

+ MANAGEMENT EFFICIENCY IMPROVEMENT IN ACTION

向管理要效益

——中骏集团管理提效推动进行时

+ MY CAREER IN SCE

“变”与“不变”：我与中骏十六年

——访中骏集团执行总裁黄攸权

+ ALWAYS KEEP A BEGINNER'S MIND

愿出走半生 归来仍少年

——记世邦泰和物业管理有限公司总经理杨震



目录

卷首语

世界不会停下前进的步伐，我们也是

03

骏焦点

•【骏专题】

向管理要效益

——中骏管理提效推动进行时

04

绽 FUN 你的未来

——中骏集团 2019 届秋招，给你不一样的精彩！

08

骏事记

中骏要闻

10

骏士群

•【骏之路】

“变”与“不变”：我与中骏十六年
——访中骏集团执行总裁黄攸权

12

愿出走半生，归来仍少年

——记世邦泰和物业管理有限公司总经理杨震

14

•【骏博士】

初心逐梦，未来可期

16

•【骏时光】

一路同行，相伴最美骏时光

20

骏特写

不负时光，愈见芳华

——讲述中骏人的那些事儿

22

主办

中骏集团控股有限公司

编辑团队

编委会：黄朝阳、黄攸权、黄伦

郑全楼、王勐、陈荣法、于文津

汤筱娟、库卫红

总编：汤筱娟

主编：刘媚、孙强

执行编辑：刘亚昭、范海云、王冠臣

孙同飞、兰志文、魏云

策划：上海太德文化传播有限公司

中骏集团

地址：上海市闵行区申长路 1688 弄
2 号中骏集团大厦

电话：021- 52636666

网址：http://www.sce-re.com

《骏智未来》文化内刊编辑组

投稿邮箱：zcb@sce-re.com



专注每位中骏人的感动
骏时光，最美好的时光
欢迎关注中骏企业文化公众号“骏时光”
(SCE-Time)



世界不会停下前进的步伐，我们也是



2018 年是中国楼市的大考之年，秋凉冬冷。尽管自 1991 年住房改革以来，房地产市场时刻面对着改变甚至巨变，但如今的市场环境依然让许多企业四顾茫然。

改革开放四十年，我们看到了无数因“改变”造就的伟大成果，也明白了欲开疆拓土，必须不断自我进步。我们不能左右环境的变化，但能调整自己的步伐。

“尽早注意细小的变化，将有助于你适应即将来临的更大变化。”这是斯宾塞·约翰逊笔下的小矮人在寻找奶酪路上的心得。纵观中骏发展史，也正是一条大方向战略明确，细节上不断精益求精、适应变化的管理之路。

我们将管理的核心要素高度概括为“战略、流程、人力”。

中骏在这个 30 岁生日后的“再创业”元年，继续向两大战略目标“千亿级规模”和“Fun+ 幸福生活”踏实迈进。大环境不易，中骏人仍然在征途上发起冲锋、中流击水——我们以未来决定现在的作为，不惧挑战。

我们推动以财务为导向的经营体系在全集团落地，作为经营管理变革新的目标和方向。同时完善流程标准化体系，优化管理半

径，推动充分授权，在集团发起“管理提效”的倡导——我们乐于自我超越与自我批判。

我们深知人力资源构建是企业管理的本质，在 2019 届校招中严格把关，为中骏引进大量未来良才，在这个冬天又开展了火热的“冬季练兵”，为各专业条线员工赋能——我们坚持实践“先人后事”的理念。

我们一棒接一棒跑下去，每个人都争取为下一步跑出好成绩。

2018 年，中骏超额完成 500 亿销售指标；2019 年又是千亿级征途的关键一年，我们将齐心协力，力争在 2020 年实现千亿级梦想。

岁月流逝，有人怀念，有人感慨，但没人能让它停下。这个波澜壮阔的时代不会辜负进取者，去往怎样的远方，你将自己选择。

于中骏和中骏人亦如此。为者常成，行者常至；我们立愿百年，所以步履不停。

冬天来了，春天还会远吗？

2019，我们继续前进。🚀



向管理要效益

——中骏管理提效推动进行时

2018年12月1日，曾执导中骏集团三十周年企业形象片的知名导演萧寒的新作《一百年很长吗》在上海盛大首映。首映盛典上，中骏集团与萧导宣布，将再次携手合作，在全国范围内推出观影巡礼活动。

中骏集团执行总裁王勐表示，影片对中国传统手艺人及匠心精神的深度关注，与中骏对打造百年企业的坚持和对匠心精神的践行不谋而合。

什么是匠心？匠心是精益求精，亦是不断的革新与完善。诚然，中骏就是这样一家具有自我批判

和自我超越精神的匠心企业。

2017年，“三十而立”的中骏集团将总部移师上海，并将此视为二次创业，全新再出发。这两年，恰逢国内外经济形势严峻，行业竞争加剧，业界已普遍认识到：在市场下行时期，房企要想继续保持较高利润的规模化扩展，“向管理要效益”是应对市场环境改变的有效手段之一；企业需要强力推动通过对产业价值链各环节的精细化管理提效，来助推实现新时期的管理目标。

世界最具影响力的管理学家之一、哈佛商学院教授迈克尔·

波特于1985年在《竞争优势》一书中首次提出“价值链”的概念。他认为，企业的价值创造是通过一系列活动构成的，包括生产作业、市场和销售、人力资源管理、服务、技术开发、后勤等；这些互不相同但又相互关联的生产经营活动构成了一个创造价值的动态过程，即价值链。价值链上的每一项活动都会对企业最终能够实现多大的价值造成影响。用波特的话来说：“当你和其他企业竞争时，其实是多项活动在进行竞争，而不是某一项活动的竞争。整个价值链的综合竞争力决定企业的竞争力。”

基于全价值链的精细化管理，

就是要求企业对整个产业价值链每个环节的活动都进行优化提效，特别要关注价值链中不直接产生利润的环节——管理环节的效率提升和成本优化，全体系、全方位、科学化、合理化地为企业的发展保驾护航。

而推进管理提效的过程，还可能“润物细无声”地影响企业文化的实践与落地。通过推进管理提效，能够让同事们加深对企业管理思路 and 战略目标的共识，有助于降低人与人之间的沟通协调的成本，实践简单务实的企业文化，使得各项目、部门及个人高效协同，最终为实现企业战略目标服务。

多年来，中骏集团在行业内早已以“工科博士”的稳健扎实风格著称，其对精细化管理的关注和能力建设也相对更早一步。然而，为了达成“打造受人尊敬的百年企业”的愿景和目标，31岁的中骏坚持精益求精、与时俱进，勇于自我检讨，在集团上下掀起管理提效的热潮，为百年筑梦征程再次注入新的活力。

听！来自基层的炮声

《论持久战》中说：“不得其时，不得其地，不得于部队之情况，都将不能取胜。”其意在于，与远在千里之外的上级指挥部相比，一线

指挥员对战事的瞬息万变有更深刻的体会，应该让这群“听得见炮声的人”来参与决策。因此，今年中骏集团管理提效的特色举措之一，就是启动“基层炮声计划”。

通过这项计划，各城市公司的每一位基层员工都可以通过公司OA系统直接反馈自己对公司制度和 workflows 的建议及意见。大到涉及业务流程变革的建议，小到对改变食堂补贴方式的想法，都可以如实写下。集团总裁办则牵头成立了专项工作小组，梳理这些意见，经过上会讨论后及时给予反馈。一个月之内，提出意见的同事或城市公司就可以收到关于是否采纳他们所

提出事项的反馈。当然每个反馈并非只是“一句话的事儿”，对于被采纳的意见，总部会附上相应的解决方案及时间表；对不采纳的意见，会反馈思路及理由，力求让提案者理解背后蕴含的管理逻辑。

中骏集团助理总裁汤筱娟告诉我们，“基层炮声”的每一条建议都会经由集团总裁办和她认真讨论，能确保一线的声音得到总部的积极回应。她认为，只有慎重地处理这些意见，确保闭环，才能让城市公司和基层员工相信，集团的这项举措并非只是走走形式，而是真心希望听取意见，与各位同事一起实现管理提效的落地。

“基层炮声计划”实施两月以来，收效显著，截止12月9日，集团总裁办流程部已收集基层意见145条，采纳34条，已优化16条，2018年12月31日前拟优化8条，2019年计划实施10条。其中一些问题的发现和改进对管理提效有显著的意义。比如在此之前，所有的设计变更均需经过成本测算且完成流程审批后，才能发给

工程项目部实施，往往时间跨度较长，但通过“基层炮声”的反馈，引起了集团的高度重视。经过研究调整，总部将非与决策强相关的成本测算环节后置，简化了流程，加快了进度，大幅减少了对工期的影响，其显著效果不言而喻。

给“文山会海”减减负

“减负提效”也是此次管理提效的重要元素。在保证集团管控有效性的前提下，如何才能让基层员工有更多时间和精力去啃业务这块“硬骨头”、去市场打硬仗呢？

为此，总裁办秘书处牵头对集团、各城市公司的例行会议和报告报表进行了大范围的摸排梳理，有针对性地研究了会议效能和报告报表冗余情况，在满足业务需求和提效原则的基础上，提出了助推基层减负的专项方案，并在今年11月开始推进落地。

这一整改提效方案将城市公司现有的93项重要定期类报告报表中的31项直接进行了精简，

还有23项将依托信息化建设在2019年上半年实现精简；此举旨在将同一部门、条线的报告报表需求尽量合并，并减少部分报表需求的频率。

在总部各部门组织的、要求城市公司经理级以上人员参加的31项重大定期类会议中，有10项会议被精简；原有的城市公司共197项会议（14家城市公司合计）中，有14项会议被优化。同时，总部还对会议提效给予了专业建议，希望引领基层会议管理更规范，会议决策更高效。

这项改革措施在基层员工中间广受好评——对员工来说，重复性工作少了，大家有了更多时间进行更有价值的工作；对公司而言，精简冗余工作量，人均效能也得到了提升；可谓“双赢”。

让抽象的流程更生动

随着集团规模的扩大，各项标准化建设要求也日益提升，与之相伴的是越来越多标准化文件的产生。据统计，截至2018年12月，公司通过OA系统发布的标准化文件累计602份，其中包括各项制度、管理类文件（控制程序/作业指导书）和业务类文件（操作指引/手册）。在中骏，流程与战略和人力一样，是集团三大管理核心要素之一，了解公司业务流程，学习标准化文件是新员工融入中骏不可或缺的一步；但对于员工来说，的确需要花费大量时间和精力去消化这些文件，确实有可能会造成一定程度上的“标准化之重”。

所以，为了让抽象的流程生动起来，此次管理提效的另一项

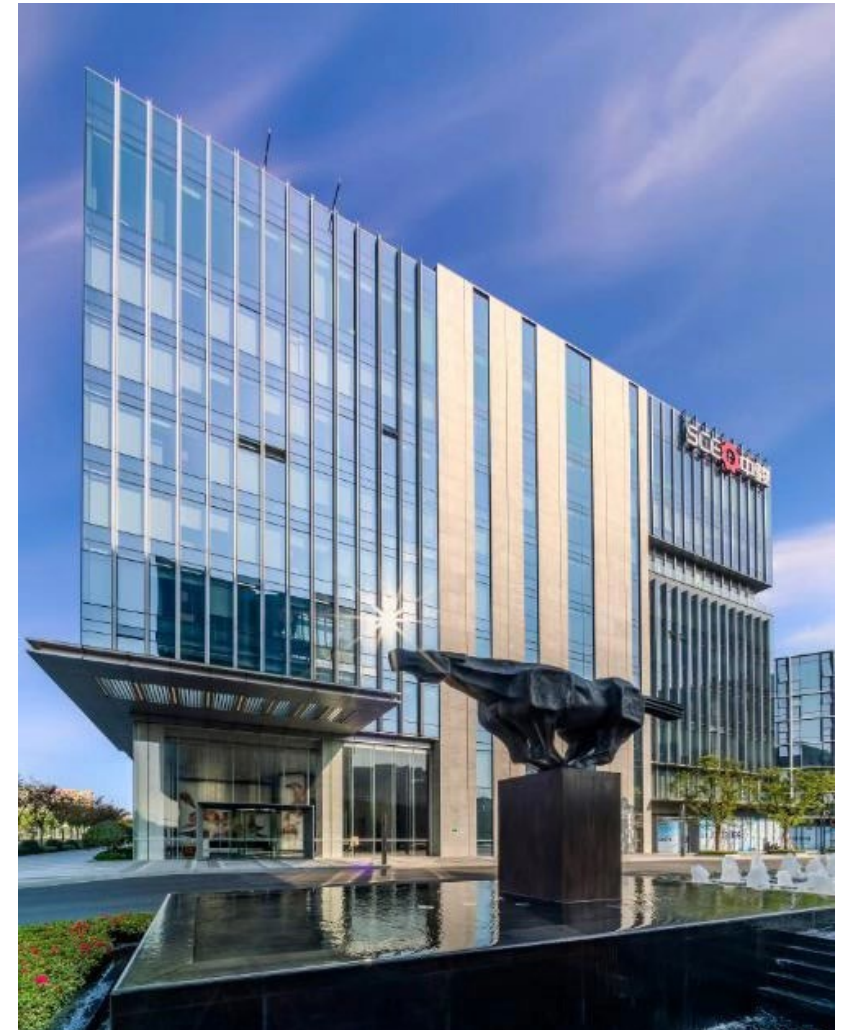
特色举措就是提出：让标准化文件可视化。

这一灵感来自于中骏向无印良品(MUJI)的“取经”，让复杂的流程文件变身成为“有指示意义的图片+简短描述性语言”的使用手册，同时强制规定标准化文件的更新时间和更新比例。如此一来，新员工在学习操作流程时可以“看图操作”，体验会更好，新员工培训能得到进一步简化，招聘人员在比较候选人专业操作水平和综合素质两方面时，能有更多的权衡空间，还可以帮助公司从基层沉淀更多的自生人才；可谓是一举多得的改变。目前，FUN⁺、物业公司等经营性子公司已经开始推进对标准化文件“可视化”的落地，让抽象的流程“生动”起来。

群策群力，管理提效从我做起

管理提效的热潮遍及集团上下，发扬匠心精神，让各项职能工作自我完善、更进一步，成为各个部门都在群策群力、积极推进的事情。

集团总裁办流程部对OA流程处理速度提出了统一要求——到每个人手中的OA流程需在24小时内进行处理，并每月公示个人OA处理效率的排名；财务管理部和行政人力资源部发起了“加强费用管控、推进节约增效”的倡议；行政人力资源部组织的“冬季大练兵”也正如火如荼，倡导各条线按照实际业务需要开展“练兵”，其中包含岗位技能训练、专业知识学习和优秀经验分享等，提升人员专业技能和作战能力；



工程管理部申请并修订了《项目工程管理策划编制指引》，以期保证工程各环节进展顺畅、降本提效，提高工程实体质量和工程管理水平；信息管理部正考虑搭建E-learning在线学习系统，以提升会议和培训效率，同时精简相关差旅成本……各部门互相学习，献计献策，为集团管理提效工作输送能量。

这些现象也让集团管理层感到欣慰和感动，更多的还有期盼——希望总部与基层通过充分交流达成共识，基层员工成为公司制度制定的参与者和推动者；

每个中骏人将自我复盘、自我超越作为常态化工作……最终，这些思路和做法都能够沉淀为中骏企业文化的一部分。

31岁的中骏在过去，秉承艰苦奋斗，顺应时代潮流，取得了不俗业绩，并沉淀了极具自身特色的中骏文化。而今，中骏与中骏人更是将自我复盘、自我超越固化习惯，这为中骏在总部移师上海后的再一次锐意进取，增添了满满的源动力。百年基业，未来可期，卓越的中骏人，一起向前走吧！让我们以高效，向未来！



绽 FUN 你的未来

——中骏集团 2019 届秋招，给你不一样的精彩！



45 ——历时 45 天	21 ——全国 21 所高校宣讲交流会
5 ——全国“五大战区”协同作战	80 ——共 80 余位总监级以上管理层参与宣讲面试
21462 ——线上线下共计收到 21462 份简历	6125 ——累计 6125 人参与宣讲会
2626 ——累计面试 2626 人次	411 ——411 人通过终面

从 9 月 17 日同济大学始，至 11 月 1 日四川大学终，历时 45 天，跨越 20 余城，带着成绩斐然的答卷，中骏集团“绽 FUN 你的未来”2019 届秋季校园招聘完美收官！

自去年移师上海并提出千亿级战略以来，中骏集团便致力于打造自己的校招品牌体系，提出“千里马”和“启航生”两个管培生品牌。为实现公司发展战略，积蓄有生力量，扩增人才储备，集团人力资源部又从往届校招中总结经验，进一

步优化了今年的校招策略。

在 2019 届校园招聘中，集团首次采用“战区制”，综合考虑各城市公司地理位置及目标院校分布情况，在全国设立“五大战区”，由集团统筹开展校招工作。通过整合优势资源、以强帮弱、以老带新、扬长避短，充分发挥各地区主观能动性，提升校园招聘战斗力。在这样的全新机制下，9 月 17 日，中骏在同济大学的首场宣讲会便成功吸引了 726 名学生现场参与，收取简历 1500 多份，创下集团校招多

项历史记录，取得 2019 届秋招“开门红”！

我的宣传套路 只为离你更进一步

营销策略的升级是今年校招工作的一大亮眼创新。集团依据对去年大数据的分析，在今年全面优化了校招宣传渠道，丰富宣传手段，集中优势兵力，主打线上营销，辅以线下宣传，以当前高校学生最喜闻乐见的方式进行精准宣传。眨眼视频、管培生人物海报、互动抽奖

推文……新潮手段百番出，酷炫花样不停歇，赢得了学生的广泛关注与认同。短短 45 天的时间里，校招项目小组共收到线上线下简历 21462 份，远超去年同期数据。全新的营销策略也扩大了中骏校招品牌在高校的影响力，为我们获取更多优质人才打下了坚实基础。

校企零距离 心无间，梦无界

为了持续为集团稳定引进优质人才，校招项目小组制订了全新的院校布局策略，深耕校招“粮仓院校”的同时，着力开辟新的目标院校，依据不同岗位的专业能力需求，匹配对应优质院校的强势专业，以实现精准对接。同时，我们着力深化校企合作，邀请同济大学、东南大学等高校校领导参访集团总部，洽谈校企合作事宜。此外，中骏还在全国 11 所高校成立了校园俱乐部，并在秋招后期开展丰富多样的企业开放日等活动，打通校企壁垒，构建交流平台，让中骏走进校园的同时，也让在校大学生有更多机会走进中骏，感受中骏，真正实现“走



出去，引进来”的品牌策略。

骏雇主品牌的充分认可。

专注细节 让体验更有温度

今年，各地产企业的人才争夺战进入白热化阶段，除了薪资和平台吸引之外，宣讲面试也是高校学生了解和体验企业的重要窗口。要打好校招战役，需要在这一环节先发制人，俘获学生“芳心”。为了给学更好的宣讲和面试体验，中骏校招项目小组经常与供应商讨论方案至深夜；80 余位总监级以上的管理层辗转全国 20 余城参与宣讲面试，受到了参与校招体验的同学们的称赞。熬过最深的夜，方能看见最灿烂的黎明。6125 人参与宣讲，2626 次面试交流，最终通过 411 人……正是对每个细节追求完美，才换来一场场宣讲会的爆满场面，换来同学们对中骏集团和中

黄朝阳董事长常说：“企业管理的本质是人力资源的构建。”而管培生项目是中骏人才战略中的关键一环。人才获取只有完成由外部引入向内生机制的转变，才能让人才在组织内部生生不息，支撑企业长远发展。集团期望通过对管培生的系统性培养和业务实践锻炼，让年轻人在中骏快速成长，助力集团千亿级战略，共同打造全球领先的城市运营服务商，也在这个过程中体现个人价值，实现自己的职业梦想。

2019 年，已过而立之年的中骏将继续向千亿级目标迈进。未来无止境、奋斗无止境，让我们期待 2019 届管培生的加入。愿新的青年才俊们在中骏驰骋无疆，绽 FUN 未来，共谱璀璨华章！



归来！中骏落子厦门岛内核心 同月另斩获重庆、商丘优质地块

12月21日，中骏集团力压群雄斩获厦门鹭岛核心湖里区优质地块，建筑面积约10.20万平方米。作为曾经的大本营，中骏集团深耕厦门多年，区域客户忠诚度和认可度极高。

同在12月，中骏集团还联合东原集团斩获重庆华岩新城近百亩优质土地，此外亦斩获中骏在商丘的第三块地；这标志着中骏的中西部版图扩张再加速，展现了中骏高瞻远瞩的战略眼光和深耕中部经济区及西部走廊的决心。

福建南安青商会走进中骏 传承南商精神 共汇时代力量

11月24日，福建南安青年商会企业家代表来到中骏集团总部，与中骏集团董事局主席黄朝阳先生探讨交流，并参观中骏广场、FUNWORK总部及集团总部大厦。

黄朝阳主席为大家讲述了中骏31年来的发展历程、企业管理与经营之道及中骏企业文化体系。他认为，企业在发展过程中，战略和流程是先决条件，企业管理的本质是人力资源的构建。要想把企业做大做强，必须主动融入市场潮流，找到一条适合的发展道路。未来中骏将与众多福建企业学习交流，发挥各自产业优势，为社会经济发展作贡献。



“神秘礼物”现身 2018 中骏集团 爱·无止境公益活动启幕仪式

12月6日，“以爱送温暖，让幸福绽FUN——中骏集团爱·无止境公益捐书活动”启幕仪式在中骏集团总部举行，现场超过200名员工及客户参与了这场暖心行动。

中骏集团与中华思源扬帆公益基金自2017年开始长期合作以来，仅一年就有近7万册书籍被送至379所贫困地区学校的孩子们手中。启幕仪式上，中骏集团员工及客户通过线上互动H5和明信片拍摄，把一次“比心”、一个微笑和明信片寄语连同书籍一起送给孩子们。愿他们心怀希望，努力学习，未来也能用自己的力量去回馈社会，让公益正能量接力前行。



中骏集团 2018 年度 销售指标突破 500 亿

12月20日，中骏集团2018年度销售指标突破500亿，以新的里程碑，开启未来新征程。中骏人将不忘初心，筑梦千亿，继续砥砺前行，为集团2020年的千亿级目标奋斗助力。

31载32城，中骏集团精耕细作，已成为一家涵盖住宅地产、商业地产、文化旅游地产、产业地产，长租公寓、联合办公、健身及健康管理、教育等业务板块于一体的大型国际化综合性集团企业。



中骏坚守公益助学 点亮厦大学子未来

12月14日，集团董事局主席黄朝阳先生与集团助理总裁汤筱娟女士再次走进厦门大学，参加2018年厦大管理学院中骏助学金的颁发仪式。

黄朝阳先生表示：“‘教育改变命运’是亘古不变的真理，学习能帮助我们在自有的认知框架下不断升级迭代。读书的终极目的在于改变认知，改善我们的性格，进而改变我们的命运。今天的慈善助学活动就是中骏新30年慈善事业元年的落点。”受助学生向中骏集团的公益之举表示了衷心感谢，他们将努力成为有用之才，将这份爱心事业不断传承。



FUNWORK3.0 “原木系” 首度亮相上海大虹桥

11月22日，中骏集团联合办公品牌FUNWORK上海中骏广场项目盛大开业。作为FUNWORK3.0首个“原木系”产品，中骏广场项目打造都市中的原木感空间，布局开放，灵活简洁，让办公回归高质、高效。该项目总面积约4,000平方米。

2018年是FUNWORK成立3周年，目前已在全国布局北京、上海、深圳、杭州、厦门、广州、武汉等核心城市共30个项目，目前已入驻10座城市，明年计划新入驻8座城市。



第三座“世界城”落地南安，中骏商业拥抱新零售

荣归故里，反哺归心。中骏商业布局全国的第三座城市级“世界城”——南安中骏世界城于12月22日正式开业。开业当天吸引客流超32万人，全天营业额突破700万元，刷新泉州行业内购物中心开业记录。

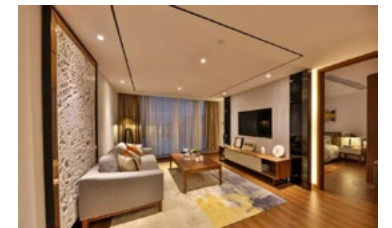
中骏商业目前已在全国布局6城，15个项目，商业面积约200万㎡，致力于追求品味生活的人群提供精彩纷呈的办公、购物、休闲娱乐的城市生活空间。



中骏 FUNLIVE 方隅 上海旗舰店盛大开业

12月1日，FUNLIVE上海方隅中骏广场国际公寓正式开业。该项目是中骏FUNLIVE方隅在上海的旗舰项目，一共800多套房间，联合中骏广场内餐饮、娱乐、教育、健身、联合办公等业态为客户提供一站式服务。

FUNLIVE是中骏集团旗下长租公寓品牌，起步于2017年，计划3到5年内覆盖核心一、二线城市5-10万间公寓，成为公寓领域优秀运营商。



中骏集团专业条线冬季大练兵火热进行中

冬日的严寒挡不住中骏人内心的火热。11月起，中骏集团各专业条线开展起火热的冬季大练兵活动，旨在通过练兵活动全面提升中骏员工业务素质。集团总部各部门、各城市公司、各业务板块齐上阵，以干货满满的职场培训、经验丰富的前辈教学为学员及时储能充电，为城市公司充分赋能，展现出自强不息的精气神，全面助力集团冲刺千亿级的战略目标。



“变”与“不变”

我与中骏十六年

——访中骏集团执行总裁黄攸权



瞬息变幻的商业浪潮中，如何做好企业的“先行者”？这对于企业高层管理者来说，至关重要。

在中骏，就有这样一位领导者，他在担任中骏重要管理职务的十六年间，见证并参与了集团发展的众多关键节点。十六载光阴，变化的是岗位与职责，不变的是一颗低调踏实的心。

本期《骏智未来》“骏之路”专栏将对中骏集团执行总裁黄攸权先生，请这位管理“大咖”和我们聊聊企业管理中的“小秘密”。

做企业是场马拉松 看谁能坚持到最后

中骏的发展以稳健著称，这一特质在攸权总身上也有特别明显的体现。这位90年代初毕业于厦门大学数学系的高材生，有着浓厚的、财务人特有的谨慎风格。加上在进入中骏的早期几年，他曾深耕中骏重工（厦门）有限公司和石川岛（IHI）中骏建机有限公司这两家企业，这也使攸权总受到日式企业管理风格的熏陶，并融会出自己的心得。

如今的中骏正向着千亿级规模迈进，集团也正在推行财务导

权总将其形容成一场马拉松式的比赛——即一场“看谁能坚持到最后”的较量：“企业要做百年老店，没有其它捷径，只有稳健。”

然而，在必须“打铁还需自身硬”，却又不免要“看天吃饭”的市场环境下，怎样才能真正稳当地走好这条发展之路呢？

对此，攸权总思路明确——把负债率控死、把现金流做好，从根本上解决资金高周转的问题。

当说到中骏未来的蓝图时，攸

权总将其形容成一场马拉松式的比赛——即一场“看谁能坚持到最后”的较量：“企业要做百年老店，没有其它捷径，只有稳健。”

向考核，主要围绕“ROE 净资产收益率”和“集团资本占用率”这两个关键指标展开，此举也体现了集团在管理思路上的变化。

“过去我们偏重规模增长的考核激励，现在我们不但要看规模增长，更看重收益在投入产出比例上是否合理。”攸权总希望，各个子公司和项目的管理者都能全面建立经营意识，提高周转率，有前瞻性地布局，让销售和“存粮”跟得上公司未来的发展战略。“得学会算账”，他说，“企业经营的本质其实最终还是在‘利’，‘利’就是现金流和

利润，这也是做生意的核心。”

利他合作深植人心 用透明拥抱资本市场

乐于分享是攸权总的性格，对同事和合作伙伴，他都愿意敞开怀抱；中骏企业文化中“利他共赢”的理念深深地渗透在他的管理哲学之中。

他笑言，很多人只觉得做生意是论博弈、论输赢，却不能真正理解“利他”的意义。但攸权总从多年的实践经验中体会到的是：有‘利他’才有信任，才有共赢。如果只有互相算计，合作可能也难长久。“利他”也是中骏与合作伙伴的长久相处之道。

时间拨回2010年初，中骏集团来到了香港上市的“冲刺路口”。彼时，黄朝阳董事长在美国做路演，攸权总与团队则推动在香港的路演。数十个日日夜夜，无数次相隔12小时时差的无缝对接与沟通……最终，团队的良好协作发挥了巨大能量，让中骏得以成

功在香港敲响上市钟。

这是中骏发展史上浓墨重彩的一笔；上市八年来，中骏也获得了各大重要投行的全覆盖关注。但若想要在资本市场持续提升竞争力，企业口碑与管理透明度是影响投资人信心的关键因素。攸权总深谙此点，也一直保持着与金融机构和投资人的密切互动，在“透明度”上尽力做到极致，让投资者充分了解公司的经营状态。“把基本面做好，资本市场早晚会认同你的价值。”他笃定地这样认为。

愿为千里马 更愿为伯乐

十六年前，才过而立之年不久的攸权总“空降”石川岛中骏建机有限公司担任总经理，不免有人质疑：在企业管理上“一张白纸”的他，能胜任这个位置吗？

然而，管理石川岛中骏四年，攸权总交出了一张漂亮的答卷——当时的一份专业调查显示，



石川岛中骏是石川岛重工在国内投资公司中内部管理获得评价最高的企业。可以说，黄朝阳董事长就是攸权总当年的“伯乐”，力邀这位“千里马”加入当时的中骏；这份慧眼识人之举，也直接促成了接下来十数年间，攸权总与黄董、与中骏之间的彼此成就，共绘蓝图。回首当初携手时，中骏只是一个中型企业，攸权总却很庆幸自己的决定——当时的一步“大跨越”，却开启了人生的新篇章。如今，攸权总也期待中骏能吸引更多的“千里马”加入。在他看来，年轻人应对挑战的勇气弥足珍贵；而身为管理者，更要能够打破认知，洞若观火，还得有“放手”的胆量：“人才没有平台是发挥不出来的，要创造机会让他们去独挡一面，去冲、去做。错了可以改，但不敢去尝试，就永远做不好。”

光阴如水十六年，攸权总与中骏用信任拥抱彼此，书写了一段集团发展史上的佳话。中骏与中骏人，亦如在海上开拓新大陆的轮船与水手；期待在相互依托与彼此成就之间，共同到达理想的彼岸。





和杨震总的访谈，是从办公室里他为我们斟上一杯清茶开始的。眼前这位世邦泰和物业管理有限公司的“掌舵人”，被同事们习惯性地称作“老杨”。虽然他会开玩笑说自己是“四十多岁的老男人”，但一场聊天下来，你依旧能从他的言语和神情中捕捉到一份“少年气”。这份少年气，源于眼里闪烁的理想光芒，源于面对工作的单纯投入，源于心中的一捧诚挚情怀。进入行业19年，杨震见证了物业管理从一个房地产的“后勤部门”到今天成为一个独立产业的发展过程，也收获了经年累积的专业经验、目标明确的管理头脑、刚柔并济的领导方法，当然还有那份自始不变的真诚。

资深物业老兵的人文社区梦

杨震所在的世邦泰和物业公司今年刚过了第十六个“生日”，它拥有国家物业管理一级资质，以“感动常在细节”为服务理念。杨震这样为我们描绘世邦泰和的定位：一是要服务好业主，想人所想、用细节打动人心；二是要服务好公司品牌，长期对各个项目进行有效、妥善的维护；第三就是要打造“人文社区、文化社区”。正如集团黄朝阳主席曾说过：“我们不想只是单纯地盖房子，而是构建从居住到大健康的幸福生活生态圈。”因此，用一颗充满人文情怀的心去运营物业管理公

司就显得特别重要。这一点是杨震与他的团队的美好愿景，也与中骏“让幸福触手可及”的理念完美契合。

情怀是仰望星空 服务要脚踏实地

杨震认为：一个能持续健康发展的物业公司，一定能让客户打破只愿为“看得见”的物件买单的心理，转而也愿意为“看不见”的服务买单。服务行业的日常工作又多又繁琐，但这并没有阻止物业人探索创新的脚步——用“未来会怎样”来判断“现在需要做什么”。虽然这个过程并不容易，但杨震和他的团队知道，这是在

“做正确而难的事情”。

比如要想打造社区文化，就必须花很多心思和精力去提前铺垫和营造氛围。虽然如今人们和邻居的交往越来越少，但俗话说“远亲不如近邻”，杨震相信，如果人们能在社区人文活动中得到良好的体验，他们还是会很愿意参与。为此，今年物业公司面向业主特意推出了“FUN邻生活”计划。

“FUN邻”谐音“芳邻”，又和集团“Fun⁺幸福生活”的战略一致，这个名字源于杨震的巧思。“FUN邻生活”希望通过提供便民服务、组织社区活动和定

制公共设施维护计划，为业主打造“幸福生活生态圈”，让业主对社区产生更深厚的认同。杨震和他的团队希望用心营造社区文化，让我们提供的服务逐渐也能成为被业主“看得见”的存在。

循循善诱 让“养分”深入人心

杨震平时喜欢在朋友圈发发感想，写写文字。今年9月参加集团首届戈壁挑战赛，让他对人、对事、对生命有了更多新的体验。走戈壁的时候，他在身体疲劳之余，还不忘每天“写两句”心情记录；在公司，他也常常爱和大家“说两句”生活感悟。物业公司项目多、分布广，杨震形象地将它比喻为一株十六年前就开始

生长的大树，而公司里的每个人，都是这棵大树上不同朝向的叶子；只有把养分输送到每一片树叶，才能让大树郁郁葱葱、生机盎然。所以，杨震希望公司所提出的要求、所倡导的文化，都能通过更加生动、有亲和力的方式，让大家理解、认同并且真正落到实践中。于是，他今年主张打造了世邦泰和文化公众号“世邦有道”，希望用轻松幽默、平易随和的文字风格去吸引和打动更多的人；并且通过这个平台，在倾听员工声音的同时，细水长流地传递公司价值观，带动更多同事相信付出会有回报，愿意与公司一起成长，共同创造更好的生活。

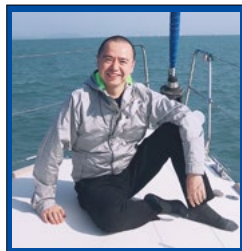
这位物业公司的“掌舵人”就这样怀着初心，走在一条充满



挑战、但能够创造和传递感动的道路上。他期待世邦泰和能把幸福的涓流带给更多客户、业主和同事。并且，这份幸福能因为大家的齐心协力，越累积越多，如同一颗茂盛的大树能为大家遮风挡雨，能长长久久地，停留在他们身旁。❗

今年，杨震总参与了中骏集团首届戈壁挑战赛。9月15日完赛这天，他回顾这一路，与同袍们一起穿越风沙、挑战极限走过了88公里，不禁诗兴大发，赋诗一首。

无论怎样
这段荣光
是老杨晚年生活的慰藉
吹牛的素材估计可以用很久
皮囊还在尘世挣扎
灵魂却在云霄歌唱



第一确实保不住
豺狼虎豹追得紧
鼻涕眼泪一直流
念天地之悠悠
见远方之辽阔
跟着领航教练的红旗
尝试了十五分钟的第一滋味
将一堆专业队选手和青年队选手抛在身后
一不小心走出了一个小高潮
作为本次戈壁徒步老年残疾队代表

走过这一遭
以后年轻同志请注意
不要随便在我面前嘚瑟
我会默默看着你们吹牛
毕竟
哥现在也是有故事的人！

初心逐梦，未来可期

——2018年中骏集团“骏博士”风采展示（二）

编者按：生命不息、奋斗不止。在追求进步的道路上，中骏人步履不停，演绎出了许许多多打动人心的故事，串联成我们记忆中美好的中骏时光。继上期内刊中2018年“骏博士”风采首期展播后，本期，我们继续为您展示他们的精彩故事……

▶ 第三期“最具自律精神”骏博士

在中骏有这样一群人，“最简单最智慧，最自律最自由”是他们的写照，他们时刻秉承正己正物，自治治人的律己精神。面对工作，他们一丝不苟；面对未来，他们踏实前行……

坚持自律，一切为了成为更好的自己

2016年，孙会秋刚加入天津公司时，最多同时代管5个项目的土建成本工作，但她从未因为人手少、任务重而降低工作标准。2016年12月，她全面接手天津中骏·云景台项目的土建成本工作，为了保证项目各项KPI节点的顺利达成，孙会秋把一天当两天用，每天工作至深夜，只想把成本相关的各项工作做得再扎实一点。在她的努力下，中骏·云景台项目的土建成本工作超预期完成。在日常的成本管理工作中，孙会秋也始终坚持简单、直接、高效，坚持“先律己、再律人”，同时专注专业知识，保持职业操守，时刻带领和影响更多身边同事，为中骏的千亿级目标添砖加瓦！



孙会秋——天津公司
成本部 成本经理

运营“追风者”的简单、自律

自第一天加入中骏，罗洲军便全身心投入工作，甚至顾不上找房子，在宾馆住了一个月，才在公司附近租了一间公寓，专注于工作的他竟又没顾得上买被子，于是南昌初冬那几天，他都是裹着厚衣服睡的。自他加入，南昌公司同事们都觉得规矩多了、会议多了，随着时间的推移，大家渐渐理解了他的工作。2017年年底，多个项目同时在赶进度、冲业绩，罗洲军带着企划运营部同事全面梳理计划、盯节点、做预警，甚至睡在公司会议室，帮助南昌公司在年末业绩冲刺中取得了优异表现。坚持结果导向，并以强大的自我驱动力快速推进，这就是罗洲军对中骏“简单、自律”的理解与践行。



罗洲军——南昌公司
企划运营部 运营经理

千亿级目标，是无数自律瞬间的累积

会议组织、报告审核、文化传播、活动组织、印章巡检……范海云是秘书处的多面能手，是一只行走的“笔杆子”。审核会议报告时，小到一个个数据错误，大到逻辑偏差，她都能精准找出问题。在今年首届“戈行”活动筹备期，为制作预热视频，下班后她乘坐高铁“追到”苏州，盯着供应商剪片子熬了个通宵；在戈壁滩上，她带着摄制组成员头顶骄阳，“追着”拍摄竞赛队员，记录下100多名中骏人3天2夜88公里的难忘历程。自律者自驱，自律者自强，自律者自由。范海云说，这是秘书处在黄朝阳董事长身边受到的最大熏陶。



范海云——集团总部
总裁办秘书处 秘书副总监

▶ 第四期“最具创新精神”骏博士

他们朝气蓬勃，有着奋发向上的力量；他们敢于探索，以持续挑战贯穿青春；他们执着创新，在实践中一次次突破自我……

用“新意”造就中骏物业品质

林振钰加入中骏以来，始终秉承“感动常在细节”的物业服务理念，不断学习专业知识，紧跟行业发展步伐，用“新意”打动客户。今年6月，公司大力推动提升客户整体满意度的工作。林振钰搜集了一些废旧轮胎，通过涂鸦给轮胎穿上了“新衣裳”，安装在小区车库出入口墙面上，给业主带来了新颖的视觉体验；在绿植设置上，他在小区三层玻璃连廊的柱子上增加吊篮绿植，辅以灯光效果，为业主营造出如诗如画般的意境。此外，林振钰也注重实用性的提升——针对商业店铺玻璃门锁这个细节，他别出心裁地利用木材和背胶结合的方式进行制作，实用又美观，帮助提升了小区的商业管理品质。林振钰坚持在平凡的物业管理工作中打造不凡，用新意为物业品质加分。



林振钰——物业公司
石狮片区 片区经理

创新力就是战斗力

自2017年4月加入中骏，洪伟大刀阔斧推进招聘业务提升。今年，洪伟又加大创新步伐，“百人计划”、“百骏计划”、“赤兔计划”、“标准化城市架构及编制研究计划”等全国性项目一一落地，并取得了较好的成效。集团管培生项目也在洪伟的策划下，在去年实现了首次全国规模性校招。短短60天，斩获了383名优秀的应届管培生，创集团校招历史记录。今年下半年进行的2019届校招工作中，洪伟带领团队又创意性推出“战区制”，打破城市边界，在全国设立五大“校招战区”，由集团进行统筹，让各区充分发挥了主观能动性。让创新力成为战斗力，这就是人力资源从业者——洪伟的精彩一面。



洪伟——集团总部
行政人力资源部
组织与招聘配置总监

摆脱思想桎梏，大胆开放创新

2018年2月，陈飞鸽带领南安·中骏世界城招商营运团队对南安及周边区域的市场进行了调研，并综合平面动线、铺位划分以及房产技术条件等各项因素精准定位。为了让招商方案更吸引客户，她和团队针对不同方案数次展开头脑风暴，让创新的源泉充分涌动，让招商团队成功引进万达影城、星巴克、阿迪达斯等标杆性品牌，招商进度及成果明显优于同业同期筹备项目，在行业内获得良好的口碑。陈飞鸽和她的团队从不让思想拘束于一室之内，而是让创新成为团队的灵魂力量，用发展的眼光看待未来，以未来决定现在，用更加开阔的视界，为客户构筑幸福生活。



陈飞鸽——商管公司
南安中骏·世界城
招商营运部副总监

第五期“最具风控精神”骏博士

他们审慎务实，在工作中扎实留下前行的足迹；他们专注严谨，不错漏一丝细节；他们心怀敬畏，在职业道路上不断提升自己的高度……



冠军

严控合规是防火墙 防范风险是护航舰

自2012年加入中骏以来，“风险第一，客户信赖”是刘清泉的工作准则。实现回款快、高周转，是他的内控工作持续奋斗之目标。近两年，出现了多起因客户自身原因导致按揭违约，公司为此承担阶段性连保风险的案例。为尽可能挽回公司损失，刘清泉带领团队钻研合同条款，学习相关法律法规知识，从2016年起，通过法院诉讼途径为公司避免了近千万元损失。为减少类似事件出现，刘清泉和内控团队的“娘子军”们加班加点完成了近万户产权分户工作，最大程度上减少了公司在阶段性连保责任上的风险。在集团实现千亿级战略目标的道路上，刘清泉始终怀着对工作的敬畏之心，严控风险，精益求精。



刘清泉——福建公司
营销企划管理部
内控副经理

君子之心，常存敬畏

在繁忙的工作中，无论任务多紧、压力多大，集团严控融资风险，帮助合作项目不断向前推进。2017年，刘涛到太仓合作项目任财务负责人。作为中骏首批现房销售的项目，为了实现融资成本最优化，保证开发贷提款，刘涛主动联合合作方财务与多家银行机构进行沟通。经过多轮努力，该项目终于获得了多家银行的融资批复，贷款利率控制在基准利率标准，还实现了项目取得施工许可证次日就完成首笔贷款提款的“非一般”速度。随着合作项目增多，刘涛及时跟进并帮助解决协调合作项目遇到的经营问题，并建议公司建立了合作项目巡查制度，一定程度上弥补了此前公司对合作项目上的管控缺失。



亚军



刘涛——上海公司
财务部 财务经理



季军

敬畏业务规则，方能掌控风险

在中骏两年多的工作里，石磊一直保持着对业务规则的敬畏，了解业务，吃透业务，严控“授权”风险。刚加入流程部时，他利用业余时间大量深度学习房地产运营知识，并先后拟定了流程管理相关作业指导书，组织业务伙伴共同编制了中骏第一版流程操作指引手册。为了让日常工作更加贴近实际业务需求，流程部每月出台月度流程效率分析报告，助力新员工流程管理培训，联合审计监察部协同开展子公司流程内审……石磊注重需求部门充分沟通，确保流程管理工作符合业务内在逻辑需求。了解石磊的人都喜欢开玩笑地说：“有石磊这四个石头在流程部，很稳！”



石磊——集团总部
总裁办流程部 流程副总监

集团助理总裁汤筱娟说：

“无论是骏博士和文化联络员，还是所有在自己岗位上发光发热的中骏人，都是中骏企业文化的缩影。我们致力于‘有温度’的企业文化宣导和建设，让每个中骏人在了解、体验和实践文化的过程中能有更多的参与感、愉悦感和荣誉感。”

12月21日，2018年“寻找骏博士”年度颁奖典礼在中骏集团总部隆重举行。集团助理总裁汤筱娟、集团行政人力资源部总经理孙强、2018年“骏博士”冠亚季军获得者、集团总部各部门和子公司文化联络员、管培生代表、新入职员工等近百名同事参加了此次颁奖。现场的中骏小伙伴们看了影片，许多人领了奖，见到了不少熟悉的领导和同事，心里真是暖暖的~

今年的“骏博士”评选分别以中骏核心价值观：“客户至上”“持续奋斗”“简单自律”“开放创新”“惧者生存”为五期评选主题。五期评选中，总裁办秘书处共收到集团总部各部门、各子公司推荐的候选人85名，经过全体同事热烈参与的票选，最终评选出15位“骏博士”。



“寻找骏博士”正在成为中骏人耳熟能详的文化事件，选出的是中骏人的卓越代表，映照出的是中骏人的你追我赶，快意驰骋。身边这群优秀的人，和同样可以更优秀的我们，在中骏的朝夕相处里，彼此浸染、互相成就，去成为更好的自己。让我们一起实践文化、描绘未来，也请大家和我们一起期待2019年，又一批新的“骏博士”的诞生！

获奖名单：

2018年“骏博士”冠军

集团总部 - 营销管理部 - 齐 瑶
南京公司 - 土地拓展部 - 汪勋杰
天津公司 - 成本部 - 孙会秋
物业公司 - 泉州公司石狮片区 - 林振钦
福建公司 - 营销企划管理部 - 刘清泉

2018年“骏博士”亚军

公寓公司 - 产品设计部 - 姚志勇
上海公司 - 工程项目部 - 陈黎明
南昌公司 - 运营部 - 罗洲军
集团总部 - 行政人力资源部 - 洪 伟
上海公司 - 财务部 - 刘 涛

2018年“骏博士”季军

福建公司 - 客户服务部 - 杜丽花
南昌公司 - 回款小组
集团总部 - 总裁办秘书处 - 范海云
商管公司 - 南安·中骏世界城 - 陈飞鸽
集团总部 - 总裁办流程部 - 石 磊

2018年优秀文化联络员

总裁办 - 孙同飞	南京公司 - 周 杰	重庆公司 - 陈 群	商管公司（已调岗至集团总部）- 王 力
天津公司 - 龚 霞	福建公司 - 魏婷婷	物业公司 - 方 言	
上海公司 - 孙 楠	南昌公司 - 李娅妮	公寓公司 - 徐 晖	

一路同行，相伴最美骏时光

——“最美骏时光”随手拍图片征集活动剪影

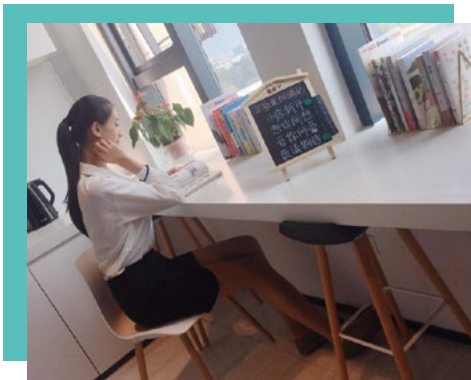
时光，总是看不见、摸不着，但它可能会在经过之处留下痕迹，在某个不经意的时刻被悄悄记录下来。生活中的美好，平凡中的爱与感动，在中骏人眼里，同样是值得记录的时点滴时光……他们用心探索、用心发现身边的小美好，集成中骏人的“最美骏时光”。

在中骏企业文化微信公众号“骏时光”上线半年之际，我们推出了“最美骏时光”随手拍图片征集活动。活动在大家的积极响应下圆满进行，投稿美图高达数百张，经过层层选拔，最终有 30 张作品入围最终投票。通过在 OA 与微信双重端口的票选，最终决出综合票数最高的 10 张获奖作品。

在此，我们对所有获奖、入围和其他投稿的小伙伴们表示由衷的感谢。现在，就请和我们一起回顾属于中骏人的这些“美好时光”……



第一名 集团总部—张柯烽
绿（圆）聚在中骏



第二名 福建公司—郑钰颖
阳光依旧，像回忆般温热，
微风的午后茶水间，时刻仿佛静止



第三名 集团总部—何婧琪
晨光映照，骏采华章



第四名 福建公司—刘伟
换个角度看倒影



第六名 北京公司—王银莉
我爱你中骏，我爱你女儿
——同事心声



第八名 集团总部—罗曦
长大是童年的小小梦想



第十名 南昌公司—刘星
抬头仰望，天空很美，
这是一天心情最棒的时刻

▶▶▶ 感谢所有参与“最美骏时光”图片征集活动的同仁们，你们用镜头定格的每一个美妙瞬间，让大家可以通过影像感受到中骏生活的缤纷魅力，感受到你们在这里收获的那么多愉悦瞬间。相信未来的中骏，也将因你们而更加精彩！

第五名 集团总部—沈丽君
五星灿灿，交织中骏；
指尖碧空，触碰梦想



第七名 天津公司—龚霞
首届徒步拉练挑战赛，
我们全体完赛，心向百亿！



第九名 世邦泰和物业公司—杨安妹
简单的事情重复做，重复的事情
用心做，这样你才是最终专家



不负时光 愈见芳华

——讲述中骏人的那些事儿

在向集团千亿级战略目标迈进的道路上，中骏人砥砺前行。这个过程中，也发生了无数温馨动人的小故事，记录着中骏人的点滴奋斗和忙碌时光。本期“骏特写”栏目，将继续为您讲述中骏人的那些事儿……



郑莹 商管公司\泉州世界城

》 新思维，新品牌，新商业

2018年8月，超级萌物、超级物种正式入驻泉州世界城。“超级物种”是餐饮+新零售的代表，而“超级萌物”则属于室内动物园这一新兴业态，且均是首次在泉州开设门店。它们的进驻离不开泉州世界城招商部经理郑莹的付出。

郑莹很早就开始关注购物中心的体验业态，因购物中心客群以年轻人为主，引入这些业态对吸引客流有很大的帮助。为此，她多次赴福州考察、拜访品牌公司，快速推进了“超级”品牌的签约。目前，泉州中骏世界城已成为泉州现有购物中心里新业态引进最全的项目。小米之家、三只松鼠、京东旗下时尚家居品牌NOME等均已入驻，业绩表现强劲；超级物种、超级萌物也在装修中，这些创新体验也为泉州世界城带来了更多人气和“客留”。

》 唯有拥抱变化，才能掌握主动

今年4月的一个周四，北京出台了“优化营商环境”政策，北京·中骏西山天璟项目所在的区规划局决定抽取几个项目作为试点，来响应政府号召。规划局要求：只要在政策出台第二天能把所有图纸调整到位，规划经办人就能够快速批复出件。王晓阳和市场部同事一直与规划局和经办人沟通到晚上，也未取得规划局对报批图纸的技术认可。那天是周五，下着小雨，他和同事抱着图从规划局回项目部的路上，心里满是失落。眼看公司要求的报批节点临近，为了满足报批要求，他干脆住在了项目部，周末自己着手参与改图。经过不眠不休的努力，图纸终于在周日下午修改完成。周一上午，规划局确定了西山天璟项目被选取为试点进行快速审图，继而在当周周三，项目就取得了项目的规划许可证。



王晓阳 北京公司\设计部

》 排除风险 成功拿下

今年5月，重庆市上线了一宗特殊的司法拍卖项目。该项目地段稀缺，但已卖的几百套房源业主维权，原股东资不抵债，且债权债务关系复杂，一直没有企业成功接手。面对这个研判时间紧迫、背景复杂、且几乎无可借鉴经验的一例法拍项目，傅建宇通过个人资源接洽债权人、执行法院、政府主管责任人，组织公司内部工程、成本、营销、报建、设计、财务等各职能人员，对项目所有潜在风险进行逐一摸排，并逐个落实应对方案。最终公司以较大的成本优势成功获取该项目，实现我司首例法拍土地获取成功，也为公司深耕重庆主城、提升品牌影响力做出了贡献，还成为了重庆土地获取司法拍卖项目的一宗经典案例。



傅建宇 重庆公司\土地拓展部

》 敬畏地跑一场销售比赛

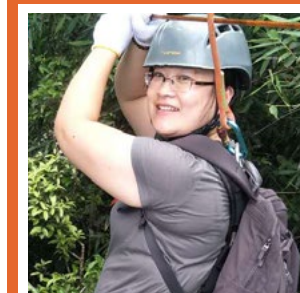
上半年首开的“8秒清盘”记录，让济南·中骏雍景湾收获了无数的掌声与赞美。当团队都还沉浸在喜悦中的时候，营销企划副经理张宇恒仍然保持清醒的认识。本着“惧者生存”的理念，他在复盘会上冷静分析了下半年有可能出现的市场风险。“第三季度价涨量跌，第四季度量价齐跌”将会是当地市场风向变化的大基调，10月将成为赢得销售“赛跑”的关键。因此，陈宇恒敏锐抓住了契机，8月成功锁客379组，借助公司各个销售节点，最终锁客559组。原本在预售证出证前完成即可的各项准备工作，他和团队提前1个月就已经完成了。最终，他和团队在10月下旬的三天完成了6亿销售额，成功规避风险，成为这场“赛跑”的赢家。



张宇恒 济南公司\营销部

》 挑战创新，无所畏惧

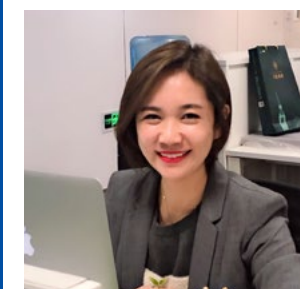
去年，陈垚云接到了泉州·中骏蓝湾悦庭项目的交付工作。由于该项目存在部分有“房闹”可能的客户群体，于是陈垚云在房屋的一户一验过程中，严格以待，多次与施工方进行探讨，将工程的细微瑕疵尽量化解。他认为，这不仅是减少业主对房屋质量问题进行维权的可能，更是为了让业主能因为这“零瑕疵”的新家展露满意的笑容，将感动藏在细节。在商议交付流程及注意事项时，陈垚云和营销部门讨论决定采取分批交付的方案，使得许多潜在的“房闹”事件被消除于无形之中。平时，陈垚云也十分注重对物业团队成员的培训，时常对大家“唠叨”：“物业无小事，万事皆用心。”这句话在同事们心中烙下了印记，大家每日三省，想业主之所想，急业主之所急，提前制定了各类方案以应对交付时可能预见的突发事件，确保了蓝湾悦庭项目3个月的交付期顺利度过，指标圆满完成。



陈垚云 物业公司\晋江片区

》 不积跬步，无以至千里

2018年6月，为实现天津·中骏愉景城项目快开，在项目内控缺编、在编人员不够稳定，且距离项目开盘节点仅有10天等情况下，路莎莎全面撑起了愉景城项目的内控工作。她连续三个晚上持续通宵与合作方领导和法务同事积极沟通，将开盘需要的所有销售资料全部完成拟定及会签，保证了开盘节点。在面对多重压力时，路莎莎没有退缩，而是用心死磕每一件小事，坚守底线，严控销售风险，确保开盘节点的达成。也正是因为这份敬畏之心，路莎莎和团队通过努力，使天津公司在2018年一季度回款排名中名列集团第一；截止10月底，滚动回款率达83%，排名集团前三。



路莎莎 天津公司\营销企划部



关注骏时光微信
(SCE-Time)

中骏集团
CHINA SCE GROUP HOLDINGS LIMITED

地址：上海市闵行区申长路 1688 弄 2 号中骏集团大厦
电话：021- 52636666

