

碧桂园新闻

COUNTRY GARDEN

2013年1月28日 星期一 第6期 战略发展部主办 内部资料



责任编辑:范希璐 美术编辑:薛梅霞

民营企业也要反腐倡廉

——集团高管参观四会监狱

2013 年伊始,根据董事局主席杨国强指示,由集团党委牵头开展的集团廉洁自律系列活动正式启动。1月16日上午,包括集团副总裁谢树大、宋军、梁国坤、主席顾问李琦等在内的集团领导及各区城总裁、中心负责人、各职能部门总经理等中层管理人员共87人前往肇庆四会监狱进行参观活动。

四会监狱是广东省最大的七家监狱之一,也是肇庆市的反腐倡廉警示教育基地。当监狱的“铁门”在“轰隆”声中被打开后,铁门、高墙、电网、铁窗以及鲜红的标语,给现场所有人员带来强烈的视觉冲击。随后集团高管们参观了服刑人员居住的监舍,以及反腐倡廉警示教育图片展。图片展呈现的各种真实事例,以及那些曾经引起热议的名字,引发了现场参观人员的思考。

为了提高警示教育意义,四会监狱方面还特别派出两名服刑人员现身说法。他们曾是年轻有为的企业家,在高端企业身居要职,也获得过省市级别的优秀奖项,对他们来说,从来不缺权力、地位、金钱以及发展前途,但却因贪念而失去前途、家庭以及最宝贵的自由。通过两位服刑人员的现身说法,更加深了现场人员对廉洁守法重要性的认识。中国共产党第十八次全国代表大会提出,



集团高管参观警示图片展

反对腐败、建设廉洁政治,是党一贯坚持的鲜明政治立场,是人民关注的重大政治问题。十八大把建设廉洁政治正式写进了工作报告,这是我们党历史上第一次在党的全国代表大会上明确提出建设廉洁政治的号召和要求。

民营企业作为国民经济的重要组成部分,必须重视反腐倡廉工作。一方面,反腐倡廉建设为企业健康发展保驾护航;另一方面,相对来说,民企的人员流动性更大,提倡反腐倡廉,是在全社会培养正能量。尤其是对管

理人员而言,随着集团发展,独立自主性增多,掌控资源增多,利益与诱惑也将扑面而来。在民营企业内部加强廉政教育,提高民营企业管理人员遵纪守法的自觉性,保证民营企业和谐健康发展,是反腐倡廉建设的重要组成部分。

事实上,反腐倡廉、廉洁自律,防范的意义大于整治。让企业高管确立、认同这种思想,无论今后他们在哪里工作,都可以保持个人的廉洁作风,而因他们的身份地位将影响到更多的人,从而在社会上培养并传播这种廉洁奉公的正能量,这也是碧桂园企业使命“希望社会因我们的存在而变得更加美好”的重要体现,让这种正能量更多的在社会各群体扩大传播开来。

碧桂园成立20年以来,历经无数的风雨,靠着碧桂园人特有的坚韧和拼搏精神,碧桂园这个品牌一步步成长为全国知名品牌。但千里堤毁于蚁穴,面对百年企业的愿景,集团对区域、项目权力的逐渐下放,集团经理人对的不再只是工作上的压力,更增加了经济上的诱惑,必须继续坚持以往的廉洁工作作风,剔除不正当利益诱惑,才能更好的工作,实现个人价值、创造幸福生活。

(王钟辉)

承前启后,在新的起点创造新的辉煌

——2013年1月集团高管会议召开

1月14日,2013年首次集团高管会议在顺德碧桂园召开。集团董事局主席杨国强、总裁莫斌等领导出席。

莫总首先通报了集团2012年销售业绩:2012年全年,集团共实现合同销售金额约476亿元人民币,合同销售建筑面积约764万平方米,同比增长分别为10%和11%,全年认购额更是超过550亿。

杨主席就投资部成本,如何拓展获取优质土地,以及如何持续优化流程,提升区域效能等方面提出了具体意见。杨主席对公司在莫总的全面领导下,在建筑、绿化

品质方面的不断提升,市场认可度持续提升以及业务模式优化等方面所取得的成绩予以肯定,并要求集团再接再厉做到更好,进一步挖掘碧桂园优势。杨主席认为,未来碧桂园各区城应该齐头并进,为企业更好的发展而努力,进而实现“成就共享计划”,成就共同的梦想。

会上,总裁助理、人力资源管理中心负责人彭志斌通报了近期加入集团的高管人员名单。这一大批外部优秀职业经理人的加入,为碧桂园的发展注入了新鲜血液。此外,运营中心、工程管理中心、成本管理中心、采购中心、

营销中心等也分别对集团近期政策、工作、市场情况等进行汇报。特别是广清区域作为一级区域试点完成,将进一步完善集团三级管控模式;而营销中心负责人杨丽兴就项目零星采购授权的重点阐述,也开启了总部管控模式的创新思路。

针对集团近期的标杆项目南沙天玺湾、豪园二期,莫总特别提出要去学习;对于标杆,一是区域总要带相关人员去看;二是去要听,要与项目团队互动交流;三是回到本单位后要总结;四是要学会用,结合项目实际情况去用。莫总表示,以后下项目要特别看

项目总、区域总是不是有这类学习指引、提炼。为此,莫总还特别引用杨永福执行董事“如果我们做的项目都能像南沙天玺湾、增城豪园这样,那就再也不用担心销售了”来鼓励大家做得更好。

此次会议,集团进一步明确将在人力资源、土地、激励计划、内部管理等方面全方位落实各项优化提案,特别是在总部支持、区域做实以及购地计划等方面,指明了未来工作方向,为2013年销售目标的实现提供了全面保障。

(汉柏)

2013,新启航,新梦想

根本原因之一。

碧桂园以自己独特的企业发展理论、价值取向和道德理念,创造了中国传统企业文化中的大善和大爱——“善”的文化。

“居善地,心善渊,与善仁,言善信,政善治,事善能,动善时。夫唯不争,故无尤。”这是对水的拟人格化描述,但也可以用作对碧桂园的描述。因为,有智慧和有德行的人一定是“随时而行,应事而变,与时俱进。”在我们的观察中,碧桂园正在以自己的行动创造上善文化和首善社区,并在不断

地追求“至善”,做得更好。可謂是“行其当行,止其当止,止于至善。”

“居善地”——碧桂园创造了大众喜爱、宜居生活的住区。

“心善渊”——碧桂园以谦虚、尊重民意、敬畏自然的心态创造业绩。

“与善仁”——创造五星级家,以“为他人创造一生的幸福”为己任。

“言善信”——以诚立业,以信取民,创造至善之境。

“政善治”——高筑为基,大善为境,尚

德为行,品质为民。

“事善能”——以系统集成为主体的生活全程服务;碧桂园模式。

“动善时”——创造机遇,创造领先是碧桂园的品牌。

“居者有其屋”是人类自古以来就有的梦想,但是,至今人类还没有完全实现这一梦想。碧桂园模式正在创造这个梦想,并在这个梦想而不断地努力着,这正是全体碧桂园人的中国梦!

我们相信:碧桂园创造的模式和所走的大善之路,是一条洒满阳光的幸福之路!直至20年后,2013年,碧桂园新启航;这次,是百年企业梦想的启航。

(张鸿雁 教授 博士生导师 南京大学城市科学学院院长)



杨国强主席先后视察句容、临高项目

日前,杨国强主席先后视察了南京碧桂园·凤凰城、海南临高项目,莫斌总裁、杨永福执行董事等集团领导分别陪同。杨主席等先后视察了项目施工现场,要求从工程进度、园林环境、产品设计等方面来提升人居品质。在与项目管理人员充分沟通后,对项目的施工组织 and 项目规划提出了重要的指示和部署,进一步指明了项目未来的发展方向。(吴大禹等)

南京大学碧桂园战略研究创新项目填补空白

2013年1月10日,杨国强主席、莫斌总裁等集团领导亲切接见南京大学城市科学研究所张鸿雁院长一行,双方就“碧桂园战略模式创新”项目进行深入交流。自去年7月份立项以来,第一次系统梳理及全新提出碧桂园理想模式,即从业务、产品、投资运营、营销、企业文化、管理、盈利、区域开发、慈善九个环环相扣的维度塑造碧桂园不同的模式品质。集团走过20年,是在不断的创新与突破中成长,通过“碧桂园战略模式创新”项目的调研与探讨,相信能给予集团更持续、更长久的发展力。(汉柏)

梁国坤副总裁赴句容项目考察指导

2012年12月20日,集团副总裁梁国坤一行赴南京区域句容凤凰城项目指导考察。一到项目所在地,梁总即带着梁总一行进入苑区视察二期别墅样板区,并对项目人员提出的问题作了详细答复。梁总说:“别墅是展示碧桂园集团优势最为重要的产品,小区景观环境又是最为体现特色的一环,这就需要我们的精细化去思考每一个环节。”(蒋春)

集团党总支深入学习“十八大”精神

为庆祝中国共产党十八大的胜利召开,同时进一步增强党组织的凝聚力和战斗力,充分发挥党员在企业先锋模范作用,碧桂园集团总部党总支于2013年1月12日开展了以学习十八大精神为主题的支部活动。碧桂园集团党委副书记张勇平、党支部书记的优秀党员代表,入党积极分子代表等近30人出席了本次活动。(马碧蓉 李欣)

碧桂园发售7.5亿美元十年期之优先票据

2013年1月4日,碧桂园集团宣布为其7.5亿美元按票面价格发行,息率为7.50%,于2023年到期的优先票据定价。集团的优先票据发行获得广泛需求,故大幅超额认购。集团计划将超额发行所得款项净额用于偿还到期债务可转换债券,持有新增房地产项目(包括建设费及土地款)之资金,及作一般公司用途。标准普尔对本次票据给予BB-评级,而穆迪对本次票据的评级为Ba3。票据预期在新加坡交易所上市。(投资者关系部)

穆迪:强烈看好碧桂园城镇化模式

2012年12月21日,全球知名信用评级公司穆迪投资者服务公司发布评级报告,将碧桂园公司国家评级和高級无抵押债务评级的展望从稳定转为正面。穆迪表示,正面的投资展望是基于过去一年碧桂园强劲的销售表现。另外,穆迪预计,未来12-18个月碧桂园的EBITDA/利息覆盖率为35倍,调整后债务/总资产比率为54%。(第三方稿件)

“碧桂园”杯全国象棋冠军赛落幕

2012年12月20日,首届“碧桂园”杯全国象棋冠军邀请赛在广州市凤凰城酒店圆满落幕。广东省棋手许银川力压孙勇征,将60万元的冠军奖金收入囊中,湖北棋王洪智暂居亚军,夺得季军。此项新创办的赛事,奖金总额创下国内象棋比赛之最,也是中国象棋协会成立50周年系列庆祝活动的之一。13位参赛棋手全部是全国象棋个人冠军赛,故比赛在业界被誉为“棋坛奥斯卡”。(林伟雷)

成本管理中心:参观碧桂园·山湖湾

2013年1月12日上午,集团工程造价部张量明总经理率部工程造价部高级经理、经理和各区城经理一行四十余人,前往江门参观碧桂园·山湖湾进行参观指导工作,旨在集中各区城造价部门经理人员进行经验交流和学习。前来参观的领导、同事对项目雅致温馨的居住氛围赞不绝口,各区城部门经理在现场感受到了简单的经验交流和感受总结,对山湖湾项目的建设和营销工作给予了高度评价。(任玉霞)

投资管理中心:全集团首次投资系统大培训

2012年12月25日下午,投资管理中心组织了新中心成立后的第一次全集团投资业务培训。集团和各区城参与此次培训的人数多达140余人,学员普遍反映此次培训针对性、实用性、效果显著,对于现阶段的投资拓展工作具有重要指导意义。培训中,苏柏阳副总裁对各区城、独立投资团队投资人员在审批流程、市场调研及项目测算方面提出了更高的要求,他相信通过不断的培训、交流及沟通能够逐步提高各区城投资人员的业务能力。(张梦婷)

财务资金中心:碧业生培训述职会成功召开

日前,集团财务资金部举办了2011届、2012届碧业生培训述职会议。对于这次会议,集团财务资金部伍碧君总经理高度重视,亲自出席会议并认真聆听碧业生工作汇报。伍总表示,碧业生们都有进步,2013年压力与机遇并存,希望碧业生们把握机会,夯实基础,为公司的不断发展、壮大,贡献自己的智慧和力量。(黎顺红)

广清区域成为集团首个一级区域

1月16日,集团总裁莫斌签发了《关于广清一级(试点)区域正式设立为一级区域的通知》(以下简称《通知》),这标志着集团在“总部精干高效、区域做实做强、项目责任到人”的发展战略上迈出了最重要一步。根据《通知》精神,广清区域公司将是集团首个定位为总部职能的前伸、创造市场的中心,也是区域的管理中心,负责区域内所有项目资源的配置协调与整合,区域公司的权重进一步增加。

《通知》表示,自2012年5月确定广清区域作为一级区域进行试点以来,经过半年的试运行,效果良好。去年年底,莫斌总裁及七大中心相关负责人听取广清区域关于部门架构、权责、流程梳理的汇报后,经研究形成决议,正式设立广清区域为一级区域,按一级区域架构、权责及流程运行。

《通知》附件还明确了一级区域的组织架构、组织职责边界、区域各部门职责和项目架构及职责等。根据集团一级区域标准架构要求,结合广清区域公司的实际情况,区域公司下设九个职能部门和多个项目部。九个职能部门包括:区域总裁办公室、投资拓展部、工程技术部、设计管理部、成本管理部、客户服务部、营销管理部、财务管理部、人力资源部。其中,成本管理部、设计管理部及客户关系管理部是一级区域新增部门。新职能部门的增加,可完成原集团的部分职责工作,不占用集团资源,减少了项目与集团间的沟通,提高沟通效率。

同时,《通知》进一步明确了集团总部、区域公司、项目部的职责边界,完善三级管控的架构,使之适应区域的发展。其中,区域投资拓展部的职能进一步加重,项目定案的招投标决策权由区域自行决策。区域投资拓展部不仅仅负责信息收集、区域市场动态监测,还负责编制项目定案报告,报集团评审,同时还有权力组织区域主导项目土地合同谈判



听取广清区域试运行情况汇报后,莫斌总裁和与会人员区域办公室合影

及签订。

区域权限扩大的另一个明显例子是在招投标管理方面,区域可以自行组织招投标过程,总部执行审批流程和监督服务功能。此外,区域的造价管理、设计管理、采购管理、客服管理、产品策划、营销管理等权限都进一步扩大。

莫斌总裁此前在听取广清区域试运行工作汇报时表示,只要一个区域成熟,就要落实该区域的试点和权责授权工作。广清区域一直在人才培养机制、机构设置、职能管理等方面走在集团前列,具备成立一级区域的条件。试运行期间,广清区域在集团副总裁兼区域总裁宋军的带领下,根据集团的要求,大胆开拓创新,试运行工作取得了理想的成效,为集团创新管理起到了示范作用。莫斌总裁勉励广清区域全体同事,不仅要成为各区域中的佼佼者,更要为碧桂园的长期发展做贡献,成为碧桂园的领头羊和标杆。

总部权力的下放,也意味着区域公司的工作量增加。因此莫斌总裁特别强调和肯定广清区域是人才重点培养区域,高度重视区域总裁宋军的人才选拔及培养工作,希望他持续培养人才,让员工有更大的发展平台及空间。宋军表示,将按照集团的要求,做好一级区域的管理运营工作,为集团的管理创新贡献力量。

(贝少芬)

碧桂园正式开拓江西市场

2012年12月20日,在广州凤凰城酒店,随着热烈的掌声响起,集团与江西省宜春市人民政府湖田项目正式签约,标志着碧桂园正式进驻江西,开拓江西市场。宜春市市长蒋斌、副市长黄德刚、宜阳新区管委会主任于贵龙等政府部门主要领导及集团董事局主席杨国强、集团总裁莫斌及湘渝区域总裁黎晓林、副总裁梁培明、区域总裁助理宋杰等出席了签约仪式。前来参加招商推介会的中山大学总裁班学员见证了此次签约仪式。

据悉,宜春湖田项目位于宜春市风景秀丽的袁河湖田片区,属于城市发展近郊,具备良好的发展潜力。签约仪式上,杨国强主席发表了热情洋溢的讲话。杨主席首先感谢宜春市委、市政府对于宜春项目顺利签约给予的大力支持,并表示宜春湖田项目作为公司在中部地区开拓的第一步,具有重要的意义。碧桂园将为宜春市城市建设带来新的理念与更为优质的产品。随后,莫斌总裁阐述了公司2012年发展成果和2013年工作展望。杨主席、莫总裁的发言赢得了在场政府领导及中山大学总裁班人士的阵阵掌声,签约仪式圆满成功。

按集团安排,宜春项目归入湘渝区域。湘渝区域总裁黎晓林表示,湘渝区域全体同事将积极推进宜春市项目各项工作进程,紧抓工程进度,严把工程质量关,为建设精品宜春项目,向集团交出一份满意的答卷而努力。

签约仪式结束后,蒋市长一行还饶有兴趣地在湘渝区域总裁黎晓林的陪同下参观了集团总部和国华纪念中学。客人们对碧桂园集团总部的工作氛围和国华中学的感人事迹深表敬佩和感动。

(王彪)

年终主题：总结和学习

各中心、区域相继召开总结和培训会议

农历春节前,各区域相继召开总结和培训会议。总结会议的形式多样,围绕2012年的工作得失和2013年的工作计划进行梳理、总结、展望。培训会议则是结合现实需要和长远发展,邀请讲师进行专业技能培训,以提升区域员工专业水平。

1月8日,南京区域“2012年度经理述职会议”在区域会议室召开。区域总裁、副总裁、职能部门负责人、项目副经理以上级别人员参加了述职会议。各经理结合自身的年度工作,着重就2012年重点工作完成项进行阐述,在总结工作亮点的同时也深刻反省了工作上的不足,展望了未来前进的方向。区域总裁刘森峰现场进行提问、点评,并对各部门及项目工作开展的重点给予指导。会议的召开,为南京区域2012年的年度工作画下了一个圆满的句点。

在湘渝区域,各项目、各区域部门分别完成了员工述职会议的组织。项目及区域部门的第一负责人担任述职会议主持人,所辖人员依次总结了2012年的工作完成情况,分享工作中的特色和亮点,剖析存在的问题及不足,并有针对性地提出改进措施及2013年的工作计划。述职会议中,2012届碧业生的表现可圈可点。作为新人,他们保持着良好的学习心态,投入到工作中,得到公司及部门领导的好评。

而广清区域则于1月16日举办了一次“青年成长会成立仪式暨碧业生述职会”活动。区域总裁宋军、各碧业生导师出席了本次述职会议。会议围绕碧业生述职、导师分享、青年成长会成立仪式等内容展开。

集团财务资金中心也特别召开了碧业生培训述职会。期间,碧业生踊跃发言,针对工作中遇到的问题,积极与讲师互动,并提出了很多新颖的观点。

投资管理中心变革后,组织了新中心成立后的第一次全集团投资业务培训。培训中,苏柏庭副总裁对各区域、独立投资团队投资人员在审批流程、市场调研及项目测算方面提出了更高的要求。参与本次培训的集团和各区域人数多达140余人,学员普遍反映此次培训针对性、实用性很强,效果显著,对于现阶段的投资拓展工作具有重要指导意义。

随着项目的增多,成本管理和项目运营成为湖北区域重要管理工作。为此,湖北区域特邀集团成本管理中心与运营中心讲师开展成本管理培训。湖北区域总裁刘海峰、成本管理中心负责人杨翠堤、运营中心计划运营总监王海翔等出席了培训活动。培训过程中,各项目经理针对自身实际情况及培训相关内容进行提问,讲师们就大家提出的问题作出详细解答,现场互动气氛活跃,场场热烈。

(编辑部)



增城碧桂园

增城碧桂园 一大园、九小园、两湖、两广场,共同构成增城碧桂园丰富而广阔的景观体系,尽显生态健康的幸福社区

内蒙古区域三盘均获自治区优秀示范住宅小区称号



通辽苑区家政服务服务部日常工作

2012年,内蒙古区域兴安盟、满洲里物业公司分别向当地旗、市房管局申报争创“内蒙古自治区物业管理优秀住宅小区”和“内蒙古自治区物业管理优秀示范住宅小区”。为切实做好迎检准备工作,在区域领导的指导下,当地物业公司全体员工团结一致,积极备战,各项迎检工作紧张而有序地



门禁值班人员对进出人员进行登记

按计划逐步推进。无论是现场大环境、内部档案建立、设施设备管理、苑区各类标示,还是迎检现场布置,一切都要求从严、从细。经过不断的自检,进

一步改善各项物业服务工作,提高整体服务工作效率。

内蒙古自治区专家考评团、当地房管局、物业公司以及当地同行物业公司对于碧桂园内蒙古区域驻地物业公司管理水平及服务理念给予了高度评价。相关领导更建议我司要进一步提升与物业同行交流经验,将先进的管理思路及服务理念引进当地物业同行,促进物业行业的共同发展。

2013年1月4日,内蒙古自治区住宅与房地产网公布了2012年度的评定结果,两个项目均顺利通过了考评验收。兴安盟碧桂园荣获“内蒙古自治区物业管理优秀住宅小区”称号,满洲里碧桂园荣获“内蒙古自治区物业管理优秀示范小区”称号,通辽碧桂园则在2011年已荣获“内蒙古自治区物业管理优秀示范小区”称号。

(杨婷婷)

苏皖区域荣获2012年安徽企业“最佳雇主”

2012年11月26日—2013年1月10日,由安徽省人力资源和社会保障厅、新安人才网承办的“安徽企业最佳雇主评选活动”圆满落下帷幕。碧桂园苏皖区域凭借在2012年优秀的用人表现,以及在评选活动中较高的群众投票,在安徽数千企业中脱颖而出,荣获“2012年安徽企业最佳雇主”奖项。2013年1月16日下午,颁奖盛典在合肥举行,包括碧桂园、万科、华科等在内的安徽近十家房企及一百多家安徽知名企业出席了盛典。

据主办方介绍,此次评选主要分为四个阶段:第一阶段由企业进入网上报名;第二阶段由主办方对参赛企业实地调研、筛选;第三阶段通过劳动仲裁部门对参赛企业开展用工调查;第四阶段由专家评审团进行评审、确定入围名单。

“作为上市名企,碧桂园苏皖区域在安徽境内具有较高的社会知名度和良好的舆论口碑,劳资关

系和谐,无群体性劳资纠纷等负面事件,荣获‘最佳雇主’奖是实至名归。”新安人才网总经理何德如如此评价道。

碧桂园苏皖区域人力资源部负责人表示:2012年,苏皖区域人力资源部在集团及区域的指示和支持下,重点在人才引进、内部竞聘、员工培训、文化建设等方面开展工作,主动研究,全盘策划,积极实施,做到平台专业、高效、执行力强,取得了一定的成绩。此次荣获“最佳雇主”奖项,一方面展现了碧桂园较高的人力资源管理综合指标、员工较高的幸福指数,另一方面将极大提升区域人才竞争力,吸引更多的优秀人才主动加入碧桂园。2013年,区域将进一步做好人才引进和员工关系等方面工作,为集团千亿目标的顺利实现营造出更加良好的工作氛围、文化氛围和情感氛围。

(付成霞 李婧)



碧桂园苏皖区域荣获“最佳雇主”奖(右5为碧桂园代表)

推动标准化建设 完善四项激励机制

——腾越建筑公司项目改革成果系列报道四



腾越建筑公司召开项目四项奖励办法研讨会

为了积极响应集团标准化建设工作要求,进一步提升公司管控水平,实现效益最大化,2013年1月15日,腾越建筑公司在总部会议室召开公司标准化建设专题会议。公司领导、总部职能部门、生产配套部门负责人等20余人参加了会议。

会上,公司领导胡跃军总工程师传达了集团标准化建设工作会议精神,简要阐述了召开会议的目的地和意义,明确了公司标准化建设的

步具备了推行标准化的基础。加之集团推行标准化的条件已经成熟,这也为公司推进标准化建设创造了条件。可以说,推行标准化建设既顺应集团发展的要求,更符合腾越公司自身发展的需要,是企业简单快速复制做大做强的重要条件。标准化不仅是开展工作的依据、执行工作的规范,更有利于提升公司的管理水平。标准化建设能充分发挥公司职能部门“服务、培训、监督、指导”四项职能,促进项目实施“保证质量、加快进度、降低成本”三大管理目标,从而实现效益的最大化。

此外,马总还谈到,推行标准化建设并不是一朝一夕就可以实现,而是需要分步骤并在过程中不断修订完善的一项工作,这项工作将是公司2013年改革的一项重要举措。最后,马总希望各职能部门从宏观到微观,分层面、分线条地制定“实物标准化及流程标准化”,以便于日后查询及推行。

同时,为了充分调动项目员工工作积极性,加强项目团队建设,提高项目管理水平,激励项目管理人员为支持项目2013年宏伟销售目标,公司冲回百亿元而努力奋斗,腾越建筑公司结合项目生产运营实际情况制订了四项项目奖励办法,不久的将来,公司还将逐步推出B类项目承包制、总部职能部门奖励办法、以全面提升员工的工作热情,增强企业凝聚力。

“惟天道无私,近者悦,远者来。”满怀2012年的改革硕果,秉持2013年的改革豪情,相信在集团公司的大力支持下,在公司领导的正确带领下,腾越建筑公司的标准化建设工作一定会开花结果,芳香满园!

(谭彦强)

幸福范本:碧桂园的民生地产路

作为国内“民生地产”的代表企业,碧桂园秉承“希望社会因我们的存在而变得更加美好”的企业使命,在20年不断壮大的过程中,勇于担当社会责任,为解决并带动就业问题出了一条新路,在完善社区配套设施及居住条件改善的基础上,则更强调社区文化及社区和谐——“幸福碧桂园”的建设对整个房地产行业提供了幸福社区的优秀范本。

碧桂园以房地产为主营业务,涵盖建筑、装修、物业管理、酒店开发及管理、教育等行业,其完善的职业晋升体系,为员工提供可持续发展的职业生。根据统计,碧桂园向社会各界直接提供就业岗位约5万个,间接创造就业岗位逾20万个。有专家考察碧桂园后感叹,碧桂园的

运营模式在解决就业方面明显要强于万科、恒大等一线房企。

胡昭雄早在十八大报告中提出,要推动实现更高质量的就业,特别强调“就业是民生之本”。

房地产的空间固定性使房地产经营活动具有极强的地域性,而碧桂园遍布全国的项目,在推进当地城市化进程和提升当地居民居住品质的同时,也提供了大量就业岗位,安排当地劳动力就业。据统计,碧桂园遍布全国45个城市的110多个项目,帮助各地消化了大量富余劳动力,也为他们提供了稳定的工作机会。

碧桂园在不断拓展项目渠道,积极安排就业的同时,也十分重视员工的培训,通过技能培训、上岗培训等方式,使普通员工通过培训掌握一

技之长,全面提升当地劳动力职业化水平。

从十八人的报告中不难看出,如何实现社区和谐、促进社会和谐,是每个房地产商,乃至国家需要思考的命题。近年来,大型房企更多地强调社区文化及社区和谐,如万科试水的社区“第五食堂”、碧桂园提出的“幸福碧桂园”等。

广东省社会科学院院长李新春曾对此有精辟总结:“碧桂园在营造物质环境方面下了很大功夫,同时更注重社区文化环境。碧桂园项目领导大量投入建立了幸福社区所强调的多个园、自然公园、邻里交流、社区组织、公共设施等基本要素。”

2011年10月,在居委会及碧桂园的组织下,广东顺德碧桂园社区进行了盛大的人大代

表选举,以公平公正的方式选出了自己心目中的、辖区人大代表。这种物业公司与社区基层政府机构的互补结合,为社区业主共同营造了一个民主、文明、和谐的社区氛围。

时任广东省委书记汪洋指出,“幸福感”、“幸福”不是空洞抽象的命题或说法,而是具体实在的事业,坚持以人为本,扎扎实践、持之以恒为群众办实事、办好事。碧桂园前瞻性地将物业“国际一流品质”的碧桂园物业服务公司定位为“五星级社区生活服务提供商”,中国社科院的专家给与碧桂园这样的评价:“在社区文化建设及社区自治管理方式上,碧桂园已走在中国房地产的前列。”

(企业党建参考报)节选

优化组织架构 提升员工能力,双管齐下优化内部管理

近日,顺商公司进一步优化园林工程、环境设计院等部门组织架构,组织副总监级以上人员回总部参观考察,大型项目,由集团副总监级领导亲自带队,不同地区植物物种与种植技巧课程,提升员工能力。顺商公司优化组织架构提升员工能力,双管齐下优化内部管理,为确保集团2013年任务的完成打通“绿色通道”。

在园林环境方面,碧桂园近几年不断突破创新和超越,一切为了业主生活在花园里。本次参观学习,顺商公司特地安排了园林工程一部总经理谢明进行现场绿化施工指导及具体案例分析等相关知识传授,通过现场指导学习,推广绿化施工知识和技能,提升了绿化施工水平,同时也加强了省内外之间的工作经验分享,提高整体管理效能。

在结束参观学习后的第二天,集团副总裁梁国辉总亲自为大家授课(不同地区植物定位与种植技巧),地产板块近10个区域20多名相关管理负责人获梁总授课前在聆听听取宝贵经验。

会上梁总通过精辟图片分享了不同地区园林设计方法和设计技巧。梁总指出,做园林绿化,首先要有梦和画画,方案设计师和现场计划种植施工的工程师,尤其是新晋升的



顺商公司谢发明总给大家现场讲解松柏种植、工艺技巧等

管理人员,在有梦有画前,一定要将整个项目、整个片区、整个平面了解清楚,包括重点部分、亮点部分、配套部分。要了解项目所在地的人文文化,项目所在地周围的自然环境,了解绿化植物是否在当地已经做出来的园林景观很成熟,如何借鉴等。

此外,梁总在培训上结合天麓山项目的案例,提出超越常规思路和工作方法。在新项目

开始前,要去到当地最早的城市公园,最新的城市公园和大地景观最新开发的新楼盘,或当地人比较认可的景观的楼盘考察。梁总指出,最早的公园可找到适应当地最早的植物,有多少植物,新的城市公园可找到有改革开放及工作流程进步,有很多新植物引入当地,适应当地气候并证明在当地可成活;去当地大地公园,因为近十年地产商竞争非常激烈,每个地产商都

将其楼盘景观提升,新开发的楼盘会体现其品牌。通过这些景点的考察,设计师、工程师就会有自己的定位,知道如何打破常规、超越常规,将梦、巧妙结合,缔造精品楼盘。

最后,梁总就杭州碧桂园的植物园、南沙天鹭湾种植效果、西樵碧桂园种植效果分享了“转换种植思维”思路和方法。

活动最后一日下午,顺商公司召开了总监级会议,各部门汇报近期工作和下阶段工作计划以及相关工作意见建议进行了汇报。梁总指出,顺商公司近所做项目受到集团、区域、项目及社会各界的认可和赞赏,会议前一天就发展部组织的天鹭湾发布会上各界媒体对碧桂园的园林景观给予高度评价,这是顺商公司管理人员以身作则、亲力亲为带领大家所取得的成就。顺商公司从去年至今所做项目每一个工程都有独特亮点展现出来。业界曾经一度认为碧桂园还从前的水平,今天,碧桂园以崭新的面貌给社会各界人士展现了碧桂园在园林绿化方面的实力成为园林景观精致景观的标杆企业。顺商公司在年初所制定的园林景观“开门一幅画,一步一景观”目标已实现,在新的一年里,希望各部门提前做好各项应对集团2013年目标切实可行的计划,为集团增添更多精品工程。

(两期)

均安球会荣获“最具餐饮特色球会”殊荣

1月17日,由《中国高尔夫》杂志主办的中国高尔夫业界盛事——“2012中国高尔夫大奖暨中国高尔夫大奖邀请赛”于观澜湖高尔夫球会隆重举行。近200名行业精英齐聚一堂,共同见证了2012年度中国高尔夫行业各项大奖的诞生。均安高尔夫球会凭借在业界颇具名气及影响力的美食球会荣获“最具餐饮特色球会”奖项。

作为目前国内历史最悠久、最全面的高尔夫评选活动,“中国高尔夫大奖”历来深受业界的广泛支持和认同,本届“中国高尔夫大奖”继续秉持以往优良传统,打造业界精英交流、切切的盛会与平台,所颁发的奖项涵盖球类、球具用品类、相关行业类(餐饮、旅游度假地区等)、颁奖典礼上,各奖项花落其主,中国高尔夫业界精英统领观风的球类管理



球会板块负责人马敬华总领奖现场

理们以及勇于开拓创新的行业新军等纷纷受到表彰,均安球会集美食于一体的特色球会被评为本届“最具餐饮特色球会”。

球会板块负责人马敬华总对均安球会获此殊荣表示感谢:“感谢球会全体员工们的努力付出以及《中国高尔夫》杂志的信任与帮助,这份荣誉是对我们球会的一份特殊嘉奖,同时也会持续鼓励我们更高的台阶迈进。”

(两期)

家居公司召开2012大学生座谈会

为响应集团号召,为公司培养更多优秀人才,现代家居公司着重培养应届大学毕业生,并于2013年1月5日举行现代家居公司“2012年储备干部/新进大学生座谈会”。现代家居公司总经理助理张杰林、何峰、人力资源经理陈运华等出席,约60名新老储备干部参加了此次座谈会。

座谈会上,公司领导向大家介绍了碧桂园集团发展形势以及现代家居公司目前高速发展的情况,回答现场大学生们关心的问题,并对现代家居公司未来长远发展规划和方向、储备干部的定位以及培养方向、新晋储备干部的发展晋升路径等进行详细的解答与交流。

公司领导表示,现代家居公司紧随集团发展战略,家居公司对人才的



现代家居公司应届毕业会合影

需求也会加大,将通过引进优秀应届毕业生等方式,培养他们成为公司的基层管理技术骨干,形成自己的人才梯队。也希望应届生们抓住发展机遇,在碧桂园这个平台上努力学习、发挥自己的聪明才智,公司领导还以自己的亲身经历,勉励刚走出校门的大学生们,一定要“干一行、爱一行,认真学,不管在哪个岗位上都要静下心来,踏踏实实坚持到底,不断提升自己的能力。”

(谢晋峰)

一封来自业主主的感谢信

近期,碧桂园物业服务公司总经理李长江收到了一封来自莞湖碧桂园业主黄阿婉的来信。业主在信中中提到,她入住莞湖碧桂园一年多,亲身经历和目睹了很多物业公司竭诚为业主服务的细节,她称赞“莞湖碧桂园物业服务团队是一支有温度的团队”。近年来,物业服务公司收到了很多业主的感谢信和表扬信,本次刊登的仅是其中的一封,业主主要感谢的好人好事也只是碧桂园社区的一个缩影。碧桂园物业服务公司自成立以来,一直用实际行动奉行着“用心关怀每一位业主,用心做好每一件小事”的服务要求,为广业户竭诚提供五星级的社区服务,切实履行着“碧桂园,给您一个五星级的家”的承诺。

李长江总经理:

您好!我是一名普通的人民教师,从业32年,现是莞湖碧桂园翠堤春晓462-1-301的业主。今天我怀着很感激的心情提笔给您写信,目的是想感谢您的员工。他们的工作态度和工作作风让人感动。

我是2011年10月以后入住碧桂园的,至今有一年多了,目睹了莞湖碧桂园由初建逐渐走向成熟并形成规模小区,让我最欣慰的是莞湖碧桂园物业团队,这是一支有灵魂的团队,他们用自己的人生践行着“碧桂园,给您一个五星级的家”的承诺。

在这里我特别要夸的是物业服务团队,这个山东小伙子,特别讲义气,我入住碧桂园以后,发现邻居



海城碧桂园凤凰酒店开业典礼现场

求,功能配套齐全,成为国内本土规模最大、实力最强的高星级酒店品牌酒店之一。

(刘昌海)

海城碧桂园凤凰酒店盛大开业

海城碧桂园凤凰酒店集团投资6亿重金打造的红棉之作,总占地面积72万平,酒店后花园近5000平,是一处集客房、餐饮、会议、康体、休闲项目于一体的五星级综合综合性商务酒店,最大程度满足客户的多种需求。酒店规划拥有高级客房、豪华客房、豪华套房、蜜月套房、总统套房等各类房型,功能完善的会议中心、尊贵豪华的中餐厅、增建高规格的西餐厅,更有4KTV、酒吧、健身房、台球、乒乓球、红酒屋等娱乐休闲设施,是城市度假、商务会议的首选。

对完善酒店城市功能、提升城市水平具有重要的促进作用。

碧桂园凤凰酒店酒店管理公司是碧桂园集团旗下高级酒店管理公司,精心培育“碧桂园凤凰”及“碧桂园假日”品牌,其核心品牌为“碧桂园凤凰”。目前开业的酒店中,挂牌五星酒店7家,覆盖广东、湖南、湖北、安徽、江苏、辽宁、内蒙古、重庆、天津等省市。酒店功能类型有:商务酒店、山水酒店、高尔夫酒店、温泉酒店、滨海酒店等,适合商务会议和休闲度假等各类客户的需

近日,碧桂园凤凰国际接连传来好消息,继2012年12月25日惠州碧桂园凤凰酒店开业之后,位于辽宁省的海城碧桂园凤凰酒店也在12月30日开业。至此,碧桂园凤凰国际旗下已开业酒店达39家。

开业当天,海城市委、市政府、市人大、政协及各大政府机关主要领导人出席庆典。海城市委书记王毅做了重要讲话,对海城碧桂园凤凰酒店的社会价值与社会责任予以充分肯定,并赞扬了碧桂园集团为海城所作出的贡献,展现出一个有责任担当的优秀企业形象,并希望未来碧桂园能够继续为海城市民建好房子,让海城向着更高更远的方向持续前行。

莞湖碧桂园翠堤春晓462-1-301业主

黄信兰

2012年11月28日

(王群)

莞湖碧桂园翠堤春晓业主黄信兰先生的来信

总结提升 高效前行

——集团2012年中心负责人、部门总述职会隆重召开



集团总裁莫总在述职会上发言

1月15日,集团2012年中心负责人、部门总述职会在顺德碧桂园度假乡村酒店隆重召开。集团莫总、杨永潮执行董事、杨志成执行董事、集团

受集团领导和各区域总裁“检阅”。

集团莫总总裁开场致辞时,首先表达了对集团12大中心、各部门负责人和同事的感谢,感谢大家在2012年所付出的辛勤劳动,顺利完成集团既定的目标。同时,莫总也提出疑问:在2013年新的目标设定之后,大家的幸福指数会不会提升?莫总强调:“只要各中心、各部门和区域共同努力,确保集团走上健康发展的轨道,那么,我们的幸福指数定会大幅提升。因为幸福指数是综合的,比如我们的销售目标再上一个新台阶,比如我们品牌知名度进一步提升,那我们骄傲指数也是不一样的,这也是幸福指数的一方面。”

此次述职会排期紧凑,发言时间为中心负责人十五分钟,部门总十分钟,要求发言人对中心和部门过去一年所做的工作用简短的语言进行汇报,这也是集团首次实施所有中心和部门负责人面向集团领导及各区域总裁做述职报告。事实上,一年下来每一个中心和部门的工作都非常繁重,但对于总部而言,最关键的就是对各单位的服务监督功能。通过短则十至十五分钟的发言,

各位负责人简明扼要地阐述了本部门、中心的工作亮点、重点,让与会领导进一步认识、了解本部门工作,体现“总部精干高效”的管理思路。更重要的是,通过各中心、部门提出的2013年工作计划和具体措施,让各位区域总裁对总部同事切实的支撑、保障,这才是述职会的核心。

通过述职报告,集团领导和各区域总裁将从工作业绩、工作能力和服务意识等方面对中心负责人和部门总进行匿名打分。莫总特别强调:这次匿名打分,将直接影响到各中心、部门的年终绩效考核,希望各区域总裁用好自己权利。对于排后几名的部门负责人和同事,莫总会在春节前召开特别座谈会。

同时,述职会还送给各位区域总裁发了一份意见表,请区域总裁提出工作的意见和建议,可以署名也可以匿名。莫总特别强调:意见表是希望集团能进一步收集改进总部各中心、部门工作方式的措施,提升总部职能效率,为2013年目标的实现奠定基础。

(林伟晋)

2012年度集团“十大新闻” 评选正式启动

2012年,在集团各中心、区域和子公司的共同努力下,碧桂园集团一路高歌、奋勇前行,收获了胜利与辉煌,充满了感动与喜悦。盘点集团过去一年取得的成就,必将激发全体员工奋进未来企业发展的奋斗豪情,提升攻坚克难的坚定信心,凝聚加速崛起的强大动力!这是集团开展“十大新闻”评选的宗旨所在,愿明所在。

值此春节佳期前夕,战略管理中心战略发展部组织开展“2012年度碧桂园集团十大新闻”评选活动,盘点过往印记,典藏共同记忆,以期更好前行。经集团各单位推荐,战略发展部遴选,现推出30大候选新闻事件,并进入网络票选环节。让我们铭记那份喜悦与感动,投上您庄重的一票!

网络票选方式如下:

一、投票时间:

2013年1月28日——2013年2月5日

二、投票方法:

登陆集团官网或BIP门户网站投票;从30大候选新闻中选出10条或10条以下新闻,同一IP仅限投票一次,多投视为无效。投票结束后,战略发展部将从参与投票者中挑选10位幸运儿赠送神秘大礼包。“十大新闻”最终结果将于下一期《碧桂园新闻》报及集团网站公布。

30大候选新闻一览

- 1.广州市委书记万庆良视察碧桂园梯面帮扶扶贫项目
- 2.集团五获“中华慈善奖”
- 3.集团八大中心联合深入项目
- 4.举办全球V视界大赛
- 5.汪洋考察“故乡里”
- 6.集团党委召开第二次全体会议
- 7.全国各地媒体“走进碧桂园,了解碧桂园”,感受幸福魅力
- 8.广东碧桂园象棋队勇夺象甲联赛冠军
- 9.集团开展系列纪念活动庆祝成立二十周年
- 10.集团实现476亿元合同销售金额,超额完成年度销售目标
- 11.集团推出《成就共享计划激励制度》
- 12.十里银滩、南沙天竺湾等多盘创造传奇业绩
- 13.集团标准化建设工作启动
- 14.举办集团历史上规模最大的员工篮球赛
- 15.集团新总部大楼开工建设
- 16.仲明助学金十五周年、国华十周年、集团上市五周年、广州凤凰城开盘十周年等重大事件周年纪念
- 17.正式进军贵州、甘肃、河南、福建、江西、四川等省份,全年在开发项目增至126个,集团版图进一步扩张
- 18.打造高端物业服务团队,明确物业服务方向
- 19.集团携手央视制作《金砖之国》大型纪录片,黄金时段热播
- 20.碧桂园志愿者协会成立,各分公司志愿者活动遍地开花
- 21.南京大学-碧桂园战略研究院项目取得初步成果
- 22.战略管理中心开展“走进项目”行动
- 23.广州区域成为集团首个一级区域
- 24.碧桂园凤凰国际酒店管理公司蝉联中国本土酒店管理公司30强
- 25.马来西亚首相出席碧桂园新山项目签约仪式
- 26.顺庆公司强化内部管理,缔造“七星级标准园林”
- 27.东区城销售实现省外区域大突破,全年销售额超4亿
- 28.碧桂园20周年社区庆典暨首届岭南文化节盛大举行
- 29.集团年度集中召开年中、年底经营分析会
- 30.11月召开集团高管扩大会议,明确2013年奋斗目标

(李筱韵 许兴海)

爱岗敬业,集团各党支部深入学习十八大精神



为庆祝中国共产党十八大的胜利召开,同时进一步增强党组织的凝聚力和战斗力,充分发挥党员在企业的先锋模范作用,碧桂园集团党委于近两月牵头开展了“喜庆十八大,岗位做标兵”党日主题活动。自活动启动以来,南京、东北、湘渝、莞深、粤东、肇庆、粤北、天津、粤西、江中、江广、顺南、营销中心、设计院等近二十个(总)支部积极响应党委号召,组织了数十场形式多样、参与人数众多的支部活动,激励每一位党员创先争优,积极投身到碧桂园发展的事业中,在自己的本职岗位上当模范、做标兵。

这次的主题活动不仅得到了诸多党员同志、入党积极分子、优秀员工的积极参与,还得到了各单位领导的大力支持。在湘渝区域党支部座谈会上,支部书记王小向党员们传达了区域总裁黎晓总总的希望:“希望每一位党员能持续保持共产党员的先进性,并在工作中起到模范带头作用;希望每一位党员能够利用好集团和区域搭建的支部平台,通过交流学习扩展自己的知识、人脉;希望每一位党员能够积极投身到碧桂园的事业,相信大家可以做的更好。”南京区域支部书记



集团各党组织活动在全国遍地开花

谢军表示:“党员们要敢于‘走出去,带进来’,把自己打造成一个复合型人才;秉承党委书记、总裁莫总的‘三培养’指示,鼓励大家推荐区域内、部门内的优秀人才加入我们的组织。”莞深区域支部书记陈燕华表示:“虽然现阶段,支部团队不是很大,但是作为党员,就应走在区域建设发展的第一线,不断在工作中表现勇于担当,冲锋在前的奋斗精神,努力提升工作业绩,在自己的本职岗位上做模范、做标兵。”

各支部活动主要以“座谈会研讨+外出参观”的形式开展。在各支部活动结束后,不少党员同志感慨颇深:“活动不仅拓宽了我们的视野,加强了基层党员同志之间的了解,让大家努力工作

之余得到了适应的放松,同时也提升了党组织的凝聚力和向心力,激励我们在岗位上争取更优异成绩。”

2013年1月12日,总部党总支开展了以学习十八大精神为主题的支部活动。碧桂园集团党委副书记兼首席顾问张勇平、党总支书记的优秀党员代表、入党积极分子代表等近30人出席了座谈会。会上,党员同志们首先一起深入学习贯彻了新的《中国共产党章程》,及时学习党的最新思想,了解最新的指示。接下来,战略发展部优秀党员代表黎晓总总人员一起学习了十八大的内容,并重点讲解了十八大中与房地产有关的内容。

会议中,集团党委副书记张勇平对支部组织的活动提出了意见和建议。张勇平副书记表示,各支部党员特别是年轻党员利用周末时间来参加党支部组织的党员生活,令人感动,希望广大党员干部继续发扬这种精神,也希望各党支部关注广大员工,挖掘骨干,发展更多优秀的员工成为党员。同时,建议支部座谈会与外出参观活动分开组织,尽量发更多党员,尤其是入党积极分子参加座谈会。最后,张勇平副书记分享了自己入党十年来的心得体会,希望广大党员干部进一步认识共产党,相信共产党,理解共产党,在岗位上发挥党员的先锋模范作用。

(蓝希 李欣 马碧蓉等)

【一家之言】

2012 碧桂园营销硕果回头看

■ 战略管理中心 吴峰

2012,碧桂园多项营销创新举措成就全年业绩辉煌,于碧桂园集团来说是具有里程碑意义的一年。值此春节前夕,笔者尝试梳理一下2012年营销创新的赫赫战功,将其归纳为三点:渠道拓展、终端回馈和高端体验。

渠道拓展:在2012年初中国房地产业寒冬遍野之时,集团及时提出全员营销理念,整合集团内部资源,提高一线销售人员佣金待遇并执行严厉的优胜劣汰制度,充分激发了渠道战斗力,为全年营销突围创造了先决条件。然而年中发起的“海蓝计划”,实则是渠道拓展的延伸和深化。若以相同的代价投入渠道和终端,效果完全不同,举例说明:我们给业主打8折或7折优惠,业主感激都差不多,但若把这中间的2%用于渠道建设,则将会发生翻天覆地的变化,故营销上有句名言:得渠道者得天下。

回馈终端:集团2012年3月初发起老业主带动新业主购房送5年管理费的优惠,有效激发了碧桂园数以十万计的业主参与热情,成功实现销售“长尾效应”。在今后一线地产企业的全面竞争中,业主资源多寡将会成为一战略级门槛,因此如何维系业主粘度和忠诚度将成为企业不得不思考的课题。

高端体验:房地产销售原本就是一个体验营销的过程,现场物料包装、样板房打造、销售动线设计,无不针对客户购买心理预期的满足,而下半年碧桂园推出的夜间营销和钻石整体营销更是将这种体验作用发挥到极致。再辅以部分区域项目推出的专题活动,最立见见影。

纵观2012年碧桂园营销创新,最大的变化就是从4P(产品、价格、渠道、促销)到4C(顾客、成本、便利、沟通)的转变,即是从企业的角度来看决定销售策略的策路,而4C则是以最大化满足消费者需求为导向制定企业销售策略,看似一字之差,其结果相去甚远。除此之外集团第四季度推行的“百城巡礼活动”与2011年底龙湖集团实施的“抢收华东攻势”亦有异曲同工之妙。

集团2012已超预期完成销售目标,这离不开营销中全体同仁的共同努力,也离不开集团各职能部门倾力配合,从拿地、设计、园林、施工,到强大的售后物业、酒店配套,无不是全集团通力合作的结果。对于志在千里的碧桂园来说,如何走好2013是我们重点思考的内容,在此有三点建议供参考。

1、促销政策何时退出?老业主推介新业主各免5年(3年)管理费的优惠政策,在特定市场条件下用以刺激终端客户效果显著,如长期使用则边际效应递减,且有透支未来物业业绩之嫌。但若贸然退出亦会对销售产生极大的负面作用,如何拿捏退出尺度和时机将考验碧桂园营销人的智慧,我个人认为在市场全面转暖的形势下可进行此操作。另该促销政策退出后是否有新的促销政策出台以维持市场热度也应提前谋划。

2、如何标准化营销管理?碧桂园营销2012销售业绩有目共睹,但如何运筹帷幄一

个巨大体量的市场将是一个不得不思考的问题。集团2012年重点推进标准化建设,营销标准化已呼之欲出。碧桂园营销中心与地产代理公司的最大区别在于我们是一个企业,能发挥出各部门之间的协同作战效应。但要实现巨大体量的销售目标我们又不得不引进代理公司的体制,充分量化各项指标,在营销开始前就已将费用和利润进行锁定,严格控制销售各环节成本,推广费用责任到人,实现订单式项目生产和销售,优化营销内部管理和费用监控体制,建立碧桂园“内部代理制”营销模式。

3、如何保持营销创新能力?2012年碧桂园营销创新有效地提升了全年销售业绩,但如何保持营销持续创新能力则需汇集全体营销人的智慧,让听见炮火声的一线同事建言献策,同时充分挖掘碧桂园品牌价值,从客户需求角度大胆创新销售模式,保持适度竞争机制,避免因内部过度竞争而稀释企业品牌认可度和向心力。

从消费者行为看,若业主买楼时有冲动消费的因素,当冷静下来,收楼时就会格外挑剔,因此地产营销的真谛是:企业利益与业主权益的高度融合。2013年碧桂园历史机遇和挑战都已出现,梦想的碧桂园人,路漫漫兮其修远,吾将上下而求索!



图赏碧桂园

2012年12月27、28日,碧桂园志愿者协会分会走进清远连山小南中心小学爱心图书捐赠知识,志愿者和孩子们在互动游戏中玩得亦乐乎。

文/两 图/谭伟强