



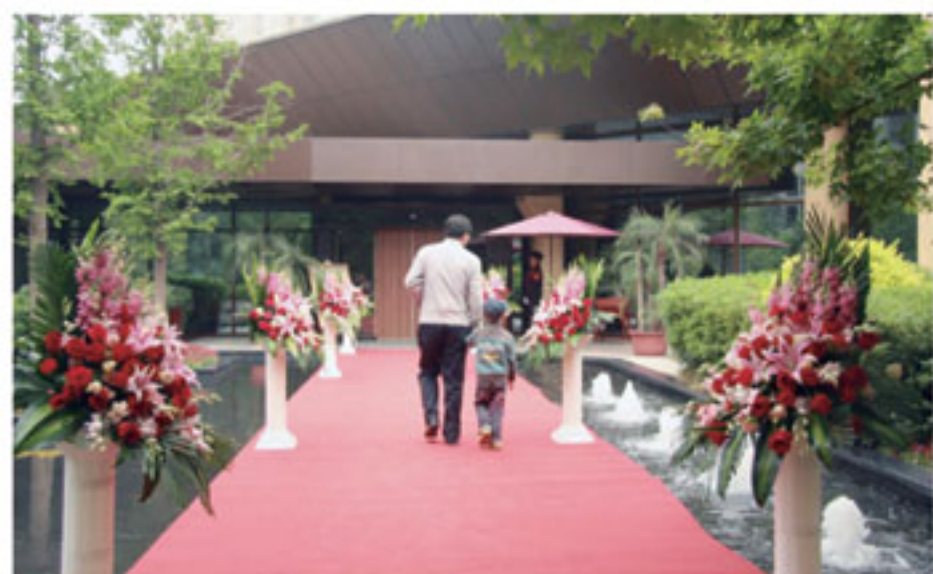
经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第103期 | 发行日期：2013年5月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

林境叠墅一期璀璨交房 馆藏级城市别墅实景呈现

林境叠墅管家见面会暨交房活动圆满成功



4月20日，白桦林间·林境叠墅一期圆满交房入住。经过三年的精心打造，园林景观已震撼呈献，叠墅的外部建筑和内部细节均已全部完工，林境大成，完美交付。

上午十点，红毯铺就，鲜花簇拥，首批预约前来的叠墅业主在工作人员的全程陪同下顺利办理了交房手续。10点半，“尊崇林境 尊贵礼遇”主题管家见面会活动如约在林间会所咖啡吧完美进行。首先由白桦林间销售副总武强代表经发地产对叠墅业主百忙之中前来收房表示了欢迎和感谢，同时简单介绍了林境叠墅的实景情况，随后，由白桦林间物业服务中心经理刘建立为业主讲述了VIP专属管家物业服务体系，分别展示了楼宇管家、安防秩序维护、维修技师服务及景观园艺师的多种服务，其中针对业主的多项贴心服务，如生活中的

各项咨询、保修等服务，以及各种代订、私家策划、朝送晚迎、访客接送等等均得到现场客户的好评。同时，所有服务实施均与业主的生活进行错时，真正让业主感受到入住林间叠墅的尊贵与零干扰。最后，高级秩序维护员张琪为



业主讲解了叠墅配备的安防设备情况，并携礼宾保安队作了精彩的列队服务展示，赢得了业主的阵阵赞许和掌声。

优美的爵士乐与咖啡的幽香混合在一起，配以精美的甜点，整个空间都洋溢着尊贵的气息，作为专为城市贵胄打造的品质住宅，优美的居住环境与优质的建筑品质仅仅是经发提供给业主的一部分，叠墅管家服务使品质进一步提升，将以做得到的承诺、看得见的品质为业主开启精致生活。

林境叠墅是白桦林间项目的高端优质产品，占据了中央核心地段及最佳景观资源，自推出市场以来，一直以优质的产品质量和绝美的园林景观赢得了市场及客户的认可，现以其独有的臻稀百席之作，重建贵胄居邸，荣耀尊贵业主的回归。一期现已荣耀入住，二期珍藏加推，珍罕席位，极速递减中。



走出去 创造更美的“印象”

4月27日，经发地产沣东新城全新力作——白桦林·印象项目预订正式开始，引来众多客户的关注。自面市以来，白桦林·印象以位置、环境、品质等多项优势获得客户的青睐，同时，经发地产渠道营销也为项目火爆全城起到了很好的助推作用。

贴身 来到客户身边

从4月初起，经发地产项目巡展已经正式启动，覆盖西安市高新区和繁华地区30多个写字楼。本次巡展主要是面向城市精英人士，推广经发地产最新项目——白桦林·印象，让更多人了解项目。

继3月初在土门十字华润万家广场设立白桦林·印象外展场之后，经发地产再次开辟营销途径，开展项目写字楼巡展。写字楼巡展是将产品以现场展示



咨询、体验服务等形式放置在写字楼大厅这些人流量高的场所，让客户在楼下就能了解到项目详情，方便快捷。

白桦林·印象从4月初起，在阳阳国际、高新商务、希格玛大厦、海星城市广场等十多个中高端写字楼进行展示。项目巡展一个月来，效果良好，受到了很多写字楼白领的欢迎，大家普遍对项目的位置、交通、户型、绿化和后期服务这些问题比较感兴趣，而兼具沣东新区核心位置、地铁一号线沿线、大方实用两室和三室户型，以及服务市政府的高级物业服务这些优势，白桦林·印象项目也受到普遍认可。

同时，经发地产也开始在各个合作单位中开展项目推介工作，让合作单位员工更进一步了解白桦林·印象，让他

们也能享受到经发地产高品质的产品和服务。目前，销售人员已经走进了数十家合作单位，也受到了合作单位员工的好评。白桦林·印象项目的销售渠道在不断扩大，接下来，项目还将走入西郊各大社区，让更多人了解白桦林·印象，从而选购到适合自己的房子。

贴近 唱出精彩

通过分析意向客户群的年龄构成，经发地产在白桦林·印象的青年意向客户群体中发起了“我也是歌手”全城唱吧活动，历时一月，《华商报》、《西安晚报》等媒体也进行了多方报道，在西安年轻人中引起了极大反响。4月19日下午6点，白桦林·印象“我也是歌手”唱吧参赛房间正式关闭，主办方根据歌手的有效鲜花数量和是否严格按照规定说出指定话语两方面进行考核，最终确定了10位入围总决赛的优秀歌手，并在官方微博上进行公示。

经过近一个月的比拼，经发地产也为歌手们组织了公园音乐节、广播电台连线等线下活动，不断为喜欢音乐的年



大地开学了

不要错过神奇的自然课堂哦

让孩子走近植物、亲近大地，探索属于大自然的秘密，五月、六月，经发地产为业主们准备了形式多样、内容丰富的亲子自然课堂，让业主和孩子在阳光明媚的“大地开学季”悠享自然、健康的休闲假期。“大地开学季”系列活动将持续近两个月，在林间，为您和孩子带来缤纷欢乐。（详见第五版）



经发地产荣获陕西省地税 “纳税百强”荣誉称号



纳税的企业发展道路，2012年经发地产销售业绩骄人，以高品质的产品品质和环境，赢得了广大客户良好的口碑。在获得良好企业收益和企业知名度的同时，经发地产也积极履行自己的纳税义务，大力支持地方经济建设，为新北城的快速发展起到了较好的促进作用。

依法诚信纳税是衡量一个企业商业信誉高低的标尺，通过依法诚信纳税，经发地产树立了良好的商业信誉，赢得更多的合作伙伴和客户，在激烈的市场竞争中立足、发展、壮大。同时，经发地产为建设文明、现代的新城市贡献自己的力量，也获得了社会的尊重和认可。

2013年4月24日，在陕西省地方税务局进行的2012年度“纳税百强”企业评选中，经发地产作为西安市名列前茅的房地产开发企业赫然上榜，成为西安市为数不多的房地产企业之一。

经发地产一贯秉承诚信经营、依法

轻人提供展示才华的舞台和购房机会。在活动的不断推进中，白桦林·印象项目的品牌知名度也极大的扩散开来，官方微博粉丝量增长了三十多万，大家在关注活动的同时，也对项目的位置、规划、配套等问题十分感兴趣。随着活动的不断开展，也积累了更多的潜在购买客户。

贴心 筑造好房子

白桦林·印象项目自今年1月接受咨询以来，以其优越的地理位置、卓



越的品质、泛亚国际经典园林设计等，受到广大客户欢迎和认可，成为众多客户心目中的好房子。

从区域位置上来讲，白桦林·印象项目占据西咸新区当前最具发展前景的沣东新城板块核心，在交通上位于世纪大道沿线、地铁一号线延伸线，更可舒享西安、咸阳双城繁华生活配套。伴随着西咸板块目前的利好形势，白桦林·印象项目的居住幸福感越来越浓。

此外，白桦林·印象项目品质同样是精益求精，40万平米的大盘体量，由14栋高层住宅组成，规划合理、疏朗。而在建筑景观方面，白桦林·印象以新古典风格大气雍容的建筑、微地形多层次的丰富景观效果，打造出灵动精致的园林景观。在配套方面，社区还拥有2.4万平米商业配套和国际双语幼儿园，生活十分便捷。4月27日起，白桦林·印象诚意预约开启，优惠活动火热进行中。

一个人凭天分只能做短期的事情，一个企业也是一样，能够获得长期发展的，都是不断学习的结果。一个企业想要更好发展，资金、政策、市场都不是最大的阻力，真正的阻力来自于自身，在于自我满足，停滞不前，在内部建立有效的培训体系，营造学习型企业文化，不断进步，这才是一个企业蓬勃发展的动力。

学习 决胜竞争的关键

随着社会越来越纵深发展，现在企业之间已经越来越没有什么秘密和壁垒可言，自己能掌握的技术别人同样能够掌握，能挖掘到的人才别人也同样能够挖掘得到。但是，我们仍然能看到很多不断发展壮大的企业和迅速死亡的企业，到底核心差距在哪里？

“L（Learning）<C（Change）=D（Die）”，意思是说，学习速度小于变化的速度等于死亡。“学习型组织”理论的创始人之一、著名学者彼得·圣吉博士提出了这个公式，并且指出，要避免企业走向死亡，就要把它建设成为学习型组织，因为未来惟一持久的优势，是有能力比你的竞争对手学得更快。

企业在市场上的竞争，其最终的决定力是由产品竞争，到技术竞争，到人才竞争，直至学习力的竞争。换句话说，学习力是企业竞争最终的决定力。

企业学习最直观的方式就是培训。有一种声音，认为培训是一种浪费，因为企业开展大量的内训、外训，需要投入很多物力、人力、财力，必然会增加成本。其实这种观点是完全错误的，对企业而言，培训的内涵不仅是对员工知识的补足和技能的训练，更是对潜在能力的开发，激活员工的正能量，从而给企业带来无穷无尽的活力。

同样，只要企业是学习型企业，就会不断吸引人才加入，带来新鲜血液和新的知识，形成良性循环，因为人才都希望进一个可以学习到新知识的单位去工作。通过培训，又可以把企业发展和员工职业生涯紧密联系起来，学习的动力就会源源不断。

学习 适合的就是最好的

读书时代，我们经常能见到的一种情况就是，学习拔尖的学生并非是最用功、最刻苦的，而是那些用对学习方法，一点就通的人。企业学习也是一样，并非所有的学习方式都适合自己的企业，根据自己的情况，制定适合企业特点和发展的，才是最好的。

企业的学习概念是综合了企业文化、战略、组织变革、流程再造、员工发展的一个管理观念，更为务实的做法是把学习与员工的需求、公司的业务活动紧密结合起来。经发地产深谙此道，摒弃了传统的统一培训、统一管理的形式，对公司所有员工和管理层进行细分，按照人才层级与能力制定了“分级培训计划”，让培训更加具有针对性，落地效果更加实在。

“分级培训计划”中，经发地产根据员工的不同层级制定了具有针对性的培训计划，针对新入职员工、骨干员工、各专业部门员工、新任命中层管理人员和任职2年以上中层管理人员，分别制定了扬帆计划、英才计划、琢玉计划、新锐计划和卓越计划，更加科学，也更加合理的利用培训资金和资源。

说到培训资金的问题，其实企业学习的主要做法并不是外请专家来讲座，而是企业内部的知识共享，员工互相做老师，这样，不仅投入能大大减少，讲课内容也更加贴近工作实际，效果更佳。经发地产就充分利用了企业内训师资源，将各部门



骨干员工和管理层培训成为内训师，定期对相关人员进行内训。同时，在培训计划中，也将内训、外训、场地拓展、野外拓展和考察交流等多种形式相结合，确保培训适合相应层级的员工，达到最佳学习效果。

学习 树立标杆关注素质

自我学习，还要向他人学习。要成为一个不断前进的企业，最直接的办法就是向先进企业学习先进经验。经发地产在2013年提出了“学习标杆企业”的提升方法，每个部门都可以按照自己的专业需求寻找适合的、可行的、行业内的标杆企业，将好的经验学习运用。在国外，这也是一种被很多知名企业认可的方法，美国埃克森美孚石油公司（Mobil）、通用电气（GE）等早已深谙此道，将“向标杆企业学习”上升为他们为救亡图存或巩固领导地位的“杀手锏”。

当然，在学习过程中，也不是简单的照搬或简单地模仿对方的管理制度及经验，而是要创新，要活学活用。经发地产广告策划部选择的标杆学习对象是别克新凯越的“情感营销”方式，和汽车给家庭带来的幸福感一样，房子也承载了一个家庭的欢笑与安全感，都和客户有着深厚的情感。新凯越拍摄了温情系列微电影，打动人心，广告策划部在项目广告画面和语言时更注重情感，画面里一家三口、小孩、全家福等元素都透露出浓浓的家庭情感，而“诗意生活”、“家和林间美”、“情暖人团圆”等广告语更是拉近与客户的距离，让房产不再是冰冷的建筑，而是温馨的大家庭。

直观的学习，提升了我们的专业理论和素养，工作质量更好、效率更高。经发地产对员工的培养不仅止于工作，对个人素质同样注重。在公司里，设有图书室，藏书近三千册，涵盖建筑、营销、管理、计算机等专业类图书，还添置小说、励志、保健、旅游、历史等各类提升自身修养的图书，种类繁多，员工可以随时借阅。

学习，不是单纯的听说读写，从一花一草、大山大河、人情世故、消遣娱乐中都是学习。经发地产把学习延伸到工作之外，开展足球、羽毛球、瑜伽、摄影等员工俱乐部，深受大家欢迎；开设“魔幻厨房”，聘请大厨向热爱烹饪的员工现场传授烹饪知识，迄今为止，百余道特色小吃、面点、家常菜等已经从“魔幻厨房”的课堂上走进了员工们的餐桌上，把学习从工作延伸到了生活之中。

今年，公司还将在员工中发起“读一本好书”的活动，让大家在浮躁的现实生活中静下心来读一本好的书籍，把读书变成一种生活习惯，让学习和思考潜移默化在工作和生活之中。

海尔大学

海尔大学不是大学，但它又是一所最好的大学。说它不是大学，是因为它不是教育部所批准的对外招生的大学，充其量是海尔集团的一个职工培训中心。说它是一所最好的大学，是因为它是海尔人心目中的大学，是企业界所向往的大学。

海尔大学是海尔集团专门为培养出国际水平的管理人才和技术人才而为内部员工兴建的培训基地。它完全按照现代化的教学标准来建设，并与国际知名教育管理机构合作，为参训员工提供的各项硬件和软件环境都是一流的。为调动各级人员参与培训的积极性，海尔集团还将培训与激励紧密结合。

海尔大学每月对各单位培训效果进行动态考核，划分等级。引入激励机制是提高培训效果的重要手段。海尔抓住员工追求自我实现的关键需求，把培训与升迁、轮岗等激励机制挂起钩来，不仅是重视培训的表现，而且是提高培训效果的重要手段。创建伊始，海尔集团首席执行官张瑞敏就提出了海尔大学的定位：不在于有多少好的设施和硬件条件，关键在于其内涵和软件，要成为海尔员工思想锻造的熔炉和能力培训基地，要以GE管理培训中心为榜样，成为中国企业界的“哈佛大学”。

“创新、求是、创新”是海尔大学的校训，就是要求每位学员都带着创新的动机和现有的创新成果到海尔大学参与，通过互动、学习，寻求事物发展的普遍性规律并总结成模块，然后再回到实践中，在新的创新模块平台上进行更高水平的创新，从而形成不断循环、螺旋上升的过程。

地产同行谈学习

绿城的发展中，学习是始终的任务。我们向万科物业，向星河湾学精装修，向龙湖学弗拉明戈的建筑和户型。跨行业，绿城学松下经营之道，学奔驰的标准、质量和服务，也向苹果学经营者的境界。

——绿城集团董事长 宋卫平

在技术研发和产业转型方面，万科在国内找到了一位好老师，这就是华为。

华为的市场60%在海外，但2008年在金融危机下仍保持了稳定增长，而且达到30%，而万科的市场完全在国内，同年竟然是负增长10%……经过与华为的比较，我们发现，万科是靠固定产品的销售量，这是一种被动的增长模式，完全取决于市场的冷暖，而华为如今在国际市场上以研发新产品而著称，有技术含量，2008年华为注册的专利是跨国公司注册最多的，排第一位，而万科申请的专利一年不超过60项。

——万科董事会主席 王石

管理心得

什么是管理？什么是符合经发地产发展特色的管理？怎样更有效率地进行管理？这是摆在2013年经发地产人面前的首要问题。

管理是门学问，也是种手段，既需要学习更需要使用，我们在《风采》开辟“管理心得”专栏，就是试图在交流中碰撞火花，将“精心管理”的年度经营主题落到实处。

前些日子，看到这么一则管理故事，魏文王问名医扁鹊：“你们三兄弟都精通医术，相比之下，哪一位是最好的呢？”扁鹊回答说：“长兄最好，中兄次之，我最差。”魏文王又问：“那么你名气为什么最大呢？”扁鹊答：“长兄治病，是治在病情还未发作之前，一般人由于不知晓他已将病灶铲除在发病之前，他的名气始终传不出去；中兄治病，是治在病情初期，人们便认为他只能治一些小病，他的名声只能在附近乡里传播；而我治病，都是治在病情严重之时，人们看到我穿经脉、动筋骨、敷猛药把病治好，都以为我医术高明，名气就这样传播开了。”

看完这则故事，大多数人的管理心得是：事后控制不如事中控制，事中控制不如事前控制。其实任何一件事情，一项工作，都会涵盖事前、事中和事后，都是一个有始有终的过程，都需要我们按照“事前预警，事中检查，事后反馈”的闭环管理方法去应对，以保证我们实现心愿，达成目标。

但是，在现实生活中，人们总是习惯并热衷于事后控制，头痛医头，脚痛医脚，对那些能在事后力挽狂澜的“将才”，人们大加赞赏，员工服气，领导认可。而对那些针对苗头，防微杜渐，通过事前的及时控制，过程的有效管理，让问题消灭在萌芽状态的默默无闻者，却不能引起大家的重视。以至于大多数员工工作积极性不高，因为在他们看来，他们在工作中控制的再好、再仔细也没有人会去注意他们。所以加强对事前控制的关注，不仅仅是对保证产品质量的一项措施，更是对员工工作的一种肯定。这就类似于管理大师德鲁克所说的“管理好的企业，通常很平淡，没有什么轰动的大事，因为凡是可以被预见的风险，都已经一一化解了”。

管理其实就如同医生看病一样，治标不能忘记固本。治标只在事后控制，而治本则注重事前控制。事后控制其实

做好事前控制，加强闭环管理——从“扁鹊的医术”谈管理



是一种纠正措施，是一种“亡羊补牢”式的管理方法，其重点是将注意力放在结果上，虽然问题得到了暂时性的解决，但也有了“丢羊”的损失。如果我们仅依赖于事后控制，就会淡化我们的工作责任心，就会疏于过程管理，就会在各种苗头和不良事态面前睁一只眼闭一只眼，等到问题出现之后，才采取行动，所造成的后果及损失则无法挽回了。而事前控制则是一种预防措施，是一种“未雨绸缪”式的管理方法，其重点是“防患于未然”，它能够见微知著，提早防范，能够增强工作的预见性，能够强化过程管理，能够将影响深远的“小问题”，采取有效措施及时处理。羊丢了，不但把羊圈补好，还把猪圈加固，防止丢了羊后再丢猪。俗话说得好：“预防重于治疗”，“防范胜于救灾”，所以，问题的预防者总是优于问题的解决者。

已经去世的华人“经营之神”，台塑董事长王永庆曾说：“一根火柴不够一毛钱，一栋房子价值数百万，但一根火柴可以烧毁一栋房子；可见微不足道的潜在破坏力，发作起来，其攻坚灭顶力量，无物能御。”叠100万张多米诺骨牌，耗时需要一个月，但推骨牌却只要十几秒钟。在巴西的一个微风，刮到美国时，就变成了“龙卷风”，这就是著名的“蝴蝶效应”。在《扁鹊见蔡桓公》中，桓公不听忠告，讳疾忌医，导致他的病从小到大，自轻转重，由表及里，最后竟酿成病入骨髓、白白断送了性命的大祸。在日常工作和管理中，“讳疾忌医”的现象并不少见。当某些事物发展到一定阶段，即便出现一些端倪，习惯性思维也总会让人陷入定势的误区：这点小事不算什么，没什么大不了。即使是某些善意的提醒也被嫌啰嗦，认为是小题大做。因此，懒于也疏

于去考虑事物发展变化中可能出现的后果，更别说积极应对了。最终，量的累积导致了质的变化。“蚁穴溃堤”这一类貌似不可能，令人匪夷所思的事情就发生了。从这个意义上讲，“防患于未然”，抓好事前控制作用非常大。

周遭的环境无时无刻不在变化着，大大小小的危险潜伏在其中，所以，防微杜渐、未雨绸缪才是真正的智者。小到一个工序，大到一个流程，用长远的眼光去预见未来的许多种可能，才能将风险控制最低。1元钱的事前预防＝5元钱的事后投资，这是安全经济学的基本定量规律。它告诉我们：预防性的“投入产出比”大大高于事故整改的“产出比”。“金字塔法则”也告诉我们：设计时考虑1分的安全性，相当于加工和制造时的10分安全性效果，而能达到运行或投产时的1000分安全性效果。“5•12”大地震中，桑枣中学所创造的生命奇迹——全校2200多名学生，上百名老师，用1分36秒全部安全撤离教学楼，就充分证明了这一点。

在扁鹊的故事中，从他的长兄、中兄到他自己，其实分别处于医治病人的前期、中期和后期，在病人的每个病情阶段，但凡有一个提前介入量，那么病人的痛苦就会小很多；但凡能够多汲取些前一个病人的教训，后一个病人也会少受点病痛折磨。这其实类似于我们在管理中常提到的过程方法，即通过

□行政总监 赵焱

PDCA循环，合理计划，有效执行，跟踪检查，反馈改进，通过完整的闭环管理以确保每项工作都能够顺利执行并不断改进。海尔集团有一个独具特色的OEC日清体系，要求“日事日毕，日清日高”，保证“人人都管事，事事有人管”，其主要管理理念是“坚持两个原则，最大限度地对待两种人”，即坚持闭环原则，凡事要善始善终，遵循PDCA循环，而且螺旋上升；坚持优化原则，按照木桶理论，找出薄弱项，及时整改，提高系统整体水平；最大限度地关心员工生活，最大限度地满足客户需要，因为只有关爱员工和客户，市场才会关爱你。OEC管理法其实也是PDCA管理方法的典型应用，即把质量互变规律作为基本思想，积少成多，积沙成塔，积跬步以至千里，使员工素养、企业素质与管理水平的提高寓于每日工作之中，通过日积月累的管理进步，使生产力诸要素的组合与运行达到合理化的状



态，不增加投入就可使现实生产力获得尽可能大的提高，从而令管理收到事半功倍的效果。

目前，常态性调控下的房地产行业正在进入平稳发展期，对我们而言，这也是一个苦练内功、加强管理、提升质量、提高核心竞争力的时期，而机遇总是倾向于那些专业化程度高，管理体系扎实，公司资产结构合理，经营战略和市场策略调整及时的企业。我们虽然已建立起较为合理和完善的质量管理体系和信息化管理系统，各项工作流程都有文件化的质量管理体系去策划、指导和规范，并有信息化管理软件帮助我们减少工作失误，规避工作遗漏，PDCA过程方法也已深入人心，公司员工基本上都能按文件办事，按标准操作，“写我所做，做我所写”，遵守制度已变为一种工作习惯。但改进是永无止境的，没有最好，只有更好，在这个机遇与挑战并存的时期，我们要对开发的每一个产品负责，对建设的每一寸土地负责，对客户负责，对社会负责。只有坚持“以顾客为关注焦点，以持续改进为灵魂”，加强过程管控力度，提升团队整体战斗力，强化闭环管理思路，让全体员工每天都能进步一小点，企业发展就会进步一大点，聚沙成塔，滴水成河，让我们的工作过程更加精细，工作质量更加精良，让品质成就我们的未来！

企业品牌建设 树立标杆

2013年，经发地产泰山行动推出了“树立标杆，比较超越”为主旨的一系列活动措施，希望通过瞄准行业标杆，针对同行业被认定为典范的各业务标杆，评估其产品、服务与工作流程，通过瞄准学习、对比分析、变更创新、应用实践，提升公司产品、营销、服务等各专业能力，不断提升公司竞争优势，确保经发地产在持续稳定发展的基础上更具活力、专业能力和市场竞争力。

情感营销——别克新凯越的人生故事

打好产品的情感牌是一项重要的营销技巧。在如今的互联网上，充斥着大量简单粗暴的广告，多用低价、折扣等信息来吸引消费者，却不知还有比这更厉害的武器——以情动人！好的情感营销，因为某个诉求点触碰到了消费者的心灵，而使消费者对品牌或产品产生深刻的印象和正面的情绪。

新凯越以“生活，实在不凡”为主题，在日前的新凯越上市会上，上海通用通过家庭来营造情感，通过舞台剧来推出新车，现场播放三个凯越家庭的视频，表达生活因凯越而改变。

同时，上海通用还根据车主真实故事打造了一系列“凯越人生故事”——老公的谎言、风雨飘摇的日子、爱的安全感、爸爸的温度、人生的牌局、母亲的礼物、成功的秘诀，平常而感动的微电影一幕一幕展示在大家眼前，其讲述凯越车主的从艰苦的生活，到艰苦奋发，到最后有凯越陪伴的生活。一系列微电影传递“生活，实在不凡”的家庭生活理念。由于时值新年，新凯越还成为车市首个以春联形式公布价格的新车。

擅长营销的上海通用的营销创新并

不鲜见。同样是别克凯越，在2003年的上海车展上它就博得眼球：在一台多媒体舞台剧《飞越梦想》中，凯越从幕后驶到前台，完成了一场前所未有的新车发布。

《飞越梦想》表现了一对平凡夫妻通过自己的努力，由梦想买车→即将买车→暂不买车→最终买到最满意的车，实现了跨越10年的“汽车梦”，而别克凯越则是他们最终买到的最满意的车。这种创意，有人称之为煽情。而对于上海通用来说，则演绎了一场“亲情战”，令其本土化战略充满了人性化。

又一个10年后，新凯越的上市会，同样的梦想在上演，梦想与家庭一起展示着车主创造平凡生活的不凡。

别克凯越2003年进入中国，上市10年，凯越就为别克品牌贡献了180万

辆的累积销量，作为上海通用占领A级车市场的开路先锋，凯越的历史贡献功不可没。而2013全新凯越的官方指导价

为9.69-11.89万元比改款前有小幅下降，在售价上也更加亲民。同时，与以往刻意地往“尊贵”、“豪华”等不切合实际的宣传不同，配置上，改款新凯越引入了VoiceLink语音控制信息娱乐系统，通过语音指令实现车内多个功能，使用车内娱乐设备更加人性化，更符合新一代消费群体的使用习惯。此次瞄准的就是平凡的普通百姓和家庭，所以，无论在广告推广或者产品定位，都十分深入人心，使得一上市就受到热烈关注，相信也会在十万元家轿的领域中出现持续热销表现。

（广告部对标学习之别克新凯越）

经发地产制定各部门质量目标

近期，经发地产依据公司全年发展目标与公司质量目标，制定了详细的各部门质量目标。新质量目标的制定，以各部门2013年工作计划为基础，同时参考了上年度质量目标完成情况与本年度的资源配置，确保目标计划的合理性与可实现性。

围绕今年公司提出的“精心管理、保证销售、重在发展”的经营目标。本年度的质量目标在制定时，各项考核指标都明确进行量化，特别是与各个部门业务内容紧密相关的一次交房合格率、

材料进场一次交验合格率、按期到场率、招标成功率、顾客满意度、全年ISO9000检查不合格项、大客户活动、内刊发行数量、投诉数量等硬性指标都量化到位，更便于大家在工作中时时进行自我检查。

质量目标的制定，以健全有效的量化形式，形成一种任务感，激励团队人员工作，也提高团队工作效率，为公司年度任务的顺利完成确立了根本保障。



墅贵百席 贵在品质

——林境叠墅品质面面观



北城，已经成为新城市中心，而新城市中心别墅，以其稀有必然成为身份和地位的象征。邻近新市府的白桦林间已属黄金地段，而位于白桦林间整个社区中央位置的林境叠墅则更为罕见。4月20日，白桦林间·林境叠墅一期圆满交房入住。经过三年的精心打造，林境叠墅不仅位置无可复制，其产品类型、景观、设计、配套也都独步新城市中心，成为城市新贵的理想归宿。

城市理想 诗意人居

林境叠墅集合了整个白桦林间的景观优势，它自成一景又处处观景。作为整个项目的中心，该产品在地形上相对于四周道路高出1.5米—2米，周围都用绿篱、灌木和乔木将其与其他建筑类型隔离开来，超出视高的地形以及浓密高大的绿篱软性围合营造了该组团的私密空间。形成“园中园”的特殊景观效果。它被独立围合并设有门禁，进入别墅区，须持专卡进入，更保证了叠墅区域的私密和高贵。

林境叠墅外立面采用深浅不一的咖啡色和米色系，与周围的自然景观协和互融，缔造低调内敛之感。在外立面层次和结构上，采用双层挑檐屋檐和坡屋顶设计，细节丰富，深远大气。站在这栋建筑前，感动你的不仅是经发地产的品质追求，更是它对传世大宅的深入理解——尊贵低调，传承百年。

迈步入林境叠墅，户型面积区间为310-450m²，这样的空间足够一个三代之家乐享生活。因此，在产品室内设计上，经发地产充分利用空间和平面区域的划分，依据会客区域、休息区域、工作区域进行有效划分，既保证室内功

能使用的完善性，又营造舒适、高雅的起居环境。完善的户内配套同样也是林境叠墅的诸多优点之一，配备地辐热、热水系统和新风系统，采用同层排水，每层都配有卫生间，营造舒适居家环境。

甄选名品 人性生活

身居配套成熟而繁华的大城市，却又能拥有低密、有天有地的别墅形态的生活空间，这本身就是一件难能可贵的事。而诚意甄选的各种名品，更造就了林境叠墅内部，每一处生活细节的完美私密性和安全性向来是豪宅不可或缺的条件。林境叠墅独立围合并设有门禁，进入别墅区，须持专卡进入，更保证了叠墅区域的私密和高贵。而每日的入户门更是采用德施曼指纹密码入户门锁，应用生物电自动专利技术，实现活体指纹自动感应。就像电影里的桥段，主人只需伸出手指，大门感应即开，安全便捷。

走进室内，无论是门窗选材，还是室内通风系统，都是经发地产精心挑选的品牌产品，为业主提供舒适、人性化的居住环境。来自法兰西的新风系统，将国际尖端的环保理念带入叠墅，让房子自己会呼吸，在这个空气质量堪忧的环境下，时刻保证为家人提供最新鲜的空气。丹麦威卢克斯智能屋顶天窗，为叠上户打开了阳光与星空的窗口。只需轻轻一按遥控，天窗缓缓开启，就像是叠墅打开了眼睛，充满诗意和浪漫。

至尊服务 私家领域

为了匹配林境叠墅高贵私密的特性，经发地产专门为叠墅客户新建专属VIP物业服务中心，充分保证其办理业务的私密性，让每位业主都能充分体感受居住的尊贵感，享受VIP待遇。

经发地产专门为叠墅区配备有良好操守的专业高级物业管理人员，包括高素质管家、高级保安、维修技师、园艺技师、保姆式保洁员等，在VIP物业服



务中心，还设有专属管家昼间大堂值班，夜间提供高级保安值班响应服务，为业主提供更专业、更安全的贴心服务。

私密性和安全性向来是豪宅生活不可缺少的条件。为了保证业主生活的私密安静，减少外来人员给业主带来安全隐患和生活干扰，叠墅区谢绝社会人员进入。而针对业主日常需要的快递、牛奶、报纸，也只能进入VIP服务中心大堂，由管家转送入业主家中，如果有访客，必须要在征得业主同意后由业主带领进入。

至尊服务还体现在对业主日常生活的充分尊重，叠墅区环境清扫和绿化修剪在业主外出工作时间内完成，避免给业主生活带来尴尬和噪音干扰。而我们的保安执勤，则遵循“无处不在、在而不见，召之即来、挥之即去”，既不打扰，却也时时刻刻在保护业主安全。另外，VIP服务中心还为叠墅业主提供技师级入户设备维修和园艺师私家花园养护服务，让业主足不出户，就能享受私家服务。



别墅业主的尊贵生活体验还不止于此，任何生活需求，业主只需拨打24小时服务热线4008-066-166，VIP楼宇管家10分钟内“上门”进行服务，让入住的业主无时无刻不体验到别墅生活的品质，让其“居有所值”。

4月20日，林境叠墅一期已经正式向业主交房，优越的品质、绝美的园林、至尊的服务经过业主的检验，都得到了极好的口碑。阳春五月，漫步在叠墅区花丛幽径中，鲜花也在路边争相开放、入户门隐在高大的树荫里……每扇窗、每户门，都好像画框，而室外的风景，就是画框里一幅幅生动、静谧、高雅的自然画卷，等待更多人欣赏、珍藏。

白桦林间 户型赏析

G-1
户型

建筑面积约230m²
五室三厅两厨三卫



- 中西双厨设计，让美食体贴每日心情。
- 保姆间、洗衣房、设备阳台等辅助性功能空间，让生活舒适度大大升级。
- 景观阳台连通主卧和次卧，给家人更多共享空间。
- 奢华主卧设计、衣帽间、卫生间一应俱全，转角窗让主人俯览林间美景。
- 独立书房，清雅静谧，更适合品读生活。

（更多信息请拨打86727777咨询）

※本户型图仅为示意之用，标注面积不作为最终销售面积，剪力墙的长短与位置以最终销售合同中的约定为准。

白桦林间4月份工程进度

◆7#楼：户内二遍腻子完成；户内分户验收（项目部）完成50%；厨卫间二遍防水及蓄水试验31-15层完成；
◆8-12#楼：物业移交完成；
◆15-19#楼：物业移交完成；
◆22#楼：12层顶板砼完成；
◆23#楼：15层顶板砼完成；
◆24#楼：户内分户验收（项目部）完成；
◆25#楼：外墙真石漆完成；公共部分装修墙地砖完成90%；户内二遍腻子2层以上完成；户内分户验收（项目部）29-25层完成；
◆26#楼：精装修样板完成；
◆27#楼：公共部分装修墙地砖12-3层完成；户内分户验收（项目部）29-20层完成；
◆28#楼：户内二遍腻子21-12层完成
◆29#楼：公共部分装修墙地砖完成；精装修样板完成
◆30#楼：外墙真石漆完成；公共部分装修墙地砖10-4层完成，户内二遍腻子31-27层完成 31#楼：外墙真石漆完

成；地面垫层完成；公共部分装墙地砖17-8层完成；室内一遍腻子19-10层完成
◆32#楼：公共部分装修墙地砖12-3层；户内二遍腻子25-21层完成 33#楼：外墙保温完成；窗框安装21-5层；
◆34#楼：室内抹灰完成；外墙保温完成；
◆商业房：室内地面垫层完成；外立面格栅完成；
◆幼儿园：外墙保温完成；外立面幕墙龙骨完成；



让孩子走近植物、亲近大地，探索属于大自然的秘密，五月、六月，经发地产为业主们准备了形式多样、内容丰富的亲子自然课堂，让业主和孩子在阳光明媚的“大地开学季”中悠享自然、健康的休闲假期。“大地开学季”系列活动将持续近两个月，在林间，为您和孩子带来缤纷欢乐。

第一次“大学开学季”活动在五一

大地开学了 不要错过神奇的自然课堂哦

五一小长假大地开学季活动圆满成功

小长假期间正式展开，“一花一瓶一世界”和“城市里的森林写真”全天候开课，业主们带着孩子陆续到来，在花艺师和插画师的带领下，学习瓶装微盆景DIY制作和植物写真绘画，孩子们天真的笑脸，绽放在五月的林间。



孩子们一边认真的听老师讲授，一边自己动手制作微盆景，把植物盐装进透明的小玻璃瓶，再把绿色的小植物细心地放入瓶中，童真的元素总是不经意呈现，他们挑选了可爱的彩色小蘑菇、微型小娃娃等作以配饰，发挥着才智和想象力，DIY出自己喜爱的形状。很快，一个个微盆景成品便诞生了，每个都个性十足，创意十足……孩子们爱不释手欢天喜地带回了家。亲子微盆景DIY课程不仅让生命学会照顾另外一种生命，还启迪了孩子们的智慧，培养了他们的动手能力。

写真课堂也十分精彩，在亲和的美女老师指导下，孩子们用七彩的画笔描绘了最美的花朵和绿树，色彩斑斓的童画，是孩子眼中的自然世界。林间会所里一片童真欢乐，就连前来看房的业主和置业顾问都被吸引，现场始终洋溢着



温情、祥和的氛围。

在今后课堂中，还有陶艺制作、阳台布置、植物认识等丰富课程，不管是走进林间观察植物，抑或亲自动手DIY，富有趣味的植物课堂，都能让大家充分体验亲子活动所带来的温馨与快乐，更让孩子们与父母在植物花卉的芳香和美妙中体会到创作的乐趣，邻居们也在活动中建立起了友谊和情感，将林间打造成为更加和谐、幸福的社区。



创新艺术感园林景观 漫步风情化绿茵坡地

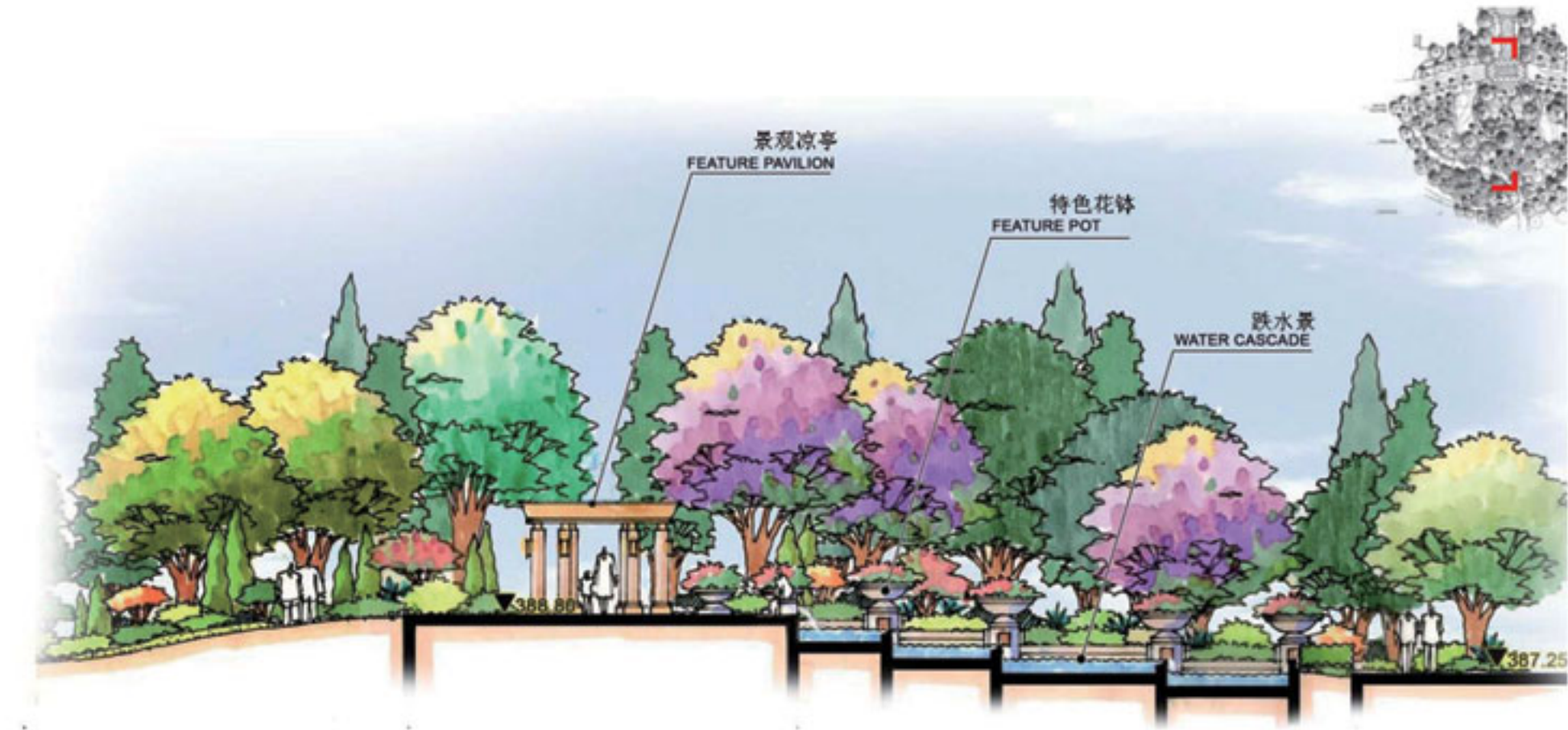
——访问白桦林·印象景观设计师

作为经发地产高端产品系列白桦林系最新力作，白桦林·印象秉承了白桦林间、白桦林居在建筑、品质、景观各方面的优良传统，特别是在建筑景观方面，白桦林·印象以新古典风格大气雍容的建筑、微地形多层次的丰富景观效果，打造出灵动精致的园林景观。这一期《风采》，我们特意邀请邀请了白桦林·印象景观设计师黄利英，为大家详细解读白桦林·印象的景观设计。

问题一：作为白桦林系列产品的景观设计师，您曾经参与设计过白桦林居、白桦林间项目的景观设计，得到了业主和客户的认可，那么这一次，在白桦林·印象的景观设计方面，和前面两个项目有什么样的相同点，又有哪些不同？

答：经发地产的理念就是提供超越客户期望的房子（含景观），因此，我们的林居、林间等小区的景观能得到业主和客户的认可可是令人高兴的，但是，我们更加期待的是我们的小区景观能带给客户惊喜以及物超所值的感受，因此我们还需要更加努力的去提升景观品质。

白桦林系列产品景观的共同特点就是：追求高品质景观效果，并注重景观与建筑的互相辉映以及有明确的各自的景观主题，该系列产品还强调自然、清新、入画般的意境效果并带有我们公司特别秉承的白桦林系列产品的印迹。



印象（简称）和林间项目比较相似，从规划和建筑风格来说，同是ART-DECO风格，因而与之相辅的景观风格就是带有明显的ART-DECO风格的新古典类型，其景观效果比较大气、纯净、典雅及并存有经典传承的景观元素。

不同的是，早先的林间景观因定位的差别而在经典传承上更讲究些、人文化些、稍显尊贵和华丽些，而现在的印象景观更加富于创新，它稍偏重的是艺术感和风情化的景观，更符合当下时尚年轻人的审美标准。

问题二：白桦林·印象项目的主要设计理念是什么样的？

答：如问题一所述，从规划和建筑风格来说，同是ART-DECO风格，因而与之相辅的景观风格就是带有明显的ART-DECO风格的新古典类型，其景观效果比较大气、纯净、典雅及并存有经典传承的景观元素，在此基础上，印象景观还增添了创新设计，它同时表现了艺术感和风情化的景观，可以被理解为新古典景观类型的有着类北美自然景观的楼盘。

问题三：在风格上，白桦林·印象项目的主要设计风格是什么？

答：风格和理念这两个词比较接近些，上下也能够搭接和延续上，若把风格作为理念的发展和推导进程后的结果

来说，印象的景观风格可以凝练成几个词：绿茵、坡地、漫步。

问题四：在项目所在的区域，白桦林·印象项目的景观设计有哪些突出的特点？

答：印象项目的景观突出特点是：一、因该楼盘规划为全高层建筑，因而更易打造纯粹大气的景观，且易做到组团景观均好性；二、竖向景观丰富，尤其打造了中心绿茵坡地的场景；三、景观具有浪漫的艺术风情感，格调典雅。

问题五：考虑到业主入住的居住舒适性，这次的景观设计细节有什么样的考虑？能举一两个例子吗？

答：考虑到业主入住的居住舒适性方面，我们专设了老人儿童活动场地，且仔细选择了位置，避免对附近的噪音干扰同时还要有适度的均布及便捷，儿童玩具更有大型的和个小个头的，以适应更广年龄段的儿童使用，还有弹性地面以防摔伤；给爱健身的人们还设有户外健康器材以及塑胶小路等。

另外，户外还布置了不少休息座椅；地面停车位尽量的布置在围墙边界处，以减少对住户的干扰，不规则的地段因为停车功能的需求，景观设计时也尽量用绿化去隔离，以此来尽量协调功能和赏景的矛盾。



1200亩，其中河道水域面积148亩。如果您是驾车而来，6500平方米的停车场可以为您免除无处停车之苦。如果您是自行车爱好者，那么公园内蜿蜒的自行车道一定能让您在精致优美的环境中感受骑行之乐。如果您是来放松心情，那么，1.2万多株国槐、银杏、五叶枫等和灌木，以及12.5万平方米草坪绿化，一定会让您置身绿色的自然海洋。

和自然衔接，和历史衔接，是沔河治理的核心定位，沔东·沔河生态景区就是在治理的基础上尽可能还原大自然原貌，以郊野园林景观、湿地等形象，给人们最想要的生态美，为市民提供了充满自然美的休闲娱乐地。



走进沔东

西安西郊首个生态滨水公园4月28日正式开园



4月28日，位于西咸新区沔东新城的沔东·沔河生态景区I期正式开园，将向市民常年免费开放。清澈的沔河水面、摇曳的多姿花儿、挺拔的乔木、精致的小品以及在脚下延伸的深红色的自行车赛道、曲折平坦的滨河路……让沿沔河穿越大西安的最长的一条生态绿廊有了第一个样板，也让“八水润西安”和“现代田园城市”的梦想逐渐落地于现实。

沔河发源于秦岭沔峪，流至咸阳市汇入渭河，全长70.5公里，有高冠河、太平河、沔河三条较大支流，流域面积1460平方公里，年径流量4.2亿立方米。绕西安之西的沔河，位于西安龙脉上，可以说是西安的母亲河之一，在西

安的文化中很关键，而且沔河也是西安早期文明的发源地。

一两年前来，这里还是河滩砾石连片，沙堆垃圾成堆。考虑到沔河作为西安生命线之一的重要性，政府出台了《沔河流域综合保护利用规划》，为沔河水系综合治理提供了难得历史机遇和广阔平台，将使沔河成为生态河、景观河、旅游河，成为大西安建设主城区的城中河。结合当地自然和历史文化资源，致力打造沔河两岸风光优美、景色怡人、宜商宜居的城市功能绿色长廊。

如今，沔河一改曾经灰头土脸，换装如少女般清秀婀娜。正式免费开放的沔东新城沔河生态景区I期，建成面积

白桦林印象 户型赏析

A户型

建筑面积约130m²
三室两厅一厨两卫



- 全明大空间设计，开合间尽享主人风范
- 精妙玄关，增添入户礼仪感
- 客厅与餐厅分局南北，让空间四季明媚
- 动静分区的精心布局，立现完美居住体验
- 南北主卧带生活阳台，独立卫浴确保私密

（更多信息请拨打86537777咨询）

※本户型图仅为示意之用，标注面积不作为最终销售面积，剪力墙的长短与位置以最终销售合同中的约定为准。

给客户他最想要的

□ 销售主管 张晰



作为3月份的销冠我感觉很自豪，但这只是今年销售工作中的一个小节点，自己还有很多需要学习的地方，我会继续努力把白桦林间的优美环境和低调奢华的品质展现给客户，把真诚舒心的服务带给客户，让客户体验到在林间居住的更多乐趣。

想要成为一名成功的销售员，首先勤奋很重要，尽量多接待客户，认真用心接待每一批客户，因为这其中就隐藏着我们的潜在客户。每一位前来咨询的客户，我都会带他们在展示区和已经交房的社区走一走，同时向客户介绍我们项目的特点，40%的高绿化标准，精心打造的坡地景观，优美的鸟鸣声，建筑与景观的自然融合，当我的理论加上实景的展现，这些都让客户赞不绝口。

我们的一级物业的管家式服务更是让客户印象深刻，还没进家门就已经体验到家的温暖，这种高品质的管家服务，也得到了很多客户的认可。在多次带客户看社区以后，我也渐渐总结出客户所关心的一些点位，对他们最想了解的我每次都会着重介绍，

对于我们的优势，更是不遗余力。

让客户充分了解楼盘情况后，再回到售楼处倾听他们的需求，帮他们分析并选择适合他们自己的房子。而对于客户来讲，在他充分了解楼盘情况后，也能根据我们的建议适当调整自己的计划，最终做出正确选择。有一位客户原本想要购买180平米的四室，因为女儿正在学习钢琴，准备生日给她送个钢琴，了解完项目后，我告诉她260平米的宽景平墅可能更能满足她的需求，在这里，她可以为女儿设立独立的练琴房，而女主人本人又比较喜欢茶道，大尺度的开间可以在客厅放上一套精美茶海。听完我的建议，客户确定这就是她想要的，于是毫不犹豫的选择了宽景平墅。

在白桦林间的销售工作中，“老带新”也是一个很重要的渠道。对老业主的日常维系也是我们的一项重要工作，储存好他们的手机号，经常给他们发问候，祝福信息，打打电话问问近况，邀约他们来参加公司为老业主举办的各种娱乐活动，当业主有购房问题需要咨询时，给业主真诚的建议和客观的分析，业主是客户更是朋友。

五·一 劳动style

4月29日，央视新闻栏目在播放了劳动者风采后，发表了《出力，才能出彩》的短评：在平凡的岗位上，把工作做精、做细、做专业，这是对职业的尊重，对价值的坚守，也是创造美好生活、实现出彩人生的路径。奋进路上的中国，正需要这样脚踏实地的劳动者。

4月28日-5月1日，正值2013年的劳动节，《风采》编辑在节日探访了经发地产的劳动者，他们用辛勤的劳动维护着项目的正常运转。奋进路上的经发地产，也正需要这样脚踏实地的劳动者。下面，请跟随我们的镜头，走近这些普通劳动者，让他们的劳动STYLE，成为最美的风采。



4月28日 小雨 白桦林间销售中心

劳动者：谯玲

谯玲是白桦林间销售中心的置业顾问，这一天，谯玲从早上8:30到下午17:00，都在接待一位客户，这位客户在去年7月份时就曾来了解过白桦林间项目，对品牌也十分认可，但是因为个人原因，暂时没有下定。

4月27日下午，客户和朋友就提前来到展示区，对260平的宽景平墅十分感兴趣，谯玲带着他们到样板间和施工工地去参观，一路上仔细讲解了宽景平墅在位置、户型各方面的优势，客户十分满意。

于是第二天，客户又和老公一同前往，再次了解户型。一时间，老公的意见和她有些相左，260平米的宽景平墅确实十分吸引人，但是他们家中只有夫妻二人，未免显得过于宽敞，还是希望能买个小一些、适合两三人居住即可。于是，谯玲带着夫妻二人将小区里的全部样板间一一参观，为他们分析各种户型的特点和是否适合他们的需求。

几次联系下来，谯玲已经完全了解客户的需求和心理，她知道客户还在纠结，她极喜欢宽景平墅的户型，又想要面积小一些，综合下来，最终谯玲为客户推荐了230平米的平墅。经过几个小时的考虑，客户暂时还未下定，但是她临走的时候，一再向谯玲表态：“我肯定会在白桦林间买房子，只是暂时还不确定买哪一套，让我再想想。”

谯玲也表示理解：“毕竟房子这么大的事情，我不能催的太紧，要给客户充分的空间。”接待了一整天，谯玲并不觉得很辛苦，在她看来，每一位客户都是潜在客户，只要他们需要，再多的讲解都是必要的，一定要保证每位客户都能选购到最喜欢、最适合的房子。

4月28日 小雨

土门天佑酒店白桦林·印象小订室

劳动者：尉金

土门天佑酒店白桦林·印象小订室，出纳员尉金正在忙着收客户交来的定金。因为小订室里负责财务的只有尉金一个人，她一会都不敢离开，连吃饭也是让同行的置业顾问帮忙捎带，生怕客

户来了需要等待。

从4月22日到30日，尉金连续上了9天班，非假日每日从10:30-20:30，节假日9:30-18:30，每天回到家累的都没力气了，只想休息。问起是否有时陪陪家人，尉金说：“这也是没办法的事情，工作安排如此，我也只能先顾着工作，父母也能理解的。”而目前还未婚的尉金，谈起女孩子最喜欢的逛街、约会，她直摇头：“根本顾不上男朋友，没时间约会。”

都说认真的女

人最美丽，对待工作如

此认真的尉金，是我们，相信也是她男朋友眼中最美丽的女孩。

4月29日 晴 白桦林间展示区

劳动者：胡光

白桦林间的服务一向为业内和客户称道，其中形象好、气质佳的礼宾员尤其是一道亮丽的风景线。在白桦林间的主要出入口，礼宾员笔直的身影、规范的动作、亲切的微笑都树立着经发地产和经发物业的形象。

4月30日早上10点半左右，正是礼宾员胡光在展示区入口的值班时间，他雪白的上衣、火红的肩章搭配深蓝工装裤，整个人既帅气又精神，让人第一眼就产生好感和信赖。

这个五一，胡光三天都在值班，和他的同事们一样，他每天7:50到岗，每天站岗时间为六小时，不管风吹日晒，从不怠慢工作。当编者问他工作是不是很辛苦，节日不能休假有遗憾没有时，他回答说：“节日了不能跟家人和朋友聚一聚，算是一点小遗憾吧。

但是现在也已经习惯了每周轮休一天的方式，要不然也排不开班，会影响到工作。”在问及和女朋友的相处会不会有矛盾时，他笑着说：“我女朋友刚好也做服务行业，我就让她和我同一天休假了。”他灿烂的笑容，真如早上明媚的阳光，让我们感受到了劳动者的正能量。

“我女朋友刚好也做服务行业，我就让她和我同一天休假了。”他灿烂的笑容，真如早上明媚的阳光，让我们感受到了劳动者的正能量。

劳动者：胡健、张亚莉、

杨璟

胡健是咖啡吧的服务员，她担任这个工作一年多了，除了每周能休一天假外，胡健在公共假期只休过春节三天假，其他时间都在为白桦林间

销售中心提供服务。

胡健和她的

同事负责向来

访客户提供

茶水、饮料

和水果、点

心。在接受

采访时，她

说：“节日期间

除了正常的来访客户

服务外，持经发俱乐部VIP会员卡消费的人也比较

多，工作还是挺忙的。”现在，胡健刚担任代理

班长的职务，我们也祝愿她能够用细致周到的服务

取得更好的发展。

早上七点钟，张亚莉和杨璟已经到达白桦林

间会所，开始进行卫生保洁工作，由于29号下了

雨，她们还必须爬上屋顶去清理淤泥和杂质。

3000平米左右的会所，她们和姐妹们总是一丝不

苟，兢兢业业。不一会，对讲机里又传来声音：

有客户小孩打碎了杯子，请赶快清理，她们又忙

开了。

劳动者：刘新义

在看到刘新义

的时候，他正在

检查咖啡吧露

台上的花草，当编者

请他拍张照片时，他赶紧

说：“别拍，

别拍，我不爱照

相。”最后，在我们的

强烈要

求下，他留下了自己的一张工作照。刘新义和他

另外一位同事29、30号值班，5月1号可以休息一

天，他说：“我们负责整个展示区的绿化植被，

从早上8点上班到下午6点下班，几乎都在浇水、

除草这些工作中度过。”在问及他5月1日有什么

安排时，他说：“就想好好休息一下，陪陪家人，

平时太忙啦。”

4月30日 晴 经发大厦

劳动者：孙利君、周小

娥、胡慧玲

大概上午十一点

的时候，孙利君

正带领着其他几

位保洁员在大

厦一楼进行地

板清洁打蜡工

作，她介绍

说，4月30日、

5月1日趁大厦上班

人员少，她们就安排了

比如打蜡、地毯清洗等程序复杂、涉及面比较多的工作，努力让大家在节日上班来的时候，看到一个整洁、明亮、美丽的工作环境。

“我们的工作就是别人闲的时候我们最忙，忙习惯了，也就不觉得了。”孙利君说。中午12:30分，当编者走出经发大厦15层的时候，看到她们把会议室的凳子都搬了出来，正在清理地毯，于是就问道：“12点多了，还不去吃饭吗？”得到的回答是：“把会议室打扫完再吃吧。”

“那你们什么时候能下班？”编者又问。

“啥时候干完啥时候下班。”可爱的保洁员大姐们回答道。

5月1日 晴间多云 白桦林·印象土门华

润万家外展点

劳动者：杨婵、范贾晨

白桦林·印象作为经发地产白桦林系产品在泮东新城的全新力作，一经面世就受到了客户大量的关注和咨询，其中设在土门华润万家广场、三桥西部车城以及大唐西市中影等繁华地段的外展点更是客户关注的焦点。

5月1日上午12点左右，烈日当头。当绝大多数人都沉浸在五一假期悠闲的时光中时，位于土门十字华润万家广场上的几个楼盘外展点依然坚守在那里，其中最吸引眼球的当属白桦林印象外展点。

为了吸引更多的客户，白桦林·印象项目销售员杨婵、范贾晨分工合作，默契配合。销售员杨婵口才好，为人大方，负责在展点附近发放项目海报；范贾晨很有耐心，则负责接待前来咨询的客户。不一会他们就忙得满头大汗，但是依然坚守在销售岗位，耐心的给客户讲解项目，他们阳光、舒心的微笑给客户留下了深刻的印象。当被问及“五一没休假是不是很遗憾”时，杨婵微笑着答道：“我们项目正处在交定金的关键阶段，销售任务也比较重，我们同事们都在各个外展点上忙碌，所以我们打算等忙完这段时间后再好好休息”。这番朴素的话，表达了一个销售员多么质朴的职业责任感！

编者了解到，五一假期白桦林·印象销售部所有人员都在各个外展点上忙碌着，他们抛洒了汗水、收获了业绩，他们是这个五一忙碌而光荣的劳动者。





4月13日，西安城市运动公园阳光灿烂，草木生香。这天，经发俱乐部第七届业主趣味运动会在公园阳光岛足球场欢乐举行。8点多阳光岛就人声鼎沸，参赛业主们全家出动，手持参赛卡、背贴号码布，一边跟参赛的邻居们聊天谈笑，一边提前做着热身运动，只等趣味运动会的开始。



在精彩的开幕式中，白桦林居老年业主组成的柔力球队表演了让人惊叹的柔力球运动，城运公园跆拳道班的小“武术家们”也带来了一场精彩的跆拳道表演。开幕式结束后运动会正式开始。在第一个比赛项目——抢钩大红包环节中，参赛队员间配合默契，有的小朋友摔倒了又马上嬉笑着爬起来继续比赛。期间有一位老人不小心绊倒，但是他们仍任微笑着完成比赛，运动精神丝毫不输专业运动员。

接下来是妙趣横生的亲子比赛项目——护送小白桦、小车跑得欢以及全家总动员，大人小孩玩的其乐融融。这个赛区刚刚结束那个赛区还激战正酣，这时候比赛的胜负已经不那么重要了，大家自己比完之后马上又去为邻居、小伙伴们加油鼓劲，场面热闹又温馨。



最后是集体比赛类项目——鸭子赶路和幸福地铁。这两个比赛对团队协作能力要求较高，既要队员快速前移，又要兼顾方向，难度较大。但是经发地产业主们身姿轻盈灵活，配合默契，出色的完成了比赛项目。

运动会中，不仅是家庭成员间组队，也有很多小朋友、老人结伴组成代表队参加比赛，到处充满欢声笑语，在这里业主们不止是邻居更是家人。运动会上还专门为小朋友们设置了夹娃娃、



投篮机、打地鼠等游艺项目，让小朋友们也度过了一个欢乐的周末。

业主们除了积极参加比赛外，还对经发地产沣东新城全新力作——白桦林·印象项目产生了浓厚的兴趣。白桦林·印象位于沣东新城核心地段，地铁1号线延伸线穿行而过，商业配套完善，同时承袭白桦林系景观配置，采用泛亚国际微坡地造景手法营造精致园景，社区还有名牌幼儿园，教育就在家门口。



比专业 赛水平 经发大厦开展保洁技能大比拼



经发物业2013年度工作主题是“社区服务创建年”，旨在以服务为先导，做好基础服务，开展创新服务。围绕这个主题，4月10日下午，经发大厦物业服务中心组织开展保洁技能大比武活动，旨在通过技能比武，使经发大厦保洁中心整体服务趋于专业化、标准化，更好地将专业技能应用到实际工作中，进一步提升服务品质，让业主更加满意。

4月10日下午4点，在经发大厦5楼、南北商铺门前，保洁员技能大比武正式拉开帷幕，比赛包含三个项目：钢

化超厚玻璃门擦拭、镜面擦拭和地面石材清洗，比赛赛制实行计时与品质评判相结合，以又快又好为标准。

本项竞赛的参赛选手共25人，共分为5组，她们都具备较娴熟的服务技能。随着比赛计时开始，选手们迅速开始施展自己的技能，有的准备玻璃清洗剂、玻璃擦、水桶，有的拿着玻璃刮刀认真迅速的擦拭着，她们技术熟练，动作敏捷，干的又快又好。经过将近一小时的激烈比赛，最终魏娟琦、周小娥、王媛绒三位保洁员以用时最短，而且玻璃门和石材擦拭十分干净整洁、一尘不染，获得比赛前三名。

在日常保洁工作中，保洁员彼此之间交流工作经验的机会较少，通过本次比赛，大家聚在一起互相观摩、互相交流，不仅激发了员工们钻研岗位技能，练就过硬本领，成为专业能手的热情，也给员工们提供了一个展示自我的平台，还增进彼此之间的技能交流，增强竞争意识，提升了服务质量。



●白桦林居翠鸣苑3号楼底商-1-101号房，
咨询电话：86519999、86510226
●白桦林居中行店（白桦林居东门中国银行文景路支行大厅内）
咨询电话：86171079、86658249
网址：www.xajfdc.com

· 出售房源 ·						
物业名称	详细地址	面积(平米)	户型	楼层/总高	装修情况	售价
白桦林间	凤城九路	93	2-2-1	20/33	毛坯	80万
白桦林间	凤城九路	95.26	2-2-1	6/33	毛坯	75万
白桦林间	凤城九路	128.3	3-2-2	5/33	毛坯	99万
白桦林间	凤城九路	129.26	3-2-2	31/33	毛坯	98万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	4/33	毛坯	105万
白桦林间	凤城九路	133.78	3-2-2	8/33	毛坯	115万
白桦林间	凤城九路	137	3-2-2	26/33	毛坯	122万
白桦林间	凤城九路	147.95	3-2-2	30/33	毛坯	130万
白桦林间	凤城九路	153.56	3-2-2	31/33	毛坯	140万
白桦林间	凤城九路	153.5	3-2-2	14/33	毛坯	131万
白桦林间	凤城九路	165	4-2-2	12/33	毛坯	158万
白桦林间	凤城九路	193.74	4-2-2	17,18/33	毛坯	170万
白桦林间	凤城九路	260	4-2-2	1/33	毛坯	240万
白桦林间	凤城九路	365.53	5-3-3	18,19/33	毛坯	450万
白桦林间	凤城九路	377	5-3-3	1,2/33	毛坯	455万
白桦林居	凤城九路	87	2-2-2	13,14/26	精装	62万
白桦林居	凤城九路	93	2-2-1	3/9	简装	74万
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	14/18	毛坯	143万
白桦林居	凤城九路	155.53	4-2-2	10/11	毛坯	134万
白桦林居	凤城九路	176	4-2-2	1/11	精装	235万
白桦林居公寓	凤城九路	70	1-1-1	4/6	精装	57万
白桦林居公寓	凤城九路	95.07	2-1-1	4/9	精装	73万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/11	毛坯	22万
经发大厦	凤城二路	248	大开间	12/26	简装	460万
文景小区	凤城十路	128	3-2-2	24/33	毛坯	83万
文景小区	凤城十路	167	4-2-2	16/33	毛坯	120万
雅荷春天	凤城五路	140.47	3-2-2	11/30	毛坯	90万

· 出租房源 ·						
物业名称	详细地址	面积(平米)	户型	楼层/总高	装修情况	租金
白桦林间	凤城九路	91.5	2-2-1	29/33	毛坯	600元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	17/33	毛坯	900元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	21/33	简装	1800元/月
白桦林间	凤城九路	130.13	3-2-2	22/33	中装	2000元/月
白桦林间	凤城九路	137	3-2-2	22/33	毛坯	1000元/月
白桦林间	凤城九路	154	3-2-2	4/33	精装	2600元/月
白桦林居	凤城九路	91	2-2-2	11,12/26	精装/全配	2800元/月
白桦林居	凤城九路	128	3-2-2	7/11	精装	2500元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	2/11	精装/全配	3500元/月
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	5/11	精装/全家具	3500元/月
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	10/10	精装/全配	3500元/月
白桦林居	凤城九路	137	3-2-2	3/26	毛坯	1100元/月
白桦林居公寓	凤城九路	47	单间	7/9	精装	1300元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	4/9	精装	1200元/月
白桦林居公寓	凤城九路	62.7	1-1-1	4/9	精装	1400元/月
白桦林居公寓	凤城九路	66	1-1-1	2/9	精装	1500元/月
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33	毛坯 全套办公家具家电	350元/ (含物业费)
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	350元/ (含物业费)
海荣世界城	凤城八路	71.74	2-2-1	19/33	精装/全配	2000元/月
海荣世界城	凤城八路	120	3-2-1	29/33	精装/全配	2200元/月
文景小区	凤城九路	130	3-2-2	15/28	简装	1600元/月

◎中介业务正在进行中，最新房源信息以经发地产置业服务中心现场公布为准。

Let's go!

一卡在手中 天天半价

万达电影优享卡

更多优惠请扫码

· 新晋官方微博@万达电影生活 · 官方微博

本卡有效期至2013年12月31日

凡持此卡在西安万达影城民乐店观影可享受

▣ 2D、3D 30元通看 ▣

▣ VIP厅 50元优惠价 ▣

会员尊享:

- * 持优享卡可在大歌星KTV量贩享受3小时以上7折以或阳光场/午夜场会员买断优惠(法定及特殊节假日除外)。
- * 持优享卡可在大家乐超市免费领取“大家乐畅玩卡”凭畅玩卡每月可免费领取游戏币20枚。
- * 持优享卡在西安万达希尔顿酒店鲜咖啡西餐厅晚餐自助两人同行一人免单(不与其他优惠同享,节假日特殊促销除外)。长乐宫中餐厅享受9折优惠(海鲜酒水除外,节假日特殊促销及宴会除外)。

生活 因万达影城更美好

Enjoy the movies Enjoy your life

万达影城 WANDA CINEMA

www.wandafilm.com

The Forest Even More Beautiful



花语诉春意 林间五月天

九年锤炼，萃取全球顶尖园林精髓
2013精奢升级，绿色人居体验区悦动盛放
以更丰富、细腻的景致，倾力营造奢适园林胜境
沐浴春光，拥伴花影，为每一位居者创造美好生活

30#中央景观楼栋
33#瞰景三室
火热咨询中

市府核心
310-450m²林境叠墅
珍藏发售

春沐林间·为美盛放

墅级园林展示区，奢华绽放

大地开学季·亲子自然课堂上课铃响，一起来玩吧！

◎居于林间◎ 城市中的绿色家园 | ◎精工细作◎ 每处园景独具匠心 | ◎双语幼儿园◎ 给孩子一个腾飞的起点 | ◎缤纷商业街◎ 便捷购物生活更轻松 | ◎恒温泳池◎ 让家人享受四季有氧运动 | ◎咖啡吧◎ 亲朋好友休闲小聚好去处 | ◎楼宇管家◎ 精装入户大堂，贴身管家专属服务 | ◎六重安防◎ 让家人放心让生活无忧



泰山行动

86727777

接待中心

·明光路与凤城九路交会处西南角白桦林间展示区
·www.xajfdc.com