



CHUNGUANG GROUP  
春光集团

# 春光报

美好生活圆梦人

2014年6月12日

星期四

甲午年 庚午月 甲寅日

总第47期

北京春光集团出版

www.chunguanggroup.com

## 变是唯一的不变 《春光》蜕变开新篇

北京春光集团董事长 王启春

《春光》报带着全新改版的新气象又和大家见面了。从最早的月报之前的月刊，再到这一次的旬报，每一次《春光》的改版都是顺应着集团发展变革而变的。

走进2014年，我们迎来了集团发展历程中一个关键的时节。我们面临的历史机遇，我们所处的行业发展现状以及春光多年来积累的经验和资源，都推着我们必须做出调整。在这个关键时刻来临的时候，顺势而上，掀开春光发展的又一个新篇章。作为春光集团最重要的宣传平台，在这样一个重要时刻，《春光》报必须承载起更符合当下集团发展需要的责任。

我们是一家跨区域发展的集团公司，有上千的员工，要想在竞争激烈的市场中活下来，活得好，我们就必须依靠团队，我们要有统一的思想、统一的认识、统一的行动、统一的声音。

我期望《春光》报作为集团喉舌，能以通俗、活泼、

及时、务实的语言和内容宣传报道集团在经营工作中的方方面面情况，宣传公司的理念、精神和文化，及时发现和总结工作中的经验和教训，分享春光人对行业和企业发展的思考。这次的改版也应该是这样的思路，更加及时，更加务实，宣传的思路和指向更加清楚，将这个交流宣传平台的作用最大化。

我希望借助《春光》报这个平台，体现春光人的专业，展示春光人的才华，弘扬春光人的正气，点燃春光人的激情。

我也希望借助《春光》报这个平台，培育和发扬春光人的精神，贯彻和统一春光发展的理念，积淀春光的历史，展望和期待春光的美好未来。

最后，感谢《春光》报全体采编人员为集团文化宣传工作做出的辛苦努力和成绩。我们一起努力，让《春光》报越办越好，让春光越来越好！

## 志同道合并肩行 共同实现春光梦

董事长在高管任命会上对经营团队新成员寄予厚望

2014年5月26日上午，北京春光集团高管任命会在北京、三亚两地连线召开，集团董事长王启春出席会议并做重要讲话。他对各位新加入的高管表示热烈欢迎，期望新高管团队发扬专业优势、践行优秀的春光文化、不断输出优秀的梯队人才，在春光梦的召唤下，志同道合并肩行，实现春光集团跨越式发展。董事长讲话全文如下：

尊敬的各位新同仁！我代表春光全体员工，热烈欢迎大家加入春光大家庭。

公司今天的高管任命会，是从推进战略转型、文化建设，加快发展步伐方面统筹考虑的。新的领导班子，来自于我们优秀的同行，具有极强的实操经验。并且，我很感谢你们在加入春光之前所开展的一系列卓有成效的工作。使所有工作的衔接，有条不紊的延续进行着。

我期望你们在工作中发扬专业优势，运用优秀的领导艺术，引进行业内先进的管理方式，继续提升，不仅要出色的完成分管界面的业绩目标，同时完善集团的管理，践行优秀的春光文化，并不断输出优秀梯队人才。

同时，我在此号召全体春光人互相学习、取长补短、借鉴吸收，只有学习型组织，这是攀登一个又一个高峰的保障。

### 一、战略格局初显现

春光近几年一直在经历着变革与壮大，可以说变革是为了更快更稳的发展，及时纠正前进中的方向、加速前进中的动力，这是任何一家企业在快速扩张时期必须经历的一个过程。

在当前房地产行业非常微妙的时期，我们春光正在努力探索项目新的定位与理念。我们努力走在时代发展的前列，探索一条新的路径。不敢说我们引领着国家的政策与规划，也不提自己的商业感觉有多好，只想说春光做的事是呼应着这个时代的需求与希望的。我们的决策是顺势而为，有这样的成果似乎也是一种必然。目前，春光在北京、海南、京津冀一体化过程中大北京区域都拥有丰富的资源，这资源包括土地、政策、资金、也包括整合的各利益相关体，目前我们拥有的像是一颗颗闪亮的珍珠，也可以说是一山一水的风景，只需我们在正直、担当、创新、共赢的企业文化影响下，把珍珠串成项链，把点滴风景画成壮美河山，只要志同道合，春光梦就能实现。

我对这次组织机构的变革寄予了很高的期望，希望刘总带领的整个经营团队可以跨越式的实现企业的发展目标与宏伟战略。

### 二、共同实现春光梦

以梦为马，马年春节，我们响应国家的号召、时代的召唤，提出了春光梦的概念。

所谓“春光梦”，就是春光不断成长，在规模上、收益上、产品上、品牌上不断实现自己的梦想，春光愿意携手一切力量打造一艘企业家的航母，成为自身“幸福美好”的“圆梦人”。

所谓“春光梦”，就是春光以创业家、旅游家、生活家为主要客户提供他们获得幸福美好文化生活的梦想。春光愿意成为客户“幸福美好”的、全新的“文化生活方式”的“圆梦人”。

所谓“春光梦”，就是春光的员工不断成长，追求卓越，实现自我价值的梦想。因此，春光愿意成为员工的“圆梦人”，为员工提供了事业平台、学习平台和社会责任平台。

所谓“春光梦”，就是春光愿意与合作伙伴共同实现为客户提供价值，为社会承担责任，共享光荣与梦想，成为合作伙伴的“圆梦人”。

所谓春光梦，就是春光担负社会责任，尽己所能伸出援助之手，帮助社会进步文明发展，春光梦实现的是社会共同进步的梦。因此，春光愿意成为社会各界的“圆梦人”。

### 三、志同道合并肩行

志同道合春光梦是我们今后的思想建设主题，志是我们共同的志向、目标、理想，道是我们共同的信念、价值观、发展路径。

已过十四个春秋的春光即将迈向一个新的战略篇章，春光人也将迎来一个新的时刻。选择怎样的伙伴同行，成为一个战略课题摆在了春光人的面前。

经过春光人的研讨，我们得出了新的时期春光人的核心价值观，我们得出了选择核心价值观一致的人同行，我们选择愿意以春光企业精神、价值观指导事业方向的人同行，我们称秉持这些价值观的人为“春光人”。

道不同不相为谋！为了共同的目标，因为认可实现理想的路径，我们走到了一起。今后，我们要努力成为合格的春光人！从今以后，董事会——经营班子——春光员工，我们组成一个团队，我们要相互支撑，同舟共济！

最后，再一次代表全体春光人欢迎你们的到来，希望春光这个平台因你们而越来越宽广。

## 北京春光集团引入专业咨询机构铸造旅游地产事业

本报讯（总裁办 张振涛）2014年5月12日，北京春光集团与北京绿维创景规划设计院有限公司沟通交流会在海南区域公司二楼会议室举行。集团董事长王启春、执行总裁刘天柱等公司领导及20多位相关岗位管理人员参加了会议，会议由海南区域公司一级开发公司总经理张峰主持。

董事长王启春首先对绿维创景规划设计院有限公司专家的到来表示欢迎。王启春指出，春光的团队成员大多来自地产行业，在地产领域具有专业的各项技能，但在经营管理理念的大层面上，局限于纯房地产领域的思维，对旅游地产概念相对模糊。三亚项目是根据于旅游的房地产全面开发建设，需要对旅游地产有详尽的了解，绿维创景公司是行业内的知名专业咨询机构，双方可以在很多领域展开合作，共同发展。

绿维创景公司林峰院长根据对北京春光集团海南项目实地考察的感受，结合三亚槟榔河“美丽乡村”项目，对公司项目发思路、商业模式、管理

措施、落地思路等管理理念进行了讲解，宾主双方就相关问题进行了深入的探讨。

北京绿维创景规划设计院有限公司是集“产业研究、项目策划、工程咨询、城市规划、建筑设计、景观设计、投融资服务、托管经营”八位一体的新型服务机构，以旅游休闲项目策划规划设计为基础，以旅游与文化引导的区域综合

开发及新型城镇化为专业方向，对“泛旅游产业项目开发、旅游地产项目开发、新城新镇新园区”三大领域进行系统整合，实现“产业整合、产品创新、规划系统、设计落地”目标，提供从项目前期咨询策划到施工图设计及后期顾问与经营托管的全产业链咨询服务。

亲爱的读者朋友：

您好！感谢您多年来对《春光》的关注与支持，今天，改版后的《春光》以崭新的面貌如约和您见面了！

转眼间，《春光》与您相伴了7个寒暑，见证并记录了公司发展的辉煌历程。2007年4月15日，第一份《春光》月报走进了春光人的生活；2011年11月，《春光》月报改版为月刊形式。7年来，作为宣传企业文化、展现企业形象的重要载体，《春光》为公司软实力建设发挥了不可替代的作用。

2014财年，公司制定了跨越式发展战略，为了更好的服务公司战略，《春光》改版应时而动。改版后的《春光》将按照公司发展战略的要求，以服务公司经营工作为基本原则，以传达高层经营理念、呈现员工精神面貌、聚焦项目实时动态、剖析运营实际经验、分享行业大势为功能定位，在发行周期、版面设计、栏目内容等方面进行大刀阔斧的改革，注重宣传的“时效性、指导性、实用性”，全面提升企业宣传质量和效率，为企业管理和员工工作生活提供更好的服务。

办好《春光》，需要您的支持和参与，我们欢迎每一位春光人热情投稿，我们倡议每一位春光人都关注《春光》。亲爱的朋友们，让我们拿出春光人的积极态度，施展春光人的智慧才华，展现春光人的魅力风采，一起守护春光人共有的精神家园！

本报讯（人力行政中心张振涛于兆丰）5月26日上午，集团高管任命会在北京、三亚两地连线召开，集团董事长王启春、执行总裁刘天柱以及全体中高层管理人员参加了会议，会议由集团副总裁包玉鹏主持。

集团执行总裁刘天柱向与会人员介绍了新任副总裁并宣读了人事任命书。任命王旭东为集团副总裁兼海南区域公司总经理，全面负责海南区域经营管理工作；李瑞为集团副总裁，主管工程管理中心（工程、成本、招采）；陈峰为集团副总裁，主管品牌与营销中心。新任副总裁阐明了对所分管单位、近期核心工作任务和目标。

执行总裁刘天柱对新加盟公司的副总裁及全体管理人员提出了四点要求：第一要做精业务，做业务方面的楷模；第二要遵守职业道德，做品德方面的榜样；第三要培养团队，提升整体工作水平；第四用“主动干、有理想、敢担当、有业绩”的思想指导今后的工作，实现春光事业更快更好的发展。

集团董事长首先对新的班子成员加入表示欢迎，他从战略布局、企业文化建设等几个角度介绍了公司发展方向，他希望新的副总裁队伍在工作中发挥专业优势、运用领导艺术、引进行业内先进的管理方式，输出优秀梯队人才，不断出色的完成分管界面的业绩目标。王启春指出，春光在北京、海南、京津冀一体化过程中大北京区域拥有丰富的资源与机遇，要尽快进行资源整合及项目落地，实现战略布局。王启春对这次组织机构的变革寄予了很高的期望，希望执行总裁带领的整个经营团队实现企业跨越式发展目标与宏伟战略。

致读者

集团董事长望新班子促春光跨越发展 执行总裁对管理团队提四点要求

集团高管任命会在北京三亚两地连线召开

## 房山项目售楼处主体结构施工进入收尾阶段

本报讯(企宣部)北京房山创意产业基地是集团2014年联合房开集团共同竞拍的产业综合体项目。日前,记者从房山项目处了解到,该项目售楼处主体结构施工已进入收尾阶段,其中外围护施工、幕墙玻璃施工已基本完成,二次结构施工已启动。

据介绍,由春光集团负责的精装修、幕墙、园林施工,也将于近期进场施工,这些工作计划于8月初完成。下图为截止到6月9日,房山项目售楼处施工进度。



外墙板安装南立面

室内二次结构墙砌筑



截至6月1日,陶然湾二期40—41#楼五层、42#楼三层和43#楼一层框架梁板砼浇筑已完成,客户短信平台已建立。

## 三亚日报: 村庄变景区 村民住别墅

《三亚日报》: 本报讯(记者 胡拥军)一栋栋整齐的小别墅,放眼望去,错落有致;别墅前富有民族风情的小雕塑让整个房子看起来就像是五星级的别墅酒店。“这就是保亭‘大区小镇’建设的村子。”五一前夕,保亭三道镇甘什村又一批村民搬进别墅新居,村民董金夫高兴地说,这都是村里搞旅游开发建设带来的好处啊。

据了解,甘什村是保亭县较为贫困的黎族自然村。2009年,保亭县率先提出“大区小镇”的概念,并在三道镇什进村进行建设试点,将甘什村少数民族的生活与旅游产业有机结合。随后,北京春光集团进入什进村,打造首个新农村模式,农民以土地入股的形式参与乡村旅游开发。即:用“大区”带动附近的“新村”建设,将少数民族的原著生活与旅游产业有机结合,把居住性、行政性的原著村庄变成“经营型”的旅游新村,从而带动农村产业结构调整。为改变贫穷落后的状况,甘什村率先探索“大区小镇新村”和“农+旅”的新农村建设模式。采用“旅游加农业”“公司加农户”土地合作开发等形式,在没有征地,所有权仍归村集体,基本农田不动的情况下,公司提供资金、建设、管理、运营,农民以土地入股的形式参与乡村旅游开发,实现分红收益。

据了解,甘什村全村共有48户203人,长期依靠传统的农耕业谋生,2009年人均纯收入仅2170元。如今,这座仅有48户人家的黎族村庄,在“大区小镇”这股春风的吹拂下,满眼的风景如画、每栋村民别墅各具特色,俨然变成了一个现代化的、景区化、田园化的世外桃源,也崛起了一个新的景区——布隆赛。

三道湾大区小镇置业有限公司相关负责人介绍,发展“大区小镇新村”模式以来,企业根据每户人数建造80-220平方米符合现代居住条件、具

备黎族传统特色的农民住宅;每户村民经营5间乡村客栈取得服务分红;每户获得一间12平米的商业铺面等,让村民在不失地的情况下获得九项收入。“企业投资对民居和环境进行改造,而原生态的农村风情就成了旅游资源;村民可以自己种地,也可以为企业种地,林边地和坡地则租给企业建旅游设施。”

目前,“大区小镇”布隆赛乡村文化旅游区已经完成投资近2亿元,用三年的时间完成了37栋村民安置房建设、11栋村企合作乡村客栈建设、布隆赛乡村文化旅游区景区及市政建设配套建设,33户农民搬入新居,6栋村企合作乡村客栈已于2012年元旦开业,另5栋村企合作乡村客栈将于今年年底投入使用。



## 高温酷暑阻挡不了那香山前进的步伐

本报讯(企宣部)时下已进入海南的高温季节,作为集团在海南第一个高端旅游度假区,那香山总裁养心区工程、市政、园林、物业等建设稳步推进,面对高温酷暑的考验仍取得阶段性进展。

据那香山项目工程部欧民介绍,第二批精装21栋木饰面和灯具安装、墙面乳胶漆及五金配件安装已全部完成。第三批49栋精装20栋完成80%、未开工的29栋已展开施工。在市政道路方面,DL2砼面层施工完成至85%,DL3

砼面层完成至70%。园林景观建设进展明显,DL3以上园林硬景土建成90%、回填土完成至90%。一期(新大兴)园林硬景土建成80%、种植完成70%。二期(铁汉)园林硬景土建成75%、种植完成60%、灰空间完成至90%。

服务公司华玉物业启动承接121房24套工作计划,拟定布隆赛接管方案、那香山标识方案建议、那香山停车管理方案、那香山配套方案等多部文件,正按流程提请审批及落地实施。



那香山总裁养心区的道路及绿化

## 海南省发改委副主任考察大区小镇新型城镇化建设

本报讯(大区小镇毛文婧)2014年5月23日上午,海南省发改委副主任王长仁、在保亭县委书记王显正、副县长吉胜及县国土局等相关部门领导的陪同下到大区小镇什进村考察并召开现场会议,北京春光集团海南区域公司张峰、王亮、王秀玉等领导陪同考察。

王长仁一行参观了村史博物馆、二期农民安置房、布隆赛二期酒店客房,并与企业举行了交流座谈。海南区域公司一级开发总经理张峰和大区小镇项目公司总经理王亮结合规划文本和展板图示,向考察团详细介绍了大区

小镇的发展规划,展示了项目推进新型城镇化建设的成果及农民生活的显著提升,同时也提出了项目推进过程中存在的难题。王长仁表示,项目发展取得了很好的社会效益,希望各级政府相关部门加大政策支持力度,为企业更好更快地推进项目建设提供政策保障,真正实现大区小镇模式带动村民及地区经济发展的目的。

实地调研结束后,省发改委副主任王长仁在甘什村民活动中心三楼主持召开了调研组内部会议。



王长仁(右二)在王亮总(右一)陪同下参观村史博物馆

## 新任保亭县委书记王显正考察大区小镇项目

本报讯(布隆赛毛文婧)2014年5月21日上午,新任的保亭县委书记王显正在保亭县委组织部及三道镇领导的陪同下到大区小镇项目考察。王书记在工作人员的讲解下认真参观了二期农民安置房和二期酒店客房,对项目的惠民模式表示认可,对企业在开发建设过程中遇到的困难及阻力表示关切,希望政府各职能部门要积极为新农村建设事业的各个层面树立服务意识,同时勉励企业在今后的继续努力,做好资源的可持续发展利

用。考察结束后,王显正与工作人员一一握手表示感谢。

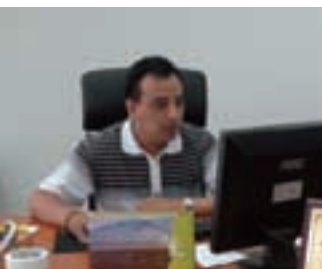
据悉,这是王书记履新三天以来的第一次考察,大区小镇项目是本次考察路线的第二站,显示出保亭县委领导对本项目的高度重视。



## 第五期春光《微访谈》访谈

# 访谈主题: 总裁班子新成员亮相及工作思路分享

【访谈嘉宾】集团执行总裁 刘天柱



负责制定和实施集团总体战略,全面承担集团中长期发展战略目标和年度经营管理目标,全责承担业绩合同各项工作任务。不断提升集团运营管理能力、产品发展能力、品牌影响力等各项综合能力,最终实现集团战略发展目标。是集团运营管理、安全管理、廉洁建设第一责任人。

【访谈嘉宾】集团副总裁 包玉鹏



主管战略运营中心、人力资源中心、兼北京区域公司总经理,负责集团战略目标在北京区域范围内的落地,承担并完成集团下达的北京区域公司各项经营指标和管理指标,全责承担业绩合同各项工作任务,是北京区域公司廉洁管理的第一责任人。

【访谈嘉宾】集团副总裁 李瑞



主管工程管理中心(工程、成本、招采),履行岗位说明书职责,负责工程计划、技术支持、成本合约管控、集团招标采购等管理工作,全面承担并完成业绩合同各项指标和工作任务。是分管业务板块廉洁管理第一责任人。

【访谈嘉宾】集团副总裁 陈峰



主管研发中心,履行岗位说明书职责,负责集团区域规划、产品研发、规划设计及示范区开发等管理工作,全面承担并完成业绩合同各项指标和工作任务。是分管业务板块廉洁管理第一责任人。

【访谈嘉宾】集团副总裁 周威



主管品牌与营销中心,履行岗位说明书职责,负责集团项目定位、营销管控、品牌建设、策划推广、客户服务等管理工作,全面承担并完成业绩合同各项指标和工作任务。是分管业务板块廉洁管理第一责任人。

5月26日,公司总裁班子迎来了几位新面孔,他们是集团执行总裁刘天柱及四位分管副总裁,组成了一个崭新的管理团队。新财年伊始,听着新团队掷地有声的决心和切实可行的思路,我们有理由相信和期待新春光的明天会更加美好。在此,我们有幸邀请到几位“春光新人”,分享他们的工作思路和施政理念。

### 新成员来自行业精英 助力春光跨越式发展

刘天柱:感谢大家一直以来为春光付出的努力和做出的贡献!这几位新加入的战友都有着丰富的房地产行业工作经验,包总、李总、陈总、周总,他们在各自的业务领域均创造过辉煌的业绩,是行业的精英,是专业的行家。相信在我们春光人的通力合作及共同努力下,春光集团必定飞黄腾达、繁荣昌盛!

### 执行总裁是老春光人 四年前在春光履职

刘天柱:四年时间,春光从一个以项目为中心的公司变成了一个多产品形态、跨区域发展的集团公司,这一步的发展是很震撼人心的。这四年来,我个人也在行业领先的企业里得到了历练和成长,对行业、企业、具体经营管理的理解都有了很大的提升和实践。

今天春光的变革线路和我个人的成长线路又一次交汇,这是缘分,也是春光大的发展机遇在感召我。我更愿意在这样一个历史机遇上和春光一起迎来一个更大的变化和成长。

### 围绕60亿年度销售目标 发挥每个人的战斗力

刘天柱:首先,要快速融入,新来的高管成员,迅速地融入到春光大家庭里,迅速地熟悉集团公司的业务、深入了解每个项目的实际情况;第二,要理解公司未来的发展战略和每个人要承担的角色和责任,对应这一责任,明确各自的目标和任务;第三,要意识到时间紧迫,要拿出切实可行的措施,并坚定地执行下去,这个要又快又准!14财年,我们的经营目标是年销售额60亿,年回款额50亿,这就是最明确的指标,所有的工作以此为中心展开。目标、思路统一的前提下,充分发挥每个人的战斗力,为实现目标努力拼搏。

我们必须聚焦业绩,以业绩为导向,业绩是硬道理,没有人能够阻止春光的发展步伐,真正的春光人必为实现14财年的业绩释放浑身每个细胞的能量和潜力!

### 运营系统锁定目标 主推六项工作

包玉鹏:运营管理整体思路:以战略实现为目的,以项目运营实施为支撑,以计划管控为实施方法,以组织绩效为评价,以季度、月度关键任务考核为过程控制手段,形成整体业务运营闭环管理。同时,为保障战略目标实现,将整合与优化业务主流程、权责体系及信息化、法务平台等等,不断提高运营效率,降低业务运营风险,从而推动公司战略目标实现。

聚焦今年60亿的业绩目标,战略运营中心近期将开展以下各项工作,助推业绩目标的达成:

1、强化集团、区域、项目公司向业绩沟通,进一步夯实业绩目标,并分析影响业绩达成的卡点、问题、风险等,通过运营调度会、工作营、业绩推动会等方式逐项解决;

2、强化项目管理,保障项目目标与集团战略规划目标一致性。对项目目标加强引导与明确,避免盲目进行开发。下一阶段运营中心将通过项目立项管理程序进行过程控制,对项目开发目标、关键节点、项目经营计划、项目后评估等进行全方位的运营把控,从而实现了对集团战略目标的支撑;

3、强化组织绩效的考核。项目运营过程中,必须通过组织绩效考核监控战略实施过程,保障公司业绩目标的达成,并将绩效成绩与经营成果的分享有机结合起来;

4、强化对项目经营计划、关键节点的过程管控,合理控制现金流量与业绩目标的有效实现;

5、完善与优化运营管理体系,提高运营效率。聚焦集团战略目标及本财年60亿的目标,运营中心将在充分调研、沟通的基础上优化组织管控、业务流程、权责体系、会议体系、报表体系等从而进一步提高运营效率;

6、夯实关键资源(土地、项目),为下一财年业绩目标达成提供保障。下一阶段运营中心将通过对一、二级项目关键资源的统筹调度,前置布局,为明年100亿业绩目标实现夯实土地资源等,做到未雨绸缪。

### 匹配战略需要组建工程管理中心

包玉鹏:匹配公司战略需要,这次组织变革中人力资源中心依据“职能归属合理,工作流程清晰,权责责任明确,运营有序高效”的原则,对相关职能进行了分拆或合并,其目的就是要符合公司运营实际,提高运营效率。针对设置“工程管理中心”来说,也体现这一原则与目的,通过对工程管理、招标采购、成本合约的职能整合,使这一供应链中各职能间配合更加紧密、沟通、运营更加顺畅,这也符合市场管控惯例,说到该中心具体职责,李瑞总将做详细阐述。

李瑞:工程中心包括工程、成本、招采三个专业的工作。工程中心的工作原则:以集团的经营目标为核心,为区域和项目做好服务工作。服务的具体方法:主要是制定标准,做好业务支持,形成三军协调工作的局面。我们将以现场的实际工作为中心,做好专业服务、专业指导、专业控制,为全面实现公司的经营目标而努力。

### 打造可持续有竞争力的春光产品

陈峰:14年的目标,第一,公司经营目标60亿销售额,所有研发设计工作都是以这为中心展开推进;第二,今年另一目标是打造并强化春光产品线:1、旅游文化产业园、2、产业综合体、3、城市综合体,把他们打造成可持续发展和有市场竞争力的春光产品。

我个人认为我们研发团队必须具备:1、经营意识:站在开发商的角度思考产品,价值最大化产品、客户导向的产品、成本控制的产品等等;2、创新意识:随着市场的不断变化,研发设计团队必须有对房地产产品的敏感感和勇于创新思考的意识,不能只做复制和二传手的工作,要有专研和思考的能力,结合春光土地资源创新和优化我们的产品线。3、担当意识:要主动去推进工作,每个人都向前多迈一步或向后多跟紧一步,工作成果肯定有保障,要敢于承担责任,不要怕难和苦。要注重细节,对图纸细节的把控要负责任。接下来我会根据公司情况制定出《设计管理制度》和《工作指南》全面推进研发设计系统的工作。

### 八大方略确保2014销售目标可期

周威总:刚刚加入春光大家庭,倍感亲切,同时也感受到了来自业绩的压力。首先我想谈谈营销体系的阶段性目标:

1、近期(2014年-2015年):形成强目标导向的营销管理体系,初步建立起以营销管理、市场策划、品牌管理、客户服务四大职能为基础的,贯穿售前、售中、售后的营销及客户关系管理体系。

2、中期(2016年-2017年):完善以品牌影响力、客户忠诚度达到对标企业为目标的,以产品标准化和管理标准化为基础的,城市地产+旅游地产的品牌营销管理体系。

3、远期(2018年):建立起春光地产独特、良好的企业品牌,成为国内值得客户信赖、最受城市欢迎的房地产品牌之一。

具体到2014财年,从实现销售业绩出发,营销体系的重点工作分八个部分,主要内容如下:

1、积极应对市场环境,动态营销  
(1)综合考虑行业环境、竞争格局、客户需求、产品

力、资金链等因素,因时、因势不断调整营销策略、推广方式与渠道,适应差异化市场需求。今年区域市场形成巨大的分化:北上广深等城市的市场整体处于供需平衡的状态,北京的项目要保量保价。三亚区域的项目首先要保证快速去化,实现当年的销售额,有效降低资金占压,改善财务指标。

(2)在总部、区域、项目都设立渠道部,积极开展营销渠道建设一定要管理客户资源和客户渠道。

### 2、通过计划管理达到目标可控

通过建立“周报、月结、季考”的计划管控模式,从电访量、转化率、客户分级、销控、价差级等指标强化对各项目的目标管理。

3、夯实基础,全面完善营销管理标准化体系  
本年度营销管理工作另一个重点是营销管控体系的进一步完善:(1)实现营销计划管理的标准化;(2)实现基础营销业务的标准化。

4、建立存货快速去化机制,迅速提高项目资金周转率  
对项目库存进行动态管理,对取得预售许可证而未销售的物业进行盘点,做到对公司存货实现动态掌握。具体措施:(1)建立存货信息系统;(2)制订科学、合理、可行的存货去化计划并强化执行。

5、构建信息化管理系统,持续提升科学管控水平  
计划在本财年开发出,满足客户认购、签约、回款等营销标准业务流程下销售、财务、客服等不同专业需求的营销信息管理系统。

### 6、配合公司发展战略,加强品牌建设

以售楼现场为中心,打造公司品牌价值体验平台。将公司的品牌理念,根植到每一个销售现场,示范展示区,让客户在各地都感受到统一的春光品牌内涵和文化底蕴。

7、搭建客户沟通平台,完善客户服务工作流程  
根据客户交流习惯和需求,通过建立客户投诉反馈机制,结合客户会,通过微博、微信,积极与客户及业主进行线上、线下互动,为业主提供畅通有效的沟通渠道,及时解决其反映的问题,通过建立归属感,不断提升客户满意度。

### 8、强化项目定位和产品策划工作

2014年公司 will 强化土地获取阶段的定位和策划研究,从项目及产品定位、定价、去化速度及未来市场趋势四方面综合考虑项目的前期策划,充分挖掘项目的市场、产品价值,分析客户需求与产品功能的匹配性,整体来考虑,提高项目预期效益。

### 新运营架构有效支撑区域及项目公司发展

李瑞:区域、项目是公司经营管理的利润中心,工程中心的三个专业工作就是要围绕项目的经营目标、保房源、保销售、保交房、控成本、合规范。具体是在经营计划的总目标下,中心的工程会协同项目总完成全项目管控计划,在项目总的全方位统筹协调、推动管理下,全力支持服务,按节点要求保质保量按时完成工作,满足项目需求,达到目标实现。

陈峰:从研发设计职能考虑,首先必须全面和无条件为两个区域公司服务:必须保证设计计划节点的完成;必须给区域提供高质量的图纸,尽量达到一次合格率;必须保证图纸和现场效果一致性;研发中心要积极配合各区域和项目公司沟通,多到现场和周边考察了解情况,才能更好地开展研发设计工作,为春光产品线落地做好服务。

周威:关于如何支撑区域和项目达成目标,最重要的是总部下基层,从领导到基层,扎扎实实去跟项目交流、跟客户交流。通过会议、访谈、共同工作的方法,找出问题所在,提高解决问题的效率。总部、区域、项目都是一体的,只是分工不同,大家都是为了一个共同的目标在努力。

## 集团新VI系统全面落地进入倒计时

本报讯(企宣部) VI系统是企业文化视觉符号,是企业价值观的视觉载体,它所形成的统一而鲜明的品牌形象,使企业与员工、企业与客户、企业与合作伙伴、企业与市场的沟通更直接有效,帮助消费者对企业及其产品建立好感与信心,加强市场号召力,同时提升企业内部的凝聚力和文化认同感。

结合集团多业态、跨区域高速发展的实际需求,春光视觉识别系统的更新与提升就显得尤为重要和紧迫。董事长王启春亦对集团VI系统的建设及全面规范与管理提出明确要求和指示:

第一、必须确保集团新VI系统绝对的针对性,即必须具有春光自身的特质,和企业核心产品、核心服务建立强相关性;

第二、必须确保集团新VI系统的系统性、指导性,即结合集团新战略规划、事业平台建设、组织架构全盘考虑集团VI系统设计,对各区域、各项目公司的VI建设、运用与落地发挥切实地指导和规范意义;

第三、必须确保集团新VI系统与传统文化、国家政策导向和主流文化价值的高度契合。传统文化是目前及未来很长一段时间内国家文化政策和社会文化价值的核心导向,只有审时度势并以中国传统文化为根源,才能确保企业的气质、文化、视觉符号永不过时,更富文化内涵!

严格遵循董事长指示,自2014年1月集团新VI系统建设立项至今,该项目项下130余项具体内容做深化及延展设计全面深化设计,目前全套设计方案及使用规范说明初稿已完成。

至此该项目开发设计进入收尾阶段,集团新VI系统的全面落地进入倒计时,后续在相关领导的指导下,我们将分阶段、分批次,充分结合集团、区域、项目的不同特点和需求制定全面落地计划,将基础部分、办公应用部分、环境导视部分、营销展示部分陆续落地,力求对内提升员工认同感,归属感,加强企业凝聚力;对外树立企业的整体形象,实现资源整合,有效统一地将企业的信息传达给受众,通过视觉符号,不断的强化受众的意识,从而获得认同。我们期望为春光在日趋激烈的市场竞争中立于不败之地,为春光的可持续发展与腾飞的增设全新的助跑器!

着装得体,为营造绿色和谐办公环境奠定了良好基础。本次活动得到了广大员工的支持和认可,大家纷纷表示要把这种状态转化为工作的常态,优化办公环境,共建形象春光。

## 优化办公环境 共建形象春光

本报讯(人力行政中心王晓彤 李艳春)良好的办公场所是企业形象的展现,也是员工快乐、高效工作的重要保障,5月4日,人力行政中心行政部以整改、美化办公环境作为建设文明春光、展示春光企业形象,提升员工工作效率的目标,开展了办公环境大检查工作,重点对办公区域卫生、办公用品摆放、员工着装、工牌佩戴等进行检查,针对问题和不足提出整改意见和改进措施,以周、月为周期建立评比机制,评选最闪耀的部门和个人,促使广大员工将营造美好环境,展现职业形象作为工作习惯。

检查结果显示集团各部门卫生情况整体较好,办公用品码放整齐划一,办公场所公共区域整洁明亮,审计部在检查中以干净整洁脱颖而出,成为春光办公桌

用品摆放的标杆部门;大多数员工衣着得体,整洁商务。检查中也发现一些部门或个人卫生清洁不够彻底、办公文件杂乱摆放、私人物品过多、个别员工衣着不职业等现象。根据检查结果,行政部积极推进办公环境整改工作,持续加大在办公环境卫生、工牌、工服等办公纪律方面的奖惩力度。

通过此次检查,发现了办公环境方面的一些问题和不足,有针对性地提出了改进措施和要求,同时也使员工认识到办公环境整洁、



## 海南区域公司人力行政部组织开展团建活动

本报讯(海南区域人力行政部 梁兵) 2014年5月10日至11日,海南区域公司人力行政部走进美丽的保亭七仙岭,组织开展了以“携手打造精英团队,团结共创春光梦想”为主题的部门团队建设活动。此次团建活动分为三个环节,即:2013年度优秀标兵表彰会,拓展训练、登山。

表彰会上,来自人力行政部各基层岗位的黄立亮、符夏儒、符永祥、耿秀、高彭荣获2013年度部门工作优秀标兵,并给予现金奖励。海南区域公司庞士伟副总经理为获奖同事进行了颁奖,并对接管区域人力行政工作以来的情况进行了小结,庞士伟对人力行政部全体同仁提出了“进一步提升专业水平,勇争第一”、“抓铁有痕,踏石有印”、“稳健前进,争取成为最优秀团队”的要求。在场的同事也纷纷表达了“战必用我,用我必胜”的坚定决心,立志做与北京春光集团一起成长的可用之人。

拓展活动中,大家分别以“狼队”、“猛虎团”等小组,展开了“袋鼠运瓜”、“摸石过河”等项目,队员们齐心协力,团结拼搏,加油声和欢呼声此起彼伏,气氛热烈。经过多轮激烈的较量后,“狼队”胜出,获得了此次拓展比赛的冠军。

接下来的登山比赛,大家穿梭于青翠密林,节节登高至半山腰,山路虽有些湿滑不易行走,但小伙伴们相互扶持,沿着山间野径一路攀至山顶。都说无限风光在险峰,七仙岭虽算不上险,但美景尽收眼底,大家充分享受了大自然的静谧和登山竞技的愉悦。

为期一天一夜的团建活动结束后,大家的精神面貌焕然一新,并表示活动过后将以更

充沛的精力高效率地投入到本职工作中,成为春光“狼性团队”的优秀成员。

春光始终坚持以人为本,切实把对内部成员的关怀落到细节和实处,持续地开展丰富多彩的知识技能培训和员工活动,着眼于培养、锤炼和塑造职工的团队精神、奉献精神、创新精神,力求进一步增强人力行政部团队的向心力和凝聚力,为海南区域公司的和谐稳健发展保驾护航。



## 目标必达当场决策 工作营助力春光大发展

本报讯(总裁办 陈彪) 5月10日,在集团大会议室召开了房开创意港经营方案工作营,集团执行总裁刘天柱主持会议。

刘天柱讲解了召开工作营这种全新会议的必要性:“房开创意港项目前期各项工作很充分,就像一颗颗钻石,但都是散落的点,现在缺的就是将这些钻石如何串成一个项链”,需要通过工作营这种协同作战方式形成完整的项目经营计划。工作营的召开程序为:

第一,分析房开创意港项目存在问题,明确会议目的在于梳理出完整的房开创意港经营计划书,据此会议目标将与会人员分成目标进度、工程招采成本和营销研发三个小组,分管副总裁分别担任各小组组长;第二,分组展开讨论,规定时间内提报分组讨论成果、现场点评;第三,根据领导点评再完善,再提报直至评审通过,达到会议预期目的并形成会议成果。

工作营的“三步走”——明确要求、分组讨论、提报完善,确保了会议当场形成完整会议成果,系统、高效、结果导向性极强;

其灵活召开方式又有助于形成集团运营指导、区域运营牵头、项目实际操作的协同作战模式,相互支持,相互补充,形成完整详细的项目经营计划。

集团首次召开工作营即取得了丰硕成果。工作营重新议定了房开创意港一期开盘关键节点,确定了“力保9月27日开盘,确保10月15日开盘”的必达目标,会议要求汇总各组讨论成果形成完整的房开创意港项目经营计划书,由北京区域总经理包玉鹏总督办、

项目第一操盘手陆小宁总负责、战略运营中心全程参与,2014年5月16日完成。

房开创意港工作营开了个好头,执行总裁刘天柱5月11日带队,深入海南区域召开各项目计划梳理工作营,借助后续工作营会议的召开群策群力将问题梳理清楚,形成完整、可落地实施的经营工作计划,责任明确到人、工作明确节点,团队协作,紧密配合,全面提速,协力共促集团战略转型大发展。

## 团结就是力量

### 海南区域公司拔河比赛圆满落幕

本报讯(海南区域人力行政部 梁兵) 2014年5月10日,由集团海南区域公司人力行政部组织的“春光无限,青春飞扬”主题拔河比赛在三亚体育中心如期举行。

本次比赛共八支队伍参赛,分别由集团派出机构、一级开发公司、二级开发公司、旅游事业部组成。比赛实行每队15人男女混合组队,分组循环制晋级的方式进行。第一轮循环赛后,旅游事业部布隆布隆队、二级开发公司春光华玉队、集团派出机构春邑队、二级开发公司金刚队胜出,进入决赛。决赛中,各队实力相当、难分伯仲,经过顽强厮杀,最终布隆布隆队、春光华玉队、春邑队问冠军、亚军、季军。

此次比赛得到了区域公司及各开发公司、项目领导的高度重视和员工的广泛支持,区域公司

王旭东总经理亲临现场为大家加油鼓劲。比赛过程中,海南区域公司副总经理庞士伟等领导更是身先士卒加入到各自所属的队伍中担任队长,给队员们以极大的鼓舞和信心。每场比赛都异常激烈,参赛队员表情丰富多彩,让人忍俊不禁,比赛过程高潮迭起,精彩纷呈。

拔河比赛作为体育竞赛中最直接体现“团结就是力量”精神的一项活动,完美诠释了“热情友爱与战友同行,健康快乐与春光共存”的企业文化宗旨。比赛中队员们为本团队的集体荣誉而发挥自己最大的能力,展现出了良好的团队意识和集体荣誉感。比赛也让大家认识到,在工作中只要团结一心,众志成城,没有任何困难可以阻挡春光人前进的步伐。



## 泡温泉成端午节新时尚 陶然湾温泉入户“粽”享健康

一年一度的端午节又到了,除传统老三样:吃粽子、喝雄黄酒、划龙舟的庆祝方式之外,今年的端午节又兴起了一个新时尚:泡温泉。端午,是一年中阳气最盛的一天,天气多闷热,如暑气不疏,很容易引起情绪烦躁,甚至还会影响身体不适,导致失眠、厌食等。过一个凉爽惬意的端午,泡温泉是个好办法。三亚温泉资源丰富,享誉中外的还当属南田温泉。南田温泉,平均水温57℃,含多种有益人体的矿物质和微量元素。陶然湾正是引南田温泉入户,让全球罕有的热带医疗温泉,成为业主的私家专享,以后每年端午都能在自己家放心享受温泉浴的神奇疗效了。

【销售动态】: 户户有私家温泉,家家配健康顾问  
 开盘劲销2亿,新品加推,拎包入住  
 【项目地址】: 中国·三亚海棠湾南田温泉旅游度假区冲泉大道  
 【陶然聆听】: 0898-88881122