

2019

文教

culture
education

艺术书店
精品文具馆
儿童书店
展演空间
人文咖啡馆
专业画廊
文化餐厅
文创市集

娱乐

entertainment

商业

business

最FUN生活
最FUN美食
最FUN风尚
最FUN体验

体育

sports

儿童体育馆
体育商城
绿色景观

休闲

Leisure

儿童职业体验馆
早教培训
儿童主题餐厅
儿童主题公园

HAPPY TIME CITY LIFE PLAZA

快乐时光亲子主题购物广场

智慧与健康同行

快乐与时光相伴



城市生活广场
恒隆广场、G193购物广场

众安家园

2019年 夏季刊

Summer

众安集团

www.chinanewcity.com.cn



2019年 夏季刊 Summer (内部期刊, 免费赠阅)

专题 | 内修提效 创势前行

筑品 | 五心共筑 静候湖光亲临

要闻 | 稳健经营, 方能厚积薄发



TYPHA LOTUS GARDEN
XUEFENG ROAD BESIDE THE PUBLIC SCHOOL 500THOUSAND
SQUARE METERS ELITE CITY

雪峰路·公学旁
约50万方时代大城



以 50 万方醇熟生活之城，为义乌精英量身打造专属的国际生活场，
启幕义乌人居新篇章。



500000m² = 1座大城

89-130m² 臻品小高层 全城竞藏

XUEFENG ROAD BESIDE THE PUBLIC SCHOOL 500THOUSAND
SQUARE METERS ELITE CITY



VIP 0579 8557 3877

项目地址 / 义乌市雪峰西路与宝港路交叉口义乌公学对面 城市展厅 / 义乌之心一楼

众安宝龙·蒲荷花苑为推广名。本宣传图片与文字仅供参考，不构成要约和具体确定的说明和允诺。最终以政府相关部门批准文件为准。买卖双方的权利义务以商品房买卖合同为准。本案内容仍在不断完善中，敬请留意最新资料，恕不另行通知。 整合营销 鑫路中国 0571-85227617





众安家园



众安·香树湾效果图

目录 CONTENTS

专题 | TOPICS

内修提效 创势前行——企业的自我修养	03
以匠心 筑精品——基于客户视角的全周期项目品质管控	05
聚力赋能 创势前行——众安资本重点关注投资领域观点分享	07
聚力笃行 开拓进取——中国新城市打造产业发展新格局	09
物业发展趋势与创新谋变	11
快乐时光——还孩子一个简单快乐的童真年代	13
谋定而动，蓄力出发——伯瑞特酒店管理公司2019年核心战略	15
Cinemall新幕·创新电影新生活	17
守护生命 为健康前行	19
战略引领发展、强力执行落地——打造中国文化旅游行业领军企业	21
因为信息对称 所以交易安全——首创民宿资产交易服务平台	23
千亩果园建设——六次产业发展迈出第一步	25

筑品 | PROJECTS

加快规模效益，产品标准化成为主流趋势	29
“四房朝南”，香树湾重新定义诗意生活	31

五心共筑 静候湖光亲临	33
在余姚中心场，开启纽约曼哈顿的魅力体验	35
众安理想湾：品质之城,遇见理想家	37

要闻 | NEWS

稳健经营，方能厚积薄发，为美好生活开启新征程	43
以企为荣·筑梦众安——集团第一届演讲比赛圆满落幕	45
博观约取 众志成城-众安房产2019年第一季度高层拓展培训	47
众安房产携手2019丽水超级马拉松圆满落幕	49
恒隆广场联合豆瓣音乐打造「时光研究所」主题市集派对	50
盒马鲜生强势入驻G193快乐时光·亲子生活广场	51
杭州求是眼科医院盛大开业	53
小影迷变身小小放映员，探索影城神秘世界	55
跨越太平洋寻亲——众安小伙帮美国客人找回亲人	57



2019年夏季刊 Summer
内部期刊，免费赠阅

《众安家园》

众安控股有限公司	主办单位
办公室品牌管理部	承办部门
何子君	版式设计
浙江省杭州市萧山区萧绍路996号	联系地址
311200	邮政编码
0571-82878887	咨询电话
0571-8371 3122	传真号码
http://www.zhonganjt.cn/	公司网址

本刊所有图片（包含效果图、实景图）及广告仅供参考，
具体房产销售内容以政府部门最终审定文本及图测为准。



专题

企业的自我修养

我们唯有不断剖析，不断创新变革，才能实现集团各项业务的突破、发展，才能实现集团“满足美好生活需求的综合服务商”的远大蓝图！



内修提效 创势前行 ——企业的自我修养

文/施中安

众安集团快速成长的这二十多年，得益于中国经济高速增长的宏观环境，也得益于我们每次面对复杂的市场环境而做出的科学准确的战略预判。近年来，集团新业务、新板块快速拓展，在房产开发、新城市商业和物业服务三大板块的基础上，新增了众安资本、医疗健康等板块，形成了一体两翼的发展战略，即以地产开发为主业，以商业多元化发展维护辅助的发展模式。集团多元化的发展需要内部经营管理的不断提升，但在实际的经营管理中，我们发现集团经营管理的思维方式和习惯——无论是对于消费者、对于市场，还是对于产品的认识，即便是有了创新也还沿用以往的标准，需要不断的总结和提升。在2018年度经营分析会上，我们针对集团实际经营中存在的痛点和难点制定了专项的解决措施，并在核心力建设、内部监控、人才培养、企业文化塑造等几个层面形成共识。

进一步增强核心力，这是企业成长的驱动力

统一思想、统一观点、统一标准，这是核心力。没有核心力，就没有执行力，企业也将失去市场的竞争力。在集团的经营管理中要践行“慈不带兵、义不养财、情不立事”的管理准则，解决管理团队中匹配度的问题，创造更好的团队环境，提升集团整体的战略运营管控能力，加速集团各项业务的快速发展。

进一步提升管控效益，这是企业发展的生命线

团队的经营管控必须创造增量利润，在投资拓展上要深耕城市，低成本拓展，稳健投资；在标准化建设上，要加强产品标准化、服务管理标准化，增加新工艺技术运用；在营销管理上，要压缩销售周期，加快回笼现金，摊薄整体费用，通过有效的经营管控获得集团效益持续增长与发展。

进一步加强内部审计，这是企业稳健的防腐剂

全集团要加大绩效考核力度，财务管理、市场营销、工程管理、研发设计等专业条线要制定行业标准化制度，建立计划达成的监督机制，让工作有的放矢，让审查有章可寻。通过内部审计的力度和频次，控制经营管理费用，严查违规行为，降低企业的风险，进而促使集团健康稳健的发展。

进一步提升企业文化，这是企业立世的精气神

要深入提升集团的企业文化，不断地向标杆同行学习，不断地进行员工的培训，树立文化标杆，要减对人、用对人，建立人才梯队，让组织管控体系壮大与事业版图同步增长；吸引一批志同道合的众安人，以良好的工作习惯，用饱满的激情，实现集团各项业务的突破和发展。

“内修提效”，不定期地进行企业内部管理的自省自查，它能让我们更加清晰地看清前路的方向，做好战略基本层面累积，避免在持续的高增长下沾沾自喜，或在遇到瓶颈时束手无策。幸福是奋斗出来！每个时期都有机遇与挑战，众安集团正在向更快、更强的方向前行，面对多变的市场环境，我们唯有不断剖析，不断创新变革，才能实现集团各项业务的突破、发展，才能实现集团“满足美好生活需求的综合服务商”的远大蓝图！

以匠心 筑精品

基于客户视角的全周期项目品质管控

文/ 众安房产

食神有云“做菜，靠的是用心”，营造精品工程，需要匠心。基于21年专业房地产开发，众安房产始终将产品品质放在企业经营的首位，以高效合理的施工流程组织，科学规范的工艺标准，独立严苛的过程监控，贴心高效的售后服务，为客户把好项目品质关，不断提升客户满意度和企业社会形象。

品控5环 环环相扣

众安房产形成了项目全生命周期清晰的五步控制法，形成项目全周期品控闭环管理，“策划先行、样板引路、过程考评、交付验收、售后服务”环环相扣。通过工程前端策划，明确工程的进度目标、品质目标、安全文明目标，作为项目全周期管理的顶层目标设置，指导项目全周期现场管理；施工单位确定后，以样板工程作为模板引领，根据样板工程的做法工艺指导大面积实施；工程实施的各个阶段中，通过公司内部品质检查、外部独立第三方品质考评，预先发现品质缺陷，过程中消缺完善；项目交付前，从手续完善、品质呈现、客户敏感点进行全方位检查验收，确保完美交付；针对各阶段质量消缺仍然难以避免的问题，形成高效的报修、方案、实施、验收的维修流程，从维修的效率和效果双重开展良好的售后服务。

标准控制 样板引路

在21年的开发过程中，众安房产不断总结项目开发实践经验和行业新技术、新工艺的应用，总结提炼形成众安房产工程技术标准，含土建、安装、精装修、景观园林4大专业共221个工程分部分项操作的企业内部标

准，充分保障项目整体品质效果与防止渗漏、空鼓、开裂等质量通病发生，这些标准已在集团开发的各个项目广泛使用。

根据房地产项目的品质管控敏感点，集团梳理形成了项目必做的A类样板12个，建议项目实施的B类样板27个，涵盖地下室、主体、装饰等各个阶段的土建、安装、成品保护、展示等各个专业模块，用样板的工艺做法指导每道工序的大面积实施，可有效解决常规性质量通病的发生。

过程品控 同步消缺

众安房产通过项目过程品质的管控，强化项目实施过程中的品质管理。在长期的管理实践中，公司形成了在项目开发过程中的实测实量、品质观感、防渗漏、安全文明等四大维度共304项质量检查点，涵盖主体工程、精装修工程、景观园林工程，实现了过程质量检查点在项目全周期、全专业的全覆盖，一旦发现低于管控标准，立即进行整改完善。除此之外，集团还通过总结，形成了五大类共13项质量管控红线，一旦逾越，执行项目停止点机制，完成闭口消缺后方可继续施工。

全面深入 交付验收

即便在工程的施工组织、施工过程中的严格标准管理，及时消缺整改，众安房产对于项目的交付采取更为严苛的标准和更全面的检查内容，对所有交付物业，严格替业主把关，实施一户一验。在项目交付验收检查中，集团形成370个交付检查验收点，其中有35项为禁止交付的问题清单，一旦发现，直至整改完成后方实施交付，坚决杜绝有隐患的产品交付到客户手中。



贴心服务 高效维保

有时候售后是品质的承诺，有时候售后是权益的保障。众安集团售后服务工作总体目标为：解决客户实际问题，提高客户满意度，提升品牌美誉度。针对交付后产生的客户品质投诉问题，公司在落实客户部专人负责的基础上，实施“首问负责制”和“一把手责任制”，项目核心管理团队直面客户问题。所有客户投诉问题执行接案后24小时答复制，承诺维修完成时间、效果，涉及一般性质量问题如空鼓、开裂、观感等问题执行7天内

维修承诺，涉及渗漏等复杂质量问题执行最长不超过30天维修承诺制。从客诉接待、维修方案、维修执行、维修交付全面以高标准提升效率和最终结果，让客户成为我们的品质宣传员。

以专注产品细节，打造行业精品为每一位客户量身定制一个完美的家。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里众安会用精益求精的精神，为客户不断打造品质之房，为社会建立品质之杆！

聚力赋能 创势前行

众安资本重点关注投资领域观点分享

文/ 众安资本

随着房地产市场整体环境的变化，金融去杠杆化的不断深入，传统的以获取土地、高杠杆、快周转的赢利模式越来越难以支撑房地产企业的持续发展。利润率逐年下降，各方竞争日趋激烈，越来越多的房地产开发企业开始放缓扩张步伐。一方面，谋求转型，优化原有盈利模式的情况下进入提质发展阶段。另一方面，探索多元化，适度加强在产业、商业、养老、高科技等细分领域的业务拓展，替代原有的单一模式，提升企业价值。

在这一轮谋求新发展的态势下，众安凭借“财务稳健、渠道广泛、产业经验、金融视角”转型升级内在基因，深刻领悟此次转型过程中资本的力量所在，深谙产业与资本之间相辅相成、相互补充、相融发展的道理。于2018年提出“产业+资本、双轮驱动—实现公司转型升级再发展”的战略规划，作为众安生态体系中的重要一环，众安资本应运而生。以期通过资本的赋能，创造更多能力与价值提升空间与可能，完成众安从开发模式、投资模式、管理模式再到盈利模式的全面转型，实现众安更快更高级的发展。

众安资本目前的投资方向主要覆盖地产康养、不良资产、医疗医药、TMT（科技、媒体、通信）、Fintech（金融科技）和新消费等领域，涉猎从成长期到成熟期等中长期阶段的各类投资机会，业务模式主要为地产康养、不良资产、私募股权投资、二级市场投资以及投资银行。现就众安资本2019年特别关注的几个重点投资领域做一些观点分享。



地产康养投资领域

随着人口老龄化的加剧以及“健康中国”战略的推动，我国健康养老产业迎来了前所未有的发展期，越来越多的行业将依附在“养老+”的产业链上，康养产业的盈利空间正在慢慢清晰。目前康养地产的主要特征主要表现在市场需求量大、政策支持力度大、可开发类型多、功能性强等。尽管已有相当的投资主体进入，但目前竞争尚处于初级阶段，行业垄断和品牌效应尚未形成。

纵观目前的地产康养行业，房地产开发商的强项在于产品硬件环境的打造，但软件环境和养老服务是薄弱环节，因此，目前的康养行业仍属于地产属性偏强，养老功能核心竞争力不足的情况。故那些具备能够促成房地产开发企业与养老、医疗资源有机结合这一能力优势的投资机构将具有较大的投资优势与吸引力。

2019年众安资本将继续重点关注“养老+地产”相结合的投资机会，在充分了解中国特色的养老文化及情怀的基础上，凭借众安在房地产行业中累积的二十年经验及上市公司背景，主打“社区养老和家庭养老概念”，以医养结合为核心竞争力，在北上广深及长三角区域为主寻找合适标的，以扎实的行业研究能力和资源整合能力，针对实业主体的具体需求，将房地产与医康养、商业配套相结合，与实业主体形成合力，打通养老产业链，做价值型的地产康养类投资。

不良资产投资领域

作为资本市场高度关注的“逆周期”投资热点之一，2019年，在新的经济金融形势下，不良资产处置将面临经济增速放缓、市场准入放开、资产价格重估、流动性偏紧的市场环境趋势，面对周期更长、难度更大的处置压力。

因此，对该领域的投资管理机构而言，要在不良资产市场上求生存、求发展，必须研究分析市场状况及变化趋势，依据自身的资源和能力，找准市场定位，专注于不良资产的细分市场或领域，聚焦于自身的核心能力，才能形成独特的竞争优势。

据此，2019年众安资本将继续通过与四大AMC公司、大中型银行的合作以及自主开发等方式，以“低成本及专

业处置”为核心竞争力，着重投资以北京、上海、浙江为主的金融机构优质资产包。围绕价值发现、价值提升和价值实现等关键环节，针对不同类型的不良资产进行深入分析，基于标的特点，创新灵活、综合运用债务重组、资产重组、债转股、诉讼等多种方式，同时搭建合作共赢平台，将各方资源有效整合，发挥各自优势，从而对资产进行价值挖掘、提升及变现。

私募股权投资领域

2019年，中国的私募股权投资市场将进一步发展变化，产业与资本的联动将更加密切，并逐渐形成相互赋能、相互反哺的健康生态体系。对于IT、互联网、医药、新消费等传统热门投资领域仍被市场广泛看好，同时依托“中国制造2025”强国战略随之而起的人工智能、智能制造等领域也将成为这一轮投资风口。

随之而来的，就是市场对于LP、GP的投资能力以及专业能力提出的更高要求。如今的私募股权投资需立足产业，深耕产业，真正对被投企业进行赋能式投资，为企业提供资金、资源和经验，对所投项目的投后管理将倾注更多精力，让资本的力量和企业家的智慧，共同助推被投资企业成长。

众安资本自成立之初即秉持“产业+资本”相结合的投资方向，2019年仍将重点聚焦医疗医药、TMT（科技、媒体和通信）、Fintech（金融科技）和新消费等领域，发掘具有高潜力、高成长性的企业，发现和评估潜在投资机会。通过团队对行业的洞察能力、募资能力、资源整合能力，形成独到的差异化投资策略，赋能产业，实现中长期投资价值最大化。

作为众安全新开拓的战略新领域，众安资本凭借众安母公司的产业实力与上市背景资源优势，凭借卓越管理团队对中国市场的深刻洞察和专业能力，以“全球视野、价值投资、好中选优、积极稳健”为宗旨，沉着面对多变的宏观经济与市场环境，捕捉投资机会、把握资金投向，在真正理解产业的基础上促进产业资本化，成为产业资本转型升级的服务商和价值投资者。2019年聚力赋能，创势前行！



聚力笃行，开拓进取 中国新城市打造产业发展新格局

文/中国新城市

九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。回首过去的一年，中国新城市以战略调整催生旗下各产业进一步融合突破，而2019年，则是中国新城市实施三年战略的开局之年，是各项工作举措的落实之年。中国新城市将紧紧围绕三年战略规划目标，坚持科学管理，整合内外资源，促进各产业创新发展，以打造多点支撑、多业并举、多元发展的产业发展新格局，实现新跨越，达成新目标。

多元布局

在多元化布局下，坚定方向，夯实战略基础，打造差异化竞争力，形成新的增长点和主航道业务，做到稳中有变，变中求存。

有质增长

业绩区要产业规模有序增长，效益稳步提升。

孵化区产业确保“生存发展”，然后有“质量发展”。

生产区加快已对接项目的落地工作，对于建设用地做到“短、平、快”开发模式，实现快速销售回笼现金，为分期开发与运营提供资金保障，打造特色文旅IP品牌。

区域深耕

深耕熟悉区域，集中资源，聚焦产业链战线，投资有潜力的业务领域，做到精准拓展，将资源倾斜到最能产生价值的领域。

组织管理

启动管理升级，打造“管控型、资源型总部”，坚持“强计划 严管控 重考核”的管理思想，实行分级分权管理。



构建“精总部 强板块”的组织体系，强化标准化、系统化管理能力，全职能建设板块管理体系。

稳健发展

理性审视各产业发展趋势，坚持科学管理，稳健发展，杜绝浮躁与好高骛远。

全面推进制度流程建设，不断强化底线思维和合规经营理念，完善各产业绩效目标考核和激励约束机制，注重管理赋能，提升人均效能，落实奖惩兑现。

导入全过程风险管控意识，把履职评价、职务调整、薪酬绩效与风险指标充分结合；强化审计、财务、法务等部门的日常巡查，防范公司经营风险。

人才培养

注重引进专才，引进具备标杆经验、良好的职业精神，并高度认同企业文化的人才，要包容、给平台、给机会，打造高效、专业、敬业的团队。

专注人才的培养，聚焦关注高潜力、高悟性的年轻群体，培养全局观、创新意识和拼搏精神。

共享激励

秉持“激发动力，共创共享”的原则，实行“超产经营”与“专项经营”双向激励，各产业经营团队与公司利益共赢、风险共担。

物业发展趋势与谋变创新

文/众安物业

面对行业趋势与市场机遇，规模扩张仍是众安物业发展的主旋律。如何在激烈的竞争中稳步快速发展，主要有五种方式：依托兄弟开发公司、市场拓展、平台输出、股权合作和创新商业模式。众安物业将从以下几点入手，以可持续发展为目标，逐渐缩短与标杆企业之间的距离。

拓展区域方面，继续以杭州为拓展核心，进一步辐射苏州、安徽、宁波等周边市场。针对安徽市场，我们将继续保持江淮地区市场的良好延续，将众安品牌服务触角进一步延伸至各个深耕市场，实现跨越式发展。

发展模式方面，寻求资产证券化将成为推动众安物业服务行业快速发展的强大动力。上市构建了资本运作的价值闭环和生态体系，可以提升企业知名度及美誉度，通过资本化运作，实现资本溢价。对于一个计划上市的公司来讲，众安物业当前需增强资本市场对实体经

济的包容性，进一步完善支持创新的资本形成机制，从而使众安能在行业中有更好的发展前景。

产业提升方面，将以品质服务作为重中之重，以公司旗下的农业、旅游等作为服务内容的抓手，利用产品组合推动客户关系的维护，进一步满足业主的消费需求。物业服务仍应回归本质，品质与服务是现代物业企业的基石，真正的品质物业应该是能够深入到居民的日常生活，搭建从业主户内到社区物业甚至与所在城市联动的服务设施和配套系统，带来智能化的服务升级。无论社区经营怎么做，行业怎么发展，必须夯实品质与服务，它决定着未来能走多远，飞多高。在服务做好之后，智慧物业、收并购等将会更加从容。

形象焕新方面，众安物业将在公司原有VI标识系统基础上进行重新设计制作，从视觉系统开始，改变保守的传统民营企业形象，贴合以年轻人为代表的新消费群

体的消费需求。

产业创新方面，通过智能化、无感化的AI智能终端，增强用户在通行或消费中的体验效率；通过SaaS智慧物联平台，综合呈现信息、业务、资金数据流，协同物业管理迅速有效决策，提高各个管理环节的工作效率；终端+平台深度结合不同物业场景，并支持多元拓展，促进资源流通效率。通行效率、管理成本、运营创新等方面实现多项突破将成为众安物业品质提升的途径，也将为企业带来更加多元化的盈利模式。

未来发展的可持续性应具备几点：可复制的服务标准、可复制的服务产品及可复制的业务规范。但是我们必须清晰的一点是，物业的本质是服务，要坚持做好服务，不能松懈，而科技物业、智慧社区，资本上市等都是建立在服务好的基础之上，是服务业务的抓手。

市场永远是对的，只有跟随市场步伐才能不断前进，

供给方如何改善自身产品是各行业从业者都需要面对的问题。改革开放带来的巨大人口红利已逐渐消退，当下环境中，考验的是企业精益生产、精细化运营的能力。我们还应该关注物业服务背后的东西，物业服务背后是价值量巨大的资产，是消费能力不断提升的业主与客户，是发展前景无限的社区经济和服务经济。物业管理除了做外拓、拿新的管理面积，更重要的是可以衍生和孵化出其他多元化的方向，而且是未来发展的主流产业，例如人工智能、大数据、区块链等方面，这些都可能给企业带来更大的想象空间。

为此，众安物业需要看清当今局势，下好新时代、新经济、新市场这盘棋。市场在改变、需求在转移、消费在升级，墨守陈规何以乘风破浪？物资匮乏的年代已经一去不复返，未来将是由需求主导供给的时代。敬畏市场就是要尊重需求，需求在变，供给也该跟着变，唯有与时俱进方能成为时代的弄潮儿。



快乐时光——还孩子一个简单快乐的童真年代

文/众嘉商管

儿童主题商业的发展现状

自二胎政策放开以来，我国儿童数量占总人口的比例不断上升，“儿童经济”大幅升温，母婴用品、童装、亲子娱乐、儿童教育等市场热度空前增长。有调查数据显示，目前国内12岁以下儿童达2.9亿，18岁以下青少年已接近4亿，青少年消费支出已占整个家庭收入的25%，且以每年9%以上的速度递增。

随着国内儿童消费市场规模的逐步扩大和儿童需求的多元化发展，越来越多的购物中心开始加码儿童业态，儿童主题乐园、亲子餐厅、教育培训等儿童业态占比不断提高，抓住“熊孩子经济”已经成为中小体量购物中心发展的主流趋势。

然而，目前大部分打出“亲子牌”的购物中心，大多带着以下几点通病：

1. 内容同质化严重：缺乏差异化和创新力，大多数所谓的“儿童主题商业”实际并没有打造出鲜明的主题个性。随着商业地产逐渐走向成熟，市场将面临加速洗牌，无主题无特色的购物中心终将会被市场淘汰。
2. 忽略家长的需求：儿童业态具有强大的“虹吸效应”（一个儿童可能带来2个甚至4个家长），儿童业态的背后是家庭消费，基于家庭消费的体验型业态实际上是未来新零售时代实体商业回归的支点。如果在业态布局中只关注儿童的需求，而忽视了拿着钱包的家长，将会错失亲子家庭连带消费所带来的效益。
3. 缺乏人性化服务：丰富的业态组合可以吸引亲子家庭客流，而最终能否把孩子和家长的心留住，需要依靠暖心的人性化服务和配套设施。



快乐时光的品牌特色

在儿童消费市场大爆发的背景下，我们打造了独一无二的亲子主题商业品牌——快乐时光。快乐时光是专为0-13岁婴幼儿及其家长打造的集文教、体育、休闲、娱乐、商业于一体的创新型儿童主题商业中心，以儿童文化教育、体育运动为载体，着重突出“健康与智慧同行，快乐与时光相伴”的品牌理念，创造城市人文新地标。

区别于一般的儿童主题商业，快乐时光的品牌特色在于：

鲜明的主题个性：打造快乐时光专属IP吉祥物，在门头、导视、公区空间等区域充分体现，营造“故事化、游戏化、互动化”的场景体验，让孩子能够拥有属于快乐时光的独家记忆。同时，快乐时光将以吉祥物为核心，开发一系列周边产品，如玩偶、文具、配饰、表



情包等等，深化快乐时光的品牌形象。

儿童视角下的快乐空间：目前大多数儿童空间，都是架构在商业之上的现代式体验，是“大人”视角下的设计产物，而孩子们需要运用环境中的色彩、质感、物体形态等，与环境交流，对世界的样貌产生认知。快乐时光从孩子的视角出发，打造符合孩子们生理尺度、交往与心理需求的自然性活动环境，在商业空间的设计中注入柔情和童趣，为孩子创造美好的童年回忆。

精品化亲子业态：80、90后家长是高学历、高收入、高品位的一代，他们对于品牌的要求势必也更加严格。快乐时光精选国内外优质儿童品牌，为孩子和家长提供更细分、更多元、更品质的消费选择。目前，快乐时光已与英国知名亲子家庭俱乐部Maggie & Rose达成战略合作，将沉淀百年的英式早教理念引进国内，为中国家庭打造一个舒适自然、充满童趣、创



意无限的亲子互动空间。

打造”1+N“家庭消费产业链：将儿童业态与生活配套零售及服务有机融合，打造完整的家庭消费产业链，实现儿童消费“1+N”的虹吸效应，带动循环性消费，刺激潜在消费。

人性化的配套服务设施：设置儿童服务台、母婴室、儿童洗手间、幼儿托管室、软包休闲座椅、婴儿车、儿童购物车等，让带娃游玩、上课不再是家长的负担，而变成一种轻松、舒心的陪伴。

孩子是希望，孩子是未来。在城市化发展的进程中，无数高楼拔地而起，生活空间中留给孩子那一点原始趣味正逐渐被钢筋水泥覆盖。快乐时光致力于打造一个“健康与智慧同行，快乐与时光相伴”的儿童主题生活空间，让孩子们离开电视机、放下ipad、走出家门，与父母一起享受最纯真、最珍贵的亲子时光！

谋定而动，蓄力出发

伯瑞特酒店管理公司2019年核心战略

文/伯瑞特酒管

“Bright”，意为明亮，众安取其音义，创立“伯瑞特”品牌连锁酒店，推窗可见明媚朝阳，关灯可赏璀璨星辰。伯瑞特酒店已先后在杭州、淮北、宁波等城市落地，为顾客带来明亮舒适的居住体验。

浙江伯瑞特酒店管理公司发展定位是通过5年时间打造成为有轻资产输出能力的特色酒店和中高端“伯瑞特”品牌连锁酒店。公司将秉承“以客户需求和创新为导向，品质铸就品牌，专业彰显价值”的发展核心指导思想，始终坚持自营项目品效导向创品牌，委托项目专业深耕扩效益，智慧酒店项目专业落地拓规模的发展道路，做到三驾马车齐头并进，同时稳健对外输出管理，扩大公司规模效益，积极开辟公司新的营收增长点。

酒店管理公司要以方向引领者、规范制定者、措施推动者、业绩保证者、文化营造者为五大核心点，在酒店业市场开辟出自己的天地。

壹

根据整体发展战略要求，2019年酒店管理公司要完成三大任务、建立四大系统。

（一）完成三大任务：

制定运营标准手册。建立一整套有效控制管理的规章制度，使成员酒店在标准意识的指导下，建设和形成酒店规范化的管理制度、统一的技术标准、并以此对各个岗位的工作项目、程序与预定目标进行设计与培训人员，从而向酒店产品的消费者提供统一的、可追溯和可检验的产品和服务；

顺利完成2019年经营指标。加强酒店管理公司营运部门与各成员酒店的密切联系，确保公司的经营管理理念和市场要素整合措施在成员酒店得以贯彻、落实，确保成员酒店经营方向正确；



建立和完善有效管控体系。落实各业务支撑系统对成员酒店相应业务支撑的任务，提升实际效果，充分发挥管理公司业务支撑系统的职能作用。

（二）建立四大系统：

采购体系，合泰酒店后台管理系统可以实时完成各类采购价格对比监控；

财务体系，统一管理，强化核算和审核的标准化和有效性；

品质保证体系，主要着力于宴会师服务队伍的统一打造，统一开展培训；

集团营销体系，先完成酒店管理公司、会务公司的体系和运行，后期在条件成熟时过渡到公司化运作。

贰

创新酒店经营和管理模式，有别于传统酒店，从而获得比传统酒店更好的赢利能力。

（一）经营模式创新

1. 餐饮经营社会化，酒店从两个方向来走餐饮社会化之路：

其一是酒店餐饮经营场所的社会化，也就是把部分酒店的餐饮经营场所引进其它中外社会知名餐饮品牌，借以更好满足宾客需求的同时提高酒店坪效收益；

其二是餐饮产品的社会化，酒店的部分餐饮产品将由社会化提供。

2. 功能性场所赢利化：

大中型的酒店赢利能力之所以不高，主要原因是配



套功能性场所占的比例太高，影响了酒店整体坪效的保证和提升。所以酒店后续经营中，要去细分衡量酒店各场所的赢利水平，对赢利水平不高的经营场所或功能性配套场所，要主动减少甚至改变原来的经营或配套内容，引入内、外部（租赁、合营）更有赢利能力的经营产品。

（二）管理模式创新

1. 引入市场上较为成熟的AI智能化产品，减少人力用工，也丰富宾客体验；

2. 灵活用工形式，最大程度提高人效，比如酒店板块之间人员的淡旺季调配用工；酒店与综合体的商业合并用工等。

叁

丰富酒店的赢利模式，从而提升酒店板块整体的赢利水平。

1. 尽一切可能拓展租赁经营的场所和丰富其经营业态，充分利用酒店的人流量效益最大化；

2. 有序开展管理输出的项目拓展，提高酒管公司轻资产运作和赢利能力；

3. 对于公司自营的酒店也按照管理输出的模式结算收入，由酒管公司提供专业的服务与支撑，从而赚取相应的管理费，一是通过酒管公司的支撑提高各单体店经营管理能力，二是酒管公司也从服务型机构转变成成为经营性机构，以提升其专业能力和市场赢利能力。



Cinemall新幕——创新电影新生活

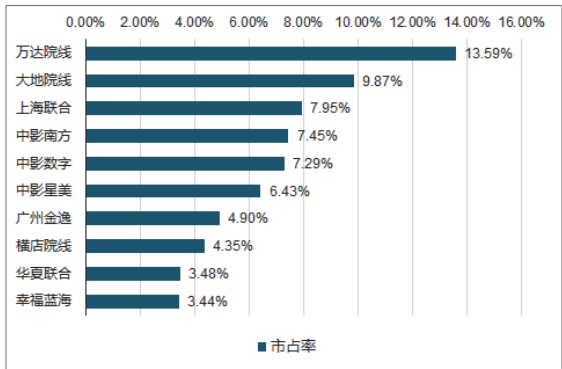
文/众安影视

2017年众安影业开发影院品牌——“Cinemall新幕”，以文化强国战略为背书，以影视产业为突破，积极践行文化产业投资发展之道。对“电影+”进行了更为符合市场需求的探索，将影院与Mall、休闲与娱乐深度结合，立志打造出一个丰富多彩且独具一格的观影空间。

行业的现状

中国影院行业经过近几年的高速增长，行业已经发展到了瓶颈期，主要表现为：影院及荧幕数量增速高于票房增速；院线扩张加速，同质化竞争严重；缺乏新的模式与盈利创新，仍旧依靠传统收入。

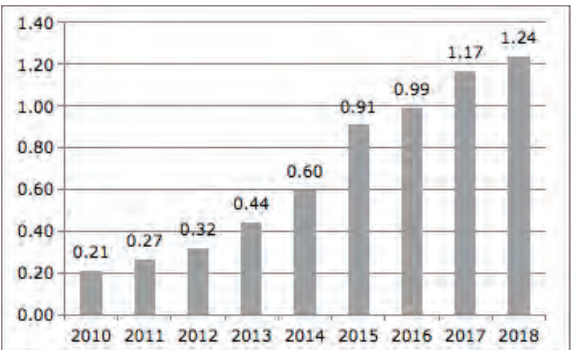
影院行业逐步向正规化、标准化发展。院线竞争格局正在趋于固化，万达院线作为行业龙头，以较高的市占率领先排名第二的大地院线近4个百分点，牢牢稳居榜首位置。TOP10院线集中度已经连续4年处于升势，从15年的66.56%上升至18年的68.74%：预计国内院线集中度仍存在提升空间，龙头院线公司存在集中度提升机会。



2018年国内院线市占率TOP10

转型中的机遇

近十年，观影人次不断增加，观影频率不断提高。随着文化强国观念的深入，“走出家门、走进影院”的消费观念在国人中不断深化，电影消费已成为刚需，观影频率稳步提高，但与国外仍有一定差距。2018年国内人均观影次数为1.24次，而北美和韩国人均观影4次左右，随着生活水平不断提高，会有更多国人走进影院，享受文化消费带来的获得感，因此中国与欧美发达国家的人均观影次数会不断缩小，观众会更加注重观影的体验、影片的质量以及综合体观、游、购、乐的便利性、一体性。



2009-2018年我国电影观影人均频次走势图

市场也将逐步进入整合期高潮，很多中小投资者面临出清局面。银幕数量预计2020年达到8万块以上，行业并购整合有望加速。近期国家电影局推出《关于加快电影院建设，促进电影市场繁荣发展的意见》，《意见》中鼓励电影院线公司并购重组，鼓励跨地区、跨所有制进行院线整合，推动电影院线集约化、规模化发展。目前我国院线市场格局仍较为分散，缺乏行业巨头，与国外相比仍存在较大整合空间。未来具备资本实力的院线龙头可加快并购扩张步伐，市场集中度有望提高。

机遇中的创新

因此，众安影视审时度势，提出“创新作为推动力和核心竞争力”的口号。

新幕影院整合影院空间，结合当地文化，打造集个性化观影、休闲、体验等要素为一体的个性化电影综合体验空间，并与互联网进行深度融合；从硬件上、软件上、服务上打造全新的电影生活圈，做社交化影城的领跑者。



提出“影院+”的概念，探索深层次观影需求，以“电影+MALL”的产品组合、提供社交化多元化的观影体验。将影院与书吧、咖啡吧、精致甜品、VR体验、音乐吧等多种商业相融合，打造集合吃、喝、玩、乐、购等多种体验的电影生活圈。

新幕影院拓宽卖品渠道，打造卖品衍生链，重推明星产品，深挖庞大消费人群购物潜力。

新幕影院依据市场规律更加灵活制定票价、卖品、广告政策，以公司利润最大化为核心，不断提高企业经营效益。

适时进行收购、并购重组，通过优质项目的并购重组，形成规模化经营、形成以从一、二线城市往周边区域辐射，专注蜂窝式发展、重点区域重点拓展，通过区域发展形成区域品牌优势，发挥区域规模效益的格局。

Cinemall新幕影城将“待人如己”视为核心理念，以顾客为本，尊重每一位顾客的需求。新幕影城立足当地，深耕服务和品质、注重细节，必将成为中国影院行业一颗冉冉升起的新星。



守护生命 为健康前行

文/众安健康

健康公司以“构筑产业平台,专注医疗事业,守护生命健康”为发展定位,专注服务于中国家庭,借助高端专家团队力量和科研机构研发力量,做出行业特色,最终形成集眼病专科、高端健康管理、康复医疗于一体的众安健康产业品牌。

求是眼科将采取总院+分院+科室共建的分级联动、连锁发展模式,将医院建设成为国内领先、省内一流,技术、服务、管理、信息化平台一流,集临床、科研、教学等为一体的三级甲等专科医院。眼科医院将打造青光眼、白内障、眼底病、眼眶肿瘤和角膜移植的特色科室。

运营方面,前期将充分利用专家资源及公司资源,以科室共建、合作医院引流、政府优势资源合作等方式拓展市场,树立口碑,并适时建立分院,拓展市场。

求是眼科医院的核心竞争力总结如下:

(一) 专家团队优势。目前拥有的专家团队,是浙江省乃至国内最顶尖的眼科专家,尤其以姚玉峰教授为代表,多年来一直是省内眼科学科带头人,目前已经晋升为浙江省眼科学会主委,并先后荣获“国家榜样、道德模范”等称号,已逐渐成为全国眼科、全国卫生系统的领军人物。

在专家团队发挥自身业务水平、创造价值的同时,将发挥带教作用,助推年轻医生成长,落实求是眼科人才梯队培养体系,形成忠诚于求是眼科品牌的人才队伍。

此外,我们与邵逸夫、浙江医院达成科室共建意向,未来将与更多的省级医院形成科室、院级合作,建立双向转诊通道。

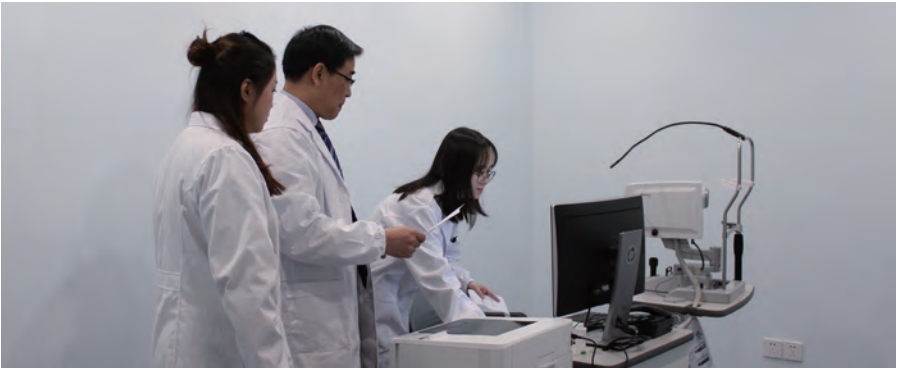
(二) 设备优势。目前我院引进的全飞秒3.0是最新产品,而手术显微镜、波切超乳以及常规检查设备在综合比较上强于省级公立三甲医院。

(三) 高端前沿手术优势。求是眼科医院将在眼科全科的基础上,做大做强屈光、白内障、眼底、小儿等常规科目,同时将大力度推广高端晶体植入手术,在这一市场空白点上形成自身特色品牌。

(四) 服务优势。从院内环境到护理人员培训,紧紧围绕“一切为了患者”的服务理念,对比公立医院的患者流量大、服务僵化等问题,求是眼科将在患者满意度上加以提升,形成服务至上的品牌形象。

康复医疗以“康复+养老”的新型医疗模式,建设一个现代化康复医疗中心,包括医疗护理、康复养老等服务。利用专业的医疗技术和医疗团队,以康复医疗病房、老年护养中心为核心项目,实现“医、护、养”无缝连接,重点发展老年病康复、术后康复、神经康复、肿瘤康复及ICU病人。

康复医院运营方面,依托专家和合作医院优势,快速进入医保,迅速建立院院合作,并进行差异化运营策略,以养老型康复作为基础,特色康复作为优势,拓展市场。



求是眼科特约顾问姚玉峰教授及医护人员



健康管理中心以引进德国黑森林及瑞士领先的健康管理模式和医疗技术,采用医学水疗等特色疗法,提供涵盖预防检测、疾病治疗,生命优化、抗衰老等专业化、高品质的医疗服务,形成以健康管理为核心,酒店服务、运动健身、健康养生、休闲娱乐等多业态混合的新型管理模式。通过定制式健康方案、顶尖医疗团队、先进医疗设备、膳食营养调理、管家式服务等疗程化管理,打造一个“世界级身心修养胜地”。

健康管理中心将与三甲医院实验室共同合作,依托德国先进的技术和管理团队,以千岛湖健康管理中心作为临床基地,以细胞治疗作为核心,其他功能医学作为辅助,树立行业标杆。在运营方面将依托差异化优势,通过异业联盟、会销等手段拓展市场,快速提升行业知名度,加强品牌效益。

经济快速发展的今天,越来越多的人开始重视健康管理,而守护生命健康是众安健康产业持续发展的动力,我们将全力提升专业化医疗水平,完善医疗服务,帮助更多人收获健康,共享美好!





富春艺居田园健康综合体

战略引领发展 强力执行落地

打造中国文化旅游行业领军企业

文/众安文旅

文旅产业不只是国家重点培育产业，更是众安未来新的增长点。文旅产业主要业务为开展全球、跨区域大型主题乐园的投资、设计、建设、运营等，当前的发展重点是抓住国家长三角一体化与粤港澳大湾区建设、京津冀一体化战略契机，立足集团所在的长三角区域积极拓展具有未来发展潜力的城市区域，坚持“品质成就价值、战略引领未来”的核心理念，明确“打造中国文化旅游行业领军企业，成为大众健康、快乐、智慧生活缔造者”的愿景目标。

战略引领未来，落实五大创新战略：

创新产业战略布局。整合众安集团与新城市原有文旅相关人才、品牌（快乐时光、麦棋萝丝、柏瑞特、新幕）、资金、项目资源，聚焦3+X战略布局：“3”为长三角、京津冀、粤港澳地区一二线重点旅游城市及其近郊，“X”为省会城市及周边轨道交通枢纽地区 and 二三线城市周边核心乡村生态景区），并适时进行全球化、跨区域战略布局。

创新开发建设模式。高周转、前置化规划设计的房地产开发建设模式。

创新商业盈利模式。旅游运营+复合地产开发，租售营结合现金流平衡模式。

创新产品品牌模式。开发原创自有核心IP品牌及品牌推广、扩张模式，重点进行企业核心竞争力打造，并建立自有品牌产品序列、品牌内涵、品牌形象、品牌识别体系、品牌项目样板标准、品牌连锁扩张策略等等。

创新运营管理模式一系统化、专业化制度流程建设及规范化法人治理体系，满足企业未来进入资本市场基本要求。

开发优秀的原创类文旅IP品牌，建立自有IP品牌库，形成企业核心竞争优势，目前主导开发文旅IP序列有：

契合国家乡村振兴、美丽中国、乡村旅游发展战

略——众安/农业主题公园，目标区域长三角、珠三角都市圈周边，如杭州周边富阳、桐庐、径山等地。

国家科技强国战略——人工智能、大数据、互联网、物联网产业整合技术应用与现代城市交通建设相结合——众安/未来城市TOD项目，目标城市杭州、北京、深圳等核心城市。

国家生态保护战略——落实习近平总书记“绿水青山就是金山银山”生态理念一脉相承，提出“冰天雪地也是金山银山”概念——众安/冰雪主题乐园，目标城市哈尔滨（大世界）、张家口（冬奥会）。

国家“一带一路”战略与“二十一世纪海上丝绸之路”战略沿线——众安/丝路传奇历史文化旅游主题乐园，目标城市西安、泉州、扬州等地。

谨慎原则精准拓展项目，深入调研市场基础上将策划与设计定位全部前置，聚焦投资高收益、现金流充沛的项目重点拓展。

根据公司自有品牌序列和拓展要求，通过深入调研市场选择重点战略布局区域和进入城市，稳步谨慎拓展新项目；项目可研论证与投资测算必须建立调研数据和前置定位方案的基础上，通过2级评审确定是否立项。

为满足关键计划节点达成及高周转经营需要，所有项目必须实行前置化定位、规划设计及开发报建。按市场及客户导向需求，坚持严格的限额成本设计评审流程体系原则。

坚持拓展启动资金少、开发周期短、规模适中、未来具有价值提升空间并可实现当期现金流平衡的文旅综合体类项目，坚持长中短线相结合的项目投资布局。

经历过二十一年风霜洗礼的众安，在不断变幻的市场环境中始终保持着创新的活力，文旅不仅是情怀，更是众安对于时代的献礼，我们将全力以赴，以更专业化、更前沿的发展眼光全面拓展文旅产业，打造更多具有鲜明民俗特色、科技赋能的主题公园，带给人们更多精彩体验。

因为信息对称 所以交易安全

首创民宿资产交易服务平台

文/众安民宿

众安民宿是中国饭店协会副会长单位，民宿客栈委员会理事长单位。旗下拥有3家子公司，五大评估系统，开发进驻了7大省区民宿资产交易中心，可覆盖全行业40多个民宿核心区域，嫁接近2万家管理项目，可覆盖全行业近190万民宿标的，入库近600家民宿严选基础数据，对接4500万+物业管理项目，3000万+社区居民，300万家庭，10000多间客房资源。众安民宿将集中通过民宿“资产评估-资产管理-资产交易”着重解决行业的融资难、融资贵、变现难、不流通等痛点难疾。

2019年众安民宿将以民宿经济为龙头、以民宿集群和民宿产业总部为载体、集聚全国民宿全产业链、形成民宿产业制高点的中国民宿产业园。通过3-5年的努力，把民宿产业园建设成为乡村振兴战略产业兴旺的中国样板，打造高端民宿综合体和产业园示范基地、全国“民宿产业、民宿文化、民宿生活”的创新平台、民宿全产业链的产业中心。

评估业务方面，众安民宿将引进战略性股东。完成浙江众信科技有限公司（评估业务）的注册，研发完成民宿资产评估交易V2.0系统，引进意向企业参股，包括蚂蚁金服、杭州金投、中科软智、中国饭店协会等重要战略股东。加强与蚂蚁金服旗下控股企业风暴科技、知了背调等第三方科技公司数据合作，助推提升评估业务数据、维度的准确定及可靠性，全面提升民宿评估技术先进性和核心竞争力。

市场推广方面，将面向民宿聚集的长三角、珠三角、云贵川地区等开发地区合伙人，壮大合伙人队伍，制定合伙人合作制度。依托合伙人的资源、专业、特长开展民宿评估、交易、资产管理工作。

会议营销方面，计划2019年召开全国大会一次，区域

民宿大会三次，专题民宿会议五次以上。通过各类民宿会议整合行业内资源以及行业相关资源，将政府、民宿主、民宿投资机构、金融机构等资源导入到民宿评估、交易、资产管理的业务。联合中饭协、SGS、德清文旅集团、网易严选、订单来了等机构共同推出民宿严选频道。通过民宿严选频道的SDK植入方式，打通民宿行业的营销瓶颈；将联合爱彼迎、网易、美团等在其平台上共同推出中饭协民宿委民宿严选频道；从根本上解决政府采信的民宿合法合规性问题；联合金融机构共推民宿积分兑换业务及大型集团团建采购业务，兜底买断业务，康复理疗的民宿场景、养老项目的民宿场景等，推出消费金融模式，统一预售、发型消费房券，从根本上解决民宿行业的淡旺季痛点。供应链金融合作，用于产品优化改造升级，融资租赁，连锁拓展，项目兜底。并购合作，共同发行并购基金，资产交易及经营性转让，项目属地做资格权、经营权流转。

众安民宿在民宿资产交易所业务拓展上，将依托收购金融资产或旅游交易所，实现控股交易所并开展牌照业务，这将作为民宿公司重要的战略目标，在新设审批难度大的情况下，首要任务就是收购交易所。以长三角地区为重心搜集金融资产或旅游交易所股权出让信息，审慎开展尽调和评估工作，以控股为目的，收购满足业务开展需求的交易所。

第二，众安民宿将与其他地区交易场所排他性合作，2019年计划与杭州文交所、江西旅游文化交易中心、贵阳文化交易中心等多家交易场进行业务合作，开展民宿资产、旅游产品等交易品种业务。

第三，加强与金融机构、资本方及第三方支付平台合作，在民宿交易支付环节，不局限于与金融机构合作，还

会广泛向大流量第三方支付平台合作，实现资金流转和沉淀。同时，交易产品上线后，举行全国项目路演，路演与交易所深度结合，刺激金融机构和资本方的参与积极性，扩大平台的影响力和成交量。

第四，与农村资产流转交易平台合作，国内县一级单位已经建立了地方农村资产流转交易平台，民宿公司将与民宿资源丰富的地方农村产权中心建立合作关系。

第五，与地方政府合作，参与地方政府旅游民宿招商，推广民宿评估产品，把交易中心打造成地方政府旅游、民宿资产交易平台。



千亩果园建设——六次产业发展迈出第一步

文/安源农业

镇江安源农业发展有限公司，集团旗下重点新产业板块之一，智慧农业重点项目。镇江安源农业位于镇江新区丁岗镇万顷良田区块。项目规划面积17000亩拟建成打造成国内首家“智慧农业田园综合体”，目前已完成流转面积12000多亩。

通过团队十几年行业经验积累和江苏省农科院专家指导，安源农业将一产产业聚焦在大米和水果二个可以实现全程机械化、智能化、标准化的单品上。其中果园占地2000多亩，实际种植面积1500多亩。经过半年多的市场调研、同行考察、科研院校请教、地方政府沟通、物资准备、团队建设的前期工作后，在2019年2月28日起正式启动建设。

品种选择优势

根据市场产品调研，结合最新省农科院科技成果，确定梨树种植1000亩，主栽品种为“苏翠一号”，该品种具有明显的早熟、口感酥脆、酸甜比适中、果形端正等优势，为目前农科院系统规模种植最好的品种。

根据市场产品调研，结合最新省农科院科技成果，确定桃树种植面积为500亩，主栽品种“金霞油蟠”，该品种通过搭配可以做到上市周期长，具有耐储运，口感好，果型特色明显的优势。

根据市场产品调研，结合三产农业旅游项目需要，确定百果园品种为葡萄、桑葚、樱桃、猕猴桃等上市时间差异明显品种，与草莓配合，做到整个园区“四季有花开、四季有果摘”的最美田园。

基础设施优势

土壤深翻，在2018年11月份进行全园深翻60公分后大量使用有机肥进行土壤改良，为培育优质果打下坚实基础。

沟路渠提升，根据后期果园管理需要，进行分片区整理，提升整个园区道路和沟渠，达到机械人员进入便利，雨停地干不积水的状况，也大大减少水分过大导致的果实品质下降。

水肥一体化安装，邀请世界第一的灌溉企业--耐特菲姆提供智慧灌溉设计，实现全部果园水肥一体化智能控制，实现精准补充果树不同阶段所需要的水分和营养元素，做到品质可调可控，安全高质。

果园覆草循环技术，利用7000亩水稻秸秆进行全园秸秆覆盖，减少杂草争夺果树养分和生长空间，培育土壤有机质，减少人工和药品投入，实现有机循环。

全程机械化管理，对于可以机械代替的工种（翻耕、起垄、开沟、除草、施肥、植保）全部采用机械化作业，部分农机已经实现无人操作，已经采购智慧农机500余万元。

技术团队优势

江苏省农科院

江苏省农业科学院是由省政府直接领导的综合性农业科研机构，前身为1931年国民政府创立的中央农业实验所，是我国最早按照现代农业科技创新组织架构建立的农业科研院所，在我国农业科技发展史上具有重要地位和深远影响。全院从事科技活动人员总数达到3721人，其中在职在编职工2170人，具有高级职称科技人员898人，有院士1名、国家“百千万人才工程”专家4名、科技部中青年科技创新领军人才1名；221名科技人员享受国务院颁发的政府特殊津贴（其中在职47人），有45名科技人员入选国家现代农业产业技术体系。安源农业邀请该院果树研究所所长俞明亮博士给予建园规划和指导。

俞明亮所长现任中国园艺学会桃分会理事长、南京农业大学、扬州大学硕十生导师、江苏省农业科学院园



艺研究所所长、研究员。核果类果树种质资源与新品种选育项目组组长，国内知名桃育种青年专家。有着极其丰富的桃新品种培育、产业化推广经验。

扬州大学

扬州大学农校专业是江苏省内农业科技研究水平较高，全校普通全日制本科生26000多人，各类博、硕士研究生12000多人。现有一级学科博士学位授权点22个，一级学科硕士学位授权点47个，博（硕）士专业学位类别21个，博士后流动站14个；拥有国家级重点学科2个，国家重点（培育）学科1个，省优势学科7个，省“十三五”一级学科重点学科6个，省一级学科重点（培育）学科3个，化学、植物与动物科学、工程学、农业科学、临床医学、材料科学等6个学科的ESI排名进入全球大学和科研机构前1%。安源农业邀请该校入选农业部梨树岗位科学家韦军教授进行梨树技术管理和生产指导。

产业衍生优势

利用一产的商品性较差的果实进行二产加工，衍生出系列的果汁、果酒、果茶产品，通过互联网，网销全国。

利用一产果园春季大面积的桃花和梨花以及秋季累累硕果，结合三产旅游的举办赏花、采摘体验，植入多种形式的主题活动和节日。

利用总结的经验将成功的管理模式和技术通过安源农业研究院与科研院校合作推广全国。

安源农业果园项目定位精准、投资测算清晰、品种选择新颖、管理标准化程度高、规模大，是典型的高标准现代化果园基地，一旦建成一定可以在行业和市场快速形成影响力，为公司带来较好经济效益和巨大的生态效益和社会效益。



筑品

五心共筑 静候湖光亲临

既有山水交融的自然意境，又有现代都市的蓬勃生机，散享丰润配套，承袭标杆品质，以“五心共筑”，让热爱杭州的我们，留在湖边，留在杭州心。

加快规模效益，产品标准化成为主流趋势

文/产品研发中心

在行业集聚化的大时代背景下，越来越多的房企在产品品质上下功夫，以“强化内功”来赢得市场，而产品标准化则成为房企转型升级和快速扩张的关键性法宝，产品标准化趋势正推动着房地产行业向健康可持续发展迈进。

我们每进入一个市场，需要做产品定位、设计、开发、招采、销售等阶段性工作，项目的差异性导致各项工作的周期难以控制，每个项目都有不同的设计方案、成本方案、营销方案……工作反复、效率低下、成本浪费等都容易让管理陷入混乱。因此标准化显得极为重要。

产品标准化战略的实施是一个长期、逐步完善的过程，它必须满足几个要素：可复制开发的、适应市场需求的、适应自身能力的、标准化的、模块化的。形成了产品标准，继而进行复制开发，就能有效控制开发周期，并确保产品品质。

三大产品系列与三大产品品类

历经20余年的潜心研发，众安在探索产品标准化道路上已初具成果，我们的产品按照建筑风格分为三大系列：朝阳系列、理想系列、翡翠系列，并按照不同的产品配置标准，在三大系列的基础上形成“御品、臻品、悦品”三个品类，分别对应“高、中、低”三档配置标准。根据风格及配置的不同排列组合，形成九宫格产品线，对城市的区位、市场调研等进行综合研判后可对应选择产品类别。

朝阳系列：以阳光为理念寄托。初升的朝阳带给人温暖柔和的感觉，暖黄色是该系列产品的基准色调。产品设计采用新古典的表现手法，将怀古的浪漫情怀与现代人对生活的需求相结合，兼容华贵典雅与时尚现代，用简化的手法、现代的材料和加工技术去追求传统式样

的轮廓特点。

理想系列：以草地为理念寄托。广袤的草地能给人以开阔、恬静的感觉，满足理想中自由、不受世俗拘束的生活状态。此类建筑多采用草原与现代风相结合的表现手法来体现风格特色，外墙多以木材、红砖点缀，建筑外形线条简洁流畅，房屋类型以别墅、排屋为主。

翡翠系列：以传承为理念寄托。翡翠在中国代表着尊贵吉祥和传承，有着深厚的文化底蕴。该系列建筑主打中式风格，建筑总体布局对称均衡，端正稳健，外形多运用坡屋顶、院墙、青瓦、干净明白的白色粉墙、马头墙，以及极具中国特色的门窗装饰。而在装饰细节上崇尚自然情趣，用花鸟、鱼虫等典雅而不繁复、简约而不简单的中国元素进行点缀。

翡翠系列臻品案例分析——众安香树湾

产品系列及品类的组合多样，可根据不同的项目定位进行选择，以众安在丽水开发的首盘——众安·香树湾为例，该项目则属于翡翠系列-臻品。香树湾位于“浙江绿谷”丽水市城北7500亩的植物园旁，在项目东南侧的晋樟园内，屹立着一棵树龄约1600多年的古香樟树，是国家一级保护古树，项目四周有众多历史古迹、奇山古树、庙宇楼阁，极具古典之美，因此选用产品系列中的“翡翠系列”最为贴合项目建筑风格，考虑到所在区位的居民购买力及周边市场的综合价位，将该项目置于“臻品”一类，并在部分单项内容上提升至“御品”标准，以适应中高端客户购买需求。

建筑外观方面，香树湾中式民国风的建筑风格，与周边环境融为一体，外观采用类白色立面，与青瓦半坡屋顶结合，细部以回字纹等中式元素作为立面装



建筑外观



立面装饰



建筑立面



整体规划

饰。立面材料大面采用普通真石漆，底部1-2层采用中高档真石漆，质感俱佳。外窗则采用铝合金窗加双层中空玻璃，阳台栏杆采用铝合金+双层玻璃栏板。

室内装修方面，公共区域墙地面基本以瓷砖+石材为主，为提升项目品质，首层入户大堂在臻品基础上进行了适当提升，全部采用石材。

景观配置方面，在臻品配置基础上做了多方面提升。小区内布置了三处水景，总面积80平米以上，接近御品标准。儿童活动场地超过200平米，老人活动场地超过100平米，均达到御品标准。次入口采用花岗岩+仿石PC砖，主入口全部采用花岗岩。小区内园路铺装及消防场地铺装基本以仿石PC砖为主，景观主轴园路在臻品基础上提升为花岗岩。园路侧石采用芝麻灰花岗岩。小区围墙采用真石漆涂料+铁艺栏杆。小区内胸径15cm以上大乔木共计700余棵，每百平米达0.5棵以上，其中胸径最大达到28cm，达到御品标准。草皮采用百慕大与黑麦草混播，接近御品果岭草效果。

产品标准化的逐步建立，让品质管理进一步优化，促进开发节奏的加快。一方面，有效控制成本，对项目前期设计标准化、项目建筑材料集中采购，使成本大幅降低；另一方面，缩短工期，缩短公司项目前期价值判断、市场研究及定位、项目建筑设计等环节的时间，提高项目开发速度和效率；再者，保证品质，提升公司产品竞争力、产品创新能力；并且可以提升品牌形象，通过产品与其他产品的差异化形成核心竞争力，建立企业文化与产品诉求的纽带，巩固企业良好形象；此外，推行标准化作业模式，将有效减少公司快速扩张带来的项目快速增加和人员短缺之间的矛盾；还能降低风险，帮助公司快速准确地判别土地价值，降低对风险判断的要求，降低拿地风险。

产品标准化必将为规模化扩张下的企业品牌、产品品质、快速复制、投资回报等提供有力保障，让我们拭目以待。

“四房朝南”，香树湾重新定义诗意生活



众安·香树湾效果图

“我要一所大房子，有很大的落地窗户

阳光洒在地板上，也温暖了我的被子……”

——《完美的一天》

人们对房子总是充满了无限期待与向往，有人想要房子四周都是美美的风景；有人想要在屋子里晒暖暖的太阳；有人想要在大大的阳台上看夜晚的星空……

香树湾二期建筑面积约138m²小洋房，满足你对美好生活的的所有向往。

景观楼座，每一视界皆风景

“我想把我的家安在花园里，每个房间都能听见四季花开的声音。”

香树湾二期小洋房，东依丽水植物园（在建）如画山境，直面内部墅制新中式园林景观，毗邻1600余年的古香樟，咫尺瑰丽多姿的一线瓯江。推开窗，无论哪个房间，每一视界皆风景。

全南卧室，从此生活尽阳光

“我们生来就喜欢温暖，在寒冷的冬日里渴望着太阳。”



买房子的人往往最在意南向开间的多寡，而在夏天梅雨，冬天湿冷的丽水，人们对采光和通风的追求更为迫切。香树湾二期建面约138m²小洋房，所有卧室均为南向开间。

观景阳台，生活也能充满诗意

“我想要两个阳台，一个酿生活，一个酿诗意。”

人们总是希望家里也是充满诗意的，而不仅仅是一个满足居住的场所。单阳台的设计，很难满足人们的多重需求。香树湾二期建面约138m²小洋房，两大户型均拥有双阳台+大面宽设计。慵懒的午后，躺在阳台的摇椅上，远眺古樟碧绿绵延，近赏瓯江波光潋滟。阳光正好的日子，去另一方小天地，晾晒衣被，进行着生活的小仪式。

套房主卧，专属自己的小天地

“无套房，不主卧。”

现代人越来越追求居住的私密性，而卧室恰恰是最为隐秘的私人空间，因此，套房式主卧应运而生。香树湾二期建面约138m²小洋房，户户尊享套房式主卧，私享

独立卫浴，充分保证主人的私密性与尊崇感。

沁庭央境洋房，南向三开间，观景阳台

“沁庭”的三卧朝南，让每个卧室都浸染在阳光的温暖中。“沁庭”拥有约6.8米观景大阳台+南西双阳台。

樟庭奢境洋房，四开间朝南，从此生活尽阳光

“樟庭”的三卧+客厅，四开间朝南的设计，更是将采光通风达到了极致，从此生活尽阳光。樟庭”拥有约7.7米大面宽阳台+南北双阳台。给生活更多一重惊喜。

“樟庭”更拥有卧室+衣帽间+独立卫浴的设计，让生活悦享自由天地，尽享私人时光。

香树湾小洋房是一个充满诗意的地方，花开花落，蝉鸣鸟啼，是洋房环境给予的诗意；推窗见景，阳光微醺，是南向开间给予的诗意；烹茶读书，眺赏远景，是观景阳台给予的诗意；岁月静好，内心从容，是套房主卧给予的诗意。生活，从此尽诗意。

项目地址：浙江省丽水市植物园西侧（城北街以南）
售楼处地址：城北街莲都外国语学校对面，电话：0578-2118777



众安·南湖明月鸟瞰图

五心共筑 静候湖光亲临

惠风和畅，万物更新。众安绿城·南湖明月项目即将揭开神秘面纱。从一纸蓝图到华章面世，从匠心筑梦到对外开放，众安绿城都市湖居作品正式进入新阶段，理想生活指日可待。

众安绿城·南湖明月位于杭州未来科技城南湖绿心板块，总建筑面积40余万平方米，由众安集团、绿城管理强强联合，精装二代高层与中式合院交相辉映，造就区域标杆精品大盘。项目既有山水交融的自然意境，又有现代都

市的蓬勃生机，尽享丰润配套，承袭标杆品质，以“五心共筑”，让热爱杭州的我们，留在湖边，留在杭州心。

人文之心

禹航之地，杭州西贵之源。大禹治水时，舍舟登陆余杭，禹航之名由此而来。经钱王治世、南宋文明、清乾繁华，这片土地悠久而灿烂。独特的径山茶文化更赋予余杭



苕溪实景图



未来科技城规划图

禅宗的神性。南湖，承载着深长的过往与不尽的未来，于厚重的史册中抒写崭新的篇章。

自然之心

南湖以5平方公里珍稀水域与西湖相当，8000米苕溪两岸见证杭州千年的时空变迁，径山径通天目，古树参天，流水淙淙。众安绿城·南湖明月，拥揽由南湖、苕溪、径山构成的山水交融的诗意共同体，显现浑然天成的自然价值。

未来之心

项目所处的南湖绿心板块，位于城西科创大走廊的几何中心，承接未来科技城迈入3.0时代急需扩容的发展空间。集合阿里巴巴达摩院、之江实验室、三名研究院、南湖创新小镇、菜鸟网络全球总部，于时代凝视之下，迎接世界顶尖人才的到来。

生活之心

文一路串联南湖与未来科技城核心，直达杭州市中心；杭州西站以多种交通方式无缝对接各城市，打造TOD枢纽型城市综合体；地铁3号线、5号线与杭临城际铁路便捷出行。南湖明月，见证徐徐开启的杭州繁华西大门。

人居之心

众安集团与绿城管理联手，用最杭州的方式，诠释最懂杭州的居住体验。同时由深耕人性化服务的绿城物业，呵护全龄段美好生活。14幢精装高层、166套中式合院，配套镜面泳池、商业街区、中央大草坪、夜光跑道等，尽享休闲健康的湖居生活。

时代南湖，静候亲临。南湖明月，必将不负期许，以匠心精神、卓越品质献礼时代，为杭州湖居生活添上浓墨重彩的一笔！

项目地址：浙江省杭州市余杭区太炎路与余彭路交叉口
电话：0571-82670777



众安·时代广场鸟瞰图

在余姚中心场，开启纽约曼哈顿的魅力体验

如果说有一个地方能够让全球顶级精英都趋之若鹜，那一定是纽约的曼哈顿。无论是帝国大厦威武的身躯，还是华尔街流动的金融盛宴，亦或是第五大道上琳琅满目的奢侈品，都令人心之神往。当这些潮流元素在余姚被刻复，一个趋于国际化的商务圈，正启迪一种全新的生活方式。

65万方综合体，mini版“曼哈顿”

作为余姚地区首个HOSPCA大型城市综合体，众安时代广场基于对余姚市场的深研，并通过整合国内外大型商务圈的做参考，于余姚核心腹地，匠心打造65万方恢弘体量综合体。超前的国际化定位，涵盖星级酒店、大型购物中心、主题管理商街、精品SOHO、高端写字楼等多功能业态，为城市主流消费群提供“一站式”全球化尊贵体验。营造犹如曼哈顿核心圈的商务生活范本。

新品升级加推，接轨国际的潮流趋向

历经时间的淬炼，众安时代广场现已是醇熟大境，购物中心银泰城已于2017年迎来开业，伯瑞特酒店也将于今年10月份启幕，婚宴预售现已开启。浓厚的商圈氛围，全面升级众安时代广场价值体系，焕新产品全城加推。

时代国际，为写字楼重新正名

正如每座城市都有一座代言其品位的商务地标。时代国际以前瞻性眼光，参照全球一线写字楼标准，通过对内外细节的严苛把控，满足城市精英的高端办公需求，打造余姚未来国际化商务新模板。目前平安人寿等多家大型公司已经入驻办公，未来潜力无限。

时代第5街，定义商业街新风尚

纽约第五大道，一直是众多名媛贵族青睐的购物场所，亦是全球租金最昂贵的商业街。时代第5街，致敬第五大道的繁华与经典，立足余姚顶级富人区，约60-1101m² 现铺，丰富面积满足多业态需求。目前已有多家商家入驻，浓郁商业氛围，与银泰城共同营造大型休闲购物商圈，带来国际化潮流体验。

时代公馆，定制精英私寓主场

在快节奏的都市圈，如何掌控更多有效时间？大部分都市精英都会选择：把家搬到公司附近，减少通勤时间。这也是为什么写字楼周边公寓需求旺盛的主要原因。时代公馆周边集合了4大专业市场和6大写字楼，直面近30万人潮风口，约44-102m²精装现房，不仅是精英们的居住场所，也能作为平时待客商谈或者周末度假的公馆，满足多功能需求。

高铁经济圈，价值驱动的强力链接

交通决定财富走向，众安时代广场正踞余姚黄金十字口，庞大体量的高端商业圈犹如一座高动力的磁场，强势辐射周边板块，为财富强势引流。同时，众安时代广场近邻余姚高铁站，通过高端商业圈+高铁经济圈的强强联合，在自带流量之外，由高铁为其输入源源不断的客流和商流，时刻保证商圈的人气和活力，让财富和资本在此能够流畅运转。



项目地址：浙江省余姚市金型西路和新建北路交叉口往北200米
电话：0574-58128577

众安理想湾：品质之城,遇见理想家



众安·理想湾鸟瞰图

交通之于城市，有着至关重要的意义。若把城市当成一个生命体，那么交通就是一个城市的成长命脉，经济要发展，交通要先行。交通的便捷度，从来就是决定地区经济社会发展的基础条件之一。

“三路一环”通车，临平迎来交通红利

2018年12月1日，东湖高架正式开通。临平山北迎来第一条快速路，从此正式迈入“高架时代”。12月26日，杭州秋石高架路（余杭延伸段）即320国道正式通车，临平环线快速路即望梅高架路（部分段）也同步开通。余杭距离“三路一环”的全面开通更进了一步。

作为贯穿杭州城区的重要交通大动脉，秋石高架路

自北而南，将临平副城与钱江新城连成一线。此外，“三路一环”中的留石快速路（余杭段）即世界大道，也计划与今年年中开通。届时将成为临平副城联系杭州主城区最快捷的免费通道，也是临平副城联系良渚组团，余杭组团的最便捷通道之一。

交通利好加持，区域价值全面爆发

交通的发展，带来区域的变革。截至目前，全长32公里的“三路一环”快速路已实现通车里程约19公里东湖高架、秋石高架路（余杭段）和望梅高架（部分段）组成的快速路网，将临平的城市快速路系统与杭州整体的“四纵五横”快速路体系无缝对接，将临平与杭州主

城无缝链接，助力了临平山北区域价值的腾飞。

众安理想湾，地处双城核心地段，畅享区域交通发展红利。自理想湾至杭州主城区，最快15分钟即达。这意味着，武林商圈、庆春银泰商圈和钱江世纪城商圈，都将进入理想湾的半小时生活圈，去嘉里中心和杭州大厦购物将成为日常。浙一医院、杭州市红十字会医院都将成为你的体检首选！浙江传媒学院实验中学，浙江大学华家池校区，都为孩子的成长保驾护航。

交通便利的发展，让众安理想湾坐享主城百亿级繁盛配套的同时，在繁华与宁静之间自由切换。

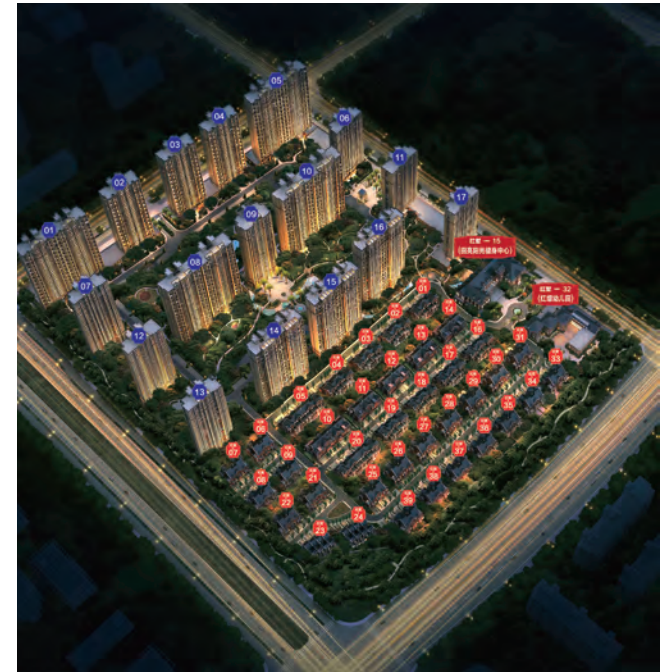
公园实景现房，理想生活一步到位

非实景，不现房！对购房者而言，现房无需等待，即买即住，是最佳的购房选择。

众安理想湾公园式实景住区，已全部交付。53万方的大城成熟社区，营造出浓厚的社区氛围。项目自带2万



实景图



规划图

方社区风情商业，4000方中心俱乐部，商业配套一应俱全。园区内的近10万方公园景观，郁郁葱葱，推窗即赏。无须等待，所见即所享！

众安理想湾，53万方公园式住区，雄踞东湖新城，坐享时代发展红利。浓郁的社区人文氛围，四季变换的特色景观资源，多样化的交通出行方式，丰富的休闲娱乐模式，让生活愈加惬意与满足。

众安理想湾，匠心倾筑安居之城，以实景现房完美呈现安居之乐，醇熟社区生活无需等待！看得见的实景现房，让“安居”从此不再只是理想！

项目地址：浙江省杭州市余杭区临平大道与星河路交叉口
电话：0577-86155777



众安

香树湾

CAMPHOR
TREE BAY



不看香树湾 丽水不买房

VIP-LINE
0578 2118 777

售楼处地址：城北街莲都外国语学校对面 项目地址：丽水植物园西侧（城北街以南） 开发商：丽水众安房地产开发有限公司

整合营销 森数中国 0571-85227617

众安·香树湾为推广名，地名办申报名为香樟湾，地块编号：丽土告字[2018]05号，本宣传物料图片与文字仅供参考，不构成要约和具体确定的说明和允诺，最终规划设计以政府批文为准，买卖双方权利义务以商品房买卖合同为准，本宣传内容仍在不断完善之中，敬请留意最新资料，恕不另行通知，有效期至：2019年03月31日



正西溪 建筑面积 33-136m²现房私寓 谨20席

XIXI NEW CITY

正西溪 建筑面积 33-136m²现房私寓 谨20席



VIP 8507 6688

销售展示中心 /

西湖区文二西路龙章路交叉口

发展商：杭州西溪汇金置业有限公司



“西溪新城市”为项目推广名，备案名为“新商务中心”，本宣传资料为要约邀请，相关内容不排除因政府相关规划、规定及开发商未能控制的原因而发生变化，文中所用图片仅作参考，并非最终方案，不作为要约或承诺，本公司保留对宣传资料修改的权利，宣传资料中涉及的“量身定制精装”仅在范围内定制，具体精装请申请以合同约定为准！ 森数中国 0571-85227617

要闻

稳健经营，方能厚积薄发

众安会继续秉持初心、坚持匠心、不忘使命、砥砺前行，为成为满足美好生活需求的综合服务商而努力践行。

稳健经营，方能厚积薄发，为美好生活开启新征程



2019年3月19日，由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中指研究院三家单位共同主办的“2019中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十六届中国房地产百强企业家论坛”在北京隆重举行，大会以“稳健谋发展，提质开新篇”为主题，发布2019中国房地产百强企业研究最新成果。

众安房产凭借稳健的经营模式，优质的健康基因，清晰的投资策略等荣膺“百强之星”的荣誉称号。

秉承健康基因，21年稳健经营

众安房产是一个稳健者。1997年，众安房产由最初11个人、20万资金、一辆二手车从杭州萧山出发，开启创业发展的征程。经过21年的发展，众安成为了一家以住宅开发为主营业务，商业地产开发运营、文化产业、健康产业、旅游产业和社区服务业等多元产业并举的大型企业。众安房产稳健的经营理念，使得企业即使在房地产市场调控最严厉的年份，所有项目基本上实现盈利目标。

众安房产是一个健康者。众安是一家拥有健康基因的企业，健康基因在于充分但并不过度利用资本杠杆，稳健地量力而行；敏锐地实施产业创新，并适时调整企业组织形态；发自内心的把持善念，以人为本、以社会责任及为和谐社会建设做出贡献等。董事长施中安先生认为，“健康”的企业和健康的人所代表的含义是相通的，无论生活如何跌宕，无论市场如何起伏，都始终保持稳健，始终充满着幸福感。

厚积薄发，用筑作说话

众安房产是一个开拓者。作为杭州本土品牌房企，依托于杭州这个强二线城市，公司将坚持长三角经济圈深耕发展模式，积极拓展中西部核心城市，择机进入粤港澳大湾区、京津冀城市群，践行投资城市未来核心、低成本拓展的投资策略，保持良好的发展态势。2018年南拓北进、储备资源，取得了杭州、徐州、昆明、临安、丽水、义乌等地块和项目。



2019中国房地产百强企业研究成果发布会现场

众安房产是一个品质者。在产品营造中，众安房产潜心打造产品品质，努力提升人居环境。从外立面到内部精装，从住宅配套到公用设施，从案场接待到物业保障，都竭力向客户提供好的品质和服务。20余年潜心研发，众安已形成完善的产品系列，通过阳光、草地、传承三个理念三种建筑风格，分别寓意三大产品系列：朝阳系列、理想系列、翡翠系列。每一系列可分为“御品、臻品、悦品”三个品类，排列组合。根据城市、区位、市场调研进行相应的产品定位，以确保产品适应市场需求。

地产风起云涌，脚踏实地直面挑战

众安房产是一个创新者。针对房地产市场的整体形势和竞争，众安房产提出产融结合，将传统房地产与金融产业相结合，利用境内境外双资本平台助力发展。2018年成立众安资本，致力于成为产业资本转型升级的服务商和价值投资者，旨在让产融真正结合。



众安房产获奖证书

众安房产是一个见证者。地产21年，可以用风云诡谲来形容。众安从一家区属小企业成长为长三角多元化产业并举的大型企业，众安的探索和变革，见证了地产21年市场潮起与潮落。21年，众安用自己的脚步丈量了中国房地产业发初期、快速发展期、调控期、平稳期。

众安房产是一个挑战者。房企从高速发展逐渐进入到平均利润率时代，新商业模式快速崛起。满足美好生活需求，是对所有业态吹响了转型升级的号角，房企进入最好的时代，众安也将以改革开放的姿态，脚踏实地的践行未来发展蓝图。

21周年是众安开启新的里程碑的一年，也是变革创新的一年，众安前进的步伐永不停歇。众安会继续秉持初心、坚持匠心、不忘使命、砥砺前行，为成为满足美好生活需求的综合服务商而努力践行。



评委及参赛选手大合影

以企为荣·筑梦众安

集团第一届演讲比赛圆满落幕

为充分挖掘集团内部优秀人才资源，宣扬企业文化，增强企业核心凝聚力，集团以成立21周年为契机，举办了第一届“以企为荣·筑梦众安”演讲比赛，经历多次激烈的角逐，终于在1月26日迎来了决赛，来自集团各个产业、各个公司的29名选手，用饱满的激情点燃了赛场。

此次比赛，由众安控股副总裁张坚钢先生、众安控股副总裁金尼女士、众安控股副总裁金建荣先生、众安集团工会主席董水校先生担任评委，众安控股办公室主任俞高峰先生担任主持，并有幸邀请到后日资本董事长兼首席执行官、清华大学客座教授、国际CMC管理咨询师、“一带一路”供应链金融专家、浙江省海创科技交流研究院副院长——王嫣女士出席比赛，并担任特邀评委。

比赛在紧张的氛围中展开，在主持人的引导下，选手们按抽签顺序上台演讲，围绕着各自的工作领域和岗位职责，谈感想、抒情怀、表决心，或委婉入心，或激情澎湃，充分展现了爱岗敬业的正能量和奋勇争先的精气神。他们有的在各自岗位上已出类拔萃，有的演讲经验十分丰富，有的从未独自站在公开舞台上演讲过，但每一个人，都在通过这场比赛重新认识自己。



参赛选手们上台演讲

他们以饱满的热情，昂扬的精神状态，和满腔热忱给在场听众带来一次又一次精神上的洗礼，一篇又一篇发自内心的深情演讲不仅感染着听众，也打动了在场的评委。特邀评委王嫣教授从专业角度对每一位选手的表现进行了逐一点评，既总结了每位选手的优点，又指出了其中存在

的问题，给出了详细的提升建议，让在场的每一个人都获益匪浅。

众安控股副总裁张坚钢先生也对选手们的表现进行了概括点评，并希望演讲能力的提升最终能促进工作的开展，和政府机关、合作伙伴、客户都能保持良好的沟通，用语言的魅力为工作添彩。他表示，通过这场比赛，挖掘出了大量优秀人才，未来也将根据每个人的优势做相应的岗位调动，让合适的人用在合适的地方，以此促进公司的良性健康发展。

此次比赛受到集团董事局主席施中安先生的高度重视，为了缓和参赛选手的紧张情绪，他特意坐在赛场靠后位置，像所有普通听众一样，为参赛选手鼓掌加油，直到比赛结束后，才走上台前，让选手们惊喜不已。他表示，演讲比赛的初衷是调动大家的语言天赋，让每一位众安员工都敢说、会说、能说，而此次演讲比赛，让我们了解到了很多岗位的先进事迹，每个人在平凡的岗位上都有不平凡的付出，这也让管理层深受启发，今后将广泛收集爱岗敬业先进事迹，着力打造活跃的、积极向上的、全员竞争的企业文化氛围，每年将持续举办演讲比赛，并丰富比赛赛制，形成多样化、专业化、趣味化的演讲文化，让每一位员工都能在众安这个大家庭里展现自我、表达自我，不断成长和进步！

最终，来自中国新城市影视产业的王宏伟以高分获得了此次比赛的第一名，众安服务安源农业周琳娜、中国新城市淮北伯瑞特酒店杨丽媛分列二、三名，其余8名选手依次获得相应奖项。

各位优秀的参赛者不仅在台上展现了良好的精神风貌，较高的演讲水平，更体现出他们身上积极向上、努力拼搏的进取精神。比赛虽已结束，但萦绕在众安人心中以企为荣、爱岗敬业的精神将持续传递下去！



董事局主席施中安先生为特等奖获得者-众安影视王宏伟颁奖



特邀嘉宾王嫣女士为一等奖获得者颁奖
(安源农业周琳娜、伯瑞特酒店杨丽媛)



众安集团工会主席董水校先生为二等奖获得者颁奖
(众安房产雷涛、众嘉商管胡湘丹、伯瑞特酒店刘丽娟)



众安控股副总裁张坚钢先生为三等奖获得者颁奖
(伯瑞特酒店朱春阳、众安物业杨红军、众安控股倪光、众安控股何子君、众安房产王丽萍)

博观约取 众志成城 众安房产2019年第一季度高层拓展培训

为了增进高层团队粘性。提升团队分析问题，讨论问题，解决问题的能力。3月23日众安房产在会议空档期仍特意安排了全天的高层拓展任务。本次拓展项目共24人参加，分为全能队、雷霆队、亮剑队、亮力队四个团队进行合力拼搏，最终很好的完成了所有培训项目得到了教练们的一致赞许。

破冰活动

项目开始大黄蜂教练通过报数及十全十美的掌声活动帮助大家很好的调整自我状态，了解团队，在团队中从新定位自己。更通过掌声的游戏帮助大家认识 “错误” 并不可怕，更重要的是应如何正确对待错误。

团队围圆

成功分组后在张总的号召下很快的大家进入了项目氛围。第一个项目就是团队围圆：首先以最快速度围圆，以此了解个人提升是很难得，团队的提升只要每个人多进步一点点，加强主动性和行动力的基础是先在团队中找到自己的位置；

其次围的更圆需要打破我们的习惯性思维，需要根据环境去改变自己的思维，解决问题才是“王道”；最后走完三步为什么不圆了？并不是大家没有想法或者没有去做，而是没有一个“核心”去做团队统一。



国家宝藏

在国家宝藏的项目中，大家感受颇深！每个小队完成目标，整个团队才能完成整体目标。在大家做任务的途中产生了很多问题，有目标不统一的、有表达不准确的，当然同时也有为了完成整个团队的目标，放弃个人的紧急事项的。但是最终的结果就是大家通过协力合作，高效执行，最终成就了共赢，这不也是我们在现在的工作中欠缺的合作精神嘛？

非洲鼓

最后一个项目是“非洲鼓项目”，一开始以为这是特别轻松的音乐节目，最后才明白这个项目不仅需要良好的体力，更需要配合领导力和合作协调。同时让我们了解领导力其实是一面镜子，我们的状态会直接影响团队

队的士气；不同的节拍必须有不同的团队去执行。

看着我按我说的做

最后一个结尾小项目，拓展教练通过身体言行的这个小游戏告诉我们行动的力量总是比语言的力量大的。做工作中行动的巨人！

精彩的一天很快过去了，我们的团队在这次拓展中增进了对彼此的了解，更深刻地理解了团队的含义和作为领导的职责。教练也给予我们评语：众安房产高层是有执行力的团队，如果今后在思想认识上有更多的突破，更深入地了解领导在团队中的“角色”，我们这个团队沟通和效率一定能有更多的提升。



众安房产携手2019丽水超级马拉松圆满落幕

春风百里，丽水有你

前三届丽水半程马拉松赛的成功举办，让丽水马拉松成为丽水的金牌名片。而今年，丽水再次成功举办了国内首场50公里城市超级马拉松！作为超马协会认证的项目之一，2019丽水超级马拉松受到了国内外各地跑友的高度关注和积极参与。报名通道开启后，仅仅四天，12000人的参赛名额全部报满，其火热程度可见一斑。

丽水马拉松已不仅仅是一场全民奔跑的赛事，更是丽水向世界展示其魅力的窗口。

众安房产，自成立以来，始终关注着公益、慈善事业。自2017年20周年以来，成立了“浙江众安慈善基金会”，此后陆续发起和践行了“花蕊计划”、“青藤计划”、“众安·美好书屋”等系列慈善公益项目，并冠名了“众安·香树湾”杯2018年丽水市青少年儿童轮滑锦标赛。

今年，众安房产作为2019丽水超级马拉松战略合作伙伴，助力丽水超马再次登上世界舞台，将健康快乐的运动和生活理念传递给每个人。

步履不停，用脚步丈量最美风景

3月31日8:00，2019丽水超级马拉松于万地广场西门正式鸣枪开跑，来自国内外13500名参赛运动员齐聚丽水，在全城瞩目和期待中，激情奔跑，肆意挥洒汗水与激情。

作为2019丽水超级马拉松的赛事合作伙伴，众安房产用一支融合了员工、业内、业主等丰富角色的“众安房产跑团”，与“丽水超马”一起，用脚步和汗水“丈量”了丽水这座中国生态养生之城的魅力，跑出了最美的风景。



授牌仪式



众安跑团



超马终点

恒隆广场联合豆瓣音乐打造「时光研究所」主题市集派对



“三月湖天春昼长，东风飘暖草浮光”，在悄无声息来临的早春，除了走出户外春游踏青，还有什么更好的方式去迎接三月明媚的春光呢？答案就在恒隆广场，2019年3月8日，恒隆广场快乐时光联合国内独立音乐场景的探索者、青年文化品牌【豆瓣音乐】，打造的为期十天的女性「时光研究所」主题派对&市集正式启幕。

在这个春日假期：约上几个小姐妹，一起去探寻新颖独特的商品和体验新的生活方式，约会独立手工物件和独立品牌还有遇见美好音乐。

「时光研究所」从都市女性三个成长阶段的不同角度出发，探索关于生活方式更为丰富的可能性，为大家带来一次直达三段灵魂不同立面的完整时光旅程。

少女/职业女性/母亲，青春/职场/家庭，从校园的甜蜜心事，到单枪匹马闯荡职场江湖，再到牵着手陪你成长的包容无私，三个成长阶段，灵魂的不同立面，一次完整的光之旅程，「时光研究所」带你一起旅行

从3月8号这个女性的节日开始，「时光研究所」的派对市集的就感受到了女孩们的热情，周五到周末商场

迎接了大量参加这次市集派对的女孩和辣妈们。尤其是周日的浙江卫视《梦想的声音》节目的弦乐队「寻然组合」的姑娘们也来为这次的市集派对助阵，带来的弦乐四重奏的音乐会更是吸引了大量的音乐爱好者，很多人甚至是从别的区赶来，并早早的等候入场。

Maggie&Rose亲子家庭俱乐部现场精心打造的儿童教学工作坊活动区也让各位宝贝们在现场就感受到了纯正的英国伦敦教学，除此之外Maggie&Rose还带来了“二月二龙抬头”现场给宝贝们理发的活动，现场活动好评不断。

现场到处都流连着各位精致的少女，自信的辣妈，她们在新奇美食到时髦饰品，当然还有梦幻打卡墙之间穿梭，精致少女心的板块洋溢着满满的少女力。

现如今长时间的开放式市集正逐渐成为时下人们选择的生活方式，独具格调的商品，出离生活的体验，市集不光给手工艺人和独立品牌提供了更多的成长机会，更能够让生活在城市里的人们体验到关于生活方式的更多可能性。作为以儿童业态为主的全天候、全客层一站式亲子生活空间的“快乐时光”，正在以不断创造全新品质亲子生活而不懈努力！

盒马鲜生强势入驻G193快乐时光·亲子生活广场



2019年1月30日，由众嘉商业管理有限公司运营管理的商业项目G193快乐时光·亲子生活广场与阿里巴巴旗下盒马鲜生正式签订战略合作协议，签约仪式在华盛达雷迪森酒店顺利举行。

下城区政府相关部门领导、东新街道代表、华盛达集团领导、G193项目领导、盒马鲜生品牌负责人、众嘉商管领导及相关媒体出席了本次签约仪式。在多方代表和媒体的见证下，G193项目正式携手盒马鲜生，共同打造下城区首家盒马门店，此次合作也将为G193项目向“新零售、新亲子、新体验”目标理念转型迈开了坚实的第一步。

多方强强联手，实现合作共赢

2019年，是G193快乐时光亲子生活广场全面战略升级、品牌调整的一年。2018年11月，中国新城市旗下的杭州众嘉商业管理有限公司正式代运营杭州艺购旗下商业项目G193，并创新提出“新零售、新亲子、新体验”三个2019年发展的关键词。

同年12月，众嘉商管团队与盒马鲜生达成了初步合作意向，2019年1月正式进行战略合作签署。“天下武功，唯快不破”，众嘉商管仅历时两月，就快速落位盒马，并大力开展品牌拓新活动。未来G193还将引入更多创新儿童业态，如儿童运动场、儿童赛马、家庭体验馆等等。未来在众嘉团队营运下，G193将更精准的抓住儿童零售、亲子家庭生活消费客群，打造“快乐时光”的商业品牌概念，致力于为周边的亲子家庭带来更高品质、更便捷的全新生活方式。

作为阿里巴巴旗下的“新零售标杆”品牌，盒马鲜生定位于强大的数据支撑，集超市、餐厅、电商、物流四位一体。改变传统的经营模式，将线上与线下相结合，让消费者以“门店为中心3公里半径内，最快30分钟免费送货上门”的配送特点，让地域约束不再成为限制，用最新鲜的食材满足众多消费者的不同口味。在消费者和商业品牌之间建立起新的纽带。盒马鲜生强大的供应链使其能够在同品类品牌竞争中牢牢占据主导地位，坚持跟随日新月异的消费市场不断变革的发展理



下城区区政府领导、东新街道领导出席本次签约仪式



华盛达集团副总裁沈国光致辞

念，亦使其能够保持领先。

此次商业战略合作的签订，意味着G193项目将正式开展品牌升级、业态转型工作，相信盒马鲜生将更好的丰富亲子家庭消费生态圈的内容，使G193项目商场能够更好的服务亲子家庭消费，同时为G193项目的转型注入新的生命力。

“快乐时光”儿童主题商业，开启“新零售”生活方式

2019年，是G193项目全面转型升级的一年。自杭州众嘉商管团队于2018年10月代运营G193项目以来，提出了“快乐时光”这一亲子型商业体品牌概念。

“快乐时光”是全天候、全客层、全国领军集文教、体育、休闲、娱乐、商业于一体的儿童主题商业。“快乐时光”商业体，将聚集各种形态的优质儿童创新商业品牌，并逐步完善包含“儿童教育、培训、运动、家庭娱乐、家庭体验、家庭餐饮”等亲子家庭全产业链业态布局，形成项目自身特点鲜明的标杆属性，打造缤纷儿童天地。



盒马鲜生浙江区域副总经理徐哲致辞



杭州众嘉商业管理有限公司总经理王敏麟上台致辞

杭州求是眼科医院盛大开业

2019年3月2日，杭州求是眼科医院举行了盛大的开业庆典，由杭州求是眼科医院主办的求是眼科论坛也同时启动。

杭州求是眼科医院分属于众安集团旗下的中国新城市商业发展有限公司的健康板块，医院建筑面积近20000平方米，总投资超10亿元人民币，致力于将医院建设成为一流的技术、一流的服务、一流的管理、一流的设备、一流的信息化平台，集临床、科研、教学等为一体的三级眼科专科医院。

开业当天，第九届政协副主席张蔚文、浙江省科协常委、浙江省医学会驻会副会长骆华伟教授、中国新城市商业发展有限公司总裁董水校先生、杭州求是眼科医院姚玉峰(特约顾问)、张惠成、潘松杨等眼科专家，以及各界嘉宾100余人出席了本次开业典礼，共同见证杭州求是眼科医院盛大开业，开启求是，点亮未来。

开启求是，点亮未来

上午9点30分，开业庆典正式拉开序幕。中国新城市商业发展有限公司总裁董水校上台致辞，向莅临庆典的领导和嘉宾表达热烈欢迎和衷心感谢，对杭州求是眼科医院的发展致以美好祝愿。并与众安集团董事局主席施中安先生一同邀嘉宾代表为杭州求是眼科医院开业剪彩、揭幕。

一流设备，高质服务

杭州求是眼科医院是医保定点医疗机构，拥有省内外一流的眼科专家和管理团队，实行人性化的诊疗流程，通过信息化智慧平台为眼病患者提供预防、诊治、

康复等优质服务；医院巨资引进世界一流的眼科设备，设置眼科诊室45间，特检诊室15间，住院床位150张，手术室10间及科研中心和图书资料室。

医院设置科室齐全，具有角膜与眼表疾病、青光眼、白内障、玻璃体与视网膜疾病、小儿眼科与斜视、眼眶病与眼肿瘤、眼外伤、眼整形（医学美容）、泪道疾病、中医眼科、视光中心、屈光中心、眼预防保健等科室。

知名专家，专业治疗

随着经济和社会的发展，我国逐步过渡到老龄化社会，年龄相关性眼病会逐年增多，白内障、青光眼、视网膜膜成为影响我国中老年人的常见疾病。伴随网络科技的应用，人们应用电子产品近距离工作的机会大大增加，由屈光不正、干眼症等引发的眼部不适越来越多。目前，中、小学生的课业负担较重，学前教育的小学化都会造成青少年近视发生率增加，形成了令人担忧的眼健康问题。

杭州求是眼科医院诊疗专家团队可以为眼部疾病提供优化的诊治方案。屈光中心开展了全飞秒激光手术和ICL手术可以使每一个梦想清晰视力的年轻人轻松摘镜。三焦点人工晶状体植入术，为中老年患者提供全程视力。白内障微切口超声乳化术以其切口更小、恢复更快的优势为白内障患者拥有光明提供更多保障。为各类青光眼和视网膜病人提供个性化的手术和综合治疗方案。杭州求是眼科医院开展的干眼综合治疗可以最大程度改善视屏终端综合征的困扰。医学配镜中心可以为广大儿童青少年提供专业、负责、个性化的服务，为他们的眼健康保驾护航。



开启求是，点亮未来

小影迷变身小小放映员，探索影城神秘世界

新幕影城自成立以来，以体验式、社交化的经营方式为特色，受到年轻群体的喜爱，而今年，则联合多地新幕影城共同推出小影迷探影城活动，让儿童群体也能对电影更加了解，增强潜在客群体验感的同时，还能提升影城在当地的美誉度。

该项活动在莱州新幕影城受到了参与者的一致好评。1月1日上午，共有60组小影迷变身电影放映员，走进莱州新幕影城大润发店。听课、探索、体验……过了一次探索电影知识的趣味元旦。

“元旦节一般都是带孩子逛商场、买礼物，这次陪同孩子变身‘电影放映员’，探索影片放映背后的故事，过了一次特色假期，是送给孩子最好的节日礼物。”一年级刘同学的妈妈告诉我们。

当大伙儿跟随影城技术主管的步伐，一一了解到“电影简史”、“电影放映机的发展史”、“数字电影的播放”、“放映机构造及工作原理”、“氙灯原理”这些秘密后，不仅孩子们豁然开朗，连家长朋友也频频称奇。

为了让孩子们更容易了解这些内容，放映主管不仅将每一部分内容精简成小段，而且还在每一小段后面对应设置问题，与孩子们互动问答，抢答立马让孩子们提起兴趣，每一个问题落地，几乎所有孩子都举起手抢答，为了能更清楚快捷的听清内容和问题，有的小朋友甚至掏出笔记本来记下讲课内容。

从知识层面掌握了电影的发展史及放映的内容，莱州新幕影城还为小朋友们准备了实地观察和学习的机会，带领他们一同来到影城放映器材室。对于调控设备，小朋友们也提出许多疑问，技术主管都一一作答。

“不仅仅使孩子感到好奇，我们做大人的也是第一次

看到电影放映设备，第一次透过放映室观看电影厅内。”家长感叹道，“这样愉快地学习，不仅让大人能够陪伴孩子，还能让我们一起学到新知识，感觉确实不错。”

感受完放映器材之后，影城专门为孩子与家长准备了《大闹西游》电影票，让孩子们从听取放映知识、体验放映技术，最后结合这些知识观赏一部喜欢的动画片进，帮助孩子们全方位地熟悉影院的内容。

而余姚新幕影城则帮助小朋友们化身成为“小小检票员”。工作人员不仅带领小朋友们了解放映员、检票员、眼睛发放员等职位的工作内容，还为他们讲解了摄影机的播放原理。通过放映主管绘声绘色的介绍，小朋友们的好奇心被不断激发。随后，工作人员引导小客人们参观了机房，并由工作人员介绍电影是如何放映的，并观看了电影播放的实操过程。

在结束电影播放体验后，小朋友们到影厅检票口进行检票体验，做了一回“小小检票员”，观影顾客对他们认真负责的态度点了一个大大的赞。体验结束后小朋友们参观影城特有的巨幕影厅及杜比全景声影厅，并由工作人员讲解巨幕影厅的放映原理及优势，参观结束后，影城工作人员邀请他们到指定的影厅进行观影，

通过这个活动，小朋友们了解到电影院看电影，不仅仅只需要买票这么简单，还需要各个岗位工作人员的辛勤付出，以及需要必备的专业知识。孩子们不仅收获了知识，也得到了锻炼。一同前来的老师们也纷纷表示，言传身教、寓教于乐是与孩子最好的沟通方式。

新幕影城将持续举办与影迷拉近距离的各类活动，秉持“创造电影新生活”的经营理念，让观影不再那么单一，而是用各类定制化的服务让受众得到最佳体验。



跨越太平洋寻亲 众安小伙帮美国客人找回亲人

2019年4月3日，杭州萧山众安假日酒店的工作群里炸开了锅，前厅部员工朱宗江帮助来自纽约的客人ERICA CHONG找到了失散的亲人。

2019年3月5日，礼宾员朱宗江和往常一样，在大堂迎来送往，一位金发碧眼的女孩走过来询问去宁波的车程。原来来自纽约的女孩Erica跟团来杭州旅游，同时，想利用旅行团在杭州停留一天时间去她爷爷的故乡看看。可是，导游没有同意Erica离团去宁波的请求。在杭州短暂的停留一天后，Erica只能遗憾回美国。

让她没有想到的是，与众安假日酒店礼宾员朱宗江的闲聊，竟能让她在异国找回失联的亲人。

克服时差，获取线索

Erica回美国后，始终带着遗憾，这让朱宗江耿耿于怀。如果能帮客人找到亲人，那该多好啊！善良的小伙萌发了为Erica找亲人的念头。于是，通过微信询问Erica关于爷爷在中国的一些信息。但由于时差，沟通效率极低，小伙子没有放弃，终于从Erica那里得到了一些线索：Erica爷爷的故居是原宁波市镇海县高塘乡姜家村。早年在美国做生意，和她奶奶相识结婚，居住曼哈顿，德兰西街下东区。信息少的可怜，幸运的是Erica发来了一张爷爷的照片。

注册微博账号，充会员，全力为客人寻亲

了解到这些信息后，朱宗江马上注册了一个微博账号，发布了一条寻亲启示。然而信息大爆炸的时代，用一个粉丝只有个位数的新开账号发布的信息，马上石沉大海。小伙无意间与同事谈起此事，机灵的同事们马上想到了好主意，并帮他@了当地的媒体和大V，在热心市民和媒体们的帮助下，奇迹出现了！Erica的家人看到了这条信息，并通过邮件与她取得了联系。

有趣的是，故事还有个小彩蛋，小伙子发布信息时把Erica爷爷的去世时间1966年写成了1669年，在好心网友的提醒下，小伙子还充了个微博会员，才将时间改回来。

10天接力，失散异国的亲人终相聚

4月3日临晨，朱宗江收到了来自美国的微信：Erica的亲人已经和她联系上了，正在安排来中国的行程与亲人团聚，并想当面致谢朱宗江。自此，异国寻亲圆满结束，Erica和中国亲人都充满了感激。

“真替他们开心，血浓于水，隔着太平洋的牵挂终于可以团聚了。”朱宗江很替客人高兴。众安假日酒店总经理董几定先生得知此事后，对该员工高度赞赏：“正是有像朱宗江这样的员工在自己平凡的工作岗位上热于奉献，急客人所急，替客人解忧，才让宾客感受到旅程的美好，在假日酒店留下美好的回忆。此事也很好地体现了众安假日酒店的服务理念：体现关爱，时刻准备，行动迅速。”



众安假日酒店前厅部朱宗江

趣工作 乐会唔 *We're in the business of happy*



酒店简介 Hotel Introduction

杭州萧山众安假日酒店位于杭州市萧山中央商务区，毗邻杭州地铁2号线人民广场站，搭乘地铁可达西湖景区。距离杭州火车东站35分钟车程，距离杭州萧山国际机场30分钟车程。离杭州乐园、烂苹果乐园、云曼温泉、湘湖（国家4A级景区）仅10分钟车程，坐高铁至上海仅40分钟，交通十分便利。徒步可至恒隆广场、旺角城商业中心，无论是休闲度假还是商务出差，都是您的明智选择。

Holiday Inn Hangzhou Xiaoshan is situated in Xiaoshan CBD and only 5 minutes walk to Metro Line 2. 35 minutes drive from Hangzhou East Railway Station, 30 minutes drive from Xiaoshan International Airport, 10 minutes drive from Hangzhou Paradise Park, Yunman Spring, Xiang Lake, and very close to Highlong plaza, Wangjiaocheng shopping mall. Holiday Inn Hangzhou Xiaoshan offers today's business and leisure travelers friendly service and attractive facilities all at a great value.



杭州求是眼科医院

眼科我们更专业

眼睛是心灵的窗户，通过这扇窗，我们可以欣赏到大千世界的千姿百态，体验生命的缤纷灿烂
而爱护眼睛，保持眼睛健康，就能擦亮这扇窗户

医院简介

杭州求是眼科医院座落于杭州市西湖区文二路与万塘路交界口，交通便利，紧邻地铁2号线，文教商住集中。医院建筑面积近20000平方米，总投资超10亿元人民币，医院将建设成为一流的技术、一流的服务、一流的管理、一流的信息化平台，集临床、科研、教学等为一体的三级眼科专科医院。

医院拥有省内外一流的眼科专家和管理团队，实行人性化的诊疗流程，通过信息化智慧平台为眼病患者提供预防、诊治、康复等优质服务；医院巨资引进世界一流的眼科设备，设置眼科门诊45间，特检诊室15间，住院床位150张，手术室10间及科研中心和图书资料室。

医院设置科室齐全，具有角膜与眼表疾病、青光眼、白内障、玻璃体与视网膜疾病、小儿眼科与斜视、眼眶病与眼肿瘤、眼外伤、眼整形（医学美容）、泪道疾病、中医眼科、视光中心、屈光中心、眼预防保健等科室。

专家团队



姚玉峰（特约顾问）
主任医师 教授 博士生导师



张惠城
主任医师 医学博士



潘松杨
主任医师 教授



颜伟年
主任医师



张洪勋
主任医师



刘文群
屈光专家



贴心服务

实行人性化的诊疗流程，通过信息化智慧平台为眼病患者提供预防、诊治、康复等优质服务。推行无假日门诊，错时上下班，门诊服务台，院长现场督导，导医服务等措施，设立服务（投诉）中心，开展服务补救，进一步方便群众就诊。

进口设备



美国博士伦StellarisPC型玻切手术系统



德国蔡司VisuMax全飞秒激光



德国蔡司OPMI LUMERA手术显微镜

重点科室

✦ 综合眼科

✦ 小儿眼科

✦ 激光飞秒中心

✦ 医学验光配镜中心

✦ 中医眼科

✦ 医院特检科



三级眼科专科医院
Tertiary ophthalmological
specialty hospital



省市医保定点医院
Provincial and Municipal Medical
Insurance Hospital



高20层，总面积近20000m²
The total area of 20 floors is nearly
20,000 square meters.



投资超10亿元
Over 1 billion yuan
in investment

咨询电话：0571-88361888 医院地址：杭州市西湖区文二路383号（文二路与万塘路交叉口）



众安民宿
Z H O N G A N

众安民宿为您提供专业的民宿旅游资产评估服务，为您提供民宿旅游资产交易服务，为您寻找最好的旅游资产、民宿资产。



「众安」
—— 让民宿活起来

民宿」

产业链赋能
资本赋能
客源赋能
项目赋能
供应链赋能