

德必园区企业专享“随身人力资源顾问”上线!



职场“小白”如何蜕变成老手?员工考核缺乏数据化工具支撑?企业上升期却难觅优秀人才?为集聚专业力量更好地为园区企业发展赋能,打造人力资源与行政交流分享的共创平台,6月19日下午,由德必集团发起的德必HR社群在德必外滩WE"正式成立。德必集团首席人力资源官李燕灵,合作方埃摩森人力科技集团执行总经理胡春燕、高维学堂上海城市公司合伙人伍悦,以及美国想象力英语、素然服饰等20家来自德必各园区的优秀企业代表出席活动。

活动现场,德必HR社群发起人李燕灵表示,企业的成长归根到底是人的成长。特别是在疫情的特殊时期,如何从“人”着手开源节流,就显得更为重要。作为服务着数千家文创企业的园区运营者,德必希望以HR社群为切入点,成为园区企业的HR专业随身顾问,把德必17年经营的成长经验以及外部如华为等成功企业的优质管理资源分享给园区企业,一切以客户为中心,提供更高层次、更专业的服务。

活动现场,埃摩森和高维学堂代表就如何挑选人力资源外包服务、企业成长期的组织学习能力提升等话题进行了分享,并表示将为首批加入社群的20家园区企业提供免费的岗前背调、面试官培训、线上音频课等体验服务。在随后的环节,德必携手猎头行业领先者埃摩森以及实战型商学院高维学堂签订战略合作协议,三方将发挥各自业务领域的优势及互补性的合作原则,建立高效顺畅的资源对接交流机制,以定制化的全流程服务共同为园区内文创企业提供数据化、信息化工具与专业服务资源,解决企业人才梯队建设等难题,推动企业可持续性发展。

未来,德必HR社群将嫁接更多园区企业的共享资源,对外持续引进头部合作企业,分享成熟企业“用人”的成功经验和教训,让园区企业在发展的赛道中少走弯路。通过组织专业培训,学习沙龙,名企高校访学等形式,把一群素不相识、但却有着相同工作情境的人聚集在一起,构建园区“HR大学”,助力企业人力资源管理能力提升,实现HR个人与所在企业共成长,为企业最大限度地获取人才、培养人才、发挥人才效用,助力企业在发展各阶段的战略目标逐一实现。

德必HR社群申请邮箱:dbhr@dobechina.com

智慧之光 wehome

智慧化管理再升级:照明系统的高光时刻!



下班忘记关灯、开关位置难找、照明分区混乱.....是困扰不少企业管理者的问题。行业研究表明,室内照明的设计与管控不仅影响视觉观感,对办公效率及空间管理都至关重要。

近期,秉持着打造万物互联的理念、致力于实现园区全面智慧化管理目标的德必创新科技wehome空间智慧管理平台正在引进一项新产品:智慧照明系统。

通过最新推出的物联网关,基于蓝牙来实现广播信息推送和数据信息交互,实现定位数据的边缘计算。可以通过与灯光控制器、智慧灯具、智慧传感器等设备组成BLE Mesh网络,实现智能场景联动,同时满足员工办公需要与企业管理智能化提升。不仅解决光线亮度、忘记关电源等情况带来的管理困难,更有人员管理、资产追踪等附加功能。

此次试点的“主角”——智慧光照感应功能,通过感应周边光照强度,自行调节亮度,改善员工体验,提高办公效率,结合任务调整、渐进调光和非工作时间等多种平台情景模式,管理者可随时随地掌握设备使用情况,并及时操作控制,可实现高达70%的节能。同时在与其它传感设备实时配合之下,依据实际需求监控空间温湿度等,合理控制能耗,节省成本,为企业的能源管理提出针对性支持。

智慧照明系统未来将通过wehome空间智慧管理平台与会议室预定等功能联动,使资源得到高效利用,并强化管理规范。在商业中心与办公楼宇的管理中,运营团队也可根据高峰期、上下班、午休、招商带看等工作场景,提前设置照明模式,满足多样需求,提供软硬件一体的完整场景服务方案,真正实现空间内物联网系统的联动与升级。

官网网址:www.wehome.net.cn
业务合作:salesPRO@wehome.net.cn

德必动态 DoBe NEWS

上海市委常委、宣传部长周慧琳一行调研德必园区企业穆驰实业

6月2日,上海市委常委、宣传部部长周慧琳,长宁区委常委、宣传部部长夏煜静一行来到长宁德必易园,调研考察园区入驻企业上海穆驰实业。德必集团董事长贾波陪同调研。周慧琳详细询问了穆驰实业开发金山农民画、云南刺绣等文创衍生产品的生产及销售情况,并对艺人和设计团队的高超技艺予以高度肯定。周慧琳指出,市民对美好生活的需求日趋强烈,对产品的质量、品质、风格等的要求也越来越高,如果将民族的元素和现实生活拉的再近一些,文创产业、文创品牌的发展一定大有作为。

穆驰实业创始人靳英丽还分享了企业发展的点点滴滴。尤其是疫情期间,德必除了给予资金、复工等政策方面的支持之外,对于企业在销售、推广等经营环节上也提供了实质性地帮助,德必始终坚定地站在企业身后,帮助企业共渡难关。



南京市委书记张敬华调研德必1913WE"等城市更新项目

5月22日,江苏省委常委、南京市委书记张敬华走访德必1913WE"等项目,专题调研南京城市更新工作。张敬华详细了解德必1913WE"内国民小剧场等民国建筑保护修缮及开发利用等情况。如今,德必1913WE"打造的艺术街区,以民国风貌和戏剧文化为特色,是南京新街口商圈繁华而静雅的好去处。张敬华强调,历史文化是城市的根和魂,城市越是现代化,越要重视文化遗产的保护和利用。

张敬华说,南京作为国家历史文化名城,有着丰厚的历史遗存、丰富的文化资源,要坚持保护为先、文化为魂,因地制宜开发利用,使之更好地活起来。修缮改造中既要做好硬件提升、综合配套,更要注入高端品牌和业态内容,打造有品质、有格调、充分彰显城市文明和古都魅力的标志性窗口。



满足企业资金需求,民生银行、德必推出联名信用卡

为解决中小微企业资金需求,切实助推企业发展,德必携手民生银行,为园区企业量身定制了民生银行&德必联名信用卡,园区客户法人或股东持此卡可享受最高10万元白金卡审批额度,最长无息还款期51天,并支持最多24期账单分期还款,可有效减轻持卡人还款压力。同时,还可配套办理第三方支付公司MPOS,具有转账提现闪电到账功能,满足企业周期性资金需求。

下图扫码即可快速申请,详情可咨询所在园区社群中心财务人员。

波波茶馆 VIEW

从职能型到流程型： 企业组织能力决胜的 主战场

创业公司稍微有点规模，达到百八十人以上，都普遍会逐渐出现两种情况：

一，铁路警察各管一段。由于有了部门分工，再小的事情，只要需要跨部门协作，都要上一级主管来协调，有问题就上交。部门越多，需要协调的事情就越来越多，大家都烦不胜烦，又无可奈何。职能部门管得很起劲，存在感很强；业务部门怨言越来越多。企业整体决策效率、工作效率越来越低。

二，如果企业主要领导者不胜其烦，一旦权力下放，又会出现各行其是，矛盾和错误激增的问题。

一管就死，一放就乱。这就是传统“职能型组织”的显著特点。很多创业者之所以非常累，因为，有相当一部分精力要做内部的协调。公司越大，管理越乱，发展规模长期上不去。如果主营业务一旦发展滞缓，整个组织矛盾就会集中爆发，很难实现跨越行业周期的持续健康发展。

曾经的华为也是这样。很多研发部门的产品立项，都没有和市场部门沟通好，由于缺乏有效客户需求，产品研发出来第一天，就成了无人问津的废品，造成人力物力极大的浪费。还有些因为研发与生产部门没有沟通好，导致工艺技术上没法施行量产或质量不稳定，后患无穷。另一方面，销售和市场前端的业务和客户需求却得不到研发部门及时有效的响应，互相指责，前后端矛盾重重。

在这样的背景下，华为启动了改变命运的大变革，从拜师IBM开始，花费20亿美元，十年时间，进行了“以客户为中心端到端的流程型组织”的变革，奠定了华为发展为世界级企业组织能力的基石。

和大多数中国企业一样，最近几年的德必，有些管理问题很像当初的华为，存在一定程度的信息孤岛、数据鸿沟、部门隔阂，形成了一些职能型组织“段到段的割裂”问题。

随着公司的发展，职能型组织的弊端将越来越多。为了生存和发展，德必的组织变革势在必行。

自2018年下半年开始，在德必实施“学华为组织再造工程”的一年多时间里，我和德必同事们越

来越认识到，构建和苦练“以客户为中心端到端的流程型组织”，是建立强大组织能力最重要的基础工程。

华为苦练十年，方始初成，可见此绝非易事。而这恰恰是成为卓越企业无法绕开的基本功。

为什么说“绝非易事”？因为大部分市场化的中小企业刚创立不久后，一定发展成职能型组织，创始人总负责，类似项目经理，其他主要骨干各分管一摊事，高效协同。稍有发展，各个分管者自然逐步演化为各个部门负责人，有的再进一步发展成区域负责人。业务与职能之间、各职能部门之间、总部与区域之间的权力与利益格局逐渐形成。山头冲突、部门隔阂矛盾也自然形成。

这就是典型传统的金字塔结构的职能型组织，也可以说是一种官僚组织。也是中国大多数企业的组织结构。能够真正跨越这个组织能力鸿沟，构建起以客户为中心的流程型组织的企业千里无一。

那什么是以客户为中心端到端的流程型组织？以我初学者肤浅的理解，它有五大特点：

一，它是以客户为中心的，而传统的职能型组织是以领导为中心。职能型组织由于条块分割的责任，导致很多决策协调只能向上集中，必然导致决策权掌握在更高级别的人手里，而不是最了解情况的人手里，必然形成以领导为中心的情况。

二，它是端到端的闭环结构。它必须是从客户需求出发，到签约、满足需求和交付产品或服务，并收回现金为止的闭环。而职能型组织是“段到段”的非闭环结构，销售、供应链、研发、财务、人力资源……都是各司其职、各管一段，只有最前端的销售部门面对客户，对客户负责，对业绩负责。业绩好了风光无限，业绩差了，备受压力，职能型组织往往扭曲和夸大了销售部门的责任与能力。

三，它是以结果为导向的过程管理。每一个岗位的责任都在一个个的流程里，所有流程团队成员是为了一个统一的目的组织在一起，按岗位不同一起对项目的目标负责。在流程型组织里的价值创造、价值评估和价值分配，是一体化的，是根据价值创造的结果（或阶段性成果）来对整个项目的各个流程节点成果进行及时的价值评估考核和

分配激励。而职能型组织里，价值创造和价值评估是模糊的，很多部门的价值分配往往是固定的，特别是职能部门的薪资奖惩往往都不直接和项目结果关联，各个环节的考核导向和标准都不一样。因而流程不同的环节利益很难达成一致，也很难充分调动起全流程各个岗位的积极性，最终无法指向一致的满足客户需求。

四，它是自迭代自更新的。流程型组织以项目制为主体的管理模式，必然导致流程团队必须对结果直接负责，不合理的流程、标准、分工、价值评估和分配，都会在流程主人（往往也是项目经理）里完成自更新自迭代，而不是等待更高级别的领导发现和解决问题。而职能型组织，以职能责任和权力等级为主体，发现和解决问题，往往依赖更高级别的领导，怎么能实现流程的自迭代呢？

五，它是自动对抗熵增和组织懈怠的。企业发展久了，最大的问题就是组织老化和懈怠。流程型组织每个流程都是一个直接面对客户和市场的竞争主体，自然会随着市场竞争而激发斗志。而职能型组织主体责任不明，各自为战，对客户变化整体是迟钝的，时间一长一些岗位环节就必然产生懈怠和官僚主义，而且无法根除。

以客户为中心、打造端到端的流程型组织，是一种革命性的工作新方式。它让每一个人不仅需要关心自己的岗位工作，还要以客户为中心，及时、深度了解整个流程工作的全局，了解上下左右的环节。他让每个人都能了解自己的工作是如何造福他人和客户，扩大每一个人的视野，将我们与他人——团队、组织和客户联系起来。这样的组织形式，具有神一般的力量！

“上帝创造的物种不计其数，他却只将工作赋予人类。工作是灵魂、精神和智慧的最充分表达。正是工作使我们从大千世界脱颖而出成为人类！”——迈克尔·哈默

德必刚刚开始以客户为中心的端到端流程型组织变革，以后还会和您分享这方面心得体会，欢迎邮件(jiabo@dobechina.com)一起讨论。

强烈向您推荐迈克尔·哈默先生的著作《端到端流程——为客户创造真正的价值》。

专栏作者：
波波
jiabo@dobechina.com

社群扫描 COMMUNITY

六一文创集市，画家街“摊前”童趣十足！

6月1日，上服德必徐家汇WE"为小朋友们准备了一场非常有意义的儿童节活动——“画动六一”儿童主题油画文创集市！

缤纷热闹的活动吸引了周围社区不少家庭带着小朋友前来参加。“童眼看世界”展出由画家街的画家绘制的动物系油画，带小朋友们感受沉浸式艺术油画展；复古小游戏区域也是非常热闹，不只小朋友们玩的热火朝天，就连大朋友们也都玩的兴致勃勃。

“爱心义卖”环节，小朋友们将家中闲置的文具、书籍等拿到现场进行摆摊，每一位小朋友都非常享受当家做主的过程。义卖的家长们纷纷表示：这个活动蛮有意义的，让小孩子卖东西，同时可以献爱心，对小孩子来说是一个非常好的体验。本次义卖收益共1775元，已由上服德必徐家汇WE"，将所得费用全部捐给上海徐家汇社区基金会。

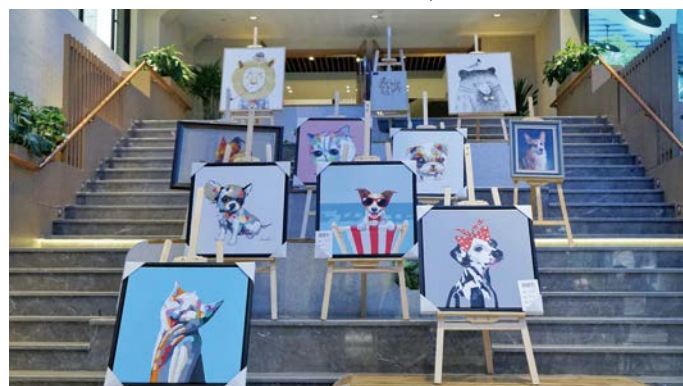


画作主题为“*What a wonderful world*”的缤纷世界由我画，画家街的画家带领小朋友们体验绘画所带来的乐趣，小朋友们画的超级认真，发挥想象力打造艺术小天地。现场还有可爱小丑气球互动、DIY创意棉花糖、锐猎射击的激光射击体验、巴塔木木偶巡游……集齐了三枚印章的小朋友们免费体验了真人娃娃机，带着自己抓来的零食满载而归。

活动当天，园区客户也纷纷加入活动中，艺些、巴塔木、野猪拱拱、啡世家、Joowaa等品牌将自家明星产品带到现场，组成了多元化文创手作集市。

上服德必徐家汇WE"画家街，除了每周举办的油画集市系列活动之外，在不同节日里还准备了各种好玩的主题活动和惊喜等着大家，欢迎大家常来这条“宝藏街”打卡哦！

画家街地址：上海市徐汇区文定路218号，欢迎大家来打卡！



德必外滩WE"携手高维学堂 破解企业人才建设难题

6月10日，德必外滩WE"携手高维学堂，特邀人才专家汤君健，为园区企业带来一场人才梯队建设的培训沙龙活动。

在本次培训沙龙活动中，专家导师通过拆解业务，制定预算；人才估值，精准引进；盘点人才，动态匹配；定制培训，复制人才四步骤，以业务为基础再到人才梯队建设，以丰富的案例教学输出最终解决方案，力求破解人才断层，驱动业务增长。

活动现场，园区企业HR们踊跃参与，涉及到日常管理问题与实际运用场景更是积极提问，与专业导师展开热烈交流与探讨。特地从虹桥赶到活动现场的企业代表分享道：“今天课程深入浅出，善于从我们HR的需求出发，剖析背后的根源问题，提出解决方案。讲的也都是干货，很实用！期待接下来更多深度课堂活动。”



沪西德必易园携手品质酒店 开启安全白领用餐新模式

受新冠疫情影响，沪西德必易园周围的餐饮配置相较年前有明显下滑，大面积复工后如何保障员工安全就餐成了不少企业关注的问题。

得知客户困难后，园区运营团队主动联系所在的万里街道，对周围的品质餐饮、酒店发出邀请，但因订餐需求量不稳定等因素，引入过程屡屡碰壁。在团队的努力沟通下，经过街道引荐与严格筛选，最终沪西德必易园与中环国际酒店达成合作，为园区企业白领推出定制化工作餐，严把食材与制作卫生安全关，定点定时配送入园。

正式配餐前，园区联合中环国际酒店进行试品活动。当天，园区工作人员提前抵达现场，引导做好防疫措施，对酒店配餐人员进行体温检测、消毒；配餐开始后，组织企业白领们拉开排队间隙，有序领餐。酒店方设置A/B套餐，营养搭配，价格合理，活动现场已吸引数家企业达成订餐意向。



企业之星 ENTERPRISE

从网吧到千平直播基地， 开创“新世界的擂台”

键盘清脆的敲打声，伴随着鼠标敏捷的滑动，屏幕前一位位全神贯注的年轻人为了盛夏的电竞至高荣耀激战正酣……

夏日来临，最为火热的英雄联盟电竞比赛（LDL SUMMER）正在大宁德必易园月蚀电竞直播间如火如荼地进行中。这个900平方的电竞直播空间由园区入驻企业月蚀文化传媒（以下简称“月蚀”）倾心打造，深植电竞内容传播的月蚀通过AR、绿幕以及专业的制作团队的磨合，在不足千平的办公空间模拟出了媲美“鸟巢”等顶级场地的直播效果。

月蚀的创始人刘宇，从游戏天赋少年成长为职业电竞选手，退役后创办月蚀，一直在传播着电竞文化的价值。

被理解和误解的青春

2019年，电竞行业产值达2330.2亿元，在疫情期间更是表现惊人，仅2020年1-3月，移动游戏市场收入同比增长超过49%……越来越多的人开始意识到，属于电竞的黄金时代已经来临。

可是，在20年前，打游戏却有着“去游戏厅=不良少年，去网吧=网瘾少年”这样的误解。当时，刘宇就在理解和误解的不断碰撞中，逐渐成长。刘宇说道，“感觉自己FPS（射击类）很有天赋，网吧老板也觉得我们这群小孩玩的还挺厉害的，直接赞助我们组建战队。那时，打遍全国也算小有名气。”

2000年左右，刘宇以一名CS选手的身份进入的电竞行业，同时也是哈尔滨工业大学的学生。身边不少人觉得他是“又一个被游戏耽误的高材生”。为了能够继续打职业赛，刘宇干脆把去各地打比赛称作“旅游”，到首尔参加WCG谎称“游学”才能放行。

坚持打职业还是进入一家国企，大学毕业后的刘宇面临类似的抉择。令人意外的是，刘宇南辕北辙地进入了当时尚未开垦的电竞“服务业”。“年龄到了，手速、判断、体力都跟不上了，退役无疑是最有面的选择。”在谈及退役时，刘宇没有一丝犹豫，而他对电竞全情投入的初心未变。在比赛之余，刘宇和几个朋友将自己战队的精彩击杀制作成视频放到网上，逐渐积累了一些人气，也为月蚀的诞生埋下伏笔。

为了能在自己喜欢的领域深耕，刘宇在2009年报了北京电影学院面向社会开放的导演培训课程，从自学到成体系的学习，这对刘宇如何从游戏内容的理解准确地转换到内容的呈现起到了非常大的帮助。

当时恰逢MOBA（多人在线战术竞技）游戏出现，不断拓宽的游戏种类让刘宇看到了电竞视频内容的前景。对电竞选手和游戏理解更深的他认为自己在这方面是有优势的，于是便成立了一家专门做视频的公司，加上前台一共7人，这就是月蚀的最初的模样。

劝说周杰伦改投网吧

这是电竞赛事，这是新世界的擂台。2017年，DOTA2Ti的奖金池高达2470万美元，同年NBA的奖金为1500万美元。LOL（英雄联盟）S系列赛事从东方体育中心到鸟巢，甚至是海外的纽约麦迪逊广场，在收看人数和奖金上都已超过绝大多数体育项目。

2011年一个普通的工作日，刘宇在QQ上接到了声称是腾讯公司的员工邀约——打造一部LOL国服上线的宣传片，从将信将疑到达成第一次合作之后，月蚀成为了腾讯的固定合作伙伴之一。

后续，LOL周年庆，刘宇和月蚀几乎从未缺席：刘宇总是以总导演和视觉导演的身份出现，月蚀则包办了大部分纪录片制作和视觉工作。

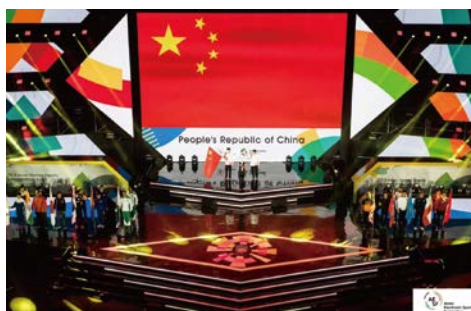
随着企业的成长，月蚀的触角也从电竞内容制作延伸至赛事等各类活动运营：

在梅赛德斯奔驰中心举行的《英雄联盟》三周年庆典，作为视觉导演，首次调配服务一万八千人的灯光系统和视觉传达；

2017年起，零事故完美执行LSPL（英雄联盟甲级职业联赛）数百场比赛；

携手PDD制作斗鱼首档直播真人扮演解节目；从圈内的PDD、厂长再到圈外的周杰伦、黄子韬、陈赫等一线明星，运营电竞联动直播活动。

“没想过，自己能能和年少时的偶像周杰伦开黑，还以‘电竞咖’的身份和他聊一晚上让他从开主题酒店改成主题网吧，组建战队。”越来越多并无交集的顶级流量通过电竞引流，让刘宇觉得，电竞渐渐被主流所接受，或者电竞已是主流的一部分。



助推园区打造在线经济新高地

2018年8月，月蚀和刘宇以官方邀请的身份，代表中国电竞的官方态度，参与雅加达亚运会的现场内容制作。

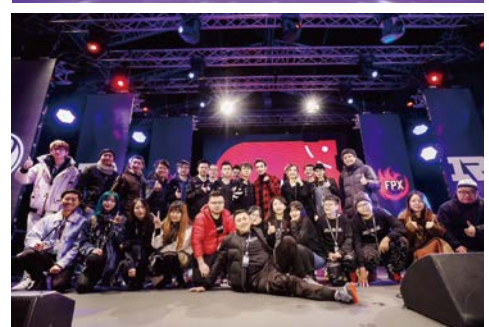
刘宇说，当看到自己一直投身服务的电竞游戏和选手能身披国旗，站在亚运会的最高领奖台，接受现场观众的欢呼，是竞技“最纯粹的美妙”。而作为电竞文化的传播者之一，他也切身感受中国电竞在海外的影响力。

越来越多像刘宇这样的电竞人在精神世界获得了动力，物质世界也有相应的回报。但他们依然渴望被理解，并努力给圈外人传递电竞的价值。

“这是我们在大宁德必易园新租赁的直播空间（虚拟演播厅）。虽然只有仅仅900平方的直播空间，通过AR、绿幕以及专业的制作团队可以模拟出媲美鸟巢等顶级场地的直播效果。”刘宇说，这样的电竞直播空间同样适用于直播、带货、新品发布会等其它线上场景，在较长周期的疫情影响下，月蚀也能通过电竞领域的虚拟优势增强园区各类企业的线上、线下经济。

我们惊喜地发现，随着科学、信息技术不断发展、迭代，更加多元的社会催生了许许多多意想不到的产业和机会。

越来越多的人通过新的业态既能在经济上安身立命，也能在生活上适应社会，并不断用积极的能量影响更多的人。或许，下一份创新与惊喜正在德必园区内悄然发生。



本期嘉宾：

刘宇
月蚀文化传媒创始人
Add：
大宁德必易园

欢迎园区企业投稿！

邮箱：dbbd@dobechina.com

携手同行 HAND IN HAND

需要贷款，请找德必！ 德必金融服务，为客户 解决燃眉之急

受新冠疫情影响，德必园区不少企业正面临着经营困难。此时此刻，对企业来说最“解渴”的帮助无疑当属资金扶持。过去几个月里，德必积极对接各类资源，用专业而有温度的金融服务，为园区客户企业纾难解困，保驾护航。

百万贷款高效获批，德必金融服务工作站为客户复工“加油”

为解决文创企业“不会贷”“不能贷”“不敢贷”等难题，从供给端为文创企业提供全生命周期的金融服务，3月20日，德必园区挂牌上海市首批文化金融服务中心，成为推广“文创保”（首期规模10亿元）等文化金融产品相关信息的“窗口”，直接为文创企业提供一站式、常态化、特色化文化金融服务。近日，在德必园区内的金融服务工作站全流程对接支持下，陆续有园区企业闪电获批“文创保”专项贷款。

入驻德必园区的一家影视公司，多年来发展壮大，为多个品牌拍摄广告宣传片。受新冠肺炎疫情影响，多个影视拍摄项目停工暂缓，客户公司受了不小的影响。园区工作人员第一时间对接德必金融服务工作站，帮助客户申请“文创保”专项贷款产品。

为帮助客户以最高效率贷到款项，德必金融服务工作站同事多次来到园区，了解客户的运营状况，帮助客户针对性填写贷款申请报告，并积极与相关政府部门沟通，跟进此次申请，最终，客户成功获批300万元低息贷款。

wehome金融服务平台，动手手指即可贷款

为了让更多的园区企业能够对接更多、更适合自己的金融资源，德必积极与各大银行沟通对接，目前已成功引进了6个差异化金融产品，并采用线上线下结合的服务方式为客户提供全方位的精准服务。

线下，德必以各园区为服务窗口，直接面对企业客户的贷款需求；线上，充分利用德必空间智慧管理平台优势，在wehome APP新设“复工复产、金融助力”金融服务平台，提供多种经过德必筛选的优质贷款产品，客户可以一键快速申请合适的资源。平台收到客户填写的申请信息后，实时推送给银行客户经理，并要求银行在T+1的时间内反馈给客户，大大缩短了银行反馈时间，提升了客

户贷款的审核效率。

在漕河泾德必易园，一家致力于提供整合营销服务的专业广告公司，入驻园区7年来与德必有着深厚的感情。受疫情影响，客户急需一笔贷款缓解暂时性的资金需求，便在wehome“复工复产、金融助力”金融服务平台上申请了工商银行的产品。在德必的陪伴式跟进下，工行客户经理第二天便联系客户进行实地考察，由于客户公司经营状况良好，无需抵押即可申请贷款，最终顺利申请工商银行税务贷。

德必WE系列园区，作为东西方交流的桥梁和对接国际的发展平台，吸引了一众外资企业入

驻。受疫情影响，部分外资企业也面临着资金问题，但申请国内银行贷款的难度较大。园区了解到某家客户企业的贷款需求及难题后，第一时间联系wehome金融服务平台团队，为客户精准匹配了合适的产品——招商银行“招园贷”产品，并实时跟进银行产品经理，迅速落实了贷款。

听到一个个客户贷款成功的好消息，看着一家家客户顺利渡过难关，更是坚定了德必与园区企业同呼吸共命运的信心。流年笑掷，未来可期。我们定全力以“复”，与园区企业共绘文创产业发展的美好蓝图！

复工复产 金融助力

小微企业贷款在线申请
量身打造·方便快捷·精准扶持

招商银行
招商信用卡

战疫有“招”，“贷”出精彩
在线预审 方便快捷

ICBC 中国工商银行

税务贷

信用贷款、最高300万元、随借随还



wehome金融服务平台
扫码一键申请各大银行贷款

德必新邻居
DoBe Neighbors



埃摩森网络科技(上海)有限公司

企业简介:埃摩森是一家专业从事人力资源咨询、猎头服务、职业规划和人才测评、咨询服务的一流人力资源服务机构,为雇主提供涵盖整个雇佣生命周期和商业周期的一系列服务,在大中华地区的核心业务为猎头服务。

业务合作:人力资源服务
业务专线:400-067-9767
所在园区:德必外滩8号WE"上海市黄浦区中山东二路8号



上海东福网络科技有限公司

公司简介:中国领先的企业弹性福利平台,专业向企业提供一站式跨品类弹性福利解决方案。助力企业优化员工福利品质,降低采购成本,扩大员工福利选择自由度,提升员工对企业满意度。超过30000家企业600万企业员工正在使用东方福利网的服务。

业务合作:企业福利
业务专线:400-003-1010
所在园区:长宁德必易园 上海市长宁区安化路492号



上海力勤国际贸易有限公司

企业简介:公司致力于为中国经济发展服务,依托与东盟国家长期的业务合作关系,为国内提供短缺的镍矿石、镍金属及镍铁合金等不锈钢原材料。至今,公司已发展成为一家涉及镍矿业投资、镍矿及镍金属贸易、物流、冶炼和冶炼成套设备制造等全产业链服务提供商。

业务合作:短缺的镍矿石、镍金属及镍铁合金等不锈钢原材料
联系方式:linyuqing@lygend.com
联系地址:德必虹桥绿谷WE"上海市闵行区申长路518号



上海弘依梅文化传播有限公司

企业简介:由知名金融学教授梅建平,上海京剧院国家一级演员史依弘共同创办。公司以国粹京剧的伟大复兴为目标,京剧的发展、教育为己任,打造一个集融资、项目开发、策划、制作、宣传和演出于一体的创作型团队,同步开展品牌文化建设、对外文化交流等活动。

业务合作:京剧演出、驻场演出、京剧普及教育、京剧艺术社会辅导及社区服务
联系方式:pandawxf@hongyimei.cn
所在园区:德必外滩WE"上海市黄浦区九江路501号



欢迎园区企业投稿!
邮箱:dbbd@dobechina.com

德必助您企业发展

- 比邻杭州东站 多维立体交通 抓住长三角发展机遇
- 安心健康办公 24小时自由办公 开阔通风畅快呼吸
- 科技创新扶持 人才生态优质区 100万创业启动资助
- 名企生态森林 链接共创价值 与美团点评/虎扑为邻



泰豪德必易园 / 900平米独享整层空间
长三角联动核心 数字化产业高地

全球入驻 服务专席 0571-87201567
项目地址:杭州·江干区·秋涛北路332号·秋涛座

