



XINGCHENG  
TIMES

星成时代

星服务 · 成未来



春华秋实 · 璀璨星成  
二零一八 | 第三季

# 筚路蓝缕·乘风远航

10年光阴犹如白驹过隙，  
但对星成而言，  
却是审时度势、开拓创新、勇于挑战的10年。

10年风雨，10年攀登，  
星成已从一个孩童成长为少年。  
我们见证了时代的发展与变迁，  
也经历了行业的兴衰与挑战。

我们在探索和开拓中成长，  
实现了一次又一次的新跨越，  
开创了一个又一个的新局面。

十年创下的业绩，十年攒下的经验，  
令人鼓舞，催人奋进。  
激励着我们乘风破浪，继续远航！

## Content



02	<b>卷首语</b>	20	<b>星成之冠</b>
02	风雨兼程，春华秋实	21	明日之星
04	<b>封面人物</b>	27	<b>星成商学院</b>
05	三季度销冠区域总经理专访	28	星之所向，身之所往
06	<b>今日星成</b>	32	掌握PDCA循环，让你离成功更近一步
07	璀璨星成，百花齐放	33	<b>星成悦读</b>
10	携手星成，共筑辉煌	34	房企+金融，未来如何走？
12	凝聚你我，拥抱自然	35	为什么楼市越来越疯狂？
14	奋斗不停歇，青春不打烊	36	最新消息！房子满70年自动续期！
16	勇于挑战，赢在未来	37	心怀感恩，一切终将美好
18	炎炎夏日送清凉，点滴关怀暖人心		

## 风雨兼程，春华秋实

2008年，由美国次贷危机引发的金融风暴席卷全球。也就在这一年，星成诞生了。

2018年，星成以“三年百城”为战略目标，在全国开设区域公司，业务遍及7个省市，服务足迹遍布祖国的大江南北。

从2008到2018，虽风雨不断，但我们始终向前！

十年，在悠悠的历史长河中，只能是短短的一瞬。然而，对于星成来说，十年的艰辛坎坷，十年的风雨兼程，十年的传承跨越，十年的璀璨辉煌，我们用智慧和汗水共同书写了一部充满机遇与挑战、拼搏与奉献的发展史。

从一家只有几个业务员的小公司发展成1000余人的集团化企业，我们因谦逊而聚心合力，因时势而不断创新。凭借强大的多渠道联动资源、超强的销售能力和星级的服务水准，在激烈的竞争和残酷的市场面前，勇敢经受住一次又一次挑战。

这些年，行业风云变幻，多少当年赫赫有名的企业，在不知不觉中销声匿迹。然而，星成，在这场没有终点的长跑中，不仅胜出，而且坚持领跑。

随着时代的进步、市场的变化，行业在不断地发展、细分，标准化、精细化、智能化等新的要求也陆续被提上日程。站在新的起跑线上，如何合理利用资源，如何构建和谐健康的全产业链生态布局，如何为社会创造更多价值，如何“让行业更高效，让生活更美好”……

新的目标，已赋予星成新的能量！





## 封面人物 COVER STORY

他是一名忙碌的“超人”，每天都行程满满；

他是一名优秀的领导者，业绩总是领先；

他是员工眼中魅力十足的80后老总，

举手投足间带着稳重和自信；

他爱挑战，也有野心；

有目标，但目光更长远。

他就是星成集团

浙江区域总经理——徐和胜。



## 三季度销冠区域总经理专访

### ——浙江区域总经理徐和胜

2018年，是徐总加入星成的第五个年头。

这一年，浙江区域徐和胜团队仅三季度就成功去化近400套，销售额突破15亿元；这一年，徐和胜团队操盘宋都·时间名座、星南站、下沙宝龙等多个项目，且去化迅速，受到了分销商和开发商的一致好评。

#### 战功累累，搭建实力团队

有人说，星成营销人背负着比同行更多的压力，此言不虚。面对压力，重任在肩，已是平常事。而对于徐总来说，创造奇迹的过程远比享受奇迹的成果更美。

出任星成集团浙江区域总经理以来，徐和胜业绩不俗：组建快速反应策划团队、打造狼性营销军团、搭建实力管理团队，系列措施成果显著。

业绩与荣耀的背后，是徐总超乎常人的用心。他每月花大量的时间巡盘，在项目开盘前，他都会提前“扎”到项目上，亲自处理案场的大事小情。

#### 知人善任，打造虎狼之师

徐总对销售团队的管理能力堪称楷模，他形容自己的销售团队就是冰天雪地里的狼。在他的带领下，团队人员流失率极低。面对机遇，大家像狼群一样团结一致，把全部的心力扑在事业上，项目每每进场不久即开盘大卖。“虎狼之师”并非浪得虚名。

心有猛虎，细嗅蔷薇。雄心与斗志的另一面，是徐总的细腻与关怀。当下属遇到困难的时候，他总是挺身而出，倾囊相助；受到任何褒奖，他也总是乐于和团队分享。在他的影响下，团队成员个个重情重义，像家人一样互相鼓励、互相包容。

当然，徐总并不是一来就得心应手的，“刚开始什么事都想自己来，比较累！这几年我转换思路，着重放在用人管理上。现在很多关键项目的操盘手都是和我一起打过仗的。”除了善用人之外，徐总也有“拼命三郎”的劲头，“在最关键的时候我一定要身体力行，给团队做好榜样。”

#### 深耕浙江，永怀敬畏之心

“只有全心全意为客户，才能够市场里占有一席之地。”徐总如是说。在浙江房地产行业摸爬滚打多年，他脚踏实地、大胆拓展，用真诚的态度，赢得当地开发商、分销商的一致信赖。也正是因为这样一份诚恳，这样小心翼翼的努力，让徐总收获了今天这份沉甸甸的成绩。

2018年，作为星成浙江区域飞速发展的一年，徐总带领团队积极开疆拓土，新项目签约不断。区域发展蒸蒸日上的同时，他坚守集团理念和价值观，传承集团企业文化，以对城市的社会责任感深耕浙江区域，以超高的工作标准，人性化的服务态度，赢得广泛赞誉，点亮万家幸福灯火。



# 今日星成 TODAY'S XINGCHENG

十年积跬步，足下至千里。  
 今天的星成，已进入集团化发展的新阶段，  
 看，各地项目争相开盘，  
 百花齐放，欣欣向荣；  
 听，小伙伴们拓展拉练，  
 笑声在山间荡漾，团队凝聚力大大提升。  
 在集团不断壮大的今天，  
 让我们带着必胜的信念，  
 携手奋进！

NEWS



## 璀璨星成，百花齐放 第三季度新签约项目相继进场

春天，我们规划蓝图，深入布局。

夏天，集团在湖南、江西、河南分别成立区域公司，我们踏着时代的浪潮，开疆拓土，砥砺前行。

秋天，我们捷报频传，硕果累累，各区域新项目相继进场。我们将希望绘制在祖国的版图上，以梦为马，不负韶华。



### 原乡小镇

项目位置：浙江省湖州市  
 运营团队：浙江区域吴琼琼团队  
 案场团队：浙江区域倪平团队  
 入场时间：2018年9月

1

原乡小镇是以“休闲娱乐、亲子乐园、农耕体验、闲居度假”为主题的度假小镇。项目总体量1480亩，一期首开房源178套。整体按照“一馆两园五区”的空间布局，重点打造具有“大农场、小农庄”特征的体验式休闲度假区。

在项目前期开发阶段，浙江区域总经理吴琼琼带领团队反复前往湖州进行调研。终于，在8月，华盛达原乡小镇正式与星成集团达成战略合作。原乡小镇是旅游地产项目，意味着星成在旅游地产营销的征途上，又迈向了一个新台阶。



## 宝龙·珑寓

项目位置：浙江省杭州市  
运营团队：浙江区域徐和胜团队  
案场团队：浙江区域孙中凯团队  
入场时间：2018年8月

# 2



项目位于杭州下沙大学城腹地，地处下沙新城核心地段，是下沙新城首个以多业态综合性商业为主题，集高层住宅、联排别墅、精装SOHO、综合商业等形态为一体的地标型城市综合体。

项目于2018年8月正式开售，为了加快项目的去化速度，案场部孙中凯团队在开盘前进行了连续的预热推广，同时运用集团的渠道优势，精选杭州500多家渠道小伙伴进行宣导，并全力配合他们的客户拓展工作。



## 广汇国际

项目位置：江西省宜春市  
运营团队：江西区域杨康团队  
案场团队：江西区域王晨阳、郭美君、金威力团队  
入场时间：2018年9月

# 4

项目位于宜春城北新城，总建筑面积38万平方米，集星级酒店、家居Mall、高端住宅、汽车城、商务办公五大业态为一体。

作为江西区域公司成立以来的首个项目，广汇国际对许多同事来说意义非凡。大家放弃休息、以创业的心态全身心地扑到项目上。在大家的努力下，项目进展神速，目前蓄客充足，开盘在即。

## 东渡酩悦·银座

项目位置：浙江省杭州市  
运营团队：浙江区域徐和胜团队  
案场团队：浙江区域陈剑锋团队  
入场时间：2018年8月

# 3

东渡酩悦位于鸿泰路与东宁路交叉口东南角，直面杭州东站东广场。建筑形体构思来源于高铁动车，形态与车站的流线型设计不谋而合，极具美感与时代感，将成为杭州东站的标志性建筑。项目建筑面积约1.9万平方米。

在前期开发阶段，浙江区域总经理徐和胜带领团队对项目及周边竞品进行了精准的调研分析，策划部对项目优势、卖点进行了重新梳理、包装，大家紧密配合，为项目大卖做了充分的准备，为更专业、更细致地服务客户提供保障。

## 春天城市广场

项目位置：安徽省合肥市  
运营团队：安徽区域江婧、储志兵团队  
案场团队：安徽区域周丹团队  
入场时间：2018年7月

# 5

春天城市广场位于瑶海区长江东大街与当涂路交叉口，总建筑面积约9.3万平方米。是集百货、超市、办公、餐饮、娱乐为一体的综合性建筑。

在安徽区域总经理江婧女士的带领下，安徽区域公司经过深入调研，反复调整销售方案，最终将春天城市广场收入囊中。拿下春天城市广场项目，意味着星成在安徽区域开疆拓土取得了进一步的成效，也让星成的发展再上一个新台阶。







## 携手星成，共筑辉煌

### —— 壹号公馆分销誓师大会圆满落幕

2018年9月5日，“携手星成·共筑辉煌”壹号公馆分销誓师大会在合肥明月东一大酒店璀璨启幕。星成集团总裁焦德俊、安徽区域总经理江婧、斯瑞集团总裁宋永前与近400名业内分销精英、房地产专业人士齐聚一堂，共享财富盛宴。

#### 分外争艳，火爆开场

下午17时许，各大公司的分销精英便陆续来到了大会签到处，在工作人员的引导下，有序地排队入场。

18时18分，活动正式开始。主持人一段热烈的开场使现场气氛迅速活跃起来。

#### 携手星成，共创佳绩

在一段炫丽的开场舞后，星成集团安徽区域总经理江婧与斯瑞集团总裁宋永前分别上台，发表了精彩而真挚的致辞。

江总对所有到场的分销伙伴表达了热烈的欢迎，并对分销伙伴们长期以来对项目的支持表示衷心的感谢。

2018年，星成集团携手斯瑞集团，相信在未来与分销商的合作中，我们将共创佳绩，开创最大化共赢的局面，为每位分销商创造财富价值。

宋总表示，此次与星成集团的合作，为斯瑞集团在房产开发领域注入新的活力。

#### 壹号公馆，惊艳全城

领导致辞后，进入誓师大会的项目推介环节。壹号公馆位于东部新城核心板块，优质资源尊享无疑。项目毗邻地铁口，四周商圈环绕，配套成熟，繁华都市生活触手可及。

项目总建筑面积约6万平方米，规划有商铺和公寓，其中地上25层，地下3层，主力面积段30-70平方米。

销售经理对壹号公馆进行了区位、配套、交通等全方位的介绍，使分销精英们对项目有了更加清晰的认识，并对项目的销售充满了信心！



#### 星成集团，团队风采

项目介绍完后，星成集团家人们进行了团队风采展示，响彻云霄的口号，整齐划一的的动作，如军人一般气势恢宏，振奋人心。

#### 举杯同庆，惊喜不断

紧接着，星成集团和斯瑞集团的领导共同上台举杯，感谢各位分销领导一路以来的支持，使现场气氛更加热烈。



随后，精彩纷呈的节目和丰富的互动抽奖环节，把大会的气氛推向一个又一个高潮。苹果笔记本电脑、高端电动车等奖品，将整个大会的热度持续推高！

#### 焦总发言，完美落幕

最后，星成集团总裁焦德俊先生上台为活动抽取一等奖。他表示，星成集团将会以专业、诚信的态度为分销商提供全方位的支持和保障，并预祝壹号公馆大卖。

随着一等奖的揭晓，本次誓师大会也进入尾声！

目标已明确，自当扬帆起航，每个分销精英都信心满满。此次大会的成功举办，吹响了壹号公馆项目全面营销的号角！不仅极大地鼓舞了士气，还为安徽区域未来的发展夯实了基础。星成集团也将继续携手各分销同仁并肩作战，万众一心，共创辉煌。





## 凝聚你我，拥抱自然

### ——集团总部安吉生态文化之旅顺利落幕

为了增强公司的凝聚力，传递公司的企业文化，集团总部于2018年8月25日至26日组织了为期2天的浙江安吉生态文化之旅。

#### 漂—皮筏艇漂流

浙北大峡谷被誉为浙江的“青藏高原”，这里是黄浦江的源头，山青青，水泠泠，细风拂面，碧树环身，峡谷幽深，烟雨迷蒙。

漂流活动以两人为一小组，协作前行。河水清澈见底，山间风景如画，橡皮筏随着水流回环曲折、或急或缓。大家稳中求进，互相协作，朝着共同的目标不断前行，尽情享受“湿身”的乐趣。

凉风拂面，我们经历惊险刺激的同时，也体会到回归自然的无限美好。水战打得不亦乐乎，周围一片欢声笑语，在青山绿水的怀抱中，拉近了人与人之间的距离，更增强了彼此间的默契。

#### 登—中国大竹海

刺激的“水战”之后，我们来到电影《卧虎藏龙》的拍摄地【中国大竹海】。天公不作美，下起了淅淅沥沥的小雨，却丝毫没有影响我们登顶的兴致。同事们纷纷表示要爬到山顶，领略更美的风景。

站在峰顶，置身于大竹海中，让人顿觉神清气爽，不禁发出“闲看庭前花开花落，漫随天外云卷云舒”的感慨。阵阵凉风袭来，吹得竹叶沙沙作响，仿佛在欢迎我们的到来。人生如登山一样，虽然要经历一些考验，但只要坚定意志，终会有不一样的心得收获。

#### 赏—中南百草原

第二天，我们一行人来到【中南百草原】参观，园内林深花奇，鹿奔雁翔，景色极其秀美。我们沿着小路三五成群地游览，一路风景一路歌，大家时而驻足观望，相互拍照留念；时而奋步疾走，只为收获那别样的美景！不仅增加了彼此的默契度，还增强了团队的凝聚力，对星成这个温暖的大家庭心怀感恩。



此次安吉生态文化之行，让大家欣赏了浙北美不胜收的自然风光，也感受到公司的温暖和关怀。通过这次活动，让大家内心受到了鼓舞，让同仁们更知道协作的重要，团队“协同力”、“默契度”得到了提升。

短短的两天时间里，大家一起并肩划船，一起翻山越岭，一起分享胜利和喜悦。彼此间产生了更强的凝聚力，带着这股凝聚力，我们已踏上新的征程，去开创更美好的明天！





## 奋斗不停歇，青春不打烊

### ——江苏区域年中拓展圆满结束

8月27、28、29日，星成集团江苏区域全体员工，利用三天进行了年中霍山拓展。

霍山大峡谷漂流、白云峡瀑布群、飞云高空玻璃吊桥、篝火晚会及团队比赛等，三天的活动丰富而又充实，全体员工在放松中学习，在拓展中感悟，获益良多。

#### 浪漫飞舟，在激流中勇往前行

8月27日早上7点30分，三辆大巴驱车四小时到达霍山。午餐后休息片刻，便立即赶赴霍山峡谷漂流景区。

霍山大峡谷漂流位于大别山东入口，毗邻佛子岭水库、万佛湖、天堂寨等著名的景点，与这些邻近景区共同构成整体的风景带，霍山大峡谷漂流原始峡谷全长8.8公里，总落差达160米。

漂流河道为天然石板河道，两侧山岩巍然高耸，垂柳披翠，河水质地清莹，流速有急有缓，既有激荡飞扬、惊心动魄的刺激，也有河石俯捡的宁静。

大家在三个小时的漂流中，深刻体验到了如何在激流中掌舵、在急转中冷静、在搁浅中奋进。皮艇在激流中出

没，欢笑声夹杂着一阵阵尖叫声，旋荡在峡谷间，留在了每个人的心里。

#### 登高凌绝顶，风景留给攀登不懈的勇士

第二天，大家来到白云峡瀑布群景区，体验飞云高空玻璃吊桥。吊桥横跨山涧，人行其上，桥触瀑布，瀑布触桥，给人带来心跳加速度的惊险与震撼。

下午，大家一起经历了一场毅力与坚持的心灵洗涤。只有不懈攀登方能登高凌绝顶，一览众山小。每爬山到一段，都能欣赏到不一样的瀑布和大自然迷人景致。

瀑布群远望似缟绢垂天，近观如飞珠溅玉，透过阳光的折射，五彩缤纷。哗哗的水声，振荡河谷，气势十分雄壮。两边的崖壁上，秀木扶疏，青苔密布，各色野花散落其间，与雪白的瀑布交相辉映，织成一幅锦绣图案。

人生，其实就仿若爬山。只要奋斗不止，前方必有最美的风景犒赏你。

#### 团队绑腿跑PK，一场精彩的篝火晚会

晚餐后，大家聚集在霍山灯光文化原，进行了团队绑腿

跑PK和篝火才艺表演。

每组15个人并排站在一起，双脚分别和左右两边同事的脚绑在一起。绑腿跑PK的是团队的指挥力、组织力和配合协调力。大家在这场团队绑腿比赛中，受到了很大启示。

夜幕徐徐降临，篝火熊熊，大家手牵手欢快地唱歌跳舞。直到篝火熄灭，依然兴致不减。接着，一场T台灯光歌舞秀又继续拉开帷幕。感恩与相惜，真情与友谊，一次篝火晚会，让每一个人刻骨铭心。

第三天上午，我们又前往大别山彩虹瀑布景区。瀑布倾泻入潭水，溅起的水花形成薄薄的水雾，气势磅礴。阳光透过水雾，呈现一道绚丽的彩虹。大家游走在山水间，流连忘返。

三天的拓展，让星成集团江苏区域全体员工学到了很多，锻炼了很多，大家比从前更加紧密团结了，团队的凝聚力和协调力有了进一步的提升。大家决心把必胜的信念和干劲带到2018年最后四个月的决战中。加油！加油！加油！







## 勇于挑战，赢在未来

### —— 河南区域精英拓展完美收官

为了增强企业凝聚力和向心力，营造积极向上的工作氛围，培养大家克服困难、勇于挑战的精神，星成集团河南区域公司于8月28日组织了一天的户外拓展训练活动。

此次活动不仅加强了团队协作能力，提高了大家的毅力，也让每个人都体会到集体的温暖。

#### 破冰活动

简短的游戏，让大家迅速融入到集体里，加强了彼此的沟通与交流。

#### 开营仪式

吹响新团队拓展训练的号角，让每个人都融入到集体中，学会共同承担责任，树立起团队的荣誉感。

#### 巅峰对决

真人CS对抗赛开始啦！这不仅能释放工作压力，激发自身活力，还能增强团队成员间的友谊。

在对抗和配合中增强团队凝聚力，在攻与守之间体验戎马生涯，在奔跑与汗水中获取信心和勇气。

#### 挑战毕业墙

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，但是面对挑战，大家谁也没有气馁，互相协助着，为翻过毕业墙而努力。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。

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”不怕苦、不怕难，勇于面对挑战的精神，是“星成人”团结一致，协作向前的力量！

此次拓展活动在大家的积极参与下圆满完成。回顾在训练中经受的挑战和磨砺，河南区域的精英们感受颇深。他们不但挑战了自我，增强了团队凝聚力，更发现了同事身上可贵的闪光点。

这次拓展训练，是一次身心的大洗礼。它不仅给平淡的日常工作增添了一丝色彩，更完美地诠释了星成人的团队精神，凝聚了星成人的力量。激励所有人以百折不挠的进取精神，实现一个又一个的“突破”！



# 炎炎夏日送清凉， 点滴关怀暖人心

骄阳似火，烈日炎炎。  
三伏天的到来，  
让举国上下进入“蒸烤双拼”模式，  
据统计，今夏全国大部分地区比常年热1-4℃。  
高温天气给大家带来了诸多不便，  
尤其是辛勤工作在一线的市场精英们，  
在犹如“铁板烧”的高温天，  
仍奋战不息，其中的辛苦可想而知。  
为进一步关心员工的身心健康，  
传递公司对员工的关爱，  
集团开展了为期两个月的夏日送清凉活动，  
为奋斗在一线的销售精英们，  
送去“夏日清凉”的慰问。

## COOL SUMMER 清凉一夏 为勤奋的你们打CALL



**安徽区域**  
为缓解酷暑给大家带来的不适，  
提高大家的工作热情和工作效率，  
安徽区域行政人事部，  
为家人们准备了精美的水果礼盒。  
新鲜的瓜果吃在嘴里，甜在心里，  
让所有人都感受到公司送来的温馨。

**江苏区域**  
江苏区域行政人事部，  
为星成的家人们准备了  
香甜可口的水果和清热解渴的饮料。  
这些夏日贴心福利，  
真切表达了公司对家人们的关怀，  
给大家带来一丝清凉。



**湖南区域**  
炎炎夏日，酷暑难耐，  
湖南区域行政人事部，  
为一线的市场销售精英送去夏日福利，  
并感谢大家辛苦的付出。

**河南区域**  
河南区域行政人事部，  
把一箱箱装满公司关怀的当季水果，  
送到每位家人的手中。  
为大家送去夏日清凉，献上了集团诚挚的关怀。

夏日送清凉，将点滴的爱播撒在家人们的心田，让家人们倍感温馨和鼓舞，大家纷纷表示要将集团的关爱转化为工作的动力，立足本职岗位，努力为公司的发展建设作出更大的贡献！相信在大家坚韧的意志和共同的努力下，星成集团一定会星耀征途，领跑未来！



**上海区域**  
为了让销售精英能在盛夏安心工作，  
星成集团总部人力资源中心，  
为上海区域市场、案场送去夏日慰问福利，  
并详细询问大家工作、生活上的情况。  
星成家人们纷纷表示，  
要尽职尽责，扎实做好本职工作。  
为公司贡献自己的一份力量。

**浙江区域**  
为进一步做好大家的防暑降温工作，  
浙江区域行政人事部，  
为星成的家人们准备了精美的水果和饮料，  
确保大家顺利度过高温天。  
星成家人们纷纷表示，  
今后会以更好的状态来为公司创造更好的成绩。





# 星成之冠 THE CHAMPION OF XINGCHENG

多少次的风吹日晒，  
多少次的挥汗如雨，  
只因为始终坚信。  
凡事坚持到底，凡事全力以赴，  
相信自己，超越梦想，  
去拼搏才能成为明日之星！



## 江苏区域·南京公司



### 市场部销冠：陆云云

经验分享：销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复地做，脚踏实地，坚持到底，那么胜利就在眼前。

### 案场部销冠：郭小凤

经验分享：推销，首先是推销你自己。所以我们要全方位地提高自己，自身素质提高了，我们做事也就事半功倍。

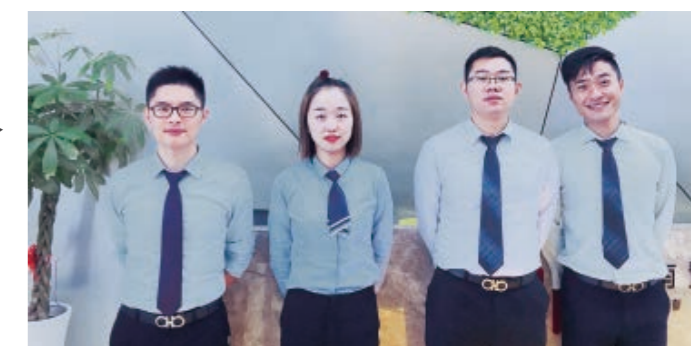


### 市场部销冠经理团队：张志林团队

经验分享：解决问题首先是战略上的，是对规律的掌握，然后才是技巧上的，最后才是心态、细节上的。

### 案场部销冠经理团队：吴绍淼团队

经验分享：对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度。





## 浙江区域·杭州诚联

## 浙江区域·杭州诚联



### 市场部销冠：余本春

经验分享：一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应以自己的经验来判断客户，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实意图。



### 市场部销冠：夏达

经验分享：要有亲和力，至少让客户愿意和你交流，这就要保持微笑，给对方以足够的尊重，只要客户愿意与你交谈，那么就成功了一半。

### 案场部销冠：张萍

经验分享：辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此我一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，做任何事都努力做到最好，推销自己的产品首先要充分熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，并对工作保持长久的热情和积极性。



### 案场部销冠：田玉芬

经验分享：每个人都有状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为磨练的过程，保持良好的心态很重要。



### 市场部销冠经理团队：康博团队

经验分享：团队成员们互相学习，互相进步，发挥每位组员的最大潜能。每天总结例会，大家一起分析客户，梳理客户需求，汇报当天工作总结，并针对客户制定工作计划。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。



### 市场部销冠经理团队：唐贤波团队

经验分享：一个销售人员，如果不懂得提升自己，终有一天会从辉煌跌入低谷。及时汲取新知识相当重要。我们团队之间经常互相交流各自的经验，积累多了，我们就有更多成功的把握。

### 案场部销冠经理团队：周湖滨团队

经验分享：全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力去完成每一项的任务指标，及时总结经验。



### 案场部销冠经理团队：李勇团队

经验分享：微笑是可以传染的，信息也可以传染，所以抱着必胜的信心，对你的工作会起巨大作用。





## 安徽区域·合肥公司

## 湖南区域·长沙公司



### 市场部销冠：丁祖亮

经验分享：我这么喜欢销售，是因为热爱，我爱有激情、有挑战性的工作，一份有激情的工作，会让我的生活更多彩，会让我的未来更精彩。



### 市场部销冠：胡攀

经验分享：水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺，非一日之寒。无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

### 案场部销冠：夏玲

经验分享：从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。



### 案场部销冠：周佳利

经验分享：要耐得住枯燥，销售工作其实就是一项简单的重复工作，没有耐性是无法面对重复的！



### 市场部销冠经理团队：余洪团队

经验分享：团队合作更有利于提高决策效率。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。



### 市场部销冠经理团队：吴逸剑团队

经验分享：“管理无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售无小事”。销售更应慎重、谨慎。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

### 案场部销冠经理团队：戚建辉团队

经验分享：一朵鲜花装扮不出美丽的春天，一个人先进总是单枪匹马，众人先进才能移山填海。团队的成功与每个人的努力是分不开的，“一起经历过风雨的洗礼，浴血奋战、艰难困境，依然迎难而上，创造奇迹，这才叫团队。”



### 案场部销冠经理团队：张乘铭团队

经验分享：只要勤勤恳恳付出，踏踏实实做好每一项工作，圆圆满满完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。



## 上海区域 · 上海公司



### 市场部销冠：闫照瑞

经验分享：一名合格的地产销售人，对每个月的任务和目标必须要有清晰的使命感；没有做不到，只有想不到，想到就一定要做到，当一个人有强烈的目标感时，就会全力以赴付出并且突破自己。

### 市场部销冠经理团队：李建秋团队

经验分享：其实我觉得我们能拿下销冠团队，最大的核心在于我们每位伙伴共同诠释了“众志成城、全力以赴”这八个字。就像一颗大树，由团队每位伙伴构成的树干都发挥了最大的力量，每个人都有自己的亮点，将亮点集中在一起，则散发出了最耀眼的光芒。



## 江西区域 · 南昌公司



### 电销部销冠：艾俊

经验分享：要顶得住压力，销售从被拒绝开始，而无数次的拒绝会使自己压力倍增，无法释怀的人注定被淘汰！

## 星成商学院 BUSINESS SCHOOL OF XINGCHENG

我们来自于五湖四海，  
我们从个体凝聚成团队，  
我们都有一个共同的名字——“星成人”。  
我们在学习中成长，  
在成长中实践，  
在实践中挑战自我。





## “星之所向，身之所往”

### ——星成商学院冠军团队精英特训营圆满落幕

刚刚过去的这个夏天，高温红色预警一个接着一个。而在星成商学院内以“星之所向，身之所往”为主题的星成商学院冠军团队精英特训营，分别在安徽、浙江、江苏区域隆重举行。

该培训由星成集团主办，星成商学院执行院长卜凌钧担任授课老师。每一场培训都座无虚席，学员们踊跃参与，热烈讨论，全身心投入到关于地产销售知识与销售技巧的授课中，不时爆发出振聋发聩的掌声、喝彩声……



卜凌钧  
星成商学院执行院长、  
首席讲师

#### 名师莅临 闪耀开讲

在热烈的掌声和欢呼声中，卜凌钧老师华丽登场。卜老师曾就读于英国曼彻斯特大学心理学专业，在激发学员潜能，调整学员心态方面有很丰富的经验。两天的课程中，卜老师从销售技巧、顾客心理、以及个人心态等多个方面进行讲解，不仅有丰富的房产干货，还有大量实战技能，帮助大家快速了解房地产基础知识、提高销售业绩。真正让大家做到理论与实践并行。



学员们被分成6组，简短的自我介绍后，便迅速互动起来，选出最合适的组长和副组长，并确定了队名和团队口号。随后，大家充分发挥自己的创新才智，展示队伍的风采，以小组为单位学习知识、比拼技能，既树立了团队协作意识，又提升了团队战斗能力。

#### 课程分享 干货满满

##### 《与客户从距离到沟通到走心》

课程要点：第一印象决定客户与你的距离，距离远近决定沟通效果，沟通效果决定是否走得到客户心里。

##### 《客户的四大性格》

课程要点：为什么身边小伙伴积累的客户那么多？因为他们懂得客户的需求。只有先了解客户性格，才能更好的对症下药，根据客户的需求提供服务，自然而然的积累，业绩当然也会变得更好了！

##### 《耐心决定恒心》

课程要点：你能坚持多久，关键看你的耐心有多少。一个销售精英最重要的素质就是坚持，坚持在一个行业做下去、坚持维护客户关系、坚持学习……坚持去做一件事情，会有意想不到的收获。

##### 《心态决定状态》

课程要点：没有化解不了的压力，只有调整不好的心态。调整好自己的心态，压力才会转变成动力，从而变得更优秀。

##### 《了解客户的四大性格》

课程要点：知己知彼，才能百战不殆。只有先了解客户性格，才能更好地对症下药，根据客户的需求提供服务，还怕没有好的业绩吗？





## 互动环节 凝聚团队

课堂小游戏充分调动了每个队员的积极性，把整个培训活动推向高潮。老师通过精心设计的小游戏，加强了学员间的沟通与交流，增加了团队的凝聚力和默契度，让大家为了同一个目标而努力前行。

### 信任背靠背

信任是基础，合作赢未来。  
通过背对背的肢体配合，  
产生心有灵犀的彼此默契，  
将不可能变成可能。  
用团队凝聚的力量，  
互相帮助、互相信任，  
是支撑团队走得更远、更久的动力。

### 群龙取水

手牵手肩并肩，众人拾柴火焰高。  
一群人做一件事，

凝聚个体的力量，形成团队的力量，  
从量的积累实现质的飞跃，  
使团队走向成功。

### 团结就是力量

没有完美的个人，只有完美的团队。  
只要大家为了一个共同的目标前进，  
将个体凝结成团队，就会使团队变得更加强大。

通过两天的奋战，学员们纷纷表示受益匪浅，课程设计丰富多彩、课程内容充满了互动和趣味，讲课方法也非常新颖有趣。

学员们通过培训和交流，提升了执行力，调整了心态，磨练了意志，激发了潜能，更掌握了许多地产销售技巧和客户心理学知识。销售技能和战斗力得到大大的提升！

## 课后感悟 受益匪浅

**学员分享：**课程很有意思，老师讲课也很有趣，让我交了一些新朋友，更是学到了一些新知识。

**小编点评：**能认识到学习的重要性，说明你自己也很优秀，未来朝着自己的目标去奋斗吧！加油哦！

**学员分享：**之前还很迷茫，对于迟迟没有开单很焦虑，心情也不好，但是现在我学会了如何调整自己的情绪，努力做一个合格的房地产经纪人的。

**小编点评：**首先恭喜你啊，不仅学到了知识，还学会控制了自己的情绪，用自己的真诚去打动客户，还怕不成交吗？

**学员分享：**学习到很多房产专业知识，感谢公司这样的平台，让我能够通过学习提升自己。

**小编点评：**能认识到学习的重要性，说明你自己也很优秀，未来朝着自己的目标去奋斗吧！加油哦！

此次特训营，加强了学员间的沟通与交流，增加了团队的凝聚力和默契度，更让大家明白，一个销售精英，要有坚强的毅力和执行力，要有狮子般的勇气，狼群般的团队意识。  
虽然培训课程已经结束，但是前行的道路并没有停止，让我们扬起理想的风帆，乘风破浪，开拓未来！



## 掌握PDCA循环，让你离成功更近一步

PDCA循环，是一种工作方法，也是企业管理各项工作的一般规律。它可以使我们的思想方法和工作步骤更加条理化、系统化和科学化，让我们的工作更加轻松自如、高效。



### 如何制定计划

首先，制定年度或季度计划，列出所有相关的事情；  
 其次，将年度或季度计划，分解成月计划，并列出每月要做的事情；  
 再次，将月度计划，分解成周计划，并列出每周要做的事情；  
 最后，将周计划，分解成每日计划，并列出每天要做的事情。  
 总之，我们的计划越周密，我们就越容易达成目标，当我们开始行动后，唯一要做的就是坚持行动，决不能停下来。

### 根据目标分解计划

我们需要将目标分解成一系列的行动，然后再采取行动，这样我们的效率才会变得更高。也就是说，在开始工作前，先把要做的事情列一个清单。当然，尽量用纸笔手写，这样过滤到大脑中会更加清晰。

—— 卜凌钧

## 星成悦读 XINGCHENG READING

要么去读书，要么去流浪，  
 身体和灵魂总有一个在路上。  
 如果时间和空间的限制，无法行走于路途中，  
 那么去读书，让灵魂随着书页感受心灵的旅行。





## 房企+金融，未来如何走？

未来，在经济“去杠杆化”和金融“双重脱媒”的趋势下，会有越来越多的房企向“轻资产”转型，希望更快回笼资金，将更多与基金公司进行合作。这些都给房地产金融带来了更多的机会，房企+金融依然拥有很大的发展空间。

### 一、房企与金融企业不断进行整合并购

行业环境变化使得一些房企面临生存困境不得已断臂求生，而不少企业为提升竞争力也在谋求战略调整，这些都推动了房地产并购重组的增加。“大鱼吃小鱼”、资源重组整合以实现战略调整，将会越来越多。

### 二、打造互联网金融生态圈

目前房地产互联网金融已经进行了较多的试水，并取得较好的效果，但还不够成熟，政策和监管体系也还不完善，因此，存在的机会也比较多。同时，互联网可结合方向较多，可融合内容也较为丰富，多种需求或可相互嫁接结合，可构建出房地产互联网金融生态圈。

### 三、房企重资产证券化

资产证券化是房企金融创新的重要方向，对于重资产运营的商业地产、养老地产、产业地产等，回收期长，资金沉淀压力较大，资产证券化方式将是缓解资产压力和撬动发展的重要方式。

“房地产+金融”正在创造着新的时代，相信不久之后，中国房地产市场将会进入用互联网金融再造的新阶段。

## 为什么楼市越来越疯狂？

中央提出“房子是用来住的、不是用来炒的”已经一年多了，各地也相继出台一系列调控措施，除限购、限售、限贷等“传统”措施外，还出现了“摇号”等新政，但楼市表现却越发红火，甚至疯狂。但凡手头有闲钱的人都想从中分一杯羹，究其原因，主要在土地及商品房的供给、地方政府的态度、资本的逐利本性等方面。

### 一、地方对于土地财政难以割舍

对大部分城市而言，没有良好的工业基础、没有科技支撑、没有发达的服务业、没有人才聚焦，一本万利的土地财政便成为最重要的地方财政收入来源。同时，由楼市带动的相关产业发展也会带来不小的税收收入。

### 二、地方对于GDP增长的追求

近年来，中央对地方政府的考核，GDP仍是主要指标之一。一方楼市可带动一大片相关产业发展，为地方GDP增长作出巨大贡献。正因如此，地方政府对楼市调控抱以暧昧的态度：一方面，希望楼市上涨带动地方经济发展；另一方面，对于房价上涨过快引发的民怨，又不得不表达一定的姿态。

### 三、商品房承载了过多的投资属性

资本天生具有逐利性，楼市比其他市场更能吸引资本。自商品房市场开放以来，短短二十多年，商品房不但充分展现了其“商品”属性，更不断展现其投资属性。当百姓的投资渠道不畅时，不断走高的楼市便成为投资最重要的途径。这也加剧了社会财富不断集中于楼市。

### 四、楼市监管措施的局限

综上所述，当前各地楼市监管措施显得治标不治本，无论限购、限贷、试点房产税、摇号等，都难以取得根本效果，甚至在某些情况下，这些措施对楼市起到了一定的刺激作用。

可以说，在当前环境下，地方既无心，也无力真正“管好”楼市，让楼市健康发展。





## 最新消息！房子满70年自动续期！

我国住宅用地的期限是70年，那么70年后房子是否仍然属于我们？这同备受关注的房地产税有关系吗？到期后如何续期，会不会又要交上一大笔钱？

### 70年期满自动续期

以前，人们买房后可以拿到两个证书，一个是房产证，一个是土地证。也就是说，人们在购房后，可以拥有房屋的所有权和土地的使用权。房屋所有权是私有财产权的一种，根据我国2007年起施行的物权法，私人对其合法的收入、房屋、生活用品、生产工具、原材料等不动产和动产享有所有权，其年限是永久的。

现在，我国已经推行不动产统一登记制度，房产证和土地证已经合二为一，住宅用地仍有最高70年的使用期限。此次草案规定住宅建设用地使用权期满自动续期，意味着我们所购房屋70年土地使用权期满后，可以自动续期，不必担心土地被收回，体现了对人们财产权的保护。

### 为征收房地产税奠定基础

土地使用权期满自动续期和征收房地产税之间有关系吗？对此，专家表示，两者之间并没有直接联系。但是，房地产税被定义为财产税，征收的前提条件是私有财产，如果住宅的土地使用权是70年，期满后不能续期，征收房地产税就没有根据。只有房屋和土地都属于个人财产，从法律的角度来说，才能收取财产税。

也就是说，住宅建设用地使用权自动续期在某种程度上为征收房地产税奠定了基础。与此同时，我国已经赋予规模较大的城市以立法权，这也为房地产税的“分城施策，分步推进”奠定了基础。

有专家表示，目前也有可能与房地产税结合，通过缴纳房地产税的方式，实现住宅用地使用权70年期满后续期的衔接安排。



## 心怀感恩，一切终将美好

生命中总会遇到很多人，茫茫人海，能遇见，便是缘分；能相依相伴，一路而行，便是幸福。教会我们成长的，不是岁月，而是经历。

感恩是一种文化素养，是一种思想境界，是一种生活态度，更是一种社会责任。而时间是一剂良药，它会沉淀最美的感情，也会带走留不住的虚情。缘分，需要的是珍惜，和双向的互动；感情，需要的是感恩，和双方的呵护。

爱不是单向，情不是索取，懂得珍惜才会持久，知道不易才能永恒。爱得无怨，疼得无悔，只因不图任何回报；爱到卑微，疼到廉价，只因入心入髓。缘，需要把握，更要珍惜。懂得珍惜，才会长久；知道感恩，才配拥有。

其实，感恩也可以是一种积极的生活态度。正如有些人所说，要感激那些伤害你的人，因为他磨练了你的意志；感激那些欺骗你的人，因为他丰富了你的经验；感激那些轻视你的人，因为他觉醒了你的自尊……要怀着一颗感恩的心，感谢命运，感激使你成熟的人，感恩周围的一切。

拥有感恩的心，需要我们用心去观察，用心去感悟，更需要我们去爱。草木旺盛生长，为的是报答春晖之恩；鸟儿拼命觅食，为的是报答哺育之恩；禾苗茁壮成长，为的是报答溪水的滋润之恩；孩子努力学习，为的是报答父母的养育之恩。

学会感恩吧！你感恩生活，生活将赐予你灿烂的阳光；你怨天尤人，最终可能一无所有！不是吗？云卷云舒，花开花落都值得我们去珍惜，感激月亮，更要感激太阳！





致力于打造中国房地产综合服务商第一品牌



星服务 | 成未来

上海星成实业(集团)有限公司 | 上海市闵行区金都路2998号宝燕大厦7F | (86) - 021 - 3358 2351  
**XINGCHENG·GROUP** | <http://www.xingchengchina.cn> | 星成集团 | 立足上海 | 辐射中国

上海 · 浙江 · 江苏 · 安徽 · 湖南 · 江西 · 河南