

横琴天沐琴台 2026 年度商业业态招商代理采购项目需求书

一、项目说明

（一）项目名称：横琴天沐琴台 2026 年度商业业态招商代理采购项目

（二）项目介绍：

天沐琴台以“琵琶”为型，横卧于天沐之上，作为横琴岛的又一地标项目，是新时期、新坐标、新起点下的城市创新引领的中心。项目建成后将进一步完善合作区的综合配套功能，有利于推动休闲旅游业发展，也是合作区的地标建筑之一，被誉为“横琴之心”。项目以“琴音璀璨的湾区新地标”为总体定位，构建四大功能板块：城市汇客厅、产业活力场、文旅新窗口、消费聚集地。其中，商业区域基本情况如下：

商业空间分布于地下负一层至地上三层，规划清晰，特色鲜明：一是东侧商业，坐落于负一层至一层、水上运动中心三至四层，巧妙融合首秀风味、独立咖啡艺廊与创意市集，并引入日咖夜酒、策展零售及艺术疗愈等多元业态；二是西侧商业，定位为生活方式美学中心，分布于一层至三层，精准呼应精致多元的现代生活需求。截至目前，累计带看商户超百家。

天沐琴台当前招商进展顺利，意向转化情况良好。天沐琴台致力于打造全国首个滨水文旅会展综合体标杆，计划引入米其林、黑珍珠等高品质品牌，吸引合作区、全市、全国乃至国际首店品牌落户，全力保障天沐琴台作为“横琴之心”的商业魅力与开业成功率。为此，拟开展横琴天沐琴台 2026 年度商业业态招商代理采购工作。

具体内容详见横琴天沐琴台 2026 年度商业业态招商代理采购项目报价清单。

二、项目需求

（一）服务内容

1、供应商团队配置：应组建专属服务团队，专项服务于本项目招商工作，包括但不限于项目资源引入、外部拓展、现场带看、招商报价等工作。

2、指标制定：供应商于每月月初向采购人提交《月度招商工作计划》，每月月末向采购人提交《月度招商工作总结》及当月《接洽确认单》，详见附件表单。以上工作资料需向采购人汇报，采购人应在收到供应商提交的工作资料后10个工作日内完成书面审核确认；采购人未在前述期限内提出书面异议的，视为采购人认可该资料内容。

3、政策资源对接：供应商应协助符合条件的商户（尤其是澳资品牌、首店、特色店）对接横琴合作区相关政策，申请各类奖励与补贴。自商户提出需求后5个工作日内完成政策匹配与初步对接。

4、供应商应对意向商户的业态匹配度、品牌实力、运营能力、合规资质等进行全面评估，出具书面评估报告，报告需列明明确的评估结论及风险提示，为采购人的最终决策提供专业意见，规避招商风险。每份评估报告须在采购人提出需求后3个工作日内提交，采购人有权对评估报告的真实性、完整性进行核查，若存在虚假陈述或重大遗漏，采购人有权不予采信并要求供应商重新评估。

（二）品牌招商

1、接洽与谈判：供应商须利用自身品牌数据库及人脉资源，全面对接目标主力店品牌（如：米其林、黑珍珠、夜经济首店、跨界影院、生活美学体验店、大型餐饮、旗舰零售等）。

2、租赁合同推进：供应商需协助采购人完成从《租赁意向书》到《租赁合同》的文本沟通、修改及定稿流程，并协调解决品牌方提

出的各类技术及商务问题；意向书签订后，需在30个工作日内协助完成《租赁合同》定稿。

3、协调与支持：协助采购人设计、工程、物业等部门与品牌方进行技术对接（如商铺工程条件、装修图纸审核等）。

4、品牌分类：

4.1 米其林：

按照《米其林指南》中对各品牌的星级评价进行分类，从三星至一星、米其林入选及必比登推介按照不同月份租金支付佣金。星级评价以签约时该品牌所属餐厅在最新发布的《米其林指南》中获评星级为准。

4.2 黑珍珠：

按照《黑珍珠餐厅指南》中对各品牌的钻级评价进行分类，从三钻至一钻按照不同月份租金支付佣金。钻级评价以签约时该品牌所属餐厅在最新发布的《黑珍珠餐厅指南》中获评星级为准。

4.3 采购人认可的品牌：

包括但不限于套内面积不少于700m²的主力店（如夜经济首店等），具体情况根据项目已招业态、工程条件等现场实际情况再行商定。该类品牌需经采购人事前书面确认符合认可标准后方可按本标准结算佣金，未经采购人事前书面确认的，采购人有权不予支付该类品牌对应佣金。

三、服务要求

1、成果文件：

1.1 合同签订后 20 个工作日内，供应商提交《天沐琴台项目主力店招商策略与执行方案》；

1.2 同步交付《目标主力店品牌资源清单及分阶段拓展计划》；

1.3 每月同步招商会议纪要、往来沟通记录等全部过程资料。

2、业绩指标

2.1 工作考核：供应商每月完成工作报告（包括但不限于《月度招商工作计划》、《月度招商工作总结》、《接洽确认单》）提供至采购人审核，如连续两个月未完成《月度招商工作计划》80%的相应指标，则采购人有权提前终止本合作，无须承担任何违约责任。供应商已完成的服务工作，采购人按约定支付。

2.2 品牌质量：引入的品牌须符合项目定位，且至少为区域或城市级首进、旗舰或创新概念店。最终是否符合前述要求以采购人书面确认为准；未经采购人书面确认的品牌不计入供应商有效业绩，采购人无需支付对应招商佣金。

四、服务费用

1、月度服务费：供应商于每月完成工作报告（包括但不限于《月度招商工作计划》《月度招商工作总结》《接洽确认单》），以上内容向采购人汇报并获得采购人书面签字确认后，于次月5号前向采购人提供的当月的服务费发票（增值税专用发票）及相关请款资料，采购人审核无误后，于20个工作日内完成支付。

2、月度差旅接待费用：实报实销，每月上限不超过¥20,000.00元。供应商需根据招商实际情况需要，如需开展差旅或接待宴请，则需提前书面提报采购人，经采购人同意后方可开展，完成差旅或接待宴请后，供应商需形成书面汇报文件提交采购人。结算方式为月度结算，于次月5号前向采购人提供发票（餐饮为普通发票，其余票据为增值税专用发票）及相关请款资料（包含请款单、差旅或接待宴请洽谈书面报告等工作成果）。采购人审核无误后，于20个工作日内完成支付。

3、招商佣金：按照招商佣金计算标准进行支付。采购人正式与供应商推荐的品牌商户签订正式合同，并按合同规定收取租户租赁保证金及首月租金后，采购人于收到供应商提供的发票（增值税专用发票）及相关请款资料（包含请款单、商户转介确认单等招商成果文件）后20个工作日内，采购人一次性支付招商佣金给供应商。

4、若供应商引进的客户已签署意向书或合同，并已缴纳履约保证金，因客户自身原因不能继续履行合约且放弃履约保证金的，则采购人无需向供应商支付招商佣金。

若因供应商虚假宣传、擅自承诺或其他供应商过错导致前述客户解约、合同解除或无法继续履行的，采购人无需向供应商支付该客户对应的招商佣金；如采购人已向供应商支付该客户对应招商佣金的，供应商应在采购人书面通知后5个工作日内全额退还。逾期未退还的，每日按照该笔金额的万分之五计算资金占用利息。

附件 1：《月度招商工作计划》

月度招商工作计划（月初 提交）

项目：天沐琴台商业 KA 招商项目

本月周期：__年__月__日 - __年__月__日

提交方：____ | 对接人：____ | 联系电话：____

一、本月核心考核指标

本月核心关键指标：

1. 2 个有效链接/月（有效链接定义：目标品牌、对接到关键人、详细介绍项目、探讨入驻模式、清晰的下一步行动方案）。
2. 1 个带看/2 个月（定义：完成项目实地尽调 / 带看、品牌方口头 / 书面表达是否有意向）。

二、本月核心工作方向

1. 精准定向攻坚：聚焦____品类、____量级头部 KA 品牌，仅做深度定制化对接，不做泛客群拓展；
2. 全流程闭环跟进：完成品牌需求摸排、项目定制化方案输出、高层对接、实地带看、商务条件磋商全环节；
3. 资料与过程留痕：每一次洽谈、带看、高层沟通均完成记录、影像 / 文件留存，同步项目关键信息。

三、需配合事项

1. 提供项目专属定制化招商资料、物业条件、合作政策最终确认版；

2. 配合品牌方高层会晤、现场答疑、条件磋商，同步决策口径。

附件 2：《月度招商工作总结》

月度招商工作总结（月末提交）

项目：天沐琴台商业 KA 招商项目

本月周期：__年__月__日 - __年__月__日

提交方： | 对接人： | 联系电话：

一、核心指标完成结果

本月核心指标达成情况：☐ 超额完成 ☐ 80%-100%完成 ☐ 80%以下完成

完成 80%以下说明：

（一句话明确：沟通品牌名单、当前沟通阶段、后续行动等）

二、本月核心工作复盘（极简 3 条）

1. 有效攻坚动作：本月完成__场 KA 品牌高层链接、__次定制化方案提报、__组实地带看，全部为精准定向品牌，无无效拓展；
2. 核心成果与价值：（仅写与 KA 落地直接相关的成果，如：品牌意向确认、合作框架共识、关键条款达成等）；
3. 障碍与解决方案：本月推进核心卡点：；已落地解决方案 / 下月突破动作。

三、费用合规说明（极简版）

1. 本月月度固定服务费：__万元，已按约定执行；
2. 本月实报实销费用合计：__元（≤2 万元额度），凭证完整、合规可核。

四、下月核心攻坚方向

延续**核心指标**考核，聚焦本月意向品牌深度推进，全力推动签约前置条件落地，确保招商成果闭环。

附件 3：《接洽确认单》

申请日期 年 月 日

乙方填写

品牌名称

品牌业态 ☐ 餐饮（☐ 米其林 ☐ 黑珍珠 ☐ 老字号 ☐ 其他） ☐
零售 ☐ 生活美学 ☐ 影院/娱乐 ☐ 面积不少于 700
m² 的夜经济首店

接洽对象姓名

接洽对象职务

对接人决策层级证明 ☐ 名片 ☐ 邮件/微信截图（含职务） ☐ 其他：

洽谈时间 年 月 日

洽谈方式 ☐ 面谈 ☐ 视频会议 ☐ 电话 ☐ 其他

核心商务条款讨论
情况（至少勾选两
项） ☐ 面积需求 ☐ 租金范围 ☐ 租期 ☐ 免租期 ☐
工程条件 ☐ 其他： -----

乙方是否已发送项
目招商资料 ☐ 是（作为确认单附件） ☐ 否

洽谈纪要（简要描
述）

甲方填写

审核结果

☐ 确认有效 ☐ 不通过

不通过理由（如适用）

甲方确认人签名

确认日期

年 月 日