

# 铁军风采

创典全程  
TRENDA

2019年4月  
总49期



www.trenda.cn

2019  
YEARS

## 3 月度销冠

MONTHLY SALES CHAMPION

MARCH



鹿蒙



胡伊凡



吴小龙



段宏艳



刘微



黄珂



周波梅



康磊



张钱琛



杨迪



王严严



许傲



廖香君



宋盼盼



邱延斌



周碧婷



刘成贺



金磊



张涛



安宁



张川川



武判



吕恒雷



宋青



刘星宇



张鹏旺



姚利凯



辛颖



刘莎莎



张泽雷



刘丽芳



张乃川



何梁



董欢



张素娟



余富



第萍丽



奚珂



李芮艳



刘玉航



戈戈



曹曼曼



石巧丽



寇博涛



孙存



郭荣荣



王红叶



张亚丽



郭振伟



李雅雯



王银婷



宋琴琴



刘志远



房军秀



高苗



郝兰兰



刘晚纯

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。



# 工作中最大的快乐是什么？



- 一、发现更棒的自己。
- 二、帮助且见证大家的成长！

创典铁军20000人的目标，能不能实现梦想？

答案是一定能实现。

那怎么会实现呢？

就是我们这个组织要有更先进的领导力，更先进的思想。思想有多远，我们就能走多远。人人和最大的区别，企业和企业最大的区别，就是思想。

阳光、土壤、空气……这就是创典铁军独特的生态组织。

今天的拉通会，再一次创造了战区会的典范。

每一次都觉得已经达到最高地，却一次次创造巅峰。

翻过年，我明显感觉到我们今年比去年的还要好。所有的梦想都在发芽，每一个人的智慧都在生长。

生长的表现是什么？有显性的、有隐性的、有马上呈现效果的、有潜移默化、有已经开始发芽的。很多直面问题，不回避了。

李瑜的主持，全场都是微笑、赞美、亲和、正能量！大家一点没有觉得累。

李红（事业六部），扫一眼就能知道团队的状态，满眼都是开发商特别好，这个很赞……心态决定状态。

黄琛的菠萝菠萝——董，刘栋栋的甲方思维，斗智斗勇，夜场模式……这个团队的节奏回来了，发生变化。

去年那个爱找理由——强大对方的领导层，如今脱胎换骨。一个团队需要时间，需要自己找回节奏。

李二芳的档案袋里，装着碧桂园第二份合同。

今天领了公司兑现的大红包。大家也希望以后有越来越多，随时随地的嘉奖，这也许是我们以后的习惯性动作。有功就奖励，不能让劳模吃亏。

吕杰百战归来的标准化，12字方针，很接地气。没有感悟、总结、用心传播就不是创典的铁帅。

朱老师的中级活动分享，思维导图，系统、科学、谦虚。人变轻盈了，思想通透了，越来越厚积薄发。

今天上午的战区会，是我唯一没有分享的一次。只颁布了奖励以及重点关注的几个项目——立丰、华润、万众、宝格丽，以及自然界。奖励了德杰的豪华午餐。

14:00，签完事业部军令状。

15:00，在楼下，面桌上，边吃边聊，开了绿城、翡翠、渠道的会议。

忙碌的周一。此刻静下来的心情，是那么的富足。

为什么富足？快乐且满足。

1.我看到了所有的人，都愿意帮助别人。都愿意奉献，愿意毫无保留的分享。这种空气十几年了，是我们的法宝！

2.发现了不一样的自己！每一个项目都会遇到困难，有长有短，创典大家庭里没有放弃一个人，很多人走出来了。

3.当真、有爱。创典铁军的干部特征。二芳说，创典人骨子里有冲劲，领导以身作则。真正的创典人，不认输，不认卯。

4.我看到大家在成长，你们忘记领导，为自己而战，不被拽着走……台上自由流畅的发言。那种感觉，棒极了！

再疲惫不堪的心情再劳累过度的身体、再艰难困苦的环境，每当看到大家满满的爱、满满的朝气……奋斗的青春真踏实！

做一个身心自由的人，就是全身心投入到工作中。

拉通会，阳光明媚，相信才能看见。

你的战友：李勇





# 青春加速，“战放不平凡”

文 | 侯瑞林



在做置业顾问之前我一直从事着会计工作。几年下来除了过的轻松，自己并无积蓄。之所以选择做置业顾问是为了亲情和梦想。为了我父母能过得更好。为了我不再枉费青春、不再漂泊，为了自己在西安这座城市有一席之地。

2017年7月21我加入了公司。刚上岗时因为没有房源整整两个多月没有开单，后因为工作原因调到了新的项目。在那里我的业绩也不是特别理想——第三名，这使我很受打击，从小到大我的好胜心都非常强。在看到负责人给当时的销冠颁发奖励时我的内心各种“羡慕嫉妒恨”并在心里暗暗的给自己加油。只有站在最高的山顶，才能看到最美的风景。而在创典这个大舞台，你只有最努力才能当销冠。我对自己进行了一些反思，客户基数少是我业绩差的根本原因。

## 针对客户基数少我做了以下的调整：

- 1、适应开发商开盘节奏：项目开盘周期一般是4到6个月。开盘战线拉的比较长。说了很多次开盘但却没有开时，很多人战斗力由强变弱。我却越干越有劲，很多事情只有做了才知道是否有效。凡是领导说的话，照做就行。万一哪天突然开盘了呢？
- 2、客户沟通：不管售楼部有没有房，不开开盘。每一组客户都认真全流程接待。坐谈尤其重要。要了解客户的工作、收入、家庭决策者、关注点等等。
- 3、把握客户：定期回访，把握客户心理动态。
- 4、拓展渠道：增加客户基数。

## 同行转介：

- 1、日常问候，增加自己的曝光度。让同行知道华远辰悦项目有个叫侯瑞林的。
- 2、谈心解压，平日多和同行聊聊天。这也可以相互缓解一下工作压力。
- 3、节假日有空了多走动走动，私下也可以做很好的朋友。
- 4、先帮同行，先给同行转客户，再让同行给自己转。礼尚才能往来。
- 5、同行转介的每一组客户都要全力以赴成交。
- 6、随时给同行反馈客户情况，让同行知道你重视客户。
- 7、同行转介要想做好，让同行赚到钱才是重点。这样同行及同行所在的项目才愿意转介客户给我们。

## 老带新：

- 1、把客户当朋友。客户有需求时能帮就帮。我们对客户发自内心的好，客户是能感受到的。
- 2、节日问候必不可少。
- 3、客户有疑问及时解决。哪怕是已经交房的客户，态度永远要好。
- 4、日常多问候，可以和客户谈聊天时多说说项目动态。
- 5、销售节点的求助。节点求助能打电话的就不要微信群发，电话效果会很明显。

## 微聊客：

- 1、冲进排名前三。安居客新房源进入项目界面后。上面显示服务置业顾问只显示前三名。如我们项目有30个置业顾问。只有分数在前三名的置业顾问。网页才可显示，客户方可看到置业顾问的头像、姓名及可以与置业顾问直接微聊或电话。
- 2、微聊客系统定期会发布任务，按时完成可以提高自己的服务分数。
- 3、每天发布照片或视频刷动态，发布视频效果更好。
- 4、客户微聊及时回复，超过5分钟回复的系统适当会扣分。
- 5、有空让同事帮自己点赞，也可以通过安居客平台相互打电话。

## 跟大家分享一下我的户型单页及客户整理。

每位客户在离开售楼部时，我都会让客户把项目所售房源户型单页带上。单页左上方写上：我的姓名、电话号码（微信同号）。右上方：项目十大卖点，如：准现房、河景房、奥体板块等等。右下方：房源具体算价。左下方：价格反算让客户感觉在项目买房物超所值。这张户型单页客户带回家，家人一看一目了然，对项目也有一个大致了解。若客户的亲戚朋友有买房打算看到了也会和我联系。若项目在排卡期写清楚准备的资料。来访本填写：上半页写客户基本信息。

## 初访记录写四个方面：

- 1、客户的外貌特征描述；
- 2、客户的工作及工作单位、收入、家庭决策者等；
- 3、购房关注点，如认可项目，交房早、带学位；
- 4、抗性问点，如周边配套不太完善。

## 竞争项目：

写清楚客户对比的项目、其项目价格、优势。

定期回访，电话、微信均可，随访情况一定要记录清楚，把握客户心理动态直至成交。

作为一名合格的置业顾问A、B、C类客户筛选很重要。

A类客户指必买项目的客户；

B类客户指考虑本项目，但也有对比项目；

C类客户指考虑购房，但具体买哪里还在犹豫纠结。

我的做法是将每一组排卡客户整理到一个笔记本上。里面包括：客户姓名、电话号码、身份证号、住址、渠道来源等。这些也是甲方明源要求录入的信息。根据来访本定期回访客户的情况，每隔10天左右把客户筛选一遍并整理出来。自己的客户必须有清楚的台账。即便客户已成交，购房人姓名、房号、面积、房款、按揭银行、银行缺件情况等记录下来。每天翻开本子也知道自己该干什么。

同样两个肩膀抗一个脑袋，没有谁比谁差。你的野心会指引你的脚步前进。而我只希望通过自己的努力能让自己和父母过得舒心一些。

其次就是勤奋。天道酬勤。下班可以晚一点，工作没干完不行。做这份工作最大的变化就是越来越自信。人生目标越来越明确，越努力越幸运，持续努力就能收获金钱和荣誉。

2019年里在工作方面我希望自己不断学习、不断成长，并能有一个良好的平台带领更多的小伙伴干出更漂亮的成绩。对生活，希望自己早日脱单，组建自己的小家庭。心有所属、身有所栖，事业爱情双丰收。

最后，我想提一提的我的团队。我很爱我的领导和每一位小伙伴。我所有的成绩都离不开他们。我们是一个team，每一次开盘大家都在为共同的目标互帮互助。



## 冠军案场

2019年3月，客户满意度中心仪容仪表月（3轮巡场拍照）、共计监测40个项目，其中【德杰·状元府邸】项目3轮巡场拍照均满分，百分制得分100分的成绩荣获客户满意度调查第一名，特此提出表扬。

**【团队寄语】**铁军之师必有铁的纪律。仪容仪表，工作状态，客户的满意是我们工作取得良好结果最有力的鞭策和推动力，德杰·状元府邸团队感谢客户满意度中心的每一位同事对本项目的监督，使我们能时刻保持良好形象和工作状态，今后本团队将持续保持优秀，戒骄戒躁，在接下来的工作中秉承客户满意度的标准，不断进步。

## 优秀伙伴

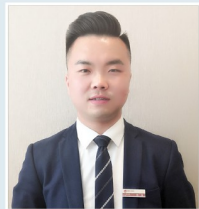
公司的发展与合作开发商的认可息息相关，客户的满意是专业代理机构首要追求的重要指标，在2019年3月甲方满意度调查中，以下12位优秀员工得到了合作开发商高度认可，充分证明了他们在工作中的不俗表现。



**任树亮**  
项目：雅荷中央广场  
越努力越幸运，努力终将有回报，感恩的心态，你会发现世间充满阳光，感谢！  
同事眼中的TA  
为人实在善良，做事低调，微笑迎接一切，一嘴娱乐东北腔，实实在在东北大男孩！



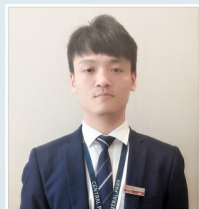
**周贤根**  
项目：博元幸福城  
年轻是我们唯一拥有权利去编织梦想的时光！！  
同事眼中的TA  
他是领导的左膀右臂，是团队的头狼，是同事的得力军师，是一名任劳任怨，无私奉献的创典铁军！！



**彭书强**  
项目：博元幸福城  
宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。  
同事眼中的TA  
工作热情高；人品端正，对待客户诚信；对待工作严谨，处处为公司考虑，能够虚心接受同事给予的建议并改正；学习进步较快受到大多数客户的好评。



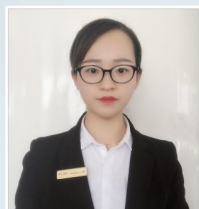
**王冬**  
项目：博元幸福城  
选择大于努力坚持终将成功。  
同事眼中的TA  
星星之火可以燎原，他将创典铁军不气馁，不拧次的精神带到了安康。脚踏实地实事求是工作中一丝不苟，乐于帮助同事，将共同成长共分享的公司文化落地到了安康，工作中有困难找冬哥！



**朱恒**  
项目：博元幸福城  
只要够努力，工作给你的回报，永远都会比你在工作中的付出多。  
同事眼中的TA  
时时刻刻昂扬的精神状态，性格直率，待人坦诚，工作积极主动。



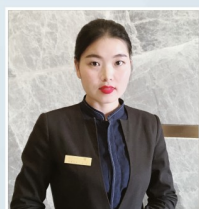
**李炼**  
项目：保亿·公元印  
所有逆袭，都是有备而来；所有光芒，需要时间才能被看到；所有幸运，都是努力埋下的伏笔。  
同事眼中的TA  
雷厉风行的“炼总”在工作中从来都是一丝不苟非常自律、果敢、正能量的一位先行者，处处以身作则，是我们工作中学习的标杆！



**姜欢**  
项目：当代上品湾  
自律且孤独，孤独且自由。  
同事眼中的TA  
有一种心态，叫做春寒秋露初心未改的你！有一种责任，叫做事无巨细无私奉献的你！有一种努力，叫做倾尽全力从不放弃的你！有一种无私，叫做团队合作全力相助的你！有一种真诚，叫做待客若友赤诚坦然的你！有一种细心，叫做点滴小事皆记心头的你！



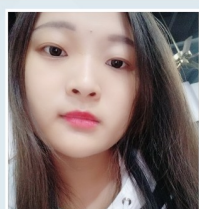
**李颖**  
项目：华安·紫竹苑  
不想别人否定，自己就要更加努力。  
同事眼中的TA  
在工作中细心、认真、果断，很有责任感，推动工作力度大；思维敏捷，思路清晰，有开拓创新精神，能够听取不同意见，善于团结同志一道工作，事业心、责任感强，敢抓敢管、敢于负责，作风深入扎实，重视调查研究，并且关心体贴下属工作生活。



**宋盼盼**  
项目：华安·紫竹苑  
没事少矫情，有空多赚钱。  
同事眼中的TA  
有责任心，执行力强，把自己的工作分配的井井有条，富有责任心，帮助督促着身边的每位同事共同成长，目标感重，永远冲刺在项目的前列，一直做着团队的标兵！



**刘微**  
项目：滨江翡翠城  
哪有什么一蹴而就，不过是点滴积累！厚积薄发，砥砺前行。  
同事眼中的TA  
她是团队中的大姐大，她一人独揽全项目四分之一的业绩，她半年独砍60套！她就是刘微！当之无愧的业绩担当！更是所有人公认的销冠之王！



**奚珂**  
项目：三迪·金城高新  
比我优秀的人都在努力，我有什么资格不努力。  
同事眼中的TA  
三迪一姐奚珂，自信幽默有内涵。我们心中的阿珂，颜值与实力兼备。团队中的好兄弟，生活中的好姐妹，内定的818销冠。



**王可**  
项目：汇州御锦湾  
昨天无法改变，相信奋斗，今天可以。  
同事眼中的TA  
团队眼中精力旺盛，个性稳重。合作方眼中办事效率高，具有高度责任感。生活中也是乐于助人，排忧解难。