

铁军风采

创典全程
TRENDA

2016年6月
总16期



www.trenda.cn

许杰 李莎 张朝晖
殷涛涛 付留博 肖场 冯瑞
张雷艳 张路路
车加伟 罗甜 姚东恒 何雷
原孟孟 史文汗 吴超 鲁照松 刘林 邵新博
黎君 高斌 韩楠 王龙
杨才旺 孙文波 杨勇 张祥东 张兴
吴嘉承 王富娜 党一博 张鹏飞 雷梦 胡红梅 赵龙
王苗 王富娜 党一博 张鹏飞 雷梦 胡红梅 赵龙
高文静 李瑜 寇博涛 梁强强
陈梦娇 杨静茹
李葛亮 白艺 赵单阳
朱涛 陈美玲 马晨东 卢向阳
王胜华

2016年5月 月度销冠

备注：部分项目因销售阶段等原因业绩未达标，暂不进入销冠榜。

明星案场

2016年5月，客户满意度中心通过巡场拍照、来客回访、神秘电话监测三个维度，对50个项目进行监测调查，【华远·海蓝城】项目在巡场拍照维度得分100分，来客回访维度得分50分，神秘电话监测维度得分95分，最终以98分（百分制）夺得5月份客户满意度调查第一名！

【团队寄语】古人云“人心齐，泰山移”，修剪的树木，生长得又直又高；齐心的人们，团结得又牢又固。团结的团队必将战胜一切，超越自己！作为创典人，我们自己为自己代言，我们的形象价值百万。在案场，海蓝铁军将以激昂的状态去接待每一组客户，认真、热情地服务甲方！海蓝铁军一直在努力、拼搏，全力以赴地创造更加辉煌的业绩！



明星伙伴

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2016年1-4月甲方满意度调查中，以下17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。



李俊俊

项目：曲江公馆·和园
集中所有智慧，所有热忱，把今天的工作做得尽善尽美，这是能应付未来的唯一方法！

同事眼中的TA

工作上让人放心，业绩稳定出众；生活中上得厅堂下得厨房。待人亲和，乐于助人，不管是生活还是工作都给团队姐姐般的照顾，使整个团队非常融合。



周嘉

项目：旭弘·同德国际
人生没有彩排，只有现场直播，所以每一件事都要努力做得最好！

同事眼中的TA

工作中严格要求，目标誓死都要完成，他是我们的领航者，执行力极强，说一不二！生活中是我们的大哥大，帮大家排忧解难，每天乐呵呵的心态感染着每一个人。

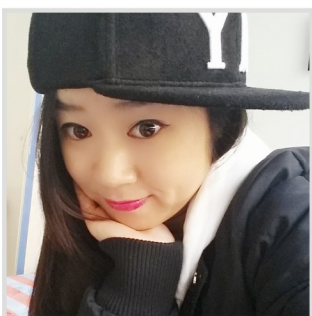


赵娟

项目：旭弘·同德国际
越努力，越幸运。我是最棒的。

同事眼中的TA

工作认真负责，对生活充满激情，爱逛街，爱美食，爱臭美，爱调戏小鲜肉。



王丹丹

项目：黎明·风和庭院
信则成！要和自己较真儿，赢自己才算是赢家！

同事眼中的TA

她是售楼部一道美丽的风景线，看起来弱不禁风，实际上扛着巨大的压力，身上总有一股不服输的韧劲，做事尽心尽力，时刻带领着团队向前冲！



王红

项目：黎明·风和庭院
细节成就完美！

同事眼中的TA

她聪明伶俐，思维敏捷，对工作认真，一丝不苟，是个完美主义者；操心团队的大小事务，是团队的开心果，更是集智慧于一体的全能！

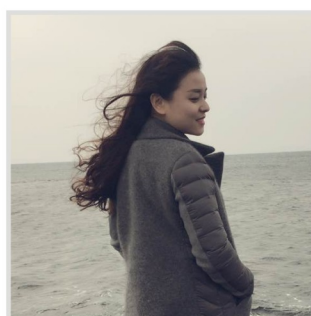


李哲

项目：黎明·风和庭院
营销策划的核心是“沟通”二字。在管理沟通上，群体是不做决策的，可以民主，但要集中。

同事眼中的TA

他成熟稳重的外表不符合他90后的实际年龄。工作起来认真得可怕，个人超强的执行力影响了团队的每一个人，项目又一个完美主义者的化身！

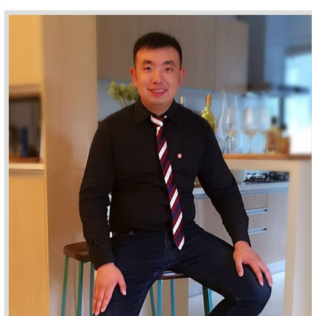


郭瑜

项目：万科·大明宫
做一个有超强执行力的管理层。

同事眼中的TA

是一个执行力超强的经理，做事细心，思路清晰，从不拖泥带水，能为甲方领导分担工作。做任何事情都追求完美，每个月的坚定目标就是赢，并且带给大家“赢”的坚定信念！



田浩

项目：天琴湾
烈火试真金，逆境试强者！

同事眼中的TA

他关心团队每一个成员，对工作也很投入。坚持原则，讲究方法，包揽团队工作中的每一个问题！



李红

项目：名京·九合院
女孩，你可以性感，可以清纯，可以冶艳，可以妩媚……但是，唯独不可以平庸！

同事眼中的TA

地产营销的大熔炉练就了她专业硬派的领导作风和超强的执行力！为业绩冲锋陷阵在一线，燃烧的激情感染着身边的每一个人！在PK案场力挽狂澜，带领大家走向胜利！

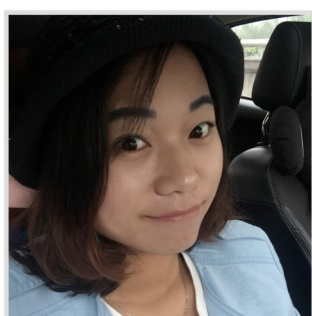


侯建朋

项目：万科·东方传奇
简单的事情重复地做，重复的事情认真地做。

同事眼中的TA

工作中勤恳务实，善于学习，进步很快。悟性高，能有效改进自己的工作方式，随时根据工作需要调整心态，不断反思，不断成长，在团队能起到带头作用。

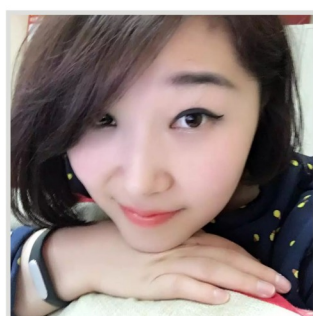


颜宇楠

项目：万科·东方传奇
没有做不成的事，只有不努力的人。

同事眼中的TA

工作细致，主次分明有条理，善于和同事沟通，并且能够主动分享自身经验。



陈馨

项目：科达·东御兰汀
我要像石灰一样活着，别人越泼我凉水，我的人生越沸腾！

同事眼中的TA

东御铁娘子、团队扛把子、甲方润滑剂、创典铁将军。工作上一丝不苟，生活上精益求精，时刻散发着blingbling的光芒。即使脾气火爆，一个眼神就可以震慑一帮人，我们也依旧爱她——东御美少女战士。

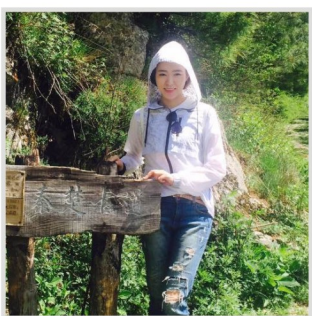


周倩

项目：保利·曲江春天里
考虑一千次，不如去做一次。

同事眼中的TA

对待工作认真细致，做事条理分明。是我们团队的小清新。

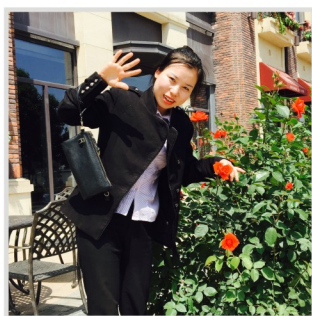


张妮

项目：保利·曲江春天里
背对太阳，阴影一片；迎着太阳，霞光万丈。

同事眼中的TA

团队的“三高”，业绩高、颜值高、身高高。从新人到销冠，每个人都看到了她的努力，越努力、越幸运！



郭佩

项目：保利·曲江春天里
不断前行，才会到你想去的地方。

同事眼中的TA

客户交给她，妥妥地成功逼定！是一个很有信念的人，为团队、为业绩全力以赴，带动团队向前冲！

平凡的一天 不平凡的你

第一事业部 策划经理 周博 | 文

5月17日，是万千普通工作日中的一天，普通到让人只记得那天的晒和热。也正是这一天，龙腾万都汇售楼部出现了一个不普通的人——他抱着一箱饮料，带着一摞项目宣传资料同行拜访。上门——宣讲——加微信——拉转介群，看似平凡的一串动作，挨个片区、挨个项目、挨个置业顾问做下来，就会不平凡。

也正是这普通的一天，创典的微信朋友圈被他刷屏——罗马景福城项目策划刘超凡，一个刚毕业、却满满上进心的年轻小伙，记得当初面试时他说过：“我进创典就是来学习的”。项目进场事情比较多、比较累，他的回答是“事情多不怕，累也不怕，刚好能学到平时学不到的东西”，他也用实际行动证明了这一点。

5月份，罗马景福城项目推售公寓，首付一万，在线上推广较少的情况下，同行拜访宣传项目成为一个快速打开局面的渠道。划分区域，拜访楼盘，一周内要全部走出去，在这个背景下，高新、城南、曲江、城东遍布刘超凡的身影，每天开完早会，准备好物料，按照前一天计划好的楼盘开始拜访，“要效率还要有结果”这是他每一次跑完同行拜访回来说的话。“今天去了几个项目，新入群人数多少个，意向度如何，什么时候来项目”这都是他关注的，每次回来听他说起今天拜访情况时都是那么兴奋。当然，总会碰到不如意的片段，一听同行不搭理、了解来意不配合，都会多多少少让人滋生挫败，但是在他眼里，只是一句简单的答案带过，“情绪积压多了就少跑一个，不能为了效率放弃结果。”

这一路上，同行对项目感兴趣，认识更多的人，特别是真的有客户来售楼部看房，都是对他的鼓舞，一个星期，26个售楼部，3套公寓同行成交，他觉得一切都值得。



第一事业部 策划助理 刘超凡 | 文

3月28日，我加入了创典。作为一名地产策划新人，领导的关心及同事的支持是对我最大的鼓励，“同成长，共分享”这句话也深深地印在我的心里。

我很喜欢我的团队，因为只要我们在一起，我们就是坚不可摧的团体，不管做什么，只要想到我的身后有我的团队在支持我，我就动力十足。

前段时间，我的同行拜访被公司的朋友圈刷了屏，作为本职工作，我觉得这不是我一个人的光环，而是属于我们团队的闪亮，因为我的所有战友们都在向着同一个目标前进，我们承担着同一份挑战，分享着同一个胜利。

在此，我也对近一个月的同行拜访进行了梳理，希望能对大家有所帮助：

- 1、同行拜访首先要换位思考，连时间规律都要提前想到，尽量挑选周内时间去，这样置业顾问们能有时间详细地听项目信息；
- 2、同行拜访不光是宣传项目信息，还要分季节带些小礼品（实质性的），比如夏天可以带点水，冬天带点暖宝宝等，这样在每次使用的时候都会想到本项目；
- 3、为了更好地让同行了解项目，可以说点区域或者是投资回报率等方向的语言来帮助同行更多地了解自己的项目；
- 4、对于自己周边的竞品要相当地了解，从而可以凸显出自己项目的优点；
- 5、俗语说“伸手不打笑脸人”，不管在任何情况下都需要以一个开心的心态来对待自己的所有潜在客户。

以上是我粗浅的经验之谈，我的同行拜访还在持续，记得刘成总说过一句话“全城几百个项目，一个项目买上一套房，俩公寓楼就清盘了”，而我将践行这句话。



达人分享
执行力

“执行力”就是，打有准备的仗，目标清晰（奔着成交），准备充足（物料、礼品、拜访项目），速度快（按照计划执行），有闭环（建群、互动、同行来了亲自接待）。心中有热血，付诸于行动，加油小伙伴！

联代案场下的渠道工作

第二事业部 高级策划经理 宁甲宝 | 文

随着房地产市场及客户需求的变化，传统的线上媒体投入效果日益衰减，现阶段，单靠线上已经难以支撑到访及成交需求，而见效快，到访周期短，客户精准度高也使得渠道成为当前市场下每个项目越发不可或缺的重要营销支撑。在项目联代常态化、销售力旗鼓相当的情况下，渠道工作的开展毫无疑问成为了致胜的关键！在此，与伙伴分享一二：

一、会议——统一思想、保持步调一致、保温团队的亢奋状态

- 1、月会：分析总结本月PK成功/失利经验教训，兑现奖惩，确定次月目标，分解到个人，公布次月奖惩制度，给团队梳理、指明方向，保持团队干劲、战斗力及狼性！
- 2、周会：根据月度目标分解任务，明确任务到个人，通过团队、联代对手业绩完成情况激发/保持团队状态；
- 3、早会：问好、报约访、以及当天工作安排，最后一个小游戏、一个口号让大家嗨起来！
- 4、晚会：总结当天业绩情况、优秀个人分享工作心得，兑现当天奖惩。

二、外部战场——速度至上、盯出效果

- 1、速度至上：天下武功、唯快不破，渠道外场的“快”最为重要，渠道经理/主管要帮助团队每个人克服惰性。快过对手，就已经赢了一大半。
- 2、全面盯死：渠道经理走出去，盯团队工作状态、盯对手动向、盯竞品客户情况，做到对整个战场了如指掌；
- 3、人文关怀：外围拓客最为辛苦，盯团队的过程中适当的人文关怀是维持团队稳定、增进感情和员工归属感必不可少的动作。

4、用好碎片时间：在外围截客的过程中，渠道人员会有大部分时间用于竞品等客及岗位变动的路上，如果稍加培训、此类碎片时间即可得以合理利用往往并发挥较好效果。

5、后方支持：外围渠道人员的工作中必然少不了与竞品保安的摩擦、与对手渠道人员的摩擦、或其他影响工作效果却个人较难解决的问题，这时渠道经理做好各个方面的后方支持尤为重要，后方有保障，团队才能放手去干！

三、内部战场——做到每日两盯、两盘一项不能少

- 1、盯资源：优质的资源直接影响到call客效果和call客人员的心态，渠道经理/主管盯死资源，实时监测call客资源质量，保持call客人员工作效率。
 - 2、盯说辞：主盯三点，所有call客人员说辞的正确性、call客说辞是否全员统一及最后是否强调一对一的专人接待服务让客户记住，避免A位被顺接的情况，call客团队工作过程中如有问题可及时沟通纠正。
 - 3、盘约访：渠道经理每晚盘点次日约访情况（到访时间、到访次数、意向房源），次日及时提醒、跟进并反馈客户情况，客户到访后，A位迎接，避免出现被顺接的情况。
 - 4、盘进度：所有来访客户全部上本，客户到访次数、意向程度、客户抗性等信息及时沟通，渠道经理及时给出跟进方向，并督促渠道员工与置业顾问进行及时沟通跟进。
- 联代案场的渠道工作有很多需要注意的细节，但是概括起来其实也就是一个关键点——“操心”，只要渠道经理/主管对每个人的状态操心、对每个约访操心、对每个人工作过程中出现的问题操心，就一定能够做好每个细节，帮助团队赢下去！



张丹

项目：万象春天
人生苦短，应及时行乐。

同事眼中的TA

强大后台，对项目数据清晰、工作态度积极、工作思路严谨，是一位优秀的伙伴、搭档，是项目的颜值担当，时而萌妹子，时而女神范。



常争伟

项目：万科城
诺不轻言，故人不负我；诺不轻许，故我不负人。

同事眼中的TA

常爸是四部的男神，更是难得的销售经理，一切问题到他为止。镇守在万科城，用自身的专业及魅力、以及无限能量带领团队冲锋陷阵，用一次次的大捷证明铁军实力，感动并影响着身边的每一个人，赢得甲方与合作方的尊重与敬仰。



2016年5月31日，创典宝贝六一嘉年华再度欢乐启航，在龙城铭园国际社区开启一场奇幻缤纷的“熊孩子趴体”，让创二代宝贝尽情撒欢、乐享童年。



创二代的红毯show

这一天，他们不是创典铁军，只是普通的奶爸和宝妈，与宝贝们欢闹嬉戏、迎接六一，也祝愿我们的创二代们互相陪伴，在属于自己的童年里肆意徜徉。



深受宝贝们追捧的“贴鼻子”、“你来比划我来猜”

创典全程2016年“铁军文化学习月”荣耀启航

创典全程同成长共分享16载，走过辉煌的16年，我们坚持奋斗、坚持分享、坚持用铁军文化武装我们……一切为了胜利，只有文化让我们生生不息。

六月是金黄的、是收获的。2016年6月7日，创典全程一年一度的“铁军文化学习月——讲师内训”在公司25楼隆重举行。此次内训由公司创典全程总经理徐正茂，副总经理张进平、丁峥、李勇组成的高含金量、高颜值培训团，及各事业部事总等十六位高级讲师参加培训。

公司副总经理李勇为大家公布本年度铁军文化学习、考核的相关方案及评分标准。丁总、李总、张总分别用不同方式为大家分享铁军理念、铁军标准、铁军平台以及铁军风采，通过自己的个人经历与大家分享铁军特有的文化。



创典大当家——徐大大为大家讲解了公司的组织架构及十六年飞速发展历程，同时与铁军们分享个人从业经历，告诉同仁们企业文化“同成长、共分享”的核心价值所在，从务实开始，鼓励大家信则成、下势干，带着创典人的梦想努力前行，实现为西安打造全国优秀行业品牌而不懈奋斗！

相信2016年是不凡的一年，因为生死PK带给我们的节节胜利，因为创典记录不断被打破，因为创典人持续艰苦奋斗的精髓，敢打硬仗、能打胜仗、全力以赴、我是第一！这些都将成为每一位创典铁军的信仰。

最后，在场所有的铁军们共同讨论，提出疑问并答疑，共同为本次铁军文化培训出策出汗，感谢这群可爱的铁军们。

坚信2016年的6月我们是收获的、成长的、幸福的。

热情澎湃的现场，在阵阵的口号、掌声中落幕！



- 【征稿对象】 公司全员
- 【内容要求】 题材、字数不限，内容积极向上，杜绝一切抄袭。
- 【投稿期限】 长期有效，不限篇数，来稿请注明姓名、所属项目。
- 【关于稿酬】 每年6月30日、12月31日【微信“抢”稿酬】
- 【投稿邮箱】 zhuyajing@trenda.cn（资源信息中心朱亚婧）

