

盛德人


盛德基业
SEDANT

新年特刊
2016年04月

盛世华章

德缘万家

基石永固

业精于诚



战略宣讲 Strategy Teach-in

创新绿色发展
稳健精准经营

榜样力量 Force of Example

我是优秀员工
营销管理有乾坤
辉煌背后的团队力量

盛德影像 Sedant Images

大展宏图 群策群力
齐聚一堂 欢声笑语

晒出“年味” Taste of Spring Festival

话年俗
家的守望
世界的大同，大同的世界



核心价值观 / 盛于德 德行天下

企业愿景 / 创新绿色科技 引领低碳生活

企业使命 / 为社会创造价值 为员工实现梦想

蚂蚁文化 / 未雨绸缪 团结协作 永不放弃

创新绿色发展 稳健精准经营

尊敬的各位同仁、各位员工代表大家好！

受控股公司股东会、董事会委托，报告控股所属四个集团 2015 年经营情况、2015 年战略计划目标及全面预算的完成情况，对控股公司 2016-2020 年战略发展目标进行调整确认，请大家认真听取并提出意见。

一、低碳置业集团

A、首先要肯定置业集团 2015 年取得的成绩。盛德世纪置业股份有限公司所辖的廊坊、北京、宜兴三个在售项目，其中置业廊坊区域开发的盛德花园、盛德金地已售罄并交付业主使用，盛德花园项目销售 18 套，销售金额 0.12 亿元，盛德金地项目销售 14 套，销售金额 0.8113 亿元，在售廊悦府项目已销售 232 套，销售金额 1.9697 亿元；置业无锡公司开发的龙玺太湖湾项目销售 21 套，销售金额 0.286 亿元。置业北京区域开发的盛德紫阙项目销售 181 套，销售金额 14.8953 亿元，置业集团 15 年总计销售收入 18.0823 亿元，实现利润 1.1055 亿元。

B、其次置业集团在过去的一年的工作中也存在着问题，在成本合约、采购招标、工程管理、设计研发四个方面存在突出问题，主要表现在计划不精准、协调不到位、责任心缺失、管控不严格、任务节点完成不力几个问题上。财务管理缺乏风险防控能力，预算执行能力偏弱。遗留问题处理不能按时完成，历史拆迁的协议签订、补偿混乱，出现了个别人员长期控制公司资源，对公司经营带来严重风险。销售费用严重超支，未能履行内部审批擅自签字等问题。置业管理团队要在以上问题上吸取教训，制定相应制度流程予以弥补。

C、同时 2015 年置业集团管理机制上取得了突破，实现了专业化、标准化、流程化的机制改革，职业经理人的优势得到了发挥，实现了人力资源管理上的体制和薪酬合理改革，使置业集团的综合管理能力得以适应置业未来五年发展。

D、未来五年的目标以市场为导向，以绿色小镇开发经营为创新，找准京津冀经济圈和长三角经济圈的核心位置，推广互联网 + 绿色 + 金融 + 服务的新型产业链经营模式，2016 年 -2020 年的战略目标在京津冀区域和长三角区域取得核心位置的项目 5-10 个，开发建成绿色小镇的示范项目 1-2 个，五年的战略任务销售达到 50 亿元，实现净利润 3 亿元，2016 年销售收入 22.84 亿元，利润 1.37 亿元。实现以利润为核心质的转变，以创新、绿色、发展、共享的新模式打造盛德世纪置业核心竞争力，保证第四个五年计划的各项目标顺利实现。

置业集团 2015 年
总计销售收入 **18.0823** 亿元
实现利润 **1.1055** 亿元

五年战略任务
销售达到 **50** 亿元，实现利润 **3** 亿元
2016 年销售收入
22.84 亿元，利润 **1.37** 亿元

E、另外，盛德恒通物业管理公司是世纪置业选择的一种新的合作模式，2015 年完成 1319 万元收入，净利润 23 万元，是置业品牌的维护商，是创新置业新盈利模式的试验田，是客户大数据的集散地，今年的盈利是建立在内部调整的基础上，要实现真正意义上的盈利需要靠拓展业务领域，找到营业外收入的渠道，增加物业管理项目的数量和规模，才能实现五年计划的各项任务目标，才能为置业做好后勤保障，力争五年的战略任务目标实现 4200 万元收入，利润 168 万元，2016 年的收入 2012 万元，利润 156 万元，为置业转变经营模式保驾护航。

盛德恒通物业管理公司

2015 年,完成 **1319** 万元
 净利润 **23** 万元 **五年**战略任务
 目标实现 **4200** 万元,利润 **168** 万元
 2016 年收入, **2012** 万元
 利润 **156** 万元

二、环保科技集团

A、科技股份有限公司销售收入 1270 万亿元，签订合同 2690 万元，亏损 1075 万元，在 2015 年经济低迷中受到的影响很大，在取得行业内的口碑外还加大订单签订力度，为明年的目标完成奠定基础。未来五年盛德罗宝节能材料科技股份有限公司实现销售收入 6.66 亿元，利润 7295 元。2016 年计划实现销售收入 0.73 亿元，利润 70 万元。

科技股份有限公司销售收入

1270 万亿元
 签订合同 **2690** 万元
 亏损 **1075** 万元
未来五年盛德罗宝公司
 实现销售收入 **6.66** 亿元
 利润 **7295** 元
 2016 年计划销售收入
0.73 亿元,利润 **70** 万元。

B、成功的交割了 apt 并完成了增资和手续办理，为国际化战略目标作出贡献。科技集团 2015 年在管理上存在着计划落实差、营销管理差、费用控制差、人力资源管理差、团队凝聚力差的问题，在 2016 年的管理中提高综合能力，尽快解决以上五差问题，用实际行动鉴证团队实力。

C、2015 年的 apt 实现销售收入 16.6456 亿元人民币，利润 2719 万元人民币，在克服欧洲经济低迷的困难下实现了销售、利润稳步增长，充分证明了 apt 以科沃斯先生为领导的团队的实力，在环境复杂的条件下完成全年任务，为明年的发展打下坚实基础。2016 年 apt 预计销售收入 16.473 亿元人民币，利润 0.2146 亿元人民币。2016 年重点以降低成本，严格控制行政办公费用、人力资源费用、营销管理费用的支出，积极推进与首汽集团的合作，利用大陆与欧洲的贸易价差推进与兖矿轻合金公司租赁加工的合作，把提高净利润率做为中心目标展开工作，配合金融集团的国际并购任务，全面实现境内外优势互补，市场充分利用，技术合理输出的全方位立体化创新之路。

2015 年
 apt 销售收入 **16.6456** 亿元
 利润 **2719** 万元
2016 年
 apt 预计销售收入 **16.473** 亿元
 利润 **0.2146** 亿元人民币

三、商贸物流集团

A、廊坊盛德基业汽车 4S 店 2015 年销售汽车 3972 台 4.26 亿元，售后维修 25122 台次 2689 千万元，实现利润 1334 万元。霸州盛德汽车 4S 店销售汽车 3404 台 3.43 亿元，售后维修 24844 台次 2707 万元，实现利润 1275 万元，两个 4S 店年合计实现销售 8.53 亿元，实现利润 2610 万元，已逐渐形成主营业务和附加业务的合理配置，延伸了产业服务链的终端，实现了全国汽车行业中盈利模式的创新，为客户达到了一站式服务，从买车、保险、上牌、交购置税、车辆装饰等业务上为客户提供方便快捷的服务，得到了广大用户的好评和认可。

廊坊盛德和霸州盛德
 合计实现销售 **8.53** 亿元
 实现利润 **2610** 万元

五年商贸物流集团任务
 实现销售收入 **49.4988** 亿元
 利润 **1.5521** 亿元
2016 年实现
8.9786 亿元销售收入
 利润 **0.1917** 亿元

金融投资集团
 争取 **2016** 年再收获一个
 年产值 **20** 亿元的目标企业
 到 **2020** 年实现收过重组企业
 总产值规模达 **100** 亿元

B、商贸物流集团在 2015 年的管理过程中也发现个别问题存在，4S 店的经营模式属于劳动密集型企业，所以保证高管人员、中层管理人员和基层员工的稳定非常关键，但保证我们在同行业中的薪资水平和正常流失率更为重要。

C、食品加工、仓储 2015 年河北廊雪面粉有限责任公司和廊坊兴邦国家储备有限责任公司完成了廊雪厂区和兴邦库区的改造。技改工作接近收尾，营销工作都已展开，全体员工都等待着一个新廊雪的出现，打造廊雪的高质量、高品牌的一流产品，实现绿色面放心粉目标。

未来五年商贸物流集团任务目标实现销售收入 49.4988 亿元，利润 1.5521 亿元。2016 年实现 8.9786 亿元销售收入，利润 0.1917 亿元，为控股总部的改革做出表率作用。

四、金融投资集团

A、国际化的金融投资战略已开始实施，随着新加坡、德国、香港公司的成立，盛德罗宝（德国）公司已成功并购 apt 集团，见证了盛德走向国际化道路的启始。国际金融投资的小船已经扬帆起航，带着盛德人国际化的梦想驶向大洋彼岸，在行业中整合市场和技术增加控股的产值规模，利用金融杠杆与实业相结合的先进盈利模式大胆尝试，相信我们盛德人的智慧，相信我们众志成城的决心，相信我们未雨绸缪的胆识，相信我们的团队合作能力，盛德的国际化道路一定是宽广光明的。

B、未来的 2016-2020 年我们将继续把欧美国家的高科技生产加工行业、生物制药行业、物联网研发行业作为重组兼并的目标，争取 2016 年再收获一个年产值 20 亿元的目标企业，到 2020 年实现收过重组企业总产值规模达 100 亿元，为我们国际化目标的实现做表率。

各位同仁，随着控股总部所辖的四个事业集团的发展，产业布局非常清晰，战略目标异常精确，创新绿色发展共享的经营方向深得人心，让我们同心同德为了盛德的明天而努力，让盛于德 - 德行天下的正能量传播到世界各地，祝盛德未来五年的发展顺利起航！

值此春节即将来临之际，我代表盛德基业全体员工向支持和帮助公司发展的海内外朋友表示衷心感谢！预祝大家新年快乐！

盛德基业控股股份有限公司

王旭东



主办：盛德基业控股股份有限公司
 总编：丁楠
 主编：滕华华
 地址：北京市丰台区南三环东路 23 号
 电话：010-57790266

本刊图片和文字未经允许，不得以任何形式或方式转载或使用。



weibo.com/sedant 微信公众号: sedant

www.sedant.com

战略宣讲

01

Strategy Teach-in

01 | 创新绿色发展 稳健精准经营



- 1、杰出新人、优秀员工、优秀团队、优秀管理者
- 2、营销管理有乾坤——访盛德营销副总经理许鹏
- 3、表彰大会现场
- 4、迎新春联欢会



CONTENTS

目录

榜样力量

06

Force of Example

08 | 我是优秀员工

14 | 我的工作心得

16 | 营销管理有乾坤

24 | 辉煌背后的团队力量

34 | 我的管理分享

盛德影像

36

Sedant Images

39 | 大展宏图

41 | 群策群力

43 | 齐聚一堂

49 | 欢声笑语

晒出“年味”

53

Taste of Spring Festival

52 | 话年俗

54 | 家的守望

56 | 过年

57 | 三十祭祖

58 | 世界的大同，大同的世界



营销管理有乾坤

—— 新盛德营销副总经理许鹏



榜样力量

Force of Example

杰出新人



陈佳祥



江东辉



梁雪



毛媛



张文元

优秀员工



孟克



张卫霞



陈曦



林涛



刘冬



李伟娜



刘冬



万伟强



白学志



刘硕



张涛



王康



张志博



有这样一群人，他们在工作中兢兢业业，能够出色地完成本职工作，服从组织、领导的整体安排，为公司或部门做出过突出贡献，团队协作意识强。能独当一面、操守廉洁，积极支撑、配合同事开展工作，高度认同盛德公司文化、企业价值观，为人正直，积极维护公司利益。

他们便是荣获盛德“2015 年年度优秀员工和团队”荣誉的个人和团体。

本期新年特刊选取了获奖的部分人员进行了采访，以期通过了解他（她）们的成长经历，能共同感受团队的文化氛围，充分学习他们的成功经验。



鲍亮朋



赵志水

优秀管理者



许鹏

优秀团队



廊坊销售团队



杰宝销售团队

我是优秀员工

——访盛德 2015 年年度优秀员工代表

《盛德人》

你好，首先祝贺你被评为“2015 年年度优秀员工”，我们知道能成为优秀员工都是出类拔萃的，你在工作中是如何做的呢？有什么经验跟我们分享一下呢？

孟克



感谢您的祝贺！我想本人有幸被评为“2015 年年度优秀员工”的主要原因是我工作中周围的人都比较优秀，也就是说在他们优秀的能量照射下我也显得有点优秀而已。首先王旭东总为队长的盛德团队是个很优秀很有执行力的团队。其次我们国际部打交道的欧洲人也很优秀，很多都有从事 20 年以上工业企业经验。因此欧洲人对我们国际部员工的要求也相当高。我们也不得不不停的学习，不停地进步才能跟他们配合工作。

职业生涯中跟对团队很重要。其次保持学习，每天都一点点进步。积累是通向成功的道路。

李伟娜



感谢公司给我这份荣誉，我认为这既是一份荣誉，也是一份沉甸甸的责任，如果说我还算做出了一点点成绩，也是因“盛德”给了这个平台，所谓“皮之不存毛将焉附”，我入司已经两个年头了，早已经融入了盛德这个大家庭，作为成本部门的员工，除过硬的专业知识外，更重要的是职业操守，我所审核的每一笔费用，都会像花自己家的钱一样珍惜和谨慎，就是做到尽职尽责和敬业，其实咱们公司很多员工都很敬业，如果这种氛围更大范围普及开来并持续下去，我们这个大家庭就会越来越兴旺，那时候，这个兴旺的家也会给我们员工更多的温暖，这是一种良性循环。

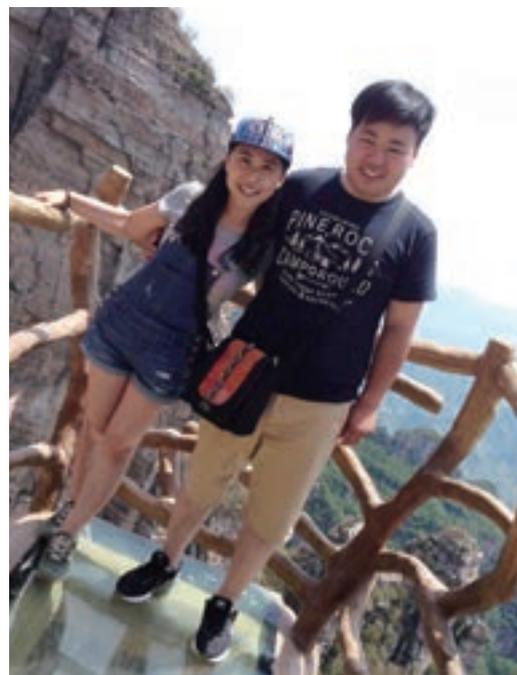
张博



来盛德三年了，每次的工作都是按照领导的要求积极认真的去完成每一项 KPI 指标，按照时间节点去完成自己的工作，能提前的肯定不拖后一点，我在公司领导正确引导、各位同仁的大力支持下，特别是销售部的全体工作人员的分工协作，积极配合下，兢兢业业的做好自己的本职本岗工作。在公司销售管理制度的完善和执行；认真接待客户，维系客户，把控客户满意度，基盘客户探访等方面积极、努力、而细致的工作着。

《盛德人》

在你的工作过程中，你觉得最自豪的事情和最大的收获是什么？



孟克

最自豪的事情是我们生活在充满机会的好时代。最大的收获是初步了解了怎么去搭建中国和德国企业之间的合作桥梁。



李伟娜

我认为最自豪的事情就是我的努力和付出得到了同事和公司的认可和肯定，这种认可和肯定使我更自信，也更进一步激发了我努力工作的热情。我最大的收获就是公司在员工努力工作取得显著成绩时及时给予肯定甚至表彰的方式给我的启示，今后的工作中，我也会尝试用同样的方法来肯定我团队的成员，激励大家克服压力，争取更大的进步。



张博

在工作过程中我觉得最自豪的事情就是代表公司去参加星海争辉，虽然我没有取得傲人的名次但是让我觉得这是对我自己生涯的一种肯定与支持。而我最大的收获就是收获了自己的爱人和家庭。



《盛德人》

在盛德，你觉得你在这里学到最多的是什么？

孟克



在盛德我学习到最多的是，中国民营企业到海外并购的程序流程以及投后管理和整合。

李伟娜



在盛德，我学到最多的是团队合作精神，就拿我所在的成本部门的工作来说，我们所取得的每一项成绩都离不开领导的支持，离不开其他部门的鼎力配合和我们团队成员的共同努力，大家为了达成目标尽职尽责不分你我，这就是一种团队凝聚力，我想这种凝聚力会牵引咱们盛德发展得越来越好。

张博



团队协作，谦逊，换位思考，仔细认真，努力拼搏。

《盛德人》

每个人在工作中总会时常感到无力和无助，你是怎么排遣这些负面情绪？

孟克



工作不顺利的时候我们常常会感到无力和无助，这个时候我首先一个人找个安静的环境思考和分析发生不顺利的原因；然后多找几位有经验的朋友和同事咨询，并找到好的解决方案。

李伟娜



说句实在话，我在工作中很少感到无力和无助，首先我对公司充满信任，其次我对自己和所负责的团队充满自信，我所遇到的工作上的困难，绝大多数能够通过自己的努力解决，少数难以解决的也可以通过寻求领导支持、团队协作得到解决，很多时候这种协作可能是跨部门的。如果偶有不适，也只是工作忙碌之后的倦乏，稍事休息就会恢复。

张博



无力和无助只能证明自己的欠缺与不足，对于哪一方面感觉无力无助就奔着这个方向努力，自己想不通及时找领导沟通，寻找方案或者突破口，不能原地不动或者抱怨，积极的面对自己的不足。人无完人，金无足赤。

《盛德人》

如何权衡生活和工作?



孟克

生活和工作加起来才是人生。我认为工作时间要注意工作效率。工作不能耽误生活。



李伟娜

更好的工作可以保障更好的生活，更好的生活可以激励自己更努力的工作。有家人帮我们家照着孩子、收拾家务，使我能够全身心的投入工作。我现在可以说是工作顺利、生活幸福。



张博

我自认我这一方面做的不是怎么好，不能很好地协调自己的生活和工作，每月休假一两天，晚上加班，感觉自己这一方面太嫩，处理的不是特别恰到好处。我觉得工作和生活是互通的，生活的基础源与工作，并且工作是为了更好地生活，我觉得是互补，我这个阶段我觉得工作要更重要些。

《盛德人》

你的职业梦想是什么，希望未来三到五年内达到一个什么样的结果?



孟克

我职业梦想是自己喜欢并且能够充分发挥个人能量的职位上工作。希望未来三到五年通过自己不停地积累和努力能够实现这个梦想。



李伟娜

我想，不管在什么样的岗位，最重要的是努力把自己的本职工作做得更好，与公司一同成长。



张博

对于自己的未来职业梦想就是继续在自己团队努力下去，如果能接触到管理最好，提升下自己，让自己发展更加全面些更加成熟，学到一定的管理经验。为公司的发展尽自己的绵薄之力。

《盛德人》

请用三个词语形容自己抑或是你的座右铭是什么?



孟克

激情、真诚和努力是成功的三要素。



李伟娜

独行快，众行远。



张博

追求卓越，永争第一。

我的工作心得

——控股总部陈曦





让我们在盛德的大旗下共同努力
为我们的青春奋斗
为盛德美好的明天奋斗

我是 2014 年年底来到盛德这个大家庭，记得刚刚到公司的 11、12 月份是最忙碌的时候，公司当时正在推动年度经营计划工作并为 12 月底的公司年会做最后的准备。做为公司的新员工我深刻的觉得这是一个很好的融入公司的机会，所以积极参与到编制各项业务计划的工作当中，在领导的带动下每天都与同事们共同奋战到很晚，虽然 2 个月的时间一直没有休息，身体感觉很疲惫，但是每当看到在大家共同努力下共同完成的美好的年度规划蓝图，尤其是能够在未来的一年中与大家共同绘出这美好的画面，心中就感觉到无比欣喜。

2015 年在公司不断改革的步伐中，公司业绩蒸蒸日上，各项业绩指标在大家的共同努力下顺利完成，虽然过程充满艰辛和困惑，但是大家在取得成功的那一刻都会流露出欣喜的笑容。

2015 年是公司的改革年，作为公司的中枢

传导部门，计划运营中心负有艰巨的使命和责任。在这一年当中，我们推行了组织绩效管理、计划管理、全面预算管理、会议管理、流程管理、投资立项管理共六大管理体系，虽然短短的一年的时间但是在领导的大力支持下以及公司各位同仁的共同努力下，体系化建设取得了初步成效。同时保证了公司各项业务顺利开展，为公司各业务部门达成目标保驾护航。

2016 年作为公司的第四个五年计划的开局之年，也是公司架构体系改革之年，所谓兵马未动粮草先行，作为计划运营中心的一员在新的一年里我们会进一步的推行运营管控体系建设，加强公司对业务的管控，为公司新的战斗提供充足的弹药。

人生如白驹过隙，让我们在盛德的大旗下共同努力，为我们的青春奋斗，为盛德美好的明天奋斗。最后，祝盛德的明天更美好。



营销管理有乾坤

——访盛德营销副总经理许鹏

66

2015年

置业集团签约总计 15.3 亿

回款总计 18.05 亿

99

PART1: 关于房地产营销

《盛德人》：盛德置业集团 2015 年取得了哪些成绩，请分项目介绍一下？

盛德营销副总经理（许鹏）：2015 年置业集团签约总计 15.3 亿，回款总计 18.05 亿元，各项指标平稳运行。其中，廊坊区域公司签约 1.85 亿，回款 2.85 亿，在廊坊市销售额排名第 13 位。廊悦府项目通过经纪人、老业主介绍等销售政策的深入开展，积累了渠道资源，为后续项目开发提供了销售渠道保障。北京区域公司签约 13.07 亿，回款 14.84 亿，东城区排名第一，在北京豪宅市场排名第 8 名紫阙项目在 2015 年通过客户答谢会等一系列重大活动，迅速提升了在北京市场的知名度，为盛德在北京地区的开发业务奠定了良好的口碑基础。无锡区域公司签约 0.39 亿，回款 0.286 亿，超额完成了任务指标，同时在区域内的成交量名列前茅。



《盛德人》：能给我们介绍一下置业集团取得如此优异成绩的秘笈吗？

许鹏：我觉得首先和置业集团领导班子分不开的，整个领导团队团结有力，相互合作为了共同的目标给予营销部鼎力支持；其次，销售团队执行力强，工作积极，以完成销售目标为己任；第三，销售政策紧随市场风向进行调整部署；第四，制定了严加考核，赏罚分明的制度。以上几点我觉得是营销较好完成任务的原因，在2016年营销工作将在原有基础上精益求精，狠抓管理，言必行、行必果、果必查、查必究，务必使销售业绩更上一层楼。

《盛德人》：俗话说“外交无小事”，我们知道要做好营销，也是“无小事”，您作为置业集团的营销管理者，同时掌控这么多项目，是怎么合理安排工作并能实时掌握项目的动态进行销售策略的调整？

许鹏：营销部作为整个集团实现现金流和利润的重要部门，在集团运营过程起着至关重要的作用，营销环节不能出现任何的偏差，所有工作要有计划性。作为置业集团营销管理者，我会根据集团指标明确工作任务目标，以达成任务目标为天职，合理安排各项工作计划，根据工作内容划分设定不同的终极目标与阶段目标。阶段目标又分为长期目标、中期

目标及年度目标。年度目标又会分解成季目标，月目标、周目标和日目标，通过逐级的工作细分使工作有重点、有计划的高效执行。虽然在目标达成的过程中，也会受到宏观经济、货币信贷、市场方面等诸多因素影响，但实时掌握监控市场动态，掌握竞品销售情况及本项目销售数据变化，依此提前做出反应，并通过销售策略调整、推广策略调整、价格调整等不同手段，保证销售目标的达成。

《盛德人》：来到互联网+时代，2016年对于整个地产营销您又有什么样的布局呢？

许鹏：互联网作为目前及未来重要的媒体及传播渠道，对各行各业的发展起到了很大的推动作用，目前房地产营销与互联网的融合，已经超出了其作为信息传播的范畴。

从营销角度来讲，互联网更是可以作为一种获知客户需求、满足客户需求的工具，是典型的O2O模式，线上客户提交购房意向及购房信息，线下匹配和对接销售人员。

2016年，集团的各个项目的营销和推广模式将进行优化，尝试互联网的O2O模式，实现通过网络客户端收集更多客户需求信息，从而整合集团项目产品，满足客户多样化需求。

优秀管理者

应具备的几种素质和技能

- 1、沟通能力
- 2、规划与统筹能力
- 3、决策与执行能力
- 4、团队精神
- 5、领导才能
- 6、敬业精神
- 7、好学创新
- 8、个人操守

PART2：关于团队管理

《盛德人》：您认为，要成为一名优秀的管理者应具备哪些技能？

其中最重要的技能是哪个？

许鹏：我认为优秀管理者需要具备以下几种素质和技能：

- 1、沟通能力。为了了解组织内部员工互动的状况，倾听职员心声，一个管理者需要具备良好的沟通能力，其中又以善于倾听最为重要。管理者应能敏锐地觉察部属的情绪，并且建立疏通、宣泄的管道，切勿等到对立加深、矛盾扩大后，才急于着手处理与排解。
- 2、规划与统筹能力。管理者的规划能力，并非着眼于短期的策略规划，而是长期计划的制定。换言之，卓越的管理者必须深谋远虑、有远见，不能目光短浅，只看得见现在而看不到未来，而且要适时让员工了解公司的远景，才不会让员工迷失方向。
- 3、决策与执行能力。虽然有许多事情以集体决策为宜，但是管理者仍须独立决策，包括任务目标达成、分派工作、人力协调等等，这都往往考验着管理者的决断能力。
- 4、团队精神。不要以为当领导就是一个人说了算，一意孤行必将众叛亲离。善待他人，尊重每一个人，是做好事情的关键。协调、沟通、协商才是管理者需要做的事。



优秀管理者奖

许鹏

廊坊地产业营销副总经理

圆满完成... 销售任务指标，计划签约额... 元，实际完... 率100%，回款计划2.88亿元... 完成2.91亿



5、**领导才能**。领导才能不是专业技能，不是学历和文凭，而是学识修养、人生经验、世故阅历等多方面综合素质的反映，集中表现在识人、用人、容人的能力上。

6、**敬业精神**。人与人能力上的差别，有时就在于99步与1步之间，有毅力走完最后一步的人往往是成功者。成功取决于高度负责的精神和锲而不舍的精神。一个有成就的人一定是个乐观进取、百折不挠的人。

7、**好学创新**。竞争瞬息万变，社会高速发展，满足现状就是落伍。所以，要不断接受新事物、新观念，善于创新进取，才能求得不断发展。

8、**个人操守**。一个人再有学识，再有能力，操守把持

上有问题，久之必酿成大措。越是成大事者，越要拘小节。

我觉得最重要的技能是决策与执行能力，所有工作的计划都要付诸实施，说的好，不如做的好，执行力的好坏直接会对结果产生至关重要的作用。

《盛德人》：听闻您的管理风格是教练式，这样的管理模式有什么优点，能给我们简单介绍一下吗？

许鹏：其实谈不上教练式，本质上是优化沟通方式。这种模式有利于与员工建立畅通的沟通渠道，在了解员工想法的同时，能及时纠正员工偏差，有效提升和锻炼员工能力，并能保障组织目标的完成。

优秀团队



《盛德人》：如何更好的管理员工，针对营销团队的特殊性，您是否有相应的员工管理制度？

许鹏：以身作则，你的行为是员工的标杆，只有你自己把每件事情，无论巨细做到位，用你认真的态度去做好每件事情，以德服众，自然无为而治。“领导就是榜样”是对领导者最精干和生动的描述。作为一个管理者最重要的一项就是树立榜样，树立一个你期望其他人学习的好榜样。榜样非常重要，因为员工更多地通过他们的眼睛来获取信息，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。订立严格的销售管理制度来规范员工的行为对每个部门都是有必要的，我们可以对各个岗位做详细的岗位描述，使每个员工都清楚自己应该干什么，向谁汇报，有什么权利，承担什么责任。建立合理的规范，员工就会在其规定的范围内行事。当超越规定范围时，应要求员工在继续进行之前得到管理层的许可，只有这样才能更好的管理好团队。

《盛德人》：你觉得一个好团队应该具备哪些必备因素？

许鹏：我觉得一个好的团队需要具备以下几方面的特征：

- 1、**目标清晰**。一定要让团队成员熟知他们所要做的是要达到一种什么样的目标。当然这个目标不是随便制定的，要根据现实情况，制定出切实可行的目标。过高或者过低的目标，都会挫伤团队成员的积极性。在明确团队目标的前提下，细分团队成员的目标。让每个成员同时熟知自己的目标。
- 2、**责任明确**。在目标清晰中谈到划分团队成员个人的目标后，接下来便是团队成员职责划分，每个人都应该知道自己的责任。责任包括两方面的意思，一是做好应该做好的，二是，如果做不好，要承担相应的惩罚。
- 3、**团结稳定**。团结稳定一个团队，首先要团结，其次要保证团队的成员相对稳定，才能算是具备一个团队的基本雏形。
- 4、**高效执行力**。也就是团队成员可以将上级布置的任务彻底落到实处，保证每一个计划都能完成。

66

一个好团队 应具备的以下必备因素

- 1、目标清晰。
- 2、责任明确。
- 3、团结稳定。
- 4、高效执行力。

99



PART3: 关于目标展望

《盛德人》：对于今年获得的“优秀管理者”您有什么要对您的团队说的？

许鹏：非常荣幸能够获得优秀管理者称号，这是整个团队努力的结果。感谢我的营销团队一年中对我工作的支持和理解，我一直都在强调团队的利益高于一切，集体荣誉永远在个人荣誉之上。

《盛德人》：一个人的成就既离开团队成员的支持，也离不开上级领导的培养，在此，您最想对培养您的领导说什么？

许鹏：首先在此我衷心的感谢公司领导对我工作的肯定以及各位同仁给予我的支持，2015年我们盛德集团携着辉煌载着收获，留下一行行坚实的足迹，同时也涌现出了众多的优秀员工和优秀管理干部，创造了一个又一个喜人的成绩，它将永远载入集团发展的史册。

在这里特别感谢公司各位领导。之所以能有今天的成绩是与他们当初给我的鼓励和关怀是分不开的。在刚刚过去的2015年我的付出得到了公司的认可，我深感无比的荣幸。2016年，一切的成绩和荣誉都已成过去，新的一年我必定恪尽职守，为盛德明天的宏伟蓝图添一份色，不辜负公司及诸位对我的信任。我相信2016年盛德置业集团在董事长的领导下必将是蓬勃发展创造新奇迹的一年。

《盛德人》：如果让您用一句话来总结您在盛德的一年多的工作，你会对自己说什么？
对于 2016 年，您又有什么期许？

许鹏：我想用“不忘初心，方得始终”来总结在盛德的一年是最合适不过的。

荣耀永远属于过去，时间已经跨入新的一年。2016 年机遇与挑战同在，困难与希望共存。期望盛德置业集团各部门充分发扬团队协作精神，奋发向前，以高度的责任感和使命感助推盛德发展，以百倍的努力确保完成全年目标，同时祝愿我们盛德集团在 2016 年立足新的起点，迈上新的征程，开创新的辉煌。





辉煌背后的团队力量

——访廊坊区域销售团队



《盛德人》：首先恭喜你们连续两年获得《优秀团队》的光荣称号，你觉得是什么因素让你们能连续两年力挫集团那么多团队，摘得此荣誉称号？

答（廊坊区域公司销售经理唐续波）：首先是在公司的正确方针下，其次是在各位领导的带领下，能够正确的做事和做正确的做事。

《盛德人》：在实现年度目标的过程中，有没有遇到什么困难，又是如何解决这些困难的？

唐续波：2015年在集团的带领下，我们出色的完成了公司的回款指标，可以说每一天我们都在观注着数据的变化，2015年5、6月是廊悦府集中放贷的一个月，这期间我们也遇到了一年当中最大的困难，因为我们每放一笔款，就要刷到房管局监管帐户里一笔首付款，而且为了不影响个人的信誉，每张银行卡最多刷3次，面临小2个亿的放款额，我们每个人的银行卡都刷遍了，也支撑不了银行的放款额，考虑到资金的安全，我们又动员我们的销售团队，每天要耗费2个小时的时间，到各个银行办理银行卡，以支撑我们的放款需求。

《盛德人》：在取得优秀业绩的同时，觉得团队在未来发展中还有哪些地方是需要改进的？

唐续波：首先我们要做到不骄不躁，在未来的发展中，要做到以我为首，不断的丰富自己，加强专业知识，掌握谈判技巧，结合实际销售，使销售业绩更上一层楼。

66

一个好团队领导 应遵守以下几个原则

- 1、以身作则。
- 2、识人、尊重人且善用激励。
- 3、善于沟通，一视同仁。

99

《盛德人》：作为团队领导，您是用什么方法带领您的团队连续两年获得“优秀团队”的荣誉的。

唐续波：作为一个管理者，要想带领和管理好自己的业务团队，最起码要遵守以下几个原则。

- 1、以身作则，管理好自己才能够管理好他人。管理者自身应用积极的笃定的心态为人表率，用榜样作用影响员工，律人律己，恪守原则，管理需有理有据。
- 2、识人、尊重人且善用激励。应当了解自己的员工，且充分调动员工的积极性，充分表达对员工的赞美、鼓励员工等等。
- 3、善于沟通，一视同仁。工作中出现了什么问题时，要善于与员工沟通，不能在自己与员工之间增添障碍。经常和员工谈心，帮助他们解决一些工作中的实际问题。在和员工相处之时，你要做到一视同仁，不能让员工有心理落差，感觉偏心。



《盛德人》：您是怎样培养您的团队成员，使得他们能在您的带领下出色的完成业绩？

唐续波：我认为一个管理者没有一个人是在团队之外获得成功的，做为一个管理者首先要使团队成员了解公司发展的方向，又能在行动上与公司发展方向保持一致。承上启下，带领大家心往一处想，劲往一处使。

《盛德人》：据了解，每年年底集团都会跟各分子公司签署年度业绩目标，咱们团队在年初时有没有制定年度团队目标？又是如何实现的？

唐续波：为响应集团号召，我们销售部门会根据集团指标，与每一位销售人员签署年度、季度、月度销售指标，而我们每个月会根据销售台帐来掌控每一位销售人员指标的完成情况，在销售过程中相对应的组成员会辅助该销售谈判、促进成交，从而发挥团队的力量。

《盛德人》：您认为在团队建设和管理中，哪些地方是我们容易忽视和犯错的？

唐续波：管理团队的本质是理，而不是管，而我们往往会忽略了理，以管为主，会使很多事适得其反。

《盛德人》：您认为哪些素质是一个成功的团队领导必备的？

唐续波：我觉得最主要的有两点：

- 1、职业素养
- 2、知行合一。





廊坊区域团队代表讲话

优秀团队



紫阙团队领奖

辉煌背后的

团队力量

——访盛德紫阙销售团队

我不去想是否能够成功
既然选择了远方
便只顾风雨兼程
——汪国真的《热爱生命》节选



盛德紫阙，地处北二环的黄金位置，让它一面世就成了媒体、业界关注的焦点，并连续几周雄踞北京豪宅销售前三甲的位置。地段虽然决定了项目的价值，但是耀眼的销售成绩，确是盛德紫阙营销团队创造的。今天，就让我们走进这个团队，去感受他们身上的激情和专业。



《盛德人》：首先祝贺你们获得“2015 年年度优秀团队”，此刻，你有什么想说的吗？

答（盛德紫阙销售经理刘冬）：对于获得 2015 年年度优秀团队，我为我们团队自豪。这充分说明集团领导对我们紫阙营销团队的认可和肯定，更重要的是对我们的鼓励。

在紫阙的一年多时间里，我们用我们的专业赢得客户的信赖，通过努力最终顺利并超额完成集团下达的任务目标，并取得北京豪宅销售前三甲的位置。2016 年，我们将继续坚持信念、再接再厉、戒骄戒躁，再创新辉煌。盛德紫阙是盛德置业的一张明信片，让这个项目成为豪宅销售的明星盘，成为盛德的一个荣誉，是我们销售团队一直坚持的信念。

《盛德人》：你们是怎样打造出这样一支优秀的团队？

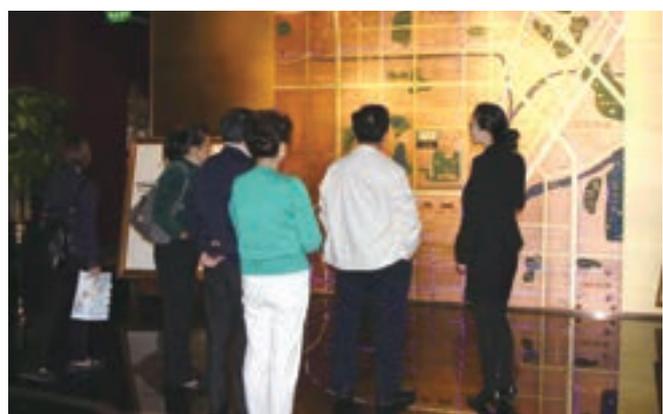
刘冬：当初紫阙团队在组建时，由于迟迟没能开盘，销售人员是走了一批又一批，值得庆幸的是一部分人坚持到了最后，并最终品尝到胜利的果实。感谢这些相信盛德，选择盛德一起奋斗的伙伴们。

要打造出一支高效的销售团队，首先团队领导要具有善于激励并合理帮助成员排解压力的能力。在这一方面，紫阙销售团队会每隔一天开个大会，在大会上成员会相互分享经验及收获。在成员分享时，我会仔细观察每个成员分享时的状态，比如说话的语调、表情甚至是肢体语言，以判断其情绪是否处于悲观还是亢奋的阶段，当发现队员情绪处于悲观阶段，会第一时间找她，然后进行沟通，分析，舒缓对方负面情绪。其次，要培养成员毫无怨言的付出精神，做销售要出业绩必须要比别人付出更多的努力，在这一点上，我们的团队成员都很棒。他们常常在正常下班后或者轮休日，主动留在项目给客户打电话。并且为了客户能顺利付款，他们自带 POS 机赶到客户所在地，不仅是北京城内，远至天津、河北都有。第三，我们注重充分发挥团队中每个人的能力和积极性，这是很重要的一点。团队要取得好的成绩必须共同努力、团结协作。

“一个优秀的销售员，不仅需要掌握基础的销售知识。还应自信、激情、坚持等品质，不然也只是合格而已。”这是我一直坚守的准则。



开盘热销第一个排卡客户



客户参观盛德紫阙



员工培训



紫阙团队聚会

《盛德人》：你们做销售，压力是别人给的吗？

刘冬：销售工作的压力比较大，来自方方面面。因为盛德紫阙这个项目肩负着盛德品牌溢价的使命。所以，它不仅单纯体现在要超额完成业绩目标，还对销售人员的综合素质有着极高的要求，销售人员就是项目的一张名片。

《盛德人》：你们是如何减压的？

刘冬：做销售压力比较大，紫阙团队从组建开始就比较大。因为那时我们在没有任何可销售资料的前提下要让客户交定金，还竭力保客户不退款，意味着我们的团队成员处理客户突发情况的能力要更强。在这种销售背景下，就需要不断的激励团队成员。紫阙销售团队是一个团结的、积极的、向上的团队。我一直在激发团队成员心底

的欲望，会每月制定不同的激励机制，做到奖罚分明，这是比较行之有效的激励方式。在繁琐的工作和较大压力的情况下，我们也会组织一些娱乐活动，比如一起去旅行、聚聚餐，唱唱歌等活动。通过这样的活动方式，把我们的团结性和凝聚力充分发挥出来，使团队成员都感到积极向上的工作氛围，充分激发他们的欲望，使他们的主管能动性得到充分的发挥。使他们明白在紫阙做销售，不仅仅是为了能拿到更多的销售业绩，而且能成就自己的梦想。紫阙的销售团队的每个成员都是这个行业里最优秀的人，要把他们留下来，需要一个优秀的文化支撑他们，包括我们的领导文化来坚定他们的信念，去不断解决压力，创造好的成绩。

《盛德人》：现在面临的问题和新的目标是什么呢？

刘冬：虽然房地产市场有不断利好的消息传来，但随着紫阙小户型和低总价房源逐渐减少，销售难度越来越大，高总价大户型的房源，如果没有好的政策支持，有可能会产生滞销。另外由于工程进度和集团相关政策影响，整体销售团队情绪比较低落，接下来可能面临优秀销售流失率大，招聘难的问题。我个人是希望能有更好的激励措施，能通过不断向上的精神补充，打造一个更加有狼性的销售团队，超有执行力的团队。能在2016年完成预计回款14.1亿，东西楼100%去化率，南北楼达到顺销，并争取去化50%的目标。



安定门之堵事件



紫阙开盘



2015年难忘瞬间

1、2015年5月16日晚，当开完例会后，领导说紫阙取得预售证，我们听到消息后，相互看了看，然后摇头，露出了质疑的眼神（因为在这一年多时间里，多次听到说要开盘，又多次失望）。但领导再次以肯定的声音告诉我们这次千真万确，并且公示消息已经挂到了建设网可以查询时。说完，销售人员都涌到电脑前进行信息查询，当看到建设网上写的“盛德大厦”准予销售的通告时，我们欢呼雀跃，立即给客户打电话，尽管那时已经晚上十点。

2、有一次，由于按照约定客户是2月14日才付款，但是2月4日，接到集团总部要求，需要款项在2月4日晚十二点之前到账。为此，刘冬亲自给客户打电话，协商能否提前支付这笔购房款，当客户告知她在天津时，第二天早上才会乘高铁回京。她第二天六点起床，驱车赶到火车南站，并送客户到其要办事的地点，然后才委婉的询问客户是否可以回到项目售楼处，把款项给支付了。当听到客户肯定后，她觉得一切付出都是值得的。哪怕昨天晚上工作到十一点，第二天五点起床收拾去接客户。

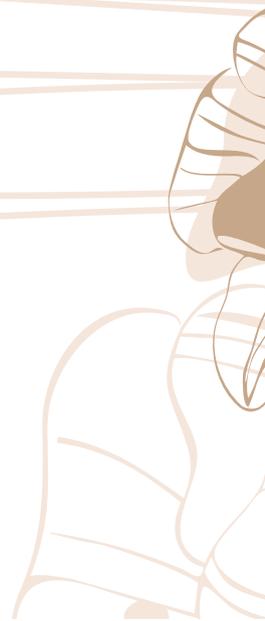


采访后记

还记得初次见刘冬，是在年会晚会的舞台上，她那一曲动感十足的舞蹈惊艳了所有人。但你可能无法想到这个舞蹈她只是在正式表演前熬了一个通宵排练出来的，我试着问她，既然如此，当时为什么不申请放弃表演了，毕竟事出有因，她说已经做了选择，那就应该尽全力去做，并且做到最好。我想汪国真的“我不去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程”便是对紫阙营销团队最好的诠释。

铁娘子刘冬的销售管理经验分享

——盛德紫阙销售经理刘冬



说起管理很多人都有不同的理解和感悟，就像是自己谈一场恋爱，每个人都有不同的体会和领悟，有自己不一样的幸福和憧憬，也许每一种感情都会有他一样的地方，也有他不是一样的地方。

由于盛德紫阙项目在整个盛德集团拿了2015年年度的优秀团体奖，很感谢有这样一个机会可以简单的和大家分享一下我的管理经验和领悟，总结下来主要分为四大点：自信、激情、欲望和坚持！

首先，我认为最重要的是：自信。无论我们做什么只要有自信，我相信这件事情已经成功了一半了，不仅仅是管理一个团队，而是适用于任何一件事。同样作为一个优秀的管理者，要懂得传递这种自信。无论你的产品怎么样，最开始一定是用你的自信去传递，管理团队也是一样的，你需要把自己当成一种光芒，给大家在黑夜指引方向，这也就是大家所有的“正能量”。要不断地给大家带来胜利的曙光，并能够给予相应的力量和自信。

其次，我认为必不可少的就是对管理的一种激情。要有感情投入，要热爱你身边的每一个同事，

懂得激发他们内心的那种永远都需要被触动的动力，这也是每个公司所谓的员工关怀。而作为最前线的销售，需要你更细心的关注身边的每一个同事的情绪变化，并给予相应的支持和疏导。工作当中，有可能90%都是在讨论工作方法，但是还需要有10%的时间来讨论生活，这样才能时刻保持你团队的积极性和团结性，深入到他们的内心深处，了解他们帮助他们，做到有血有肉的去管理。

再次，有一种东西才是他们真正去努力的真正原因。那就是内心深处的某种欲望，大家道不同不相为谋，正是因为内心深处有着同样的欲望，无论是想成长还是想赚钱，都有着最原始的动力，需要不停地去提醒和监督。既要做一个近乎于朋友的关系，又要保持一定的距离，才能更好地做好监督和执行的权力，才能打造出超有执行力的团队，才懂得如何让自己的目标一步步实现。

最后，永远不变的真理就是——坚持！坚持你的想法，坚持你的努力，坚持你定的所有的制度和原则。一个团队有了底线，才有了真正的要求。无论团队里某个人做的如何突出，只要触犯了相应的条例和制度，就给予相应的惩罚，坚持你在这个团队里承诺给所有人的公平自愿的原则。这样，大家就不会相互猜忌，相互嫉妒，而是懂得相互帮助和相互理解。坚持下去，团队既有了刚性也得到了成长。

或许，管理就是一个真正让你蜕变的路程，从一个人，慢慢走，走到最后是一群人。有一群人愿意跟着你走，你就是走在最前面指路的那个人，幸福又开心……



盛德
影像





每一张照片都是一个故事

每一张笑脸都诉说着幸福

在照片里

我们群策群力

我们欢歌笑语

我们畅怀畅饮

我们踏歌前行

盛德基业
齐彩融远
盛德无界

2016年1月29日
下午，盛德基业年度经营分
析会在中国职工之家顺利召
开，会议由副总裁崔永涛先
生主持。



大展宏图



会上，控股集团财务管理中心、计划运营中心、法务风控中心分别作了《2015 年公司经营分析》报告、《2015-2020 中长期战略发展规划及 2016 年经营策略》汇报。报告中提到，盛德在 2016-2020 年总体战略目标及规划下，从战略目标上找准方向，在企业细节管理上做足功课，强化经营意识、通过各项管理指标的制定与有效管控，开源节流降本增效，督导四大业务集团经营成效和提高工作执行率。最后，董事长王旭东先生从战略目标、目标执行、战略修订、新老制度衔接等方面进行重点任务布置，盛德基业要清醒认识面临的形势，紧紧抓住战略机遇，真抓实干，砥砺奋进，为控股集团再次腾飞助推加力。

1月 30日至31日上午，四大业务集团也分别作了2015年经营工作分析及2016年经营计划汇报。

董事长王旭东先生针对经营战略执行、目标规划、重点工作计划等进行了逐一点评，并提出从管理要效益、从管控成本要效益、从执行力要效益的目标执行要求。



低碳置业集团 结合北京区域公司、廊坊区域公司、无锡明大、物业公司2015年经营成果进行了全面分析。表示2016年将明确战略思路，通过打造盛德置业管理运营体系，实现战略目标的有效分解，整合内部资源形成合力，促进经营业绩顺利达成。



商贸物流集团 结合廊坊汽车（廊坊、霸州）、廊雪兴邦2015年经营成果及2016年经营目标进行了工作分析与交流。明确2016年要紧跟国家政策与行业形势，依托精细化管理与客户增值服务，创新经营，谋求突破，聚焦汽车全产业链条服务、加强食品安全管理打造绿色安全食品品牌、2016年将更加注重商贸物流集团战略经营的内涵式增长。

群策 群力

环保科技集团 结合盛德罗宝 2015 年经营情况进行汇报与重点计划交流。明确 2016 年将首先明晰战略、加强经营管理、督导经营成效，实现有效经营，并提出“抓业绩、控成本、促研发、强团队”工作方针。



作为盛德分子公司的 **apt** 经营管理团队也第一次参加了会议。在汇报会上，科沃斯副总裁全面介绍了 apt 五年计划、产品技术研发、集团事务等。apt 所倡导“共同创造低碳未来”将与盛德共同打造高水平的智能制造平台，联合研发具有先进生产力的智能制造整体解决方案及产品，创造中国一流的智能制造生态圈。“利用德国的技术、中国的市场、世界的舞台、共同创造合作价值目标”王旭东董事长给予了精辟的战略诠释。

齐聚一堂

1月31日下午，盛德年度总结表彰大会顺利召开。会上，首先由董事长王旭东先生作了《创新绿色发展 稳健精准经营》的战略宣讲。总结了公司2015年经营工作所取得的成效、存在的问题，指明了2016年工作要点，同时还对控股公司的2016-2020年发展战略进行了解读。



表彰大会现场



其次，各业务集团负责人与董事长分别签署了《2016年度经营任务与绩效考核书》。同时，各分子公司也与业务集团分管副总裁签署《2016年度经营任务与绩效考核书》。



低碳置业集团受约



apt 受约



商贸物流集团受约



北京杰宝受约



金融投资集团受约



物业公司受约

齐聚一堂



廊坊汽车签约



罗宝公司签约



霸州汽车签约



无锡明大签约



无锡明大签约



廊坊区域公司签约



廊雪兴邦签约

优秀员工代表发表获奖感言



颁奖嘉宾与优秀员工合影



最后，针对 2015 年涌现出来的杰出新人、优秀员工、优秀管理者、优秀团队进行了颁奖。

优秀员工颁奖仪式



优秀管理者颁奖



颁奖嘉宾与优秀管理者合影



杰出新人颁奖



颁奖嘉宾人与杰出新人合影



优秀管理者发表获奖感言



齐聚一堂

年度优秀团队



年度优秀团队颁奖仪式

优秀团队合影



紫阙营销团队代表发表获奖感言



颁奖嘉宾与紫阙营销团队代表



颁奖嘉宾与廊坊区域公司营销团队代表



廊坊区域营销团队代表发表获奖感言



1月31日 18:00 整，欢声笑语嗨翻全场，盛德基业

迎新春联欢会正式启幕。吹拉弹唱中，盛德基业的文艺骨干们精心奉上了一场精彩绝伦的视听盛宴，彰显了盛德人朝气蓬勃的精神风貌，为猴年新春增添了绚丽的风采。廊雪的一首《敢问路在何方》堪比专业级歌手的演唱将联欢会推向了高潮，apt团队的载歌载舞、罗宝团队的说对联、物业公司的萨克斯演奏……盛德人用热情、用近似专业的表演谱写了一曲动人的旋律，大家在欢声笑语中，互祝新春，联欢会画上了圆满的句号。



董事长王旭东先生祝酒辞



拥抱的力量



觥筹交错



觥筹交错



觥筹交错



拥抱的力量



觥筹交错



觥筹交错



拥抱的力量



觥筹交错

欢声 笑语



武术表演《精忠报国》



紫阙刘冬表演



apt 团队歌唱表演



廊坊区域书法表演



廊雪《歌曲串烧》



无锡明大《江南小曲》



物业公司《萨克斯演奏》



科沃斯先生、王旭东先生、李贵洲先生



科沃斯先生与董事长王旭东先生



集团职能中心总监与董事长王旭东先生



低碳置业团队代表与董事长王旭东先生



api 团队代表与董事长王旭东先生



总部职能中心



霸州汽车



廊坊汽车



财务



盛德紫阁团队代表

欢声 笑语



盛德罗宝团队代表与董事长王旭东先生



欢声笑语无国界，我们都是盛德人



apt 团队与低碳置业



apt 团队代表



科沃斯先生与李贵洲



廊雪兴邦



apt 团队



盛德罗宝



无锡明大与物业



廊坊区域公司

Taste of Spring Festival

晒出“年味”

浮光掠影话江南年俗

— 物业邹晖

爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。千门万户曈曈日，总把新桃换旧符。从这首王安石的诗里我们可以很清晰的了解到北宋时人们过春节的年俗。家家户户在和暖的春风里一边放着鞭炮，喝着屠苏酒，一边将祈福避灾的桃符换成新的，一幅春日暖阳里热闹喜庆的节日景象跃然纸上，让人印象深刻。

随着岁月的流逝，各种文化风俗的交流融合，有很多古老的习俗或已湮没在历史的长河里，或随时代的步伐发生了巨大的改变。可是无论如何从未改变的是一代代华夏儿女们对幸福生活的热爱和对美好未来的向往。值此新春佳节万象更新之际，我想在恭祝全体盛德人阖家安康，事业顺遂的同时，向诸位同仁介绍一些颇有地域特色的江南年俗。

自古以来，南北方在各个方面都存在着一些差异，包括地理气候，风俗习惯等等。和其他地方一样，无锡地区在过年时候，也有贴春联、放烟花、吃年夜饭等等传统习俗。不过在年夜饭饭桌上，并没有北方地区必不可少的饺子。取而代之的是极具本地特色的另一种食物——“团子”。团子一般分为两种，青团和白团。青团是用绿苕头汁液加上糯米粉做皮，馅料一般偏甜，比如芝麻、花生、豆沙，碧根果等等；白团是用纯糯米做皮，馅料偏咸。从小年开始，家家户户就要陆续开始准备团子了。

做团子时往往都是全家一起动手，和面、做馅、包团子、蒸团子。吃时沾一点点白糖，一口咬下，满嘴甜香。在我看来，做团子这一年俗，不单单是准备一样传统食物，更多的是为了让各自忙碌一年的人们有时间坐下来，跟家人一起，享受这简单的时光。

在无锡，大年初一早晨开门，要先放3声开门爆仗。早餐吃糕丝、圆子、面条，取团圆、高升、长寿、长春之意。吃饭时不能以汤浇饭，也不吃粥，怕出门遇雨。还忌向邻居乞火、汲水，告诫不骂人，不发怒，不讲不吉利的话，祈求全年平安吉祥。

无锡的春节传统习俗除了贴桃符、门补、春联外，还有在新年挂钟馗象。无锡民间很多人家还有在门楣上张挂吉庆语句的红单联和剪纸门笺挂络的习俗。新年中有小孩来到，主人就得拿茶点糖果招待馈赠，还要赏给压岁钱，因为“岁”与“祟”谐音，晚辈得到压岁钱就可以平平安安度过一岁。

这些年俗都寓意着吉祥如意和团圆喜庆，充满着对美好生活的殷切期盼，鼓励着每个人去追求美好的明天。而我们也在这温馨舒畅的年节里抖落掉一年的疲倦和烦恼，重新振奋起精神，为了所有爱自己和自己所爱的人去勇敢面对一切挑战。愿中华民族灿烂悠久的春节传统继续薪火相传，愿盛德儿女们在新的一年里继往开来，鹏程万里。



家的守望

——北京杰宝姚澜

有一首歌唱的好，有钱没钱，回家过年。过年回家，牵动着千家万户；回家过年，激励着千百万的归家人……年关将近，过年回家，便形成了每年一次的中国式的大规模人口移动板块，更是每一个外乡游子的信仰。

无论是飞机、火车和轮船，无论是拥挤的、颠簸的汽车，载着人们在繁华都市漂泊得疲惫的身心，载着离乡之人驿动的盼归的心，带上辛劳的丰硕，带着喜悦的感动上路了。回家，过年回家，只因冰天雪地里有家人在等待！

过年回家是一种主义，点点滴滴支撑着离家人回乡的每一程。



家乡的母亲河——辽河

年关越近，人们纷纷踏上了回家征程，无论在哪，家都是心中牵绕的地方，自己已离家9年，读书工作，为了心中的梦，为了活出自己想要的样子奋斗着，彷徨着，前进着，更加坚持着。一年一聚，与父母在一起的时间显得格外珍贵，每一次回家在车站看见父母的第一眼都泛着心酸，每一次的相聚，都看到父母的老去的痕迹。

当然回家也是一种甜蜜，在外什么都是自己亲力亲为，自己面对生活的一切困难，无论多大，爸妈依然觉得自己是个孩子，需要照顾，每天热腾腾的可口饭菜，和甜蜜的嘱托。殊不知我们在外已历练的可以自己独挡生活的一面，家，是温馨的港湾，让自己达到最为放松的状态。

流云飘在天边，行囊布满灰尘，把沉甸甸的爱装进行囊，把甜甜蜜蜜的祝福装进行囊，把自己细碎的快乐与烦恼编织成的生命再一次丈量。回家，过年回家，只因有着和土地一样永不褪色的父母之爱牵扯在心房！家人漾起的甜美笑靥，荡起离家的人心底盼归的馨香。回家，过年回家，只因家乡的厨房里有妈妈眉眼笑的脸，有思念剁成的饺子馅和记忆深处饺子的芳香！

北京，是梦想起飞的地方，承载了太多年轻人的青春与激情，这里使很多不可能变为可能，是无数年轻人离开家乡为之奋斗挥洒青春的地方，但家是确实每一个异乡人永远的守望，二者对我来说缺一不可，转眼间加入盛德已经将近一年，换个角度公司就是我在北京的家，给予我温暖的地方，我们是只年轻的有梦想的队伍为自己为公司加油起航。

过年回家，回家过年。我们在这样的方式里一年年的长大，一年年的成熟，一年年地体会着我们的青春与梦想。



北京 CBD



过年

——廊坊区域王亮

东风飒飒春节到，
衣锦还乡合家笑。
生猛海鲜不忌口，
咻罢福字抢红包。



廊坊区域王亮

三十祭祖

村野坟茔鞭炮响，
祭祖人群影幢幢。
只念泉下多富贵，
不说经年几风霜。





世界的大同 大同的世界

——北京杰宝马萧丽

古老的东方有一条龙，他的名字叫中国，在幅员辽阔的 960 万土地上，汇聚着各种特色民族的人们，我们优秀而传统的民族也孕育着一代代承接的古老文化。山河壮阔、绿树成荫、溪水潺潺有一个地方叫大同，大同大不同大同古称云中、平城，曾是北魏首都，辽、金陪都，为全晋之屏障、北方之门户，且扼晋、冀、内蒙之咽喉要道，更是现在北京的后花园。

08 年以后家乡开始了旅游城市整治，招商引资各大企业财团进行城市建设，拓宽道路

种植花草公园开发，让原本灰蒙蒙的城市犹如退去外衣焕然一新，尤其是古城的修复也彰显着传统文化的根深蒂固。美食那更是值得一提，只要找对了地点让你毫不夸张地享受味蕾盛宴，就这样一个有思想有涵养的城市屹立在华北平原之上。

身边的好多朋友同事来自不同的省市，每个人都代表着一种风俗文化，而我的家乡每过年的时候不论你是什么年龄什么身份都有一个对家的向往，传统年从贴春联、年夜饭、春



2016年春节航拍的古城夜景全貌

晚联欢、守夜、接神等等都有着不一样的感受和欢乐，打出生我们的年都是从爷爷、奶奶到弟弟、妹妹们一大家子一起过，孩子们在一起聊着有的没的，感觉长辈们听的也是格外津津有味呢，或许他们并不在意你说的是什么，更关心的是你是否开心健康。爷爷奶奶也看着膝下儿孙环绕倍感幸福…

当然还有不得不说的灯会以及街头艺术表演，今年政府在古城墙上的灯展吸引了来自周边好多省市的市民，呼和浩特、张家口、北京

的市民都争相来参观，那赞美声也是络绎不绝，大量吸资也为古城旅游业的大数据创下了新高，街头艺术文化里可以看到各种鲜艳亮丽的服装，以及夸张的妆容和不一样的艺术表演，不仅获得了市民的一致好评，更是得到了中央电视台的关注和报道。每年回去看到日新月异街道整齐干净的家乡心里是油然而生的温暖！带着一颗充满爱暖暖的心踏实征程…祈愿 2016 每一个奔波在外的游子都有一个好的开始不一样的结束！



龙玺太湖湾

Longxi Tai Lake

一湾太湖红顶墅 一生太湖心

实景别墅现买现住

只谈性价比

垂询热线:

(0510) 8715 9999

178万/套起

不谈低价起



投资商：盛德基业控股股份有限公司
开发商：无锡明大置业有限公司



盛于德 德行天下

THRIVE FROM MORALITY
WIN THE WORLD WITH MORALITY

盛德基业控股股份有限公司
SEDANT FOUNDATION HOLDING CO., LTD.

中国区总部

地址：中国北京市丰台区南三环东路23号天创盛方中心A座501 邮编：100078
电话：010-57790266 传真：010-87612836 网站：www.sedant.com