



# 星成时代

XINGCHENG  
TIMES

星服务·成未来



致力于打造中国房地产综合服务商第一品牌



扫描二维码 关注星成  
获取更多行业资讯  
[www.xingchengchina.cn](http://www.xingchengchina.cn)

我们充满力量，  
从不畏惧前路艰辛。  
我们努力攀爬，  
期待征服下一座高峰。  
梦想是我们的动力，  
成就是我们的目标。  
2018年我们稳健布局，  
突破自我；  
2019年我们紧跟市场，  
赋能加速，  
共同携手，  
踏上我们的大美征程。

因势而谋，应势而进，伙伴星成，砥砺前行



感谢集团人事行政部、各分区行政、  
企划、销售团队对本刊的贡献

上海星成实业（集团）有限公司·荣誉出品  
XING CHENG · GROUP

# CONTENT

- 02 卷首语
- 04 祝辞

## 06 星成现象

PROFILE 2018

- 06 大事记
- 07 数说这一年
- 08 体系发展篇：战机集结 直上苍穹
- 10 人才建设篇：步伐稳健 打造将门

## 14 龙虎榜

CHAMPIONS LIST

- 14 年度销冠
- 22 年度项目榜

## 26 精英故事

STARS LEGENDS

- 26 成大事者 贵在用心
- 28 销售并不只是卖产品
- 30 砥砺前行 一路向前
- 32 业精于勤 勇创佳绩

## 34 星成观点

XINGCHENG VIEWS

- 34 势 - 察势者智 驭势者强  
因势而谋 应势而进

## 36 星成商学院

BUSINESS SCHOOL

- 36 扬帆待航，星成商学院“野心”渐露
- 40 好书推荐

## 43 伙伴

PARTNERS

- 43 司歌首发



星成集团 董事长  
**刘鹏军**

# 感恩时代 共汇星程

俱进，用勤劳、勇敢、智慧书写着星成发展壮大的重要篇章。在我们的共同努力下，星成集团愈发强大。2018年，我们通力合作，打了一场又一场漂亮战役，缔造了一个又一个业绩佳话，这是我们共同的骄傲。

1978年，一篇名为《实践是检验真理的唯一标准》的特约评论员文章，在《光明日报》刊发，短短六千字，激荡四十年，成为撬动改革开放的哲学杠杆。

这仅仅是个开始，我们不会躺在成绩簿上停滞不前。时代已交予我们更大的目标，并赋予我们更多的能量。很快，我们又将激活自己潜在的机能，一同见证新的荣耀时刻，一同见证星成集团在致力于打造中国房地产综合服务商第一品牌的道路上策马扬鞭。

40年间，中国人凭着一股逢山开路、遇水架桥的闯劲，凭着一股滴水穿石的韧劲，走出了一条中国特色的社会主义道路。时代的浪潮层层推进，祖国的变化翻天覆地。改革开放以来，一座座高楼平地起，一条条铁路通四方，我们的格局和眼界不断拓宽，我们的认知和思维，日新月异。

对此我信心十足，因为我满眼都是你们拼搏的身影。看到你们，也同样是在激励我——明天需要加倍努力才能不负你们所托。

在这个迅猛发展的年代，每天都有新理念在集结碰撞，每天也有新梦想在变成现实。年轻人前赴后继，起早贪黑，拼搏竞赛，为了不白走一回，为了不后悔。

这本《星成时代》浓缩了合作伙伴和星成家人们一年来不畏艰难、奋勇拼搏的点滴，我们怀着虔诚之心将它梳理成册，望它隽永。

我也是其中的一员，并有幸遇到了一帮一起拼搏的伙伴<sup>®</sup>，那就是你们——亲密的同僚战友，亲爱的兄弟姐妹。对于和你们一同奋斗过的往昔，我心怀感恩。我们走的每一步，都顺应了时代的发展，而时代也成就了今天的我们。我们正一同经历着，也一同创造着这美好的一切。

今日回顾，我们一起温故知新，只为每一天都比昨日更优秀，我相信你们和我一样，不会辜负下张成绩单。新的一年，愿我们再次携手，去绘制心中共同的大美蓝图。

壮阔东方潮，奋进新时代。拼搏的岁月纯如琼浆，先干为敬，踏上征程！

在那些激情燃烧的岁月里，我们遇到过困难，遇到过挑战，但我们不懈奋斗、与时

注：封三司歌《伙伴》

我们走的每一步，  
都顺应了时代的发展，  
而时代也成就了今天的我们。  
我们正一同经历着，  
也一同创造着这美好的一切。

——刘鹏军



星成集团  
总裁  
焦德俊

## 砥砺前行 不忘初心

感谢大家过去一年的辛勤付出，感恩大家对星成集团的奉献和信任！

2018年是公司迅速发展的一年，集团业务陆续进入了中国多座城市，主要分布在以上海为核心的长三角区域，并于湖南长沙、安徽合肥、江西南昌、河南郑州等地成立了分公司，逐渐形成了抢占长三角，

拓展华中、华北、华南等区域的全国性布局。在此基础上，集团还成立了星成商学院、星成商业运营管理公司和星成基金管理公司，使得集团多元化发展运营。

2018年也是不平凡的一年，随着国家“房住不炒”的概念提出，政府对房地产行业的调控越发收紧，国家一系列的调控政策给我们造成了巨大的挑战，这就意味着房地产行业理性化时代的到来，也更促使我们从追求“量”到追求“质”的转变。因此，在过去的一年里，集团竭尽所能地用专业的技能去帮助到开发商和渠道分销伙伴，做到三方共赢原则，即开发商、分销商和我们总销公司三方共同满意。

树立光辉的星成品牌形象，打造一个没有天花板的创业合伙人舞台，靠的是大家共同的努力，星成之路，无论是荆棘小路还是康庄大道，我们都要相信自己、相信集团平台的力量！

2019年，愿大家立足新起点，共创新辉煌！

## 众志成城 共拓新征

回望这一年，真的就像一部好莱坞大片，高潮迭起、精彩连连，我们在房地产市场遇冷的情况下依旧保持活力，保持对新项目嗜血般的饥饿感，并最终实现预期目标。这也正在成为我们的风格——饱含激情斗志、奋不顾身血拼的星成人精神。

星成人就像一群训练有素的勇士，越是行业调整期越能凸显这种百折不挠的品质。2018年的市场受到政策、金融、土地等多重影响，很长一段时间观望气息浓重，但我没有看到一个星成人怨天尤人，大家都在竭尽所能地展现工作效率，去开发市场、布局渠道。我一直信奉一个原则：没有办不成的事，只有不会办事的人。我们能否达到预期的成绩，其实全看个人的努力，当所有人都力往一处使的时候，我们足以对抗那些无形阻碍。

星成人也是一群机智多谋的市场智者，我们多年来深耕房地产市场，对专业市场的研判更敏锐、更准确。我们每一次和开发商、渠道商的沟通，每一次代表星成面对市场，都体现了星成的专业化精神。正是因为我



星成集团  
执行总裁  
陶瑞军

们每个人专业性的滴水成河，铸就了市场对星成专业性的认可，这离不开每个星成人的努力。

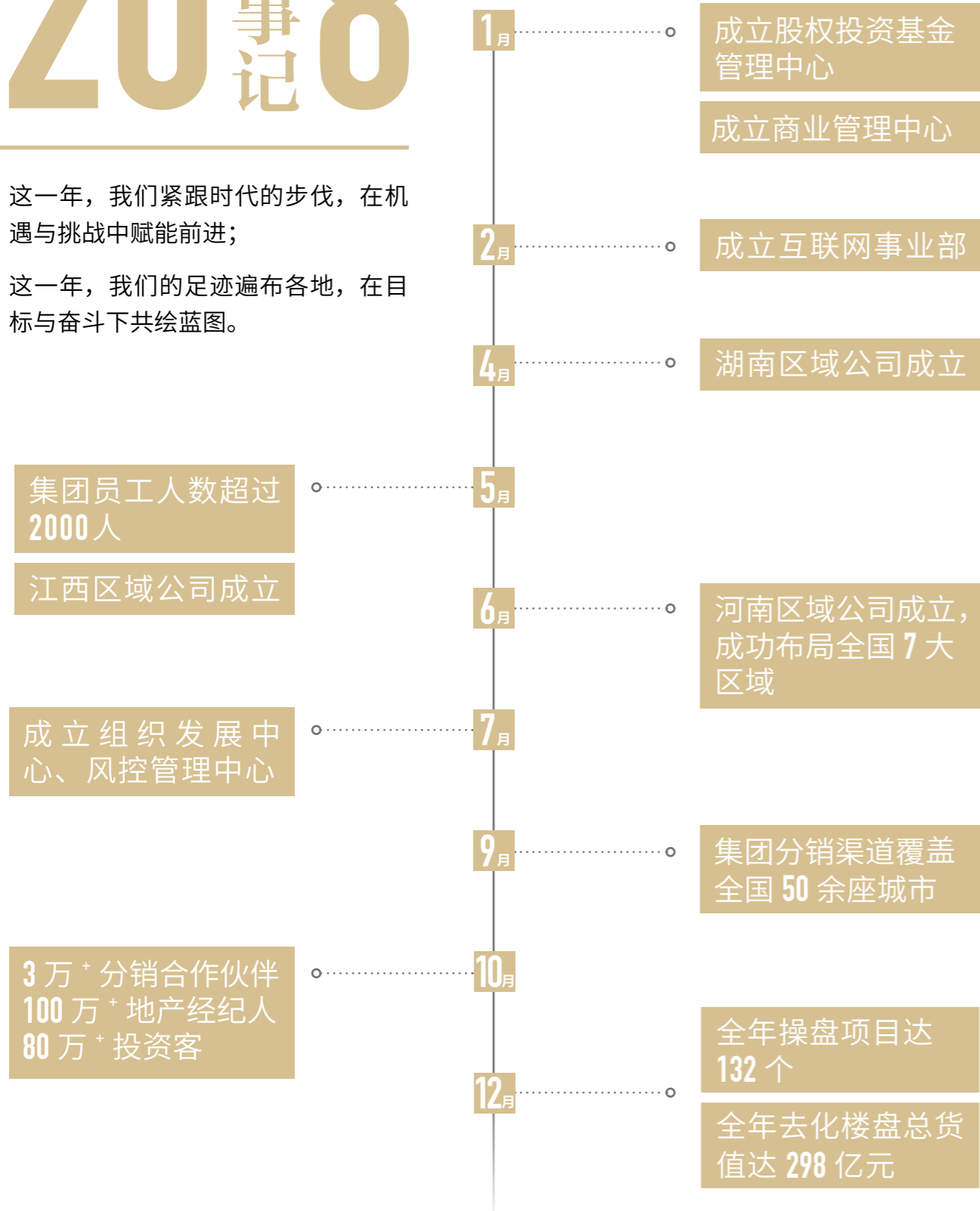
新一年到了，期待大家在业绩上能不断进步，在创造公司价值的同时，实现自我价值、奋斗价值。永远不要忘记，星成是一家人，我们视所有员工为自己的创业伙伴、战斗同盟；我们同样也珍惜每一个合作伙伴、每个分销商兄弟姐妹，只有大家共患难同担当，才能实现共赢。

让我们众志成城，共拓新征！

# 2018 大事记

这一年，我们紧跟时代的步伐，在机遇与挑战中赋能前进；

这一年，我们的足迹遍布各地，在目标与奋斗下共绘蓝图。



## 数说这一年

我们与时代的变革发展欣喜相逢，与星成的美好未来不期而遇。

回首 2018 年，我们用数字说话，用实力作答。这些数字诠释了我们一年的努力，也见证了星成集团的丰硕成果！

### 7 大区域

布局上海、江苏、浙江、安徽、江西、湖南、河南七大区域

### 50+ 城市

集团分销渠道覆盖全国 50 余座城市

### 132 个项目

2018 年操盘项目达 132 个

### 298 亿元

2018 年去化楼盘总货值达 298 亿元

### 2000+ 员工

集团员工人数超过 2000 人

### 30000+ 分销渠道

- 庞大多渠道联动资源
- 3 万+ 分销合作伙伴
- 100 万+ 地产经纪人
- 80 万+ 投资客

50 余城  
400 余盘  
2000 余人

## 2018 年体系发展篇

# 战机集结 直上苍穹

2018 年是星成紧跟时代，开疆拓土，自我突破的蜕变之年。眼下，星成版图上星罗棋布，集团化体系日趋成熟。

早在 2017 年，星成在确定未来五年发展战略后，便在安徽合肥、江苏南京设立了子公司，开始重点发力细分区域市场。而在 2018 年，星成集团旗下湖南长沙、江西南昌、河南郑州等子公司相继成立，至此，以上海总部为中心，上海、浙江、安徽、江苏、湖南、江西、河南等分公司环绕的星成辐射版图已经显现。

集团化发展驱动之下，星成未来仍将

继续前进，加快实现“三年百城”的宏伟蓝图。

2018 年，星成产业链生态闭环圈初步构建：年内招商运营业务全面启动，金融投资业务、互联网+业务也已全面展开。此外，营销策划、星成商学院、资产管理等亦长足发展，一体化的产业资本创新综合服务正在发展壮大。至此，集团进入全面发展的新阶段。

营销一直是星成的看家宝，多年的市场操刀经历让星成在行业里成为独树一帜的营销知名品牌，不仅拥有超强的销售能力、优质的服务能力、雄厚的资本实力、庞大的多渠道联动资源，还拥有优质地产营销人才储备及“造星厂”——星成商学院。

但星成认识到，未来的行业较量将是营销为主的、以互联网为重要载体的、以资本为推动力的、以运营及服务为手段的多元化综合较量，因此，星成将为加强集团竞争力而未雨绸缪，这也是一家志存高远的企业所必须要做到的，星成丝毫不敢松懈。

### 组织架构成熟默契度愈发体现

历经多年发展，星成集团形成了以上海总部为中心，各大业务分支、兄弟战区

联合发展的集团化大家庭，而集团组织架构也日益完善并磨合成熟，显现出强大的团队合作力量。

星成集团行政人力中心总监江峰表示，星成集团非常注重组织架构的完善度，从一开始就将这件事作为公司发展的一件“地基级”事件在执行，值得欣慰的是，成熟的组织架构所缔造出的“团队作业”效应日益显现，集团也将因此而受益。

### 集团未来体系发展预期

星成未来仍将根据客户需求和市场变化创新、加强、升级现有体系，与时俱进，这亦是星成在地产新时代中建立牢固行业地位的重要筹码。与此同时，星成也将根据集团化发展的时代需求，放眼国际化体系标准，力争成为国际领先的企业组织。



## 2018 年人才建设篇

# 步伐稳健打造将门

过往一年是星成集团稳健成长的一年，集团产业多元化发展健康有序，人才梯队建设有条不紊。数据显示，2018 年星成员工同比增长 15%，核心员工增长 20%，这在地产行业“专业人才紧缺”的大背景下实属不易。

### 培养，从核心团队做起

星成的人才培养传统并非空穴来风——创始人团队悉数进入长江、中欧等精英商学院进行深造，管理层部分人员进入浙大房地产班等学府深造。

2017 年，集团建立了行业“人才星工厂”——星成商学院，旨在传授先进的房地

产管理理念和专业营销知识，促进员工快速成为地产服务行业的业务精英。一年多之后，星成商学院逐渐结出累累硕果，为集团各战区、各合作企业培养了大批职业人才。

### 构建人才专业梯队

星成集团是一家“以人为本”的企业，

企业管理层一直将人才建设作为提高企业核心竞争力的关键手段。在多年发展中，星成坚持通过专业培训，提高员工工作技能，并导入专业培训体系，建立可复刻的优秀团队。

### 建立完善选拔机制

在星成集团，不乏通过人才培养取得飞速进步、最终独当一面的优秀人才。浙江区域总经理徐和胜就是其中的代表人物。在加入星成的五年中，他兢兢业业，从基层职员一路摸爬滚打，最终依靠超高的管理决策能力和对市场的快速反应，成为星成领军人物，浙江战区也以优异的表现，多年来被誉为集团的虎狼之师。

对于眼下的卓越战绩，徐和胜表示：“狼性营销团队需要随时保持饥饿感，需要积极高效的管理方式，这是我在星成感悟到的最宝贵经验，也将是我受用终身的宝贵经验。

### 未来人才培养计划

星成正在酝酿一件事——要在人才培养领域下一盘“大棋”。集团行政人力中心总监江峰表示，星成未来人才计划主要分 4 方面：

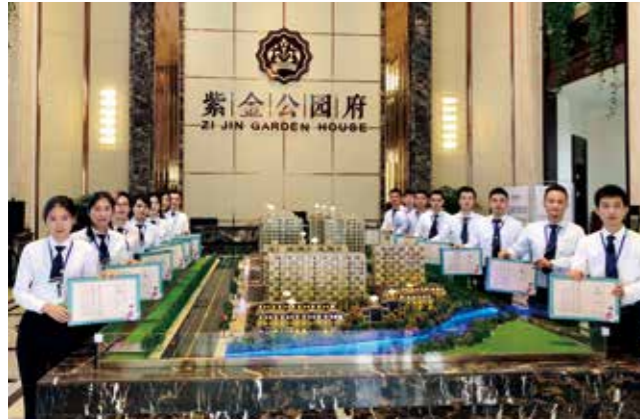
1. 培训与人才发展计划：依托商学院平台，建立内部讲师团队，树立基层员工职业价值观，提高工作技巧及管理能力。
2. 建立系统的培训管理体系：为培育多元化、多层次专业人才做好摇篮。
3. 建立可持续的人才梯队：保持星成集团在任何时候都具备行业竞争力。
4. 高校人才资源孵化计划：根植高校，在解决高校人才就业、缓解社会就业压力基础上，满足星成集团对优秀人才源源不断的需求。



# 取势赋能 共汇星程

XINGCHENG GROUP

我们锐意创新，硕果累累。  
我们不忘初心，努力攀爬。  
2018年，我们和广大合作伙伴、各战区的同仁们稳步前行，我们也始终坚持，力求把细节做到最好。



## 星成团队

2018年，星成员工总数超过2000人，人才梯队建设有条不紊，在行业中属于领先水平。



## 分销答谢会

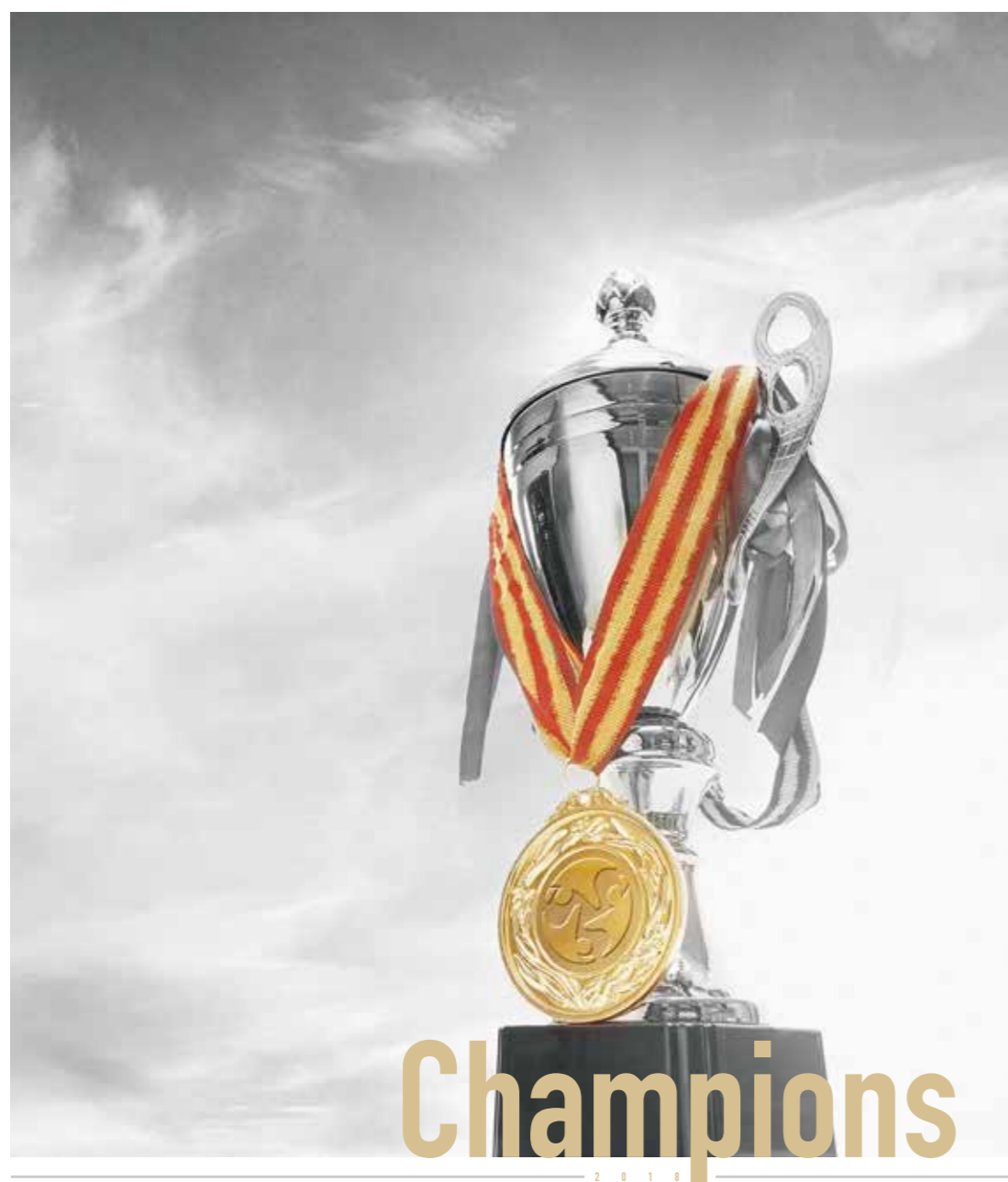


在过去的一年里，各战区共举办20余场大型分销会。覆盖全国3万渠道分销商和100万地产经纪人。

## 管理层会议



集团以三年百城为战略目标，精密布局，稳健发展，组织架构日趋成熟，“团队作业”效应日益显现。



# Champions

## 年度销冠

他们意志坚强、迎难而上，  
在营销的前沿展现了自己的风采；  
在市场搏击中创造了骄人的业绩；  
他们是星成的佼佼者，用非凡的毅力，  
向我们演绎了销售的奇迹。

### 上海区域 年度销售冠军

THE CHAMPION OF XINGCHENG



市场部销冠  
李玲

经验分享：销售一定要保持乐观的心态，这样才能接待好每一位客户。



案场部销冠  
谢雨欣

经验分享：不问前路如何，只求落幕无悔。



市场部销冠经理团队  
陶文彬团队

经验分享：一个强大的团队离不开每个人的齐心协力。



案场部销冠经理团队  
沈聪颖团队

经验分享：相互学习，取长补短才能使团队越来越有战斗力。

# CHAMPIONS

# 浙江区域 Z H E J I A N G

## ★ 年度销售冠军 ★

THE CHAMPION OF XINGCHENG



**市场部销冠  
张琼**

经验分享：把客户当成朋友，展现自己的真诚，客户也会把你当成朋友。

**案场部销冠  
张慧敏**

经验分享：每个客户的资源和他们的关系网都会在不经意间为你带来意想不到的收获。



# 浙江区域 Z H E J I A N G

## ★ 年度销售冠军 ★

THE CHAMPION OF XINGCHENG



**市场部销冠  
沈建华**

经验分享：自信是成功的第一步，勤奋是成功的催化剂。

**案场部销冠  
秦霖**

经验分享：坚持不懈才能成功！我认为这跟我的业绩是密不可分的。



**市场部销冠经理团队  
唐贤波团队**

经验分享：作为管理者，更应该多陪同自己的团队一起学习、成长。



**市场部销冠经理团队  
康博团队**

经验分享：面对销售业绩要保持平常心，不得失论英雄。



**案场部销冠经理团队  
倪平团队**

经验分享：团队发展离不开部门所有人的共同协作及相互学习。



**案场部销冠经理团队  
杨雯团队**

经验分享：凝聚团队的力量，从而由量的积累实现质的飞跃，使团队走向成功。

# 江苏 区域

## 年度销售冠军

J I A N G S U THE CHAMPION OF XINGCHENG



市场部销冠  
陆云云

经验分享：复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情用心做。



案场部销冠  
张雪

经验分享：思路决定出路，态度决定高度。



市场部销冠经理团队  
陶锦杰团队

经验分享：在工作中要对自己有信心，有信心才能有更好的状态。



案场部销冠经理团队  
李芳琼团队

经验分享：在团队里，大家互相学习，互相进步，才能一起走得更远。

# 安徽 区域

## 年度销售冠军

A N H U I THE CHAMPION OF XINGCHENG



市场部销冠  
曹益虎

经验分享：拜访客户前要充分准备好内容，才会在面谈时有应对的策略。



案场部销冠  
夏玲玲

经验分享：机遇从来不会降临在没有准备的人身上。



市场部销冠经理团队  
李少森团队

经验分享：一个人可以走得很快，但是一个团队可以走得更稳，相信团队的力量。



案场部销冠经理团队  
席玉团队

经验分享：从客户的角度去看待问题，重点关注客户的需求。

# 江西 区域

## 年度销售冠军

J I A N G X I THE CHAMPION OF XINGCHENG



市场部销冠  
吴亚斌

经验分享：在拜访后也要做好跟进，给客户提供最佳的方案。



案场部销冠  
柴飞翔

经验分享：在接待客户的时候要有耐心，对客户不理解的要多解释。



市场部销冠经理团队  
杨林团队

经验分享：团队凝聚力让大家力往一处使，使所有人都肩负着荣誉感、使命感和责任感。

案场部销冠经理团队  
王晨阳团队

经验分享：共同协作，才能做出好的业绩。



# 河南 区域

## 年度销售冠军

H E N A N THE CHAMPION OF XINGCHENG



市场部销冠  
王瑞强

经验分享：坚持做好每一件事，向着目标，一步一个脚印地前行。



案场部销冠  
赖彩婷

经验分享：用耐心、专业、热情敲开了成功的大门。

# 湖南 区域

## 年度销售冠军

H U N A N THE CHAMPION OF XINGCHENG



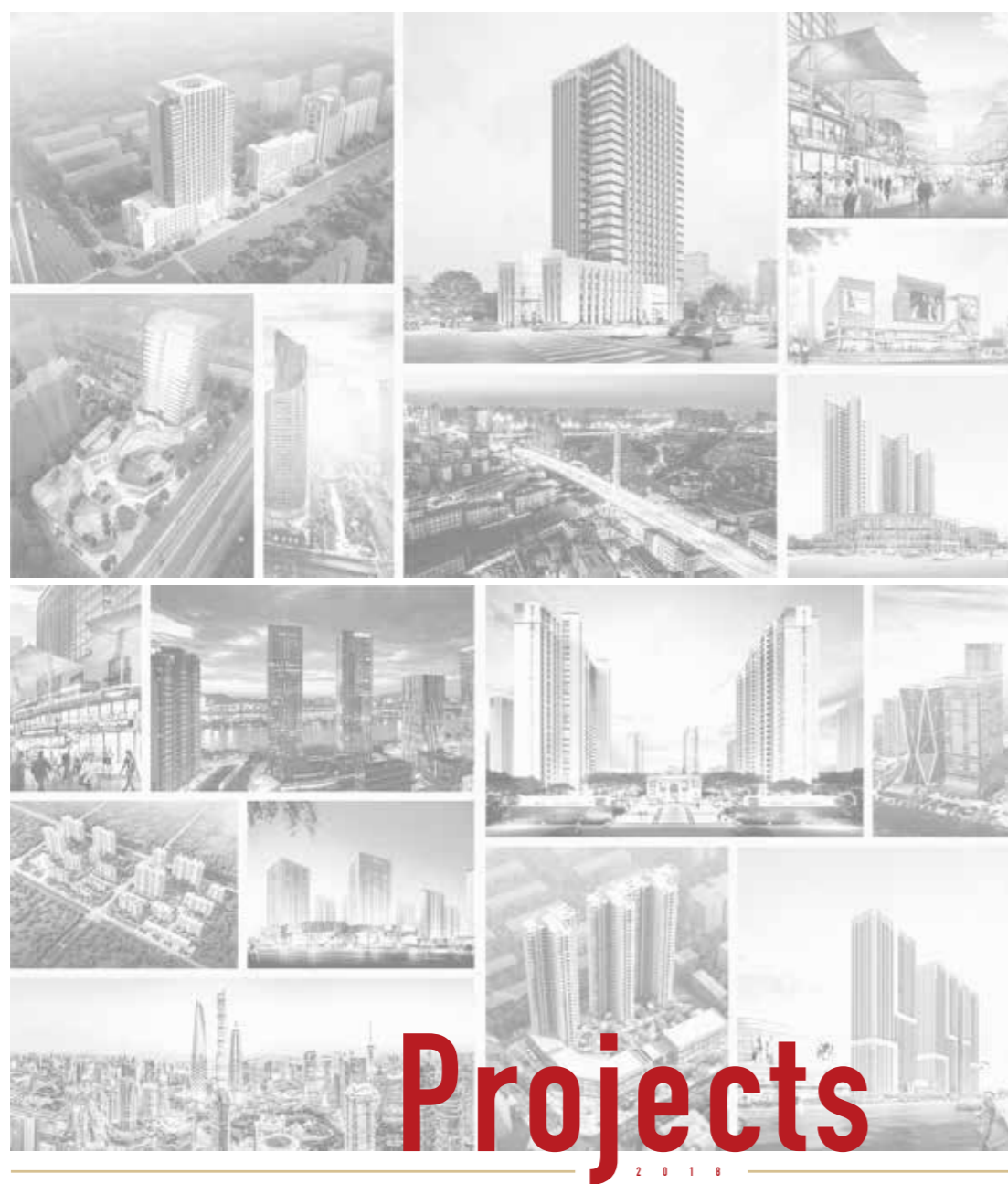
市场部销冠  
陈常东

经验分享：多沟通，多付出，多维护，就会有更多的回报！



案场部销冠  
邹琼

经验分享：朝着心中的目标前进，所有的人都会为你让路。



# Projects

## 年度项目榜

这是我们的2018年,各区域捷报频传,新项目百花齐放。每个星成人都在自己的岗位上奋发前进,以三年百城为目标,用勤劳的汗水和骄人的业绩,铸造绚烂的星成版图。



JIAXING 嘉兴

金地都会意境  
金牌楼盘

去化 1000 余套  
销售总额近 13 亿元



JIAXING 嘉兴

紫金公园府  
热销楼盘

3 个月去化 415 套  
累计销售总额 4.2 亿元



JIAXING 嘉兴

恒利国贸广场  
商业综合体

开盘 2 个月累计销售总额过亿元



# HANGZHOU 杭州

## 星南站 酒店式公寓

已完成签约 603 套  
累计网签销售额 5.7 亿元  
单日最高成交是 2.3 亿元



# HUZHOU 湖州

## 原乡小镇 文旅综合体项目

开盘 3 个月累计销售总额近 2 亿元

# HANGZHOU 杭州

## 下沙宝龙城市广场 酒店式公寓 + 别墅 + 住宅 + 商业

项目累计销售总额近 15 亿元  
1400 套公寓，60 天清盘  
商铺开售 3 个月，累计销售总额 4.5 亿元



# NANJING 南京



**中南棉花塘** 商业综合体  
共售出近 300 套，总销售额超 3 亿元。

# HEFEI 合肥



**壹号公馆** 酒店式公寓 + 商铺  
迅速实现去化 200 套的稳健战绩。

# YICHUN 宜春



**广汇国际城市广场** 商铺 + Loft 公寓  
作为星成江西战区的开山之作，项目在广大分销商的共同努力下，按照计划优质完成了预期目标。

# CHANGSHA 长沙



**领航公馆** 新型多功能学区商业旺铺  
星成挺进长沙的第一个项目，吸引了 600 多家分销商前来洽谈。

# HANGZHOU 杭州

## 绿城·运河郡 热销楼盘

单日最高成交近 3000 万元  
107% 的超高完成率  
横扫各大热销楼盘排行榜





# 成大事者，贵在用心

——年度市场销冠·李玲——

坚持，是能量积蓄；坚持，是最好的磨石。  
有一些人，沉得下心，耐得住寂寞，也不肯轻言放弃。

2017年8月，90后姑娘李玲告别家乡，从福建来到上海，开始了自己的销售生涯，她加入星成上海战区，成了市场部经理陶文彬战队的一分子。

李玲个子不高，却有一股很强的韧劲儿，凭借超高的工作效率和稳定的战绩，她在2018年不断刷新个人的最好纪录，并从星成近千名销售人员中脱颖而出，摘得年度市场销售的桂冠。

## 每天跑10家客户仍然是件快乐的事情

很多人都说，做业务员很辛苦，压力很大，但是在每天跑10家客户的李玲身上，完全看不出疲态，反而充满自信与正能量。“我认为销售是件快乐的事情，如果让我整天坐在办公室敲键盘，我可能一点成就感也没有，但我喜欢和人交流，渠道商既是我的客户，又是我的朋友，我从他们身上不断学习，同时把好的项目与他们分享，这难道不是件快乐的事情吗？”

工作不仅仅是为了养活自己，只有当你热爱这个行业的时候，才能全心投入，才会做得更出色！李玲对销售的热情，深深感染了周围的人。同事们都很欣赏她的干劲，刚入职的新人也常把她当作学习的榜样。

## 销售人员最可贵的就是用心

做销售，被拒绝是常事。而“不放弃每一个客户”也是销售的基本原则。据了解，李玲平均每个客户都会拜访5次以上，在她看来，成功没有捷径，最可贵的还是用心。做事负责，认真走心，客户自然就对我们产生了信任，合作自然也就水到渠成。此外，足够的自信也是必不可少的，无论是对项目还是对自己，都要有信心。

李玲每天晚上都会筛选好明天要拜访的渠道商，并准备好相关的资料和话术，即使最后没有签单，她也仍然和渠道商保持密切的沟通，培养成潜在客户，机会都是铺垫出来的，与客户“交朋友”是一种更加长远的投资。

得知自己成为公司年度销冠的消息，李玲脸上露出惊喜而又羞涩的笑容。这一年，她始终埋头跑业务，并未将精力放在数据、名次上。“感谢团队里的每一个人，尤其是领导陶文彬，大家都很努力，这种为自己不断拼搏的氛围始终感染着我、激励着我。在星成，我超越了自己，也收获了成长。”

关于新年的愿望，李玲格外坦然，“还是要把着眼点放在一单单的积累上。希望2019年，能与大家继续征战沙场，不断实现自我突破。”





# 销售并不只是卖产品

——年度案场销冠·秦霖——

从初入行的新人到项目上的佼佼者，一路走来，她积极、自信。凭借一腔热情和年轻人少有的韧劲，她拼命学习，不断进步，最终以近亿元的销售业绩登顶年度销冠榜。她就是星成集团杭州区域销售顾问，秦霖。

2016年3月13日，秦霖至今仍记得这个特殊的日子，这天，她踏入地产销售的大门，人生也从此改写。“刚入行一点也不懂，但是通过这几年的积累，我庆幸自己加入了星成集团，跟对了好领导。”

## 销售并不只是卖产品

加入星成将近3年，秦霖有2年半的时间都守着下沙宝龙项目。说起项目，她如数家珍：“最难忘还是那些守盘的艰辛岁月，期间遇到了很多挫折和困难，但是我和同事们一起熬过来了，销售这行就是要学会坚持，也要充分相信自己的产品。”这份信任和坚持最终促使她和下沙宝龙共同成长，眼看着这座大型城市综合体不断成熟，秦霖心中有说不出的自豪。

## 时刻保持空杯心态

在处理客户的关系上，秦霖认为，真诚的态度是非常重要的，你的专业和热忱，客户都能体会到。这也是她在与客户的相处中一直奉行的理念。

除此之外，心态也是很重要的，若是心浮气躁，到最后除了浪费时间什么也得不到。只要朝着目标脚踏实地去努力，总能守得云开见月明。

虽然是卖房子，但每天都是和各种行业的人交流，而置业顾问的职业特点注定他们无法主动出去跑。为了与客户获得更多的谈资，秦霖抓住一切机会和各种岗位的同事、朋友交流，并且紧盯市场，及时掌握新的政策信息，了解舆情动态。

## 傲人的成绩离不开优秀的平台

据了解，秦霖个人单月最多去化了近30套，相当于每天都有成交，而每套成交的背后，都少不了无数的积累和汗水。当然这也离不开总监孙中凯、经理杨雯的悉心培养。“孙总沉稳而严谨，杨经理细心周全，他们对我的帮助都很大。我之所以能成为销冠，离不开团队的帮助，而更重要的，将让我终身受益的，是领导的言传身教和以身作则。”

梦想从来都没有遥不可及过，实现它需要的只是坚定不移的决心和脚踏实地的努力。对秦霖而言，星成是她新生活的开始，也是她实现自我价值的地方。新的一年，她决定把目光放得更远一点，时代在变，需要自我更新的地方太多了，她说：“感谢集团，感谢小伙伴们，希望来年能发挥更多的价值！”



## 砥砺前行 一路向前

——年度市场销冠团队·徐涛团队——

“志无休者，虽难必易；行不止者，虽远必臻。”  
当你给自己定下一个目标，并为之奋斗的时候，人生便有了方向和意义。

对于徐涛来说，从踏入社会的那一刻开始，奋斗便从未停止。十余年的行业磨砺铸就了他坚韧的心性，也形成了其对市场、对管理的独到见解。几年前，带着这些积淀，徐涛加入星成，并带领团队不断迎难而上，创下傲人战绩。

徐涛团队目前规模将近40人，作为总监，需要强大的领导力和管理能力。对此，徐涛颇感自信，“人生需要不断进阶。就像登山，不断挑战，不断突破，生活才有趣味。”

### 深谙市场 一心向前

作为一个追求自我价值的人，徐涛喜欢具有挑战的工作。凭借强大的学习能力和积极自信的心态，徐涛很快游刃有余，伴随着公司的飞速发展，他所带领的团队也迅速扩张，业绩不断攀升。

他坦言，这一切都有赖于领导的信任，尤其是区域总经理徐和胜，“徐总跟我性格有很多相似之处，我很感激能遇到这样好的领导。”

### 平衡心态 战胜困难

心态决定成败，人生贵在坚持！工作中最大的敌人是自己，做市场一定要有激情，要每天为自己打气，时时处于归零的心态。很多时候所谓的困难，不是外界带来的，最大的困难源于自己。悦己者恒悦，调整好自己的心态，所有的困难都会为你让路！

尽管2018年政策不断收紧和调控各种加码，徐总倒显得很平和：“市场本就是有一定规律和起伏的。哪个行业都是一样。我们应该自我调整，不盲目悲观，以积极的心态扛过市场的调整期。”

### 管理有方 势如破竹

在谈到团队管理上，徐涛分享了他个人的见解。第一、管理者要有很强的前瞻性、预见性，对核心成员的心理变化要尤其了解，各种事都要想在大家的前面；第二、越是领导越要以身作则，领导的职责不是摇旗呐喊，而是带头向前冲；第三、为员工赋能，让大家主动地奋斗，而不是被驱使着去完成任务；第四、用心对待团队成员，真诚对待每个人，让大家更有归属感和凝聚力。

正因如此，徐涛始终陪着大家一起拼，从不给下属留下“领导就是动动嘴”的印象。在他的带领下，大家凝心聚力、势如破竹，团队更是销冠排行榜上的常胜军。

这是一个好的时代，市场在洗牌，行业在革新。于企业来说，打破壁垒，能迎接更大的发展；于个人而言，抓住机遇乘势而上，就会更多地实现自我价值。

2018年，徐涛团队用20多亿元的战绩摘得冠军奖杯；2019年，团队也一定会发挥平台赋予他们的能量，精耕市场，再创佳绩！





## 业精于勤 勇创佳绩

——年度案场销冠团队·孙中凯团队——

他是 80 后的案场总监，戴着斯文的眼镜，浑身散发着书卷气质。他麾下的 20 人团队，在过去的一年里结出了 6 亿元的辉煌战果。

“业精于勤，荒于嬉。”

用这句话来形容孙中凯团队，再合适不过。

团队成员个个勤奋上进，专业度极佳，在杭州区域乃至整个集团，都是数一数二的楷模。

2014 年，孙中凯加入刚成立不久的星成集团，并从一线业务员一路成长为统领多支队伍的案场总监。5 年来，他和星成共同进步，也以屡屡的战功，成为浙江区域当之无愧的业绩表率。

说到星成，孙中凯语气中透露着激动和自豪：“星成在杭州地产圈还是很强的，尤其商业地产，我们有实力拿到不错的项目，更有能力让它们热销。”2018 年，团队操刀的下沙宝龙、临安宝龙、华瑞中心等项目，无一不是金牌楼盘，且受到开发商的极大认可。面对 6 亿元总销额，孙中凯和团队满是感恩：“是集团给予的平台，成就了更好的我们。”

### 凝心聚力 勇创佳绩

在团队建设上，他也分享了几点：一、建立良好的管理机制，让员工认同公司的发展理念，提升员工的归属感；二、团队要凝心聚力，保持一个积极良好的心态；三、全方位了解自己的团队成员，并正确引导，合理用人；四、培训，除了每日例会，还有定向培训，针对房产交易中的各个环节，分层次、分专业地进行指导。五、制定考核标准，建立激励制度。正因如此，团队经常包揽月度、季度销冠，大家士气高涨，战绩名列前茅。

### 选贤举能 打造团队

担当总监多年，孙中凯却没有太多领导架子。他语气平和，温文尔雅，平时喜欢看书喝茶。在他的感染下，团队上下关系和谐单纯，大家心无旁骛，直奔业绩。

当然，人与人接触总有摩擦，每个人也难免会有懈怠期、瓶颈期。每当遇到这些问题，孙中凯总能心平气和地跟大家沟通，动之以情、晓之以理，将自己多年的经历语重心长地分享给大家，及时调整团队心态，重塑团队价值观。“这几年我们跟着孙总学了不，我们都很感谢他。”案场经理杨雯不无感慨，和他一样，这些年团队成员各自买房买车，日子有奔头，奋斗的动力也越发强大。

### 服务至上 学无止境

除了团队打造，学会从客户的角度出发，与客户保持粘度，增强彼此的信任感也成了孙中凯团队必修的一课。此外，大家不断苦练内功，拓宽知识面，力争做到洽谈时游刃有余，与任何客户都能谈得来。

进入 2019 年，必定又有新的计划。孙中凯很谦虚：“受调控影响，2018 年的最终结果离年初的目标还差了一点点。但行业越来越成熟了，这是好事。只要与时俱进，就一定要有收获。我们有信心！”





# 察势者智 驭势者强 因势而谋 应势而进

楼“势”春秋，谁主？  
唯有察“势”者，定力在心；驭“势”者，成竹在胸。

## 2018 年调控政策由紧到松

### 一、中央定调三阶段变化

3月，两会重申“房住不炒”政策主基调。7月，政治局会议直指房价上涨，且措辞有所改变，从“遏制房价过快上涨”升级为“坚决遏制房价上涨”。8月，住建部要求地方政府落实稳地价、稳房价、稳预期的主体责任。

10月底政治局会议只字未提房地产，中央政策层面进入空窗期。主要原因在于房价过快上涨的局面基本被遏制，多数城市房价涨幅趋于平缓，部分城市房价更是率先向下调整。

联系到近期菏泽取消限售，打响2018年放松调控第一枪，本轮调控政策将实质性转向，更多城市或将跟进松绑调控。尤其是那些库存压力较大的城市，放松调控的可能性更大。

### 二、地方历经两阶段变化

地方政策层面呈现两阶段变化：前三季度政策主基调依旧坚持调控目标不动摇、力度不松劲，涉及四限政策持续发力，多省市全面整治市场秩序等。四季度调控政策似有松动的迹象。一方面，热点城市加快预售证审批，新增供应量升至较高水平。另一方面，广州南沙、花都、增城三区松绑限价，房价将按真实价报备。另外，武汉放松高端盘预售证审批，部分地王盘预售价格超出同区域、

## 2019 年放松微调在预期之中

### 一、房住不炒、因城施策主机调不变

尽管市场普遍预期2019年调控政策将有所松绑，但2018年底菏泽率先打响取消限售第一枪，还是完全出乎市场预料。另外，“房住不炒”的政策主基调不会实质性扭转，即在支持居民合理自住型需求的同时，着力打压投资、投机性需求。随着下半年房地产市场显著降温，2019年调控政策微调也在预期之中。

### 二、货币政策中性偏积极，首套房贷利率将回归折扣

年底各项宏观经济数据大都不及市场

预期，预示着经济犹存较大下行压力。为了抵御经济下行风险，预计2019年货币政策中性偏积极。

就房地产市场而言，除非2019年市场成交量价调整幅度显著超出市场预期，否则信贷政策较难根本性扭转，全国层面刺激性信贷政策落地可能性不大。鉴于市场趋冷，房贷需求回归，房贷利率上浮比例将继续向下调整，部分城市或将再现折扣利率。

### 三、一线及核心二线政策仍将从紧，弱二线及三四线将松绑

受供求关系、市场购买力等多方面因素影响，各线城市市场周期迥异，未来政策走向将明显分化。一线以及核心二线城市市场需求依旧坚挺，供求关系持续偏紧，长期来看房价犹存一定的上涨压力。

弱二线以及三四线城市市场下行压力较大，高库存风险不容忽视，鉴于限售乃三四线城市调控“标配”，预计2019年，多数三四线城市将效仿菏泽取消限售，部分二线城市也将取消限售。

## 小星有话说

从去年起，楼市便进入去杠杆、拿地难、融资难的新常态，加之政府的一系列调控政策，促使房企间竞争加剧、分化严重。行业中的股权投资、同业并购现象也在加剧。部分房企纷纷展开轻资产转型，谋求更长远的发展。立足于客户多元化的发展需求，星成也在不断进行自我更新。

等全方位产业资本创新综合服务。聚焦房地产上下游产业链，深度挖掘投资及并购机会，充分发挥自身价值，积极实现各业务板块协同发展，打造集团核心竞争力。

2019年，集团将进一步洞察楼“势”，以星成“人才星工场”为抓手，进一步应“势”前行，精耕市场渠道，凸显在产业链中积累数10年的营销优势，与开发商、分销商等伙伴们拓宽合作的深度与广度，为客户创造价值。

2018年，星成更是致力于提供专业的营销策划、金融投资、招商运营、资产管理、互联网+、商学院



星成商学院执行院长  
卜凌钧

## 扬帆待航 星成商学院 “野心”渐露

2018年是农历戊戌年，作为星成商学院成立的第二个年头，它迎来了蓬勃的发展态势。更可贵的是，在星成集团各方的鼎力协同支持下、在团队极力打造品牌商学院的规划战略攻坚下，在星成商学院执行院长卜凌钧先生对商学院蓝图精心描绘下，2018年，星成商学院交出了一份漂亮的答卷。

极力邀约之下，卜老师毅然加入年轻活力、能量四射的星成大家庭，并作为“星家人”，开始施展自己在人才培养、团队激励方面的才华，星成商学院开启了一条快速发展的教育之路。

对于星成商学院的走热，卜老师认为，由于集团极其重视商学院发展，目标远不止于内部的激励和传道授业解惑，更要将商学院打造成一个立于地产行业之巅的品牌。卜老师说道：“我自身有多年的地产行业培训操盘经验，星成是行业里非常有活力的年轻新势力，有远大的抱负，可塑性非常强，这和我最初构思的“商学院计划”不谋而合。此外，刘董、焦总、陶总都有一路拼搏而来的艰辛史，领军人物如此励志，注定了星成这样一家奋勇拼搏的集团会站在行业顶尖，我看好它的未来。”

2018年，卜老师携麾下团队，打造了一

### 掌门篇——商学院来了业界资深院长

时任星成商学院执行院长的卜凌钧（以下简称卜老师）总是一副匆匆忙忙的样子，和很多海归人才一样，卜老师习惯了高节奏的工作，他认为这种节奏能激发自己内心更多的潜能。

卜老师曾经就读于曼彻斯特大学心理学系，被授予“培训行业最具亲和力讲师”、“年度最受欢迎培训师”等资深荣誉，在高端培训行业领域具有极高的个人声望。2018年初夏，在星成集团核心战略团队的



系列符合星成集团及行业风格的培训内容，在星成各大区域、分销商、合作伙伴群体中引起极大的反响。卜老师相信，随着星成商学院口碑传播效应的日趋显现，2019年将是星成商学院开疆拓土的重要年份，值得期待。

### 成绩篇——跨越七大区域的思维分享

过往一年，“星成商学院精英系列特训营”开始结出累累硕果——以“星之所向，身之所往”为主题的冠军团队特训营在星成集团各战区逐一展开，“学习景象”空前火热。

一时间，星成人斗志皆被点燃。有亲历特训营的学员对笔者表示，特训不仅增强了自己在实际工作中的应变能力、知识能力、处理问题能力，更重要的是，极大程度上增强了对事业成功的信心，同事们也都感同身受，均受益匪浅，希望今后能有更多机会参与分享。

也有受益者为商学院发来洋洋洒洒的感恩信息：“感恩星成商学院，调整了我在工作中极度缺乏的一些软肋，补足了我在工作沟通和知识层面的不足，让我从一个业绩惨淡的小白，到如今业绩稳定增长，非常感恩星成，感恩星成商学院——我的良师益友。”

面对积极的反响，卜老师表示，这就像是星星之火一发不可收拾。从火热的夏季到斗志的寒冬，卜老师带领的星成商学院团队足迹遍布安徽、浙江、江苏、河南、湖南、江西等地，至今保持场场爆满、群情踊跃的完美纪录，一时间成为佳话。

卜老师表示，商学院要从销售技巧、顾客心理、个人心态等多方面给予学员指导、讲解，增强学员实战技能，提高业绩水平，让所有参与者都能学有所用，这才是星成商学院真正要体现的价值。



扫描二维码  
了解更多星成商学院情报



### 战略篇——早日成为行业人才星工厂

自从星成集团步入发展快车道，商学院就成为集团的权重机构。这与星成“三位创始人”的个人经历亦有很大关系（星成集团董事长刘鹏军先生、执行总裁陶瑞军先生先后就读于长江商学院，总裁焦德俊先生就读于中欧商学院），三位创始人亦希望能在做大做强企业的同时，打造一个高标准、强师资、高影响力的行业人才“星工厂”。

“星成的发展离不开市场，我们有义务去回馈市场。”星成集团董事长刘鹏军先生表示，集团拟在未来三年进一步提升商学院的综合教学能力，不断优化和深化培训课程，为房地产综合服务行业的从业者提供更加全面、更具针对性的培训内容，为行业人才输出贡献自己的力量。

刘董指出，未来的星成商学院将会成为以星成精神为核心的商学院平台，传递心

存高远、努力奋进的地产人形象，传授先进的房地产管理理念和专业营销知识，促进学院快速成长为地产服务行业的业务精英。目前商学院已经聚集了一支行业经验丰富、深耕培训教育领域的资深团队，未来师资力量还将不断壮大，最终成为一个聚集行业名师的一流“教人”、“育人”、“用人”的综合学院。

### 分享篇——人才是企业成功的关键要素

星成商学院培育行业优秀人才的初心一直未曾改变，卜老师对此进行了阐释：

员工目标不清、沟通不良、执行力不足、应变力差、管理无方、负面情绪、向心力低等问题，这是很多企业面临的共性问题。纵观那些基业长青的企业，他们更愿意在员工入职后给予员工“再教育”，将企业的根本、核心精神移植到员工心中，企业与员工上下一心，不仅可以将原本的千里马培育成上乘之选，更能因此把员工培养成“向

心力人才”，达成最终目标。

从长期策略来看，吸引优秀人才、培育行业精英，已经成为企业成功的关键要素。而员工的再教育培训，是企业风险最小、收益最大的战略性投资。星成商学院的工作核心，是为星成、为行业以及其他主体量身定做人才培养方案，以最小的投资创造最高的成效。

为了达到人才培养的预期效果，我们前期会进行大量的、复杂的调研和模型建立，确认期望达成的具体目标；在开课前与相关团队负责人进行充分沟通，编撰量身定做的教材；开课后期通过追踪和辅导资源，协助企业达成人才培育的显著成效。

可以说星成集团在人才培育方面具有高瞻远瞩的战略眼光，决策层非常注重长远发展的内因推动力，商学院今后会成为星成的一个拳头产业子品牌，在行业里发

挥越来越重要的影响力，2018年商学院的点滴收获只是“小试牛刀”，2019年星成商学院更会以“星培训、心出发”为主旨，为行业贡献更多价值。

——卜凌钧  
因为我相信了别人不愿意相信的东西，所以我得到了别人得不到的成绩！



# 好书推荐

我将钟爱的读物与你分享，希望它能给你带来甘露，带来能量，带来正义的思索。

——卜凌钧

1



## 《了不起的盖茨比》 作者：弗·司各特·菲茨杰拉德

上世纪二十年代的美国，空气里弥漫着欢歌与纵饮的气息。然而，大富豪盖茨比心中的女神只不过是俗世的物质女郎。当一切真相大白，盖茨比的悲剧人生亦如烟花般幻灭。一阙华丽的挽歌，在菲茨杰拉德笔下如诗如梦，在美国当代文学史上留下了墨色浓重的印痕。

## 《杀死一只知更鸟》 作者：哈珀·李

故事发生在大萧条时期美国的南方小镇，几桩离奇的疑案彻底打破了几个孩子平静的生活。在父亲的指引下，他们在迷雾中寻找真相，在磨难中历练风度，在不公平中积累正气，经历了暴风骤雨般的成长，也感受到了人间的温暖与真情。



2

3



## 《自控力》 作者：凯利·麦格尼格尔

自控力是一个人成熟度的体现。自控力强的人能更好地控制自己的注意力、情绪和行为，更好地应对压力、解决冲突、战胜逆境。一个人能走多远，关键在于能抵御多少诱惑，如果你想让生活变得更美好，就从自控力入手吧。

## 《影响力》 作者：罗伯特·西奥迪尼

自1986年出版以来，《影响力》已经成为史上最强大、最震撼人心、最诡谲的心理学畅销书。阅读本书仿佛是与西奥迪尼面对面，在定格的经典中体味无孔不入的影响力。本书语言生动流畅，意趣盎然，西奥迪尼式的诡谲与雄辩惟妙惟肖，跃然纸上。



4

5



## 《人性的弱点》 作者：戴尔·卡耐基

作为卡耐基成功的励志经典图书、全球自我教育与成人训练的范本，它汇集了卡耐基的思想精华和激动人心的内容，无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。

## 《解忧杂货店》 作者：东野圭吾

僻静的街道旁有一家杂货店，只要写下烦恼投进店前的投信口，第二天就会得到回答。因男友身患绝症，女孩静子在爱情与梦想间徘徊；少年浩介面临家庭巨变，挣扎在亲情与未来的迷茫中……他们将困惑写成信投进杂货店，奇妙的事情随即发生。



6

7



## 《人类简史》 作者：尤瓦尔·赫拉利

十万年前，地球上至少有六个人种，为何今天却只剩下了我们自己？我们曾经只是非洲角落一个毫不起眼的族群，对地球上生态的影响力和萤火虫、猩猩或者水母相差无几。为何我们能登上生物链的顶端，最终成为地球的主宰？

## 《未来简史》 作者：尤瓦尔·赫拉利

2016年是一个黑天鹅之年。无论是阿尔法狗战胜李世石，还是英国脱欧，再或是特朗普当选美国总统。空气中弥漫着一种不安的味道。我们站在时代的分水岭上，未来是什么看不清楚。我们的命运，被抛入了一股急流。



8

9



## 《追风筝的人》 作者：卡勒德·胡赛尼

阿富汗少年阿米尔与仆人哈桑情同手足。然而，在一场风筝比赛后，阿米尔逼走了哈桑，自己也跟随父亲逃往美国。成年后的阿米尔无法原谅自己对哈桑的背叛。为了赎罪，他再度踏上故土，却发现一个惊天谎言，儿时的噩梦再度重演，阿米尔该如何抉择？

## 《微习惯》 作者：斯蒂芬·茨威格

“微习惯策略”的科学原理揭示了人们长期坚持微习惯的可能性。当人们无法让改变的效果持久时，往往认为问题在于自己，但其实问题在于策略。当你开始用“微习惯策略”教你的方法做事情时，持久改变其实很容易。



10

# 伙伴星成 砥砺前行

感谢每一位同行的伙伴，感谢每一次的相伴前行，  
感谢我们共同的星成集团，时间会记录我们骄傲的明天。

## 团队活动



形式各异的团队活动，为忙碌的工作增添了快乐的回忆，  
也让团队凝聚力和向心力不断提升。

# 伙伴

司歌（首发）

## 家人关怀



生日、端午、中秋……春夏秋冬，任何一个节日，星成都  
不想与大家错过。各种贴心的福利让员工倍感家的温馨。

当滴滴汗水汇成波澜  
当点点星火可以燎原  
一个人是渺小星辰  
一群人是一望无际大海  
我们成就星服务成未来的宣言

有种信念注入了血液  
有种责任镌刻着未来  
只要我们勇敢向前  
千帆过尽初心不改  
每个人注定都不会平凡

当生命扬起不落的帆  
当奋斗刻在青春之巅  
回荡着铮铮的誓言  
是永恒不变的挑战  
我们信赖星服务成为未来的诺言

## 军营拓展



不计其数的军队拓展，让我们理解了克服困难、勇于挑战的精神，  
更让我们具备了团结一致、协作向前的力量。

有种信任梦与梦相伴  
有种幸福爱与爱相连  
只要有共同的心愿  
斗志的火焰永不熄灭  
每个人注定都不会平凡

感谢 伙伴  
一样的梦想  
一样的风范  
不畏惧挑战 向前看  
成功不遥远

感谢 星成  
每一次托付  
都相随相伴  
时间会记录我们  
骄傲的明天





# 星服务·成未来

致力于打造中国房地产综合服务商第一品牌

上海星成实业(集团)有限公司  
XING CHENG · GROUP

上海市闵行区金都路 2998 号宝燕大厦 7 楼  
<http://www.xingchengchina.cn>

星成集团 | 立足上海 | 辐射中国  
T: (86)-021-3358 2351

#### 江苏区域

南京市建邺区广聚路 31 号  
安科大厦 1102 室  
T: 025-8666 4587

#### 浙江区域

杭州市萧山区民和路 836 号  
保亿中心 A 座 19 楼  
T: 0571-8368 0295

#### 安徽区域

合肥市太湖路与马鞍山路  
交汇处绿地赢海 C 座 12 楼  
T: 0551-6566 7360

#### 湖南区域

长沙市雨花区迎新路 499 号  
御溪国际 1 栋 1606-1608 室  
T: 0731-8992 7888

#### 江西区域

江西省南昌市青山湖区红谷滩  
万达写字楼 B2 座 1816 室  
T: 0791-8386 7750

#### 河南区域

郑州市金水区普惠路 80 号  
绿地之窗云峰 A 座 3507 室  
T: 0371-5337 0905