

赢在潇洒 赢得潇洒

——记凤凰牡丹园营销团队



□本报记者 卢小龙 曾璇

有这样一支团队，她们负有企业对外宣传的神圣使命，她们有强烈的荣誉感、浓厚的企业归属感，她们将营销作为一种生活方式并享受其中的乐趣，她们有活力、有朝气、执着、团结……这就是河南省凤凰投资集团倾力打造的凤凰牡丹园营销团队。

这是一个特殊的团队。自2010年成立以来，这支清一色的女性团队就把营销作为一种时尚，以“置业”为突破口，用微笑拉近彼此的距离，形成“家人”式联系的常态，享受其中乐趣。她们受教于各个项目，成长于各个阶段，在各个成果中总结、成熟，以营销为契机，结识新朋友，不忘老朋友，不断地拓宽思路，充实自己，提升团队精髓。“营销不是职业，而是一种生活方式，享受其中乐趣，受益无穷！”

这是一个团结奋进的团队。一个团队成功的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、有战斗力的团队。她们把这一点发挥到了极致，依据完善的制度，优秀的核心以及企业浓浓的团队文化，确定有意义的目标，充分调动团队成员的热情、耐心及接受挑战的意愿，策划、组织并实现有意义的目标。

这是一个充满干劲的团队。在信阳市，她们的足迹踏过湖东开发区的“芙蓉园小区”，创造了信阳市

中心城区的龙脉宝地“凤凰新世界”开盘当天售罄的神话……巾帼不让须眉。团队成立以来，她们已经组织、策划并成功完成营销商、住面积约10万平方米。2013年至2014年房地产行业前景不明朗的时期，屹立在羊山新区核心地段、天然氧吧“百花园”内的“凤凰牡丹园”成为她们的新战场。为此，她们深入市场，展开详尽的市场调研，进行优势与劣势的比较、分析，制定了优质的营销方案，明确分工，把“凤凰牡丹园”项目营销做得风生水起，用自己的辛勤和汗水在羊山新区这幅五彩斑斓的画卷上留下浓墨重彩的一笔。

兵随将领草随风。一个成功的营销团队背后必定有一个核心管理层来领导并指导其动作。在当前这个以市场、以顾客为导向的时代里，作为团队领头人的核心管理层只有通过不断更新与积累营销理论，掌握市场规律和准则，才能引领团队在市场的道路上走得更远。“一流计划能力、分析能力、执行能力及实战能力，用经验来归纳总结理论，从而进一步指导营销战略、战术的规划和执行。”这就是业内人士对凤凰牡丹园营销团队核心管理层的评价。

营销营销，赢在潇洒，赢得潇洒！为了实现心目中那份梦想，凤凰牡丹园营销团队这只充满活力激情、专业实力超群的团队努力追逐、持之以恒，哪怕遇见再大的风险、再大的浪，她们依然乘风破浪、勇立潮头！

坦诚做人 尽心做事

——记东信华丰苑营销经理陈倩倩



□本报记者 任黎明 查理达 赵天

陈倩倩，信阳东信华丰苑的销售经理。一个土生土长的信阳姑娘，善良、热情、大方。2010年踏入房地产行业，在这一领域近5年的时间里，实现自身价值的道路上，她有了一次次的感悟和体会。多年的历练让她能够在不同文化和工作的背景下出色的工作。她将自己如花的青春奉献给了房地产行业，这一路上充满了幸福与收获，当然也苦过、累过、笑过、甜过。她说，我热爱房地产行业，我愿意为之努力，为之付出。

在华丰苑售楼中心，记者很自然的问起陈倩倩是怎样与房地产行业结缘时，她沉默了一会：“我承认我骨子里就有一份事业心，不甘于按部就班的工作，我家楼下有一个售楼处，我每天都能看见里面进进出出的人精神抖擞的样子，很羡慕他们有这样积极向上的精神状态，或许他们的工作状态感染了我，之后就有意和这个行业的人接触，随之进入了房地产行业。在这样一个行业里，我找到了自己喜欢的生活方式，可以服务大众，为他们选择合适的房子，自己也成为了购房者信任的好朋友。”

当问及项目的优势时，陈倩倩坦言：“第一当然是有着非常好的地理位置，项目位于市工区路和兵站路交汇处，信阳市第三高级中学、信附小、九中分校、五高，都分布在华丰苑周围，优质的学区，让孩子赢在起跑线上。周边又紧邻火车站、

汽车站、文化中心、大商新玛特、沃尔玛超市、一泓百货，中心医院、卫校附属医院近在咫尺。一站式的地理位置能满足住户所有的生活需要。第二在于独特的设计风格，就小区环境上，华丰苑全力打造时尚简约的大社区。地密度规划，异域园林景观，一步一景，自然与建设结合，让每天回家的住户充满期待。在户型设计上，超大的使用率，180度飘窗，南北通透，精致到空间的每一寸土地。独特的设计理念让每一位到访者赞不绝口，并能愉快的签订合约。这些都是我们所处的优势。”

这种骨子里流露出来的自信，让人不觉得多了份尊敬，在一个钢筋与水泥的世界，相信男性还是占主导地位，陈倩倩不这样认为，她说：“女性从事房地产行业的优势和从事任何行业的优势都是一样的，女性天生就是带有亲和力 and 敏锐的洞察力，也可以称之为善解人意，能更好地第一时间把握客户的心理，为客户梳理需求分析，按照客户的需求推荐出合适的房源。”

陈倩倩侃侃而谈的话语，吐露着今天的成就绝不是偶然得来的，她用勤奋和努力以及良好的心态不断刷新销售业绩。就像她的人生格言一样：学习要“加”，骄傲要“减”，机会要“乘”，惰性要“除”。3月是美好的，女人的节日，陈倩倩借此机会祝福女同胞们“妇女节”快乐！今后会更加努力，为大家提供更好的服务。

3.8 妇女节

信阳楼市因你而精彩

水榭龙庄，一个适合安家的地方

——记信阳安佳地产副总经理、销售总经理唐娟



□本报记者 高晶晶 曹威

“大黄鸭来信阳啦！”2013年12月份，在浉河下游的河面上漂起了一只高约6米的正在游泳的大黄鸭，市民们争相前往观看拍照，关于大黄鸭的话题热闹非凡。在很长的时间内，大黄鸭也成为浉河上的一道风景。提出这个设想并把它实现的是水榭龙庄的唐娟。

唐娟从2003年开始在房地产行业工作，2012年到信阳安佳地产担任副总经理、销售总经理。大黄鸭的创意只是她多年工作中的一朵小小的浪花。

“我是安徽合肥人，来信阳前在雨润集团旗下的地华地产和黄山的项目做总监。信阳生态环境好，人口多，住房

的市场需求也大，我就来信阳了。”水榭龙庄是唐娟在信阳的第一个作品，她几乎把自己的所有精力都投入到项目上，节假日总是在办公室度过。唐娟是个认真的人。她说，因为接触和服务的高端地产项目较多，所以对我们自己开发的房子品质要求也很高。

刚到信阳时，习惯了大城市工作快节奏的唐娟有些不适应。“我们没有外聘营销公司，团队里每个人都很好，从设计开发到后期物业，都是经验丰富的老人在操作。我们坚持的原则就是团结高效。”唐娟说，“说实话，信阳人过得很‘休闲’，我们也在适应这个节奏，只要工作完成得好，有时候也觉得这样挺好的。公司员工适应了这里，我们提供的房子和服务才能更适合住在这里的人。”虽是这样说，她还是有些遗憾的。一开始交房的日期定在去年10月，房子基本建好，但水、电、气还不完善。她多次去电力部门、燃气公司沟通协调，因为种种原因，不得不推迟交房的时间，为此，公司还承担了延期的责任。她说：“我们建的房子，一定要让大家搬进来就能住的。尽管在工程上我们已经获得了对建筑质量严格要求的‘中州杯’大奖，但一定要水电和物业配套好我们我们才能交钥匙。现在来我们这儿的客户，都可以放心。”困难过去了，唐娟还是一如既往地认真负责。

在水榭龙庄的员工小蔡眼里，唐娟是个“忙”人，管的事多，脾气还好。小蔡说，因为自家楼盘与另一家房地楼盘相距不远，不少买家都是两家来回看。看的人总会因为房的大小而犹豫不决。自己搞不定的时候，碰到唐娟在，客户就容易明白了。她经常跟她说，水榭龙庄在

临水近山的地方，房子宽敞，视野开阔。在设计时特地讲究动静分区，干湿分离，三梯四户的布置更是出入方便。户型虽然大些，但居住的质量自然就好了许多。记者问唐娟，为什么没想做小户型时，她笑着说：“住在城市是为了更好地享受生活，不管是想换房还是买新房，我们的房屋面积都非常适合。这样做也控制了整个小区的户数，我们总共684套，对小区业主来说绝对不会有停车难的问题。”

好多人买房最关心的是房价问题，不少人因为房价在犹豫不决。唐娟说，信阳炒房的人少，房价一直很平稳，房产中的暴利在水榭龙庄是不存在的。我们的房价是按建筑成本算的，真正做房子的物业，都是物有所值。提到物业，她说：“水榭龙庄采用的是全封闭式智能化物业管理，远红外电子监控系统，进出口车分离和门禁系统，让住户无需为安保多操一份心。如果家里有小孩子，那将设在小区内专业连锁幼儿园就是最好的选择。”

如今，浉河上的大黄鸭在经历风雨后被唐娟“收藏”起来，售楼部里大大小小的水榭龙庄仍然备受大家喜爱。马年年末，因为看房买房的人多，她觉得这是个好的开端，羊年会有更大收获。从项目开发到建成，她就像在慢慢地泡着功夫茶一样，精挑细选，不懈努力，静待茶香四溢的那一刻。有人说，做人比做事重要。一个人的品质是一个人做事的保证。唐娟事事认真，又有着对住房高品质的要求和理念。我想，水榭龙庄，就是适合安家的地方。

性格坚韧，倾情投身地产事业

——记信阳建业壹号城邦营销总监刘芳



□本报记者 程云 张军锐

如今社会，各个领域都有女性担当重任，房地产行业也不再是男人独霸武林，而是活跃着越来越多的女性职业经理人。在这个以男性为主导的行业中，她们以自己的温柔细腻点缀着这个钢筋水泥的刚性世界，凭借自己的自信执着担当起更多的企业和社会责任。信阳的楼市，亦是如此。而刘芳就是这众多地产精英中不让须眉的巾帼之一。

作为信阳建业壹号城邦的营销总监，刘芳肩上的担子无疑是沉重的。琐碎的营销细节，复杂的活动策划，枯燥的数据分析，严谨的成本核算，最重要的是，还要面对变幻莫测的市场环境，所有这些都要求她付出比常人更多的心血，以比常人更为坚韧的心态，去面对更多的困难和压力。

刘芳2007年正式加入建业团队进入房地产行业，迄今已经整整8年，在这8年里，这个80后姑娘品尝了多少酸甜苦辣、经历了多少不为人知的艰辛，又收获了多少成功的喜悦，恐怕只有她自己才能体会。刘芳告诉记者，从一开始她就对建业这个团队充满憧憬，正式加入之后，她一直都是特别努力、特别愉快地工作，因为付出的比别人多，自然而然收获的也比别人多，所以迅速成长起来。她深有感触地说：“做地产行业是辛苦的，作为地产行业的高层更是辛苦。但这又是一个付出跟收获成正比的职业，只要付

出就会有收获。虽然压力不可避免，但只要调整好心态，理智面对压力，凭借着对行业的热情以及坚忍不拔的毅力，就一定能够成功突围并成就自己的职业生涯。”

在地产行业，女性更多的是从事营销工作。刘芳认为，房产营销是个服务行业，给客户提供更好的置业服务，帮助他们挑选称心如意的房子，在这方面，女性更善解人意并了解客户的喜好，从而使自己的服务更加贴心到位，这是女性与生俱来的优势，也是一线售楼人员更多为女性的原因，刘芳表示。

谈到从事房地产行业8年来最大的感悟，刘芳说，首先，要愉快工作，要热爱自己的行业，这样即使有压力也能坚持下去；其次，要对工作有十足的责任感，任何时候对待工作都不能掉以轻心。

在这个以男性特质为基础的行业中，自信沉着、上进心强的刘芳在成就自己职业生涯、实现自己的人生价值的同时，也在为更多人的家园梦而努力。她承担着更多的压力，担当着更多的社会责任，但这份职业也更加锤炼了她的美丽，给了她展现自我的机会和天地，这样的她，闪现着令人侧目的光芒。

为信阳蓝天更蓝添一份力量

——记禾鑫干混砂浆厂财务总监刘艳



□本报记者 黄慧 任黎明 高晶晶 赵天

略显张扬而有些凌乱的短发丝毫掩盖不了她独有的美丽，看似柔弱精致的面容上透着一股让人敬畏的帅气。初见刘艳你很难把这个时尚的现代女子与干混砂浆行业的女高管联系在一起。记者不禁好奇，一个女人怎么做起了砂浆的生意？

2月28日，记者走进位于平桥产业集聚区以东的禾鑫干混砂浆厂时，微微感到吃惊。大门左边，整整齐齐地排放着数十台立式砂浆搅拌机，生产厂房里停着崭新的罐车，地面整洁干净，即使仓库一

角满满地堆放生产原料的地方看起来也非常整洁。在占地30余亩的厂区内，崭新的办公楼、员工楼和绿化，让这个地方的环境更加入眼。

40多岁的刘艳看起来仍很年轻漂亮，她说自己很早就出门了。1994年她南下到东莞打工，2006年在家人的盼望和鼓励下回信阳创业。

2013年10月公司成立，去年第一条生产线已经建成，可以投产。“现在比刚回来时好多了，厂子建起来了，产品市场也慢慢开拓起来了，我的愿望也算实现了一半。”刘艳说。

“那还有另一半是什么？”记者问道。“哈哈，也没什么，我的性格比较急，没敢干的时候怕市场不好，厂建好后，就操心怎么卖了，卖完了还要操心资金早点回收。”刘艳笑道。

老远的菜市场买菜。模具厂不断发展，她经营的食堂也由一开始的80人壮大到后来的300多人。

北京奥运以后，厂里的效益有些下降。刘艳跟丈夫讨论后认为干混砂浆有很好的市场机遇。刘艳说：“既然要做项目，我就下功夫了解干混砂浆是什么。由于干混砂浆的原料可以用废弃的粉煤灰，能保护环境，也是市场未来的发展趋势，我就同意了。当时阜阳和信阳都给我们提供了优惠政策，但我想着信阳是家乡，还是回来了。”

由于刚从外地回来，环境不熟悉，刘艳和丈夫为了建厂不得不往来奔波。现在熟悉环境了，刘艳发现信阳的部分开发商并不懂得干混砂浆。刘艳解释说，以前的砂浆要人工一点点配比，泥沙精确度不好掌握，人工成本和工期都会受到影响。而干混砂浆就能精确控制原料配比，大大加快工程进度。项目完成后还有权威部门的验收，施工质量也可以保证。还能直接避免工地上尘土飞扬的情况。

走的时候，记者又问起刘艳的另一半愿望是什么，她笑说，信阳目前正在实施“蓝天工程”，我们也会积极响应，希望信阳的天能永远这么蓝，这也是她从事这个行业的愿望。记者相信，从建筑业的这个环节来减少灰尘，进而保护信阳的蓝天，这愿望肯定会实现！