

铁军风采

www.trenda.cn

创典全程
TREND A

2018年5月
总38期



博物馆奇妙日

李涯 | 文

“夫以铜为镜，可以正衣冠；

以古为镜，可以知兴替；

以人为镜，可以明得失。”

我们庆幸博物馆的诞生与发展。

庆幸处于5000年华夏文明发源地的古都，

庆幸品控中心组织的这次活动。

快的节奏，慢下来，听历史的厚重，

去沉淀，去感悟，去承担与传承，去引以为傲并扬光大！

这是难得的机遇，

这是先人的智慧，

从这一件件或沧桑或华贵中显露无疑！

今天见到的第一件展品：西周兽面纹五耳鼎

鼎者，国之重器。1.22米高，226公斤，大气威严，口沿上铸两两相对夔龙6条，中间隔有短扉棱似两条相对的夔龙鼻子，形成兽首纹。其下饰圆雕牛首，肩耳外角各铸2条相对夔龙喇叭似纹成云雷纹。这些无不彰显何为大国，何为大国工匠！这也是首次对外展出的国宝级文物。我能讲述的也许不及及需睹其一二，当你直面这件西周重器时，与牛首、夔龙相视，就能明白历史的厚重与压力，那是一种庄重与威严。

仰韶文化艺术智慧：人面鱼纹彩陶盆等

四氧化三铁的运用，这些先人，从小中见大，一次铁的氧化变色（黑色）就引发了他们对陶器工艺的变革，生活器具到祭祀器具再到工艺品，阶级也应运而生。

投影的大吊扇，不再只是厚重与庄严，仿佛有了灵性 with 活力。我们看到的也不止是一场历史的洗礼，更是一次科技的盛宴！就好像5000年文明在今天交叉碰撞，我们以科技入手，去和先贤同台竞技。

我很荣幸，可以观察并记录这难得的景象。不知不觉写了很多，但我想说还有很多，很多……太初有先民，今我来思之，回朔周秦，折腰唐宋清，一臂，一石，一文明，一全，一瓷，一盛世，周秦汉，唐宋清的细说就等你们自己去领略了。最后我想说，历史是时间与先贤留给我们的最宝贵的遗产，庆幸自己是古都人！

聚焦居住的演变：半坡文化

我要说的不是功能分区，城防，墓葬，来看看单一居所的演变；从三角到四方的建筑转变，低层高刚需住房到160平米舒适人居的质变，非常有意思，三角稳定性的发现出现了自制的房子，为了提高使用空间及舒适度，出现了向下深挖的做法，雨水倒灌促使入户通道，储物（储水）甬道（坑）的出现及门框隔扇的使用，更大的雨季及对家的依赖促使了自制三角形（横梁）（梁，柱子）的使用，低层高刚需住房到160平米舒适人居的质变，由此而来。

远古人类智慧代表：龙玉超人

你也许不信，也许不服。但是我还是要告诉大家，龙玉超人是真正的智慧大师，1500m脑容量说明什么呢，我们现代人类的也不过1400ml。这是旧石器时代与新石器时代变更的先民，是从笨到一质的质变！不可思议么？不不不，需求关系下对生产力的要求是他们让我们误认为我们更聪明的原因，所以各位想穿越的小伙伴小心被智商与身体机能双重碾压。

你们以为这很古老？那你就错了，为什么我要说我们应庆幸博物馆的诞生与发展呢？

今天是2018年5月18日，是第42个国际博物馆日。今年国际博物馆日主题为超级连接的博物馆，新方法、新公众。站在电子化大幕后面，震撼并自豪。相信很多人是第一次知道并看到真正的兵马俑是如此绚丽多彩，丝毫不逊色唐三彩。这是3D数字技术的应用。



走进陕博

武亚清 | 文

有人说：中国历史“两千年看西安，五百年看北京，一百年看上海”，足以见得西安这座14朝古都对于中华民族历史发展的研究意义之重。陕西历史博物馆是中国第一座大型现代化国家级博物馆，享有“古都明珠，华夏宝库”的美誉，本次品控中心选择陕西历史博物馆对于一名策划人意义重大。

我有幸作为其中一名参观者，谈谈自己的感受。在讲解员的介绍下，我们依次了解了从115万年前至1840年陕西地区的历史发展状况。省博物馆重点展现了周、秦、西汉、隋唐这几个时期陕西地区古代灿烂的文化遗产，也展示了中国社会经济文化发展的最高水平。

从旧石器时代的母系氏族社会、父系氏族社会，我们的祖先在这里繁衍生活，馆藏为我们充分地展示了古人的文明和历史，也启示我们以生活为诗，创造和享受美好，这也是我们策划人一直追求的理念。前人曾经创造了任何一个邦城都无法比拟的工艺和文学成就，青铜器、陶器、雕刻、书法绘画、浩瀚如烟的诗词歌赋等等，每一项都让人惊叹，本次活动，创典品控也将在这座城市留下文化的印记。

从博物馆博大精深的千年文化中走出，我开始审视今天的所见所闻。在省博物馆我看到的是：

- 一、合理人流疏散与多模式运营，使博物馆参观环节，各个环节都群体体进行，既保证了人员
- 二、合理的展品及路线设置，既加深了游客对古了游客对于旅游产品的需求。博物馆所有的陈列按年代的时间轴，来了解馆藏文化。在出口位置设置商品部，游客能够快速找到赠送亲友的佳品，增加博物馆的宣传。
- 三、博物馆里利用现代高科技，充分地展示了古文化的文明风貌。如，在秦兵马俑展馆陈列部分，运用投影复原展现昔日秦俑的制作工艺以及风采，给人带来一场视觉盛宴，加深了对古文明的了解，又在其他展示部分利用投影动画展示半坡社群的生活以及分工细节，进行历史还原，使人真切地感受到古人的生活文化。
- 四、在博物馆走廊设置智能游客互动体验区，游客可以与古代的自己合影、投变等，增加游客交互体验感。
- 五、博物馆馆舍坐落井然有序，高低错落有致，整个建筑气势恢宏、庄重，融民族传统、地方特色和时代精神于一体。在陕西历史博物馆，我们不仅仅是一天用一天时间，去感受一万年历史，更是深知三秦大地的深厚文化底蕴，激发我们更深入了解脚下的这片热土，以史为鉴，居安思危，做一个做不忘初心的，继续前行的策划人。



观活动井然有序。从进门排队到安全，又有效节省了游客的时间；文明、文化的体验和感受，也满足分馆依次陈列，使游客能够依照历史的时间轴，来了解馆藏文化。在出口位置设置商品部，游客能够快速找到赠送亲友的佳品，增加博物馆的宣传。



4月
月度销冠

郑旭刚 李丙燕 王瑾 苏籍 张一鑫 李蕊
李俊园 马彦勇 李鸿磊 吕嘉雯 李健籍 顾宇艳
张斌 袁晓文 张耀勇 余安星 刘亚楠 黄艳梅
陈婧 张红 曹乾 林慧慧 李楠 包丹
高霞 任助乾 强梦媛 李强 陈山 陈淑丽
李敬杰 施爱 高敏 曹晓娟 南娟娟 谢强
曹爱曼 马炳 李双娟 吴昊 高康迪 熊荣
吴昊 高康迪 熊荣 张菊 查菊 高康迪 熊荣
马孝飞 周妍 李凯 李向斌 杨健 熊荣

公司的发展与合作开发商的认可息息相关，客户的满意是专业代理机构首要追求的重要指标，在2018年4月甲方满意度调查中，以下7位优秀员工得到了合作开发商高度认可，充分证明了他们在工作中的不俗表现。

明星伙伴



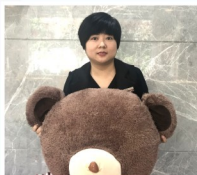
◎ 张西娟
项目：智慧新城
凡是过去，皆为序曲；做好当下，不畏将来。
同事眼中的TA
有很强的团队管理能力、能掌控项目的方向和大局，对工作认真负责，同时也严格要求自己 and 团队的每一个人。在团队利益上据理力争，在团队业绩上认真负责，在团队关怀上无微不至，是合作方眼中的女汉子，团队眼中的小姐姐，兼大将雷厉风行之势，又不缺女生细致入微之心。



◎ 张晓林
项目：智慧新城
不能飞就全力奔跑、保持前行的方向！
同事眼中的TA
任劳任怨，认真负责。拥有出色的适应能力。良好的团队意识，勤思考，善于总结工作中的经验，温柔的性格之下，有着不屈不挠的精神，一切以团队利益为先，置业顾问眼中的好领导，好师傅。



◎ 李响
项目：城建·翠园锦绣
事情到最后都是好的，如果不好，说明还没有到最后！
同事眼中的TA
工作能力强，对于合作方安排的工作能很好地完成。认真严谨，思路清晰，魅力十足，大局观强，工作中意气风发“指点江山”，从不言败。带领团队有序进行每一项工作，目标感强，总能交出最完美的答卷！是案场的“顶梁柱”，也是团队的好领导，好搭档，好伙伴。



◎ 魏凌霄
项目：城建·翠园锦绣
作为“幕后英雄”，要想有所为，需守得住寂寞耐得住繁华。
同事眼中的TA
工作认真、效率高，考虑问题全面。为人和蔼可亲，处事心思细腻。极强的工作能力让复杂的工作在她手里变得简单，新人小白在她的指导下轻松完成工作。同事眼中干练的大姐大，甲方眼中无所不知的后台总管，新人眼中教科书式的好领导，是一名全能型选手。



◎ 武光明
项目：城建·翠园锦绣
信则成，下势于，无问西东！
同事眼中的TA
专业性强，细节把控到位。工作中思路清晰，认真严谨，在主持方面也有着超群的水平，身上有着很多闪光点值得团队去学习，是工作中的好搭档！



◎ 曹龙
项目：卡布奇诺国际社区
每个人都不同于他人，学会欣赏别人才能成就自己。
同事眼中的TA
专业度、配合度、控场能力非常好，为人热心，个性稳重，做事有条不紊。工作能力强，面对问题客户随机应变。讲原则，从来说到做到，决不推卸责任，从不半途而废。有很强的自制力，是项目公认颜值担当。



◎ 贺京茹
项目：旭弘·同德国际
你成了心态的主人，必然会成为情绪的奴隶。
同事眼中的TA
工作认真负责，熟知工作流程，条理清晰；沟通顺畅，办事效率高，有上进心又可靠，注重团队协作，为人善良热情，是我们的“暖宝宝”。

藏在领袖



“努力才是人生的态度，不要假装很努力，因为结果不会陪你玩。”
——富力白鹭湾·赵婷



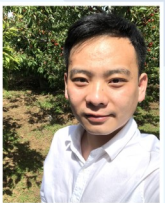
“工作中，不能选择放弃，只有成长是我们唯一选择。”
——富力白鹭湾·严顺



“担任管理意味着你被赋予了一项职责——使其他人身上最好的素质发挥出来。”
——万众国际·魏乐



“不忘初心，方得始终。”
——万众国际·王航



“多走一步，积少成多，必能成功！”
——立丰城市生活广场·陈诚



“我不去想是否能够成功，既然选了远方，便只顾风雨兼程。”
——立丰城市生活广场·张浩

明星案场

2018年4月，客户满意度中心接电标准月，通过巡场拍照（1轮）、来访回访（1轮）、神秘电话监测（1轮）三个维度，共计监测38个项目。其中，万科·大明宫团队以巡场拍照100分，来访回访50分，神秘电话监测100分三项满分的成绩荣获冠军团队荣誉，特此提出表扬。

【团队寄语】有限的用地创造品质的空间，在高楼林立的都市如何进行一场城市的“文明复兴”？不仅仅是地产企业对于品质的极致追求，更多的是营销团队品味卓尔的服务，客户满意为先。成功永远属于不放弃的人！



不愿贷款的 房产买手

创典全程 商业部 庆伟 | 文



“一日之计在于晨”这句话大家都熟悉，同样，创典铁军也喜欢说一句话叫“一日之计在于昨晚”，这两句我认为只是表面矛盾，实质上两句话侧重点不同。如果掌握好自己的时间表，我们每天的工作就能安排得更合理、高效。

我想先从一日之计在于昨晚说起：

一天的工作总结、闭环：

- 1、今天接待新客户几组，有几个A类、B类、C类，客户档案是否补充完整，是否跟踪，有没有提前预留下次邀约的项，推荐的哪套房子、户型、楼层、客户付款方式等等都需要详细记录；
- 2、今日的邀约客户几组，客户几次到访，重要信息的补充；
- 3、同行的维护是否进行了，维护了几个；
- 4、老业主的回访，有没有将项目信息、工地情况及告知专业业主；
- 5、明天的工作安排；邀约几组老客户（客户来访时间确认，最好放在早上，因为早上自然上访客较少，有时间好好谈客户）。老客户有几组，明日预计成交几组，不需要同事配合；
- 6、晚会的时候将以上数据报给经理，既提高了工作效率，又减少了时间的浪费。

新的一天开始：

- 1、保持自己最好的状态，迎接新的一天；
- 2、最重要的一件事：将自己的好心情传递给团队中的每一位战友，至少等一位同事，同事人要点，而不是面；
- 3、早会时定今日目标，销售几套，邀约几组，合理安排邀约客户时间等等；
- 4、订好自己的客户；邀约客户及时跟进，掌握客户到访时间；
- 5、订好自己的同事，不需要自己帮忙，做好团队配合；
- 6、订好自己的对手；对方团队的动向及时了解；
- 7、订好房源：杜绝一房两卖，每日明星房源推荐，顶、底房源提前消化；
- 8、订好案场物料：户型图、按揭资料等销售物料及时补充，成为团队中最操心的人。

一日之计 在“阿达”

创典全程 商业部 曹丽娜 | 文

2017年下半年到2018年，西安的房价就像开挂一样，一天一价。并且房源一抢而空，开一栋、清一栋。随着市场的火爆，开发策略也是层出不穷，18年初，市场开始优先一次性客户选房。

那么，全款买房的客户从哪里来？一套房子至少一百多万，难道现在真有那么多百万富翁？从业几年来，真没想过西安的房价会如此迅速，并且现在的西安市场，即便是摇号选房，一套几百万的房子，购买者也是络绎不绝。

楼市的火爆，不得不提及曲江某楼盘和南郊某楼盘开盘，这两个盘，都不算便宜，一个均价14000元/m²，一个均价10500元/m²，洋房随便一套200多万，开盘当天，当天售罄。让很多人觉得现在在西安买房就像买白菜一样。

真的有那么多人有钱？他们都从哪里来？目前，西安白领平均收入也不过6000-7000元，不可能这样嘛！

在跟很多朋友聊完后不得不感慨：贫穷限制了我的想象，原来有钱人就在身边！那些我们以为的真相，我们以为的金钱分配模式，好像与现实真的相去甚远。我们以为出类拔萃字楼的所谓白领精英是有钱人，月入过万就是有钱人，其实，现实中，那些你忽视的，或许才是真的有钱人。

筛选了身边的朋友以及从同行那里了解到的信息，发现在西安买房的有钱人，可能会分为这么几类：

一、陕北人

本人在陕北呆过一年，当年的陕北有钱人真的是无处不在！虽说现在陕北的煤矿生意没有前两年那么火了，但是陕北的有钱人并不因此减少，毕竟瘦死的骆驼比马大，何况陕北的有钱人，除了煤的生意，也有不少投资了房产及其他生意，据我所知，本人在陕北工作时的前领导们在西安一次性购买17套别墅！这些人已有一定资产，并且因为资产基数比较大，因此，一万多一平米的房价，于他们而言其实算不得太贵，毕竟很多陕北人当年可是在北京一买就是一整栋！

二、陕西其他城市的人

西安周边城市的一些富裕家庭，比如本人身边的一位朋友，算不上特别有钱，相比而言也属于富裕家庭，独生子女，父母企业事业单位，去年结婚在我们当地有两套房，前段时间邀请到在西安给孩子买套房，价格不限，全款！

这类富裕家庭，虽不属于炒房团之列，但是如此一家一套的买，也算是对楼市火热起到了一定助推作用，这样的朋友应该每个人身边都有那么几个，并不是个例。

三、其他省份的人，包括一线城市、海外华侨的投资客

其实除了陕西人，四川、河南、甘肃、山西乃至北上的有钱人，在西安投资房产的也不少，去年西安的房价是被谁炒起来的？去年涨幅全国第一，涨幅68%！相关数据显示，去年四月外地人在西安的购房占比将近80%，也就是说在限购令出台前，西安的房价是被外地人炒上去的，其中不乏河南、四川。随着落户政策的放宽，将促使更多周边省份的购房者纷纷落户，安家西安。

除此以外，相对于一线城市的高房价，一线城市的投资客在西安买房也不在少数，高新那个均价50万以上的神盘，主要客群就是来自一线城市。

四、在西安做生意的人

说到做生意的人，除了我们知道的，从事建材、石材、钢铁等批发生意的人，还有一些我们身边的，被我们忽视的人，比如卖煎饼果子的，以前经常在他家买，熟悉后聊天，说一年收入在20万左右。

大概算一下，煎饼果子卖5-6元，成本1.5元左右，一天卖200个，一天1000元，一个月30000元，一年360000元，大致算一下，人家说20万估计都是保守的了。

2015年，在居住的小区外市场里跟川菜馆老板聊天，知道老板有两个孩子，四川人在宝鸡，在宝鸡中学对面买了套房，加上装修70万左右，重要的是：全款！这类群体，往往是我们忽视的，但的确在我们身边，只是他们低调！

五、走路带风的“拆二代”

“拆二代”大家都知道，在西安城市化进程加快的今天，拆迁无疑会催生一大批“有钱人”。

大学同学，他家拆迁，建面1000多m²，一人分了一套140m²左右的房子，还赔了N多钱，分房子是按人头分，家里几口人就分几套房，按他家，他父母，他老婆孩子，下来至少四套房，一套140平左右，按现在的行情，也是身价过千万了，还不算家里本来就有积蓄。按他的想法，卖两套房变现，然后重新购置自己喜欢的楼盘。

通过以上分析，目前市场上购买的主力客群大致分为这五大类，或许土豪很多，二代很多，但是我们看到了通过勤劳双手致富的人也不少，毕竟“努力”在这个时代，还是会有结果的！

去年从宝鸡回到西安，本应第一时间买房，因其他原因拖至今年“多付40万”买房。一首《凉凉》送给自己！买房，当尽早！



稿酬500 在 召唤



《铁军风采》征稿升级！

稿酬翻倍，题材放宽，

杂谈类、营销类、大咖解读，

500 大奖在召唤！

有思想、有才有、有文笔的你，
快来~

详情请向品牌部

《铁军风采》稿酬评定及发放标准已于2018年4月执行。

欢迎各位铁军伙伴积极投稿。

