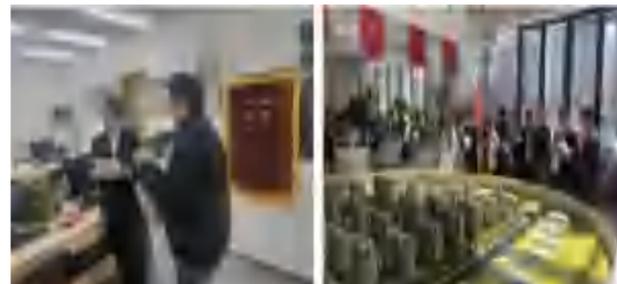
城发营销多措并举迎战“小阳春” 凝心聚力实现首季“开门红”

为全面冲刺一季度销售目标,3月份城发营销团队紧盯市场机遇,以“开局即决战、起步即冲刺”的奋进姿态,以灵湾瑞城项目为锚点,通过夯实基础、联动渠道、下沉服务、前置布局四大举措,全员上阵、攻坚破局,以扎实行动打响“开门红”战役,为全年销售目标奠定坚实基础。

灵湾瑞城营销团队将“基本功锻造”作为制胜关键,建立“培训+实战+复盘”全链条能力提升体系。每周开展“营销大讲堂”,围绕市场趋势研判、客户需求分析、销售技巧提升等主题进行专项培训;每日召开“客户总结分析会”,通过典型案例复盘、客户画像研究,提炼精准营销策略。截止发稿日,灵湾瑞城项目累计实现销售28套,4003万,团队来访转化比11:1,以专业化、精细化的服务赢得客户口碑。



面对渠道竞争白热化态势,营销团队每周三次“带方案下店”,通过参加分销早会宣贯项目价值、解读专属激励政策,邀约门店现场学习,同时叠加3月分销佣金激励,成交激励等政策,3月分销经纪人累计带访216组,是2月分销带访量的三倍,实现项目与分销经纪人的良性互动,有效激活分销对项目关注度。



营销中心全员践行“走动式管理”,项目负责人每周至少一天现场办公,第一时间发现问题、解决问题,通过周末驻点项目现场,参与“一线盘客日”,直接介入高意向客户谈判促进成交,真正实现“问题发现在一线、决策落实在一线、成效检验在一线”。



营销中心紧抓泊里片区城市更新机遇,组建“回迁专项攻坚组”提前布局走访,周末拆迁村设立咨询点、开展政策宣讲会、制作宣传折页、筹备大巴车导客看房等方式,实现本次回迁七个村居全覆盖,最大化提前锁定市场份额,为后续回迁项目入市积蓄强大势能。



春潮涌动催人进,扬帆奋进正当时。城发营销团队将始终以集团战略为指引,持续深化“四大攻坚行动”,以更昂扬的斗志、更务实的作风、更创新的举措,奋力把“小阳春”的热度延续到二季度,为集团高质量发展贡献更大营销力量!

摘自集团官网