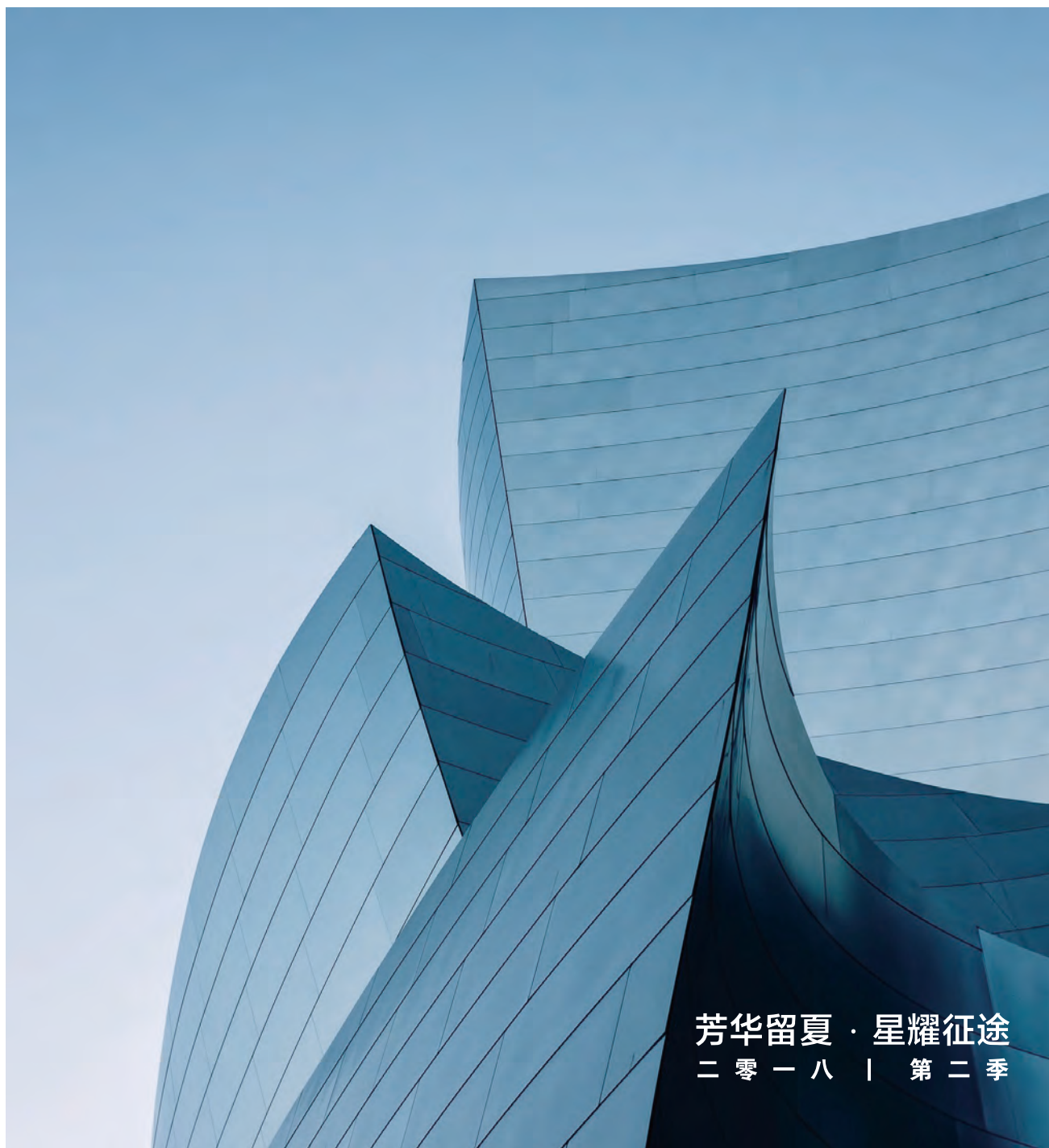




| XING CHENG
TIMES |

星成时代

星 服 务 · 成 未 来



芳华留夏 · 星耀征途
二零一八 | 第二季

一直在路上

ALWAYS ON THE WAY

2017年是集团腾飞的一年，
我们驰骋在房地产无烟的战场，披荆斩棘。
2018年是集团赋能加速的一年，
我们以“立足上海、深耕长三角、辐射全国”为战略布局，
在江苏、浙江、安徽、湖南、河南、江西、广东等地设立区域公司，
“三年百城”的战略方针已崭露头角。

现在我们正以星火燎原之势，
将星成的身影蔓延至祖国的大江南北，
踏步向前，
我们一直在路上 ……

Content



02	卷首语
02	逆流而上，星向而生
04	今日星成
06	齐心协力，共创辉煌
08	星成集团，开疆拓土
10	战狼崛起，领跑未来
12	富春山居，烟雨同舟
14	星成之冠
16	明日之星

22	星成商学院
24	讲师介绍
26	迈向卓越人生
28	你和销售精英之间，就差一点点
30	星成观点
32	一二线城市房价走势
33	沪商办市场“外”热“内”冷
34	星成悦读
36	提升自己，让自己越来越优秀
37	筑梦远行，感谢有你

逆流而上，星向而生

—— 这是充满挑战的时代

调控在加码，信贷不断收紧，限购限售政策更是层出不穷，各地继续坚持调控目标不动摇、力度不放松，继续严格执行各项调控措施。每一个新政策，都会在地产业行业内引发大讨论，许多地产人很惶惑，不知道自家房企未来会怎样，甚至开始怀疑地产行业的未来。

很多地产从业人员开始觉得恐慌，会说房地产的“黄金时代”已经过去。但是我们并不这样认为，政府的宏观调控政策使市场越来越规范，这其实是对房地产行业的一种保护，限制让我们少走弯路，规避了很多的风险。从市场、时代发展以及客户的需求来说，这个时代使市场更加冷静，也使消费者更加理性。

站在市场前沿的星成，面对市场的严峻考验，一方面，积极探索行业发展规律与趋势；另一方面，明确企业自身定位，加强文化建设，努力打造自身优势，拿出所有的热忱服务于各大知名开发商。契合当下时机，逆流而上，勇于接受挑战。以庞大的渠道体系，雄厚的资金实力，专业的销售团队和良好的信誉口碑，赢得战略合作伙伴和消费者的一致信赖。

相信在未来的道路上，我们定能披荆斩棘，星向而生。在这个充满机遇和挑战的时代，为胜利而拼搏。





齐心协力，共创辉煌

集团第二季度管理层会议圆满落幕

2018年7月，星成集团第二季度管理层会议在上海总部隆重召开。集团董事长刘鹏军先生、总裁焦德俊先生、执行总裁陶瑞军先生以及总部职能中心和各区域总经理均出席了本次会议。



会议期间，星成商学院执行院长卜凌钧先生带领所有管理层宣读企业价值观和口号，让大家牢记企业使命，以“我是星成人”为荣。



落座后，各区域分别总结了2018年第二季度的核心工作、业绩目标及完成情况，客观分析了本阶段工作中取得的成绩和存在的不足，并对第三季度的工作做了明确的目标规划。要求全体星成人尤其是管理人员，务必明确目标、带好团队、高效执行，确保共同完成下阶段的营销任务。

会上，集团董事长刘鹏军、总裁焦德俊、执行总裁陶瑞军分别作了重要讲话。

执行总裁陶瑞军先生指出，工作计划要落实，针对当前的工作进行时间节点管控，各大区域的销售人员必须明确自己的目标，全力以赴完成第三季度的销售任务。

总裁焦德俊先生提出，集团总部要全面支持各大区域的工作，让各大区域“人有所依、事有所靠”。各区域公司要精准、及时、流畅地接收到总部的信息，并严格按照统一标准执行到位。

董事长刘鹏军先生指出，2018年是星成集团融入新时代、把握新机遇、开创新局面的关键一年。每一位管理者都要“做真事、干实事”，各部门负责人要加强管理能力的提升，发挥领航作用，努力实现集团第三季度重点工作的新突破。

星成集团，开疆拓土

——星耀征途

这一年，我们乘风破浪，勇往直前；

这一年，我们披荆斩棘，携手前行；

这一年，我们风雨同舟，并肩作战；

这一年，我们齐心协力，共创辉煌；

这一年，星成将迈开巨人的步伐，踏上前行的征程，勇攀高峰！

2017.4 首进湖南，星启风云

春暖花开，万物复苏，星成集团来到“鱼米之乡”的湖南，伟大的开国领袖毛泽东的故乡，开始了新的征程。凭借十九大以来“贯彻新理念，建设新湖南”的总体建设方针，当地政府积极推动土地市场合理开发、利用。经过集团经营层反复调研，2018年4月，集团在湖南长沙正式成立了区域公司。此次远征意味着集团打开了国内市场的中部之门，为集团在全国的腾飞注入新的活力。



2017.5 再拓江西，星彻云际

山花烂漫，初夏微雨。在集团战略方针的指引下，我们来到革命根据地——江西。这里地处华东，常住人口密集，是全国的交通中枢。随着当地房产二级市场对地产服务商综合能力要求越来越高，集团凭借深耕地产服务十余年的专业优势，抓住市场机遇，于2018年5月在江西南昌成立了区域公司。此次扎根江西意味着集团的发展再上了一个新台阶。



2017.6 入驻河南，星定中原

骄阳似火，夏日炎炎。在经过集团经营层的严谨论证后，集团迈向了河南市场。这里自古以来都是兵家必争之地，素有“得中原者得天下”之称。在河南房地产市场快速发展的背景下，2018年6月，集团在河南郑州成立区域公司。此次进军中原，意味着集团布局全国的战略开启了一个新篇章。



2018年，是星成集团乘风破浪、开拓未来重要的一年。新的版图已经开启，机遇与挑战同在，汗水与成就并行！未来三年，星成集团将以“百城”为目标，快速占领全国市场。

战狼崛起，领跑未来

—— 上海区域精英拓展训练完美收官

炽热的气息弥漫在整个六月，
热浪一阵阵扑面而来。
为增强企业凝聚力和向心力，
为放松员工身心，提高员工身体素质，
为营造一个积极向上的工作氛围，
体现集团以人为本的精神理念，
星成集团上海区域于2018年6月20日，
组织了为期两天的无锡慕湾精英拓展之旅。

破冰游戏

通过简单的游戏，
让成员之间互相熟悉，
加强彼此的沟通与交流，
增强彼此的默契度。

信任背摔

从陌生到熟悉，
从熟悉到信任，
因为我们是同一个团队。
只有充分信任队友，
融入团队，协同作战，
才能提高团队战斗力。

勇攀高峰

不管前面是何等的艰难险阻，
只要朝着心中的目标前行，
一步一个脚印，
我们终究会到达成功的终点。

龙舟竞技

有竞技就有分队，
有分队就有输赢。
但，无论输赢，
只要我们团结一致，
同心协力的完成任务，
都会变成最后的赢家。

胜利之墙

在不借助任何外力的情况下，
翻过一座约4.2米的光滑墙壁，
这对所有人来说都是一个巨大的挑战。
但大家还是齐心协力，
为共同登上胜利之顶而奋斗。
有的人默默付出，作为大家前进的基石，
有的人拼尽全力，拉着自己的队友一同前进。
而更多的人是为了同一个目标努力拼搏，挑战自我。
终于，在最后一位勇士翻过胜利之墙后，全场沸腾了，
这就是星成人的精神，这就是星成人的力量！



一系列的竞技活动，让大家明白，没有完美的个人，只有完美的团队。
只有大家齐心协力，发挥自己的特长，才能把工作做好。
一个企业，如果上下一心，那么这个企业就一定能够做大做强。

两天一夜的拓展训练完美收官。星成人累并快乐着，我们用汗水铸就梦想，用勇气创造无限可能，用信任凝聚团队力量。团结和勇气是一笔无形的精神财富，无论我们身处何种岗位，无论前方有多少荆棘坎坷，相信团队的力量，相信自己的潜力，我们定能再创佳绩！



富春山居，烟雨同舟

—— 星成集团杭州诚联精英拓展

2018年6月10日，伴随初夏的阳光与微风，
星成集团-杭州诚联部分精英来到碧水环绕的桐洲岛，
暂时告别紧张繁忙的工作，
开始为期2天的户外精英拓展。

这里绿树成荫，沿岸杨柳连绵，
洲内保留着原生态的田园风光，
晚上小伙伴们还享用了当地著名的美食。

真人CS对抗赛开始啦，
枪林弹雨，我们记住了——勇气，
以少胜多，我们知道了——协作，
意气风发，我们明白了——激情。

划一叶小舟，览富春江绝美江景。
在这青山绿水中享受大自然的养分，
坐在船上，迎着微风，
摆动双桨，自由自在！

一江一岛一排山，
一舟一景一世界。

盛夏来临，气温骤升，
接下来就是刺激的水战了，
这沁人心脾的凉爽足以融化火热的内心！
各色皮艇穿梭在碧水中，
急流处跌宕起伏、惊险绝伦，
两人一艘皮筏协作配合前行，
激情与刺激中，大家纷纷大呼过瘾！

本次的拓展活动，
让员工尽情感受大自然的魅力之余，
更加强了同事间的沟通，促进了星成人的协作力与向心力。
不断进取的星成人将继续奋斗，
共同打造中国房地产综合服务商第一品牌。

星成之冠
THE CHAMPION OF
XINGCHENG



星成——明日之星

有人为梦想努力

有人为青春喝彩

有人为站在聚光灯下默默付出

有人为取得至上殊荣挑战自我

他们就是星成的明日之星



上海区域·上海公司



市场部销冠：姚春林

工作格言：复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情用心做。

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。其实每个客户的资源和他们的关系网都会在不经间帮助你，为你带来意想不到的收获。

案场部销冠：赖昌华

工作格言：思路决定出路，态度决定高度

经验分享：首先，在工作中要对自己有信心，有信心才能更好的介绍项目；其次，在接待客户时要有耐心，对客户不理解的要多解释；最后，面对销售业绩要保持平常心，不以得失论英雄。



市场销冠经理团队：李建秋团队

经验分享：作为一名合格的管理者，更多的是陪同自己的团队一起学习、成长。在这样的一个团队里，大家互相学习，互相进步，才能一起走得更加更远。

案场销冠经理团队：周超猛团队

经验分享：我认为一个团队发展离不开部门所有人的共同协作及相互学习。共同协作，才能做出好的业绩；相互学习，取长补短才能使团队越来越有战斗力。



江苏区域·南京公司



市场部销冠：刘学

工作格言：朝着心中的目标前进，所有的人都会为你让路。

经验分享：拜访客户前要准备好内容，才会有面谈时的应对策略。与客户交谈过程中更要从客户的角度去看待问题，重点关注客户的需求。在拜访后也要做好跟进，给客户id提供最佳的方案。



市场部销冠经理团队：陶锦杰团队

经验分享：一个人可以走得很快，但是一个团队可以走得更远。相信团队的力量，团队的凝聚力能让大家齐心协力，力量往一处使，使所有的人都肩负着荣誉感、使命感和责任感，为团队而战。

江苏区域·南京公司



案场部销冠：张雪

工作格言：生活就像海洋，只有意志坚强的人才能到达彼岸。

经验分享：多沟通、多付出、多维护，就会有更多的回报！机遇从来不会降临在没有准备的人身上。

案场部销冠经理团队：李芳琼团队

经验分享：一个强大的团队离不开团队里每个人的齐心协力。通过凝聚个体的力量，形成团队的力量，从而由量的积累实现质的飞跃，使团队走向成功。



浙江区域 · 杭州诚联

案场部销冠



下沙宝龙：李赛赛
经验分享：对工作投入满腔的热情，对客户保持真诚的态度，使我们做得更好。



时间名座：李锐
经验分享：保持对工作的激情与热情，对产品的高度认可，才能保持长久的战斗力。



星南站：张萍
经验分享：没有做不到，只有想不到，当一个人有强烈的目标感时，就会全力以赴并突破自己。



恒隆广场：李孝凤
经验分享：制定目标，并严格按照目标执行，工作才能有章可循，有条不紊。



蓝孔雀：徐少秀
经验分享：一定要给自己定一个可实现的目标，有突破性的目标，将目标进行拆分，一步一步去完成。



海威新界：林璇子
经验分享：帮助客户解决他们不知道的一切问题、设身处地为客户着想。



运河郡：张慧敏
经验分享：多一份耕耘，多一份收获，只要你付出了足够的努力，将来也一定会得到相应的收获。



华瑞中心：崔会
经验分享：要收获就必须有付出，要付出还要学会坚持，每个人都是通过自己的努力，来实现美好的生活。

最佳案场团队



周湖滨团队
经验分享：管理团队方面主要是让你的员工明白，一味的向遥远的终点而努力，时间久了可能会疲惫，要学会拆分自己的目标，从小目标做起，按顺序一个一个实现。

浙江区域 · 杭州诚联

市场部销冠



下沙宝龙：胡贵锋
经验分享：当努力有所收获，过程再艰辛都会觉得值得。自己也变得更自信，碰到困难会更从容冷静。



时间名座：沈建华
经验分享：不停充电，增强自己的专业知识和心态调节能力，并保持这样的工作冲劲。



星南站：毛建东
经验分享：销售没有捷径，一定要勤劳，多问多思考，打好基础，养成良好的工作习惯。



华瑞中心：李龙云
经验分享：要站在客户的角度，将专业知识用浅显的语言传递给客户，只有足够专业，才能给客户充分的信任感。



运河郡：张琼
经验分享：对待客户一定要真诚友善，了解客户的需求，及时为客户排忧解难，这样才能获得客户的信任。



海威新界：潘标龙
经验分享：保持良好的心态，对工作要有长久的热情和积极性，坚持到底就是胜利！

最佳市场团队



康博团队
经验分享：在这样的一个团队里，大家互相学习，互相进步，发挥每位成员的最大潜能。而作为管理者，跟着团队一起学习，一起成长才能更好的凝聚团队。

讲师介绍

饶林

主要荣誉

心灵潜能激发训练师
资深团队建设专家导师
军事化管理运用杰出人物
上海知名品牌 —— 中原地产咨询顾问

三年的时间

帮助杭州21世纪不动产加盟店的团队做到区域第一名
使杭州水毅公司连续三年保持“水毅教育销售之冠”

半年的时间

帮助诚联中国成为杭州地产龙头企业



星成商学院
金牌讲师

首席讲师 星成商学院执行院长

2010-2013 英国曼彻斯特大学心理学专业
Psychology major at University of Manchester, UK



卜凌钧

2009年

被评为“杰出风格培训师”

2014年

被授予培训行业最具“亲和力培训师”

2015-2016年

被授予“年度最受欢迎培训师”

曾担任

德赛商学院（北京总部）—— 首席情感培训师
乔治摩尔集团（北京总部）—— 心灵激励培训师
麦考斯集团 —— 管理商学院首席培训师
高创房地产（江苏总部）—— 培训总监
众联行房地产（江苏总部）—— 培训总监
铠易安集团（江苏总部）—— 商学院院长

迈向卓越人生

—— 星成商学院房产精英

特训营完美落幕

学而不思则罔，思而不学则殆

—— 出自《论语》

2018年初夏，星成商学院“房地产冠军团队精英特训营”第一期在集团总部闪耀开课。50多名星成地产新人齐聚一堂，在星成商学院执行院长兼首席讲师卜凌钧先生的带领下，开始了一场丰富的知识之旅。

拉开帷幕

上午9:00整，伴随着热烈的掌声和欢呼声，卜老师走上讲台，给大家带来了一个热情洋溢的开场，瞬间点燃全场的激情，让学员们带着满腔的热忱投入这场知识的洗礼中。

分组PK

学员们被分成4组进行PK，并迅速确定自己的队名和组内成员，选出最合适的队长和副队长。小组的确立瞬间打破了学员们的陌生感，大家很快熟络起来。

我的表达你听懂了吗

课程中穿插了很多富有深意的游戏，其中令学员印象最深的就是这个名为“我的表达你听懂了吗？”的游戏。用口述的方式把一个图形传递给队友，而队友通过画的方式复现出来，表达力、理解力和默契度决定着团队的成绩。

互动环节

通过简单的互动把活动推向高潮，大家都热情高涨、激情洋溢，很开心能融入到这个新的集体里，虽然大家只相处了短短的几个小时，但大家的心已经团结在一起。这次培训活动不仅让一线销售精英学到了新的房产知识，还交到了很多新的朋友，让学员们收获颇多。



学员课程分享：很高兴能参加这样的课程，让我不仅学习了很多的房产专业知识，更是学到很多销售技巧，如果下次还有这样的培训，我一定会再来的。

学员课程分享：课程很有意思，老师讲课也很有趣，让我交了一些新朋友，学到了知识。

每次培训，能领悟到的东西都是不一样的，将这一点一滴的经验融入到自己的实战销售中去，才会为自己带来更多的财富。成功离不开大家认真的付出，精彩的培训也同样能够为大家的未来添彩。今后星成商学院将会提供更多精准的培训，全面提升学员们的业务素质和技能，助力大家事业更上一层楼。

你和销售精英之间，就差一点点

一个销售人员想要推销自己的产品，需要掌握技巧。要把握顾客的爱好和需求，才能达到销售的目的，那么房地产作为一个很庞大的行业，有很多的销售人员，要怎样能够在众多的销售人员中脱颖而出呢？

提高专业性

- 充分了解所售产品信息（项目所在区域介绍、项目信息、产品定位、客户定位等）。
- 了解周边竞品项目的优劣势以及近期销售情况、下阶段推广信息等。意向客户往往会将区域内同类产品都作为认购对象，故需要置业顾问定期做好区域市场调研、进行SWOT分析，完成项目定位。
- 掌握所在城市的购房及贷款政策、房产市场信息，总结市场阶段性变化的规律，努力提高专业知识，便于客户有疑问时可第一时间作答，增加客户信任度。

提高营销技巧

- 在和客户交流的过程中做到彬彬有礼、不卑不亢。多和客户交流、互动，避免销售人员独自上演“脱口秀”及冷场现象；
- 在和客户沟通的过程中可以了解客户购房考虑的重点，以及购房目的、购房预算、付款方式、是否符合购买、贷款资格、了解客户工作及家庭情况等，丰富整个接待流程的谈资；
- 在接待过程中充分利用售楼处现场工具（沙盘、区域介绍图、房源价格销控表、样板房等），给客户营造出未来“家”的生活模式；商业地产可在此着重强调“经济账”，测算投资回报率、环比物业增值情况、租金回报率等；
- 房子卖得最好的置业顾问并不是房子卖得最便宜的置业顾问，避免和客户陷入“价格战”，在预算范围内，价格高低并不是客户购买产品最重要的衡量标准。相反，价格上一味迁就客户反而增加客户对价格的想象空间，提高去化难度；
- 案场销售团队也要在营销过程中相互配合，适当运用SP等营销技巧，促进成交。

—— 戴永杰





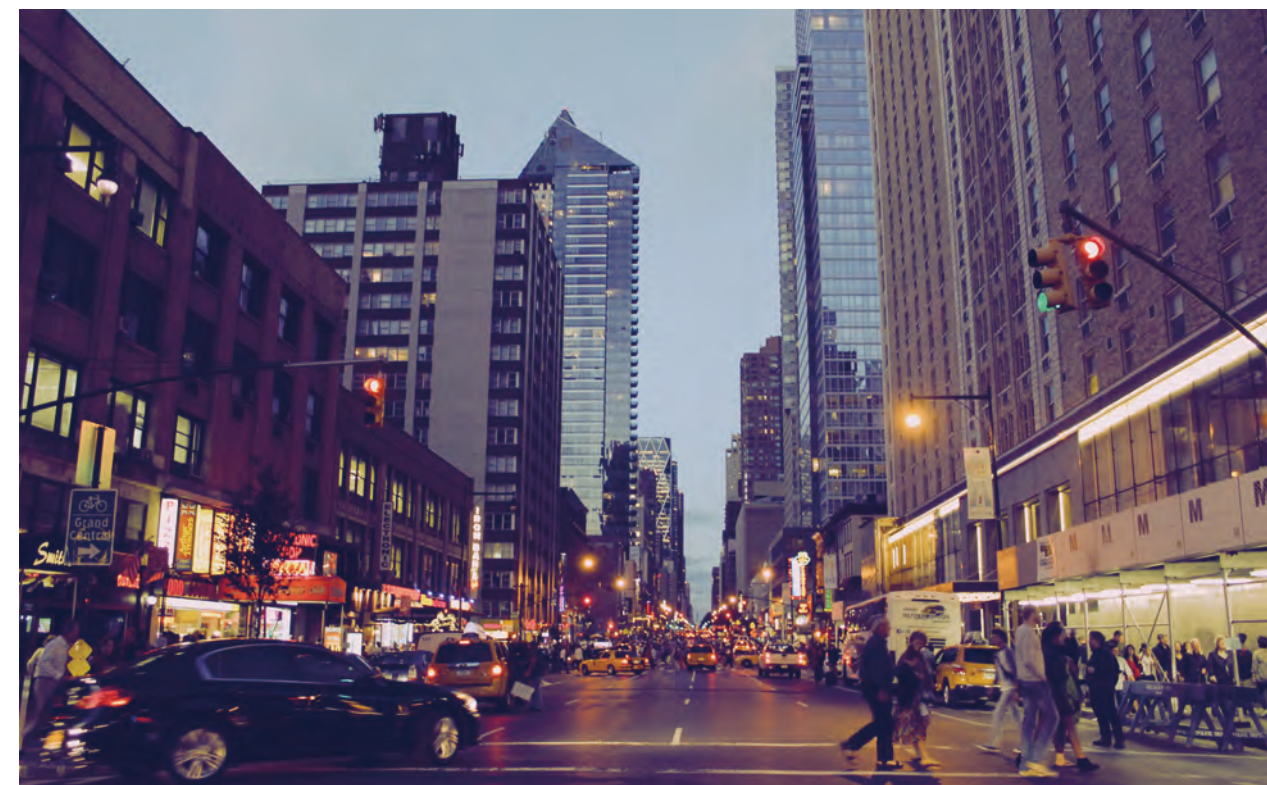
「一二线城市房价走势」

国家统计局对70个大中城市商品住宅销售价格变动情况进行数据统计。数据显示，今年6月份，一线城市商品住宅销售价格总体稳定，二线城市有所上涨，三线城市上涨势头得到抑制。

据国家统计局初步测算，从同比看，70个大中城市中，4个一线城市新建商品住宅销售价格持平，二手住宅销售价格由上月下降转为上涨0.1%。31个二线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格分别上涨6.3%和4.6%，涨幅比上月分别扩大0.9和0.2个百分点。35个三线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格分别上涨6.0%和4.3%，涨幅均与上月相同。

从环比看，一线城市新建商品住宅销售价格上涨0.6%，涨幅比上月扩大0.3个百分点，其中北京和上海价格持平，广州和深圳价格分别上涨1.9%和0.3%；二手住宅销售价格与上月持平。二线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格分别上涨1.2%和0.7%。三线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格分别上涨0.7%和0.6%。

“6月份，各地继续坚持调控目标不动摇、力度不放松，继续严格执行各项调控措施，促进房地产市场健康发展。”国家统计局城市司高级统计师刘建伟说。



「沪商办市场“外”热“内”冷——成交区域不断外扩，外环内成交量呈下滑趋势」

2018年5月，上海商办市场供应大幅放量，商业物业供应量迎2017年以来最高位，成交则有涨有跌。数据显示，5月商业市场供应量31.64万平米，环比上个月上涨6.41倍，办公市场供应量为25.2万平米，环比涨幅为87%；成交方面，5月商业、办公成交面积分别为14.23万平米、6.7万平米，环比分别上涨61%和下滑40%；从价格上看，4月商业市场均价为31807元/平米，环比下滑8%，同比则有18%的上扬，4月办公市场均价继连续两个月下滑后本月终于小幅攀升，为35585元/平米，环比上涨5%，同比上扬22%。

从5月份商办市场环线成交结构上看，成交区域继续外扩，外郊环占比超过六成，环比上个月上升了4个百分点至61%，以外环线为界内外温差大，外环线外占比达78%，环比上月提升了11个百分点，外环内成交空间进

一步被压缩，各成交区域均呈现不同程度下滑，中外环占比16%，环比下滑3个百分点，内环内占比5%，环比下滑6个百分点，内中环仅占1%，环比下滑2个百分点。外郊环的项山商业广场成交2.47万平米，成为5月商办项目成交面积TOP1。中内环的新华红星国际广场以成交金额8.36亿元问鼎成交金额TOP1。内环内位于老西门板块的黄浦华庭以9.5万元/平米的均价，位居5月成交均价榜首。



提升自己，让自己越来越优秀

生活中，很多人是保持着一种安逸的状态，消极的听取领导的话语，消极的待命，完成上级交给的事情，保持着按部就班的工作。那怎样才能让自己改变现状步步高升呢？

不断学习的态度

首先你自己不能安于现状，知识技能是学不完的，不管什么时候，你都要懂得不断去学习，去丰富自己。学，最好是跟比自己强的人学习，学习他们比你厉害的地方，并且有他们的刺激，你会一直保持一颗求进的心，激励你不断提高自己。学习的机会也是需要自己去创造的，去发现身边优秀的人，并向他们学习。

先付出再求收获

假如一开始你就想要丰厚的待遇，只看重待遇而忽视其他方面，即使你得到了，也不一定能得到成长。当你想要一样东西的时候，或许你该问问自己，是否已经具备这样的能力。无论何时，都要懂得先付出，先学习，不断给自己创造成长的机会。当你不断丰富自己，不断强大的时候，其他的一切也会随之而来的。

学会发现自己的优点

没有人是完美的，每个人都有自己的缺点，自然也会有优点。如果你可以发现自己的长处，并让他们不断帮助你，变得更强大更自信。执着于缺点其实于事无补，只会让你停留在原地难受而已，尝试着放下，而多一点去关注自己好的一面，并努力让它不断扩大。

主动表达自己的见解

同时要注意表达技巧。当今社会竞争已不同往日，各行各业都是人才遍地，供大于求，所以你得学会在众

人中脱颖而出，首先就要主动表达，毛遂自荐。当然技巧和方式要得当，不让别人觉得你的做法是多余的，观点也要耳目一新，具有创意。

重视成长空间

人要不断追求成长，才能不断进步。如果一个地方让你感觉是死气沉沉的，没有成长的动力和空间，那还是离开吧。人要懂得选择环境，除了自己的付出和努力之外，也要懂得选择能够促进自己成长的空间。

抓住成长的机会

成长的机会不是随时都有，但你要懂得为成长做好准备，这也就是一开始说的，要不断学习，平时积累，不断提升自己。当成长的机会来临时，你若做好准备，便能助你跳跃，只有牢牢抓住机会，才能有办法前进。

筑梦远行，感谢有你

致亲爱的星成小伙伴们：

2018年已经过半，我们在集团高速发展中察势着智，奋力前行。

我们来自五湖四海，虽然家境、性格不同，年龄、爱好各异，却在为一个共同的目标扮演着自己重要的角色。我们在工作中学习，在前进中成长，我们携手并肩、互相激励、风雨同舟、筑梦远行。我们相信这是属于我们的时代，也是属于我们的“星成时代”。

在时代的巨轮下，我们走过一个又一个春秋，度过一个又一个欢乐的时光。在极具挑战的市场环境下，我们面临着激烈的行业竞争，经历着政策给市场带来的变动。即便如此，星成集团在所有星成人的努力下，以“三年百城”为战略方针，积极成为中国房地产综合服务商第一品牌。

感谢全体员工在岗位上的兢兢业业、勤恳踏实，用专业和专注提升服务品质；感谢全体员工在工作中的一丝不苟、真情相待，用微笑和热情提供星级服务、塑造星成品牌。

未来我们将不负时光，筑梦远行，一同打造属于星成的地产时代！





市场部销冠：蒋东

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。每个销售人员都有瓶颈期，但是不要放弃，每天做好自己应该做的，坚持不懈才能成功！我认为这两点跟我的业绩是密不可分的。

案场部销冠：郭美君

经验分享：想成为销冠，就要用专业的精神、站在客户的角度切实为客户考虑，让客户相信自己。坚持做好每一件事，向着目标，一步一个脚印地前行。



星服务 | 成未来



市场部销冠经理团队：崔德超团队

经验分享：更多的是陪同自己的团队一起学习、成长。在这样的一个团队里，大家互相学习，互相进步，才能一起走得更久更远。