

财富管理行业大有可为 多样化
专业化、机构化已成主流

鸿坤财富 10城联动



理想·家

DREAM&HOME

善建价值 善见未来

主办：鸿坤集团 总第16期 2017年12月25日

WWW.HONGKUN.COM.CN

连接生态

鸿坤金服首届中国社区经济发展论坛成功举办

鸿坤文旅

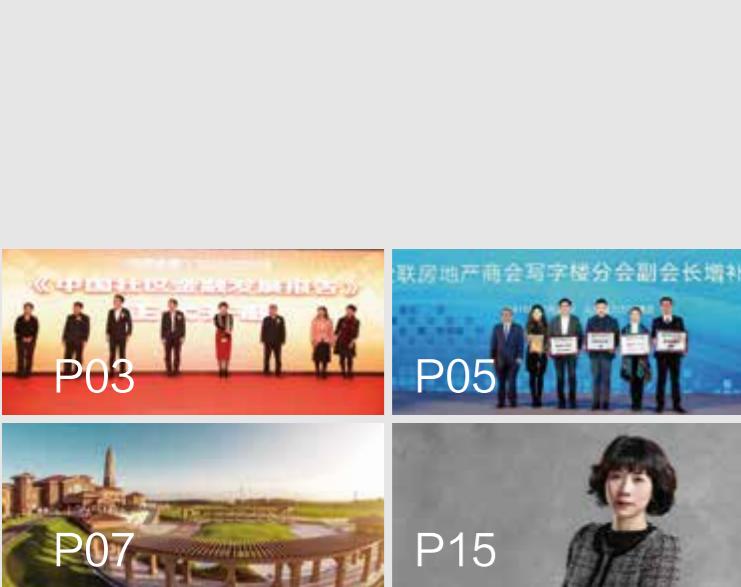
新时代生活方式的引领者

封面人物 张芸
用心成就温暖梦想

吴国卿

创新即生命力—“深潜”有感





理想·家

DREAM&HOME

善建价值 善见未来

主办：鸿坤集团 总第16期 2017年12月25日

WWW.HONGKUN.COM.CN

CONTENTS

鸿坤文旅
新时代生活方式的引领者 P07

理想家 | 张芸
用心成就温暖梦 P11

吴国卿
创新即生命力—“深潜”有感 P15

P03 公司热点·聚焦：连接生态—鸿坤金服首届中国社区经济发展论坛成功举办

鸿坤产业荣膺2017年度中国地产金厦奖榜单六项大奖，闪耀产业界内外

鸿坤文旅，新时代生活方式的引领者

P09 公司热点·速览：近期重要资讯一览

P11 封面人物：理想家 | 张芸：用心成就温暖梦想

P15 Big idea 来了：创新即生命力—“深潜”有感
讲情怀的便利店市场，路在何方？

访谈 | 蒋志：你有怎样的“如”，就会有怎样的“是”

P23 鸿人面面观：“回家”—鸿坤理想湾南区3.1期深情交付

高艳雪：不负那青春的契约

王楠楠：为理想去奋斗

P27 荐书：
私募帝国
资本之王
引爆点
我决定活得有趣

P29 Delight Your Life：你的幸福，我的守候
有一种背影叫做守护



鸿坤集团发行

出品人：孙霞
主 编：叶青
编 辑：高芳 霍沛怡
美 术：王欢 刘增雷 徐友超
摄 影：李占生
地 址：北京市大兴区西红门宏福路8号
邮 编：100162
电 话：010-60240288



关注鸿坤集团



关注鸿坤物业



关注鸿坤美术



关注鸿坤财富

本手册为鸿坤集团及下属各企业、部门内部资料，仅供员工内部交流使用，
禁止对外传播。

本手册图片资料若无特别标注，均为鸿坤集团独家实景拍摄。未经允许不得
对第三方机构使用。

连接生态——鸿坤金服 首届中国社区经济发展论坛成功举办



2017年11月26日，由鸿坤金服主办的“首届中国社区经济发展论坛”在北京中国大饭店举办，本届论坛以“连接·共享·生态”为主题，汇聚中国房地产业协会、清华大学、中国人民大学的专家学者及国内物业、社区商业CEO、总裁等200余位嘉宾，对如何把握社区经济发展的新机遇、社区金融的趋势与未来、社区服务企业的创新发展等问题进行了深度探讨。这是国内首次针对社区经济发展的论坛，同时在论坛



鸿坤亿润投资高级合伙人、副总裁刘清华代表主办方致辞

现场还启动了《中国社区金融发展报告》的开题仪式，这份报告的产生，将填补中国社区金融发展领域的空白，引起业内的高度关注。

鸿坤亿润投资高级合伙人、副总裁刘清华女士代表主办方致辞，并介绍了鸿坤金服在社区金融方面的整体布局。

中国房地产业协会副会长兼秘书长冯俊先生发表了开场致辞，他表示，“随着群众收入的不断增长，由居住而外延的生活需求不断扩展，如何满足群众不断增长的美好生活的需求，而不是简单的建造住房、提供人休息的混凝土六面体，是下一个阶段房地产发展的重要课题。”同时，冯会长还强调说，“社区能不能提供满足人民群众新的生活需求，决定了社区的优劣性。”

在论坛当日，清华大学五道口金融学院张其亮、乐生活总裁刘飞清、鸿坤金服创始合伙人王利丽、鸿坤物业总经理吴国卿，中国人民大学教授牛海鹏等学界大咖以及来自全国知名企业的高管们分别展开了主题演讲，深入阐述了社区经济如何为未来中国经济的新图景赋能。



鸿坤物业总经理吴国卿、鸿坤金服创始合伙人王利丽、鸿坤亿润投资总监王焕等社区经济领域的专家学者及企业高管，在论坛上分享了来自国内外的众多社区经济的相关案例，阐述了新时代物业公司、社区服务如何通过创新实践来实现发展升级，也全面地分析了当前中国社区经济发展的前景、理念、思路与策略。

为了更好的为社区金融的发展提供理论支撑和智力支持，本届论坛主办方鸿坤金服联合中国人民大学、北京师范大学的专家课题组及行业代表共同启动了《中国社区金融发展报告》的研究撰写，在本次论坛上举行了报告的开题仪式，中国人民大学教授牛海鹏代表课题组就报告的背景、调研方法、分析撰写、报告特色等做了现场分享。

论坛还针对社区经济发展的实践，举办了以“有质量的增长，有效益的转型”为主题的圆桌对话。乐生活总裁刘飞清、

据了解，中国社区经济发展论坛每年举办一次，并会在论坛现场发布《中国社区金融发展报告》，旨在通过这样的论坛以及权威报告，为中国社区经济的发展提供更多的理论、实践支持，推动中国社区经济不断可持续发展。鸿



鸿坤金融谷实拍

鸿坤产业荣膺 2017年度中国地产金厦奖榜单六项大奖 闪耀产业界内外

12月22日，由全联房地产商会和房讯网共同主办的“中国写字楼产业园发展论坛第十四届年会”在北京富力万丽酒店盛大启幕。鸿坤产业荣膺2017年度中国地产金厦奖榜单六项大奖，闪耀产业界内外。其中，鸿坤产业投资发展集团荣膺2017年度最具创新力产业园区运营商，并被授予全联房地产商会写字楼分会副会长单位，鸿坤产业投资发展集团副总经理冯建刚荣获行业领军人物奖。

此次获奖是鸿坤产业继鸿坤创新产业园荣膺由全联房地产商会写字楼分会和中国产业园商务区发展论坛组委会联合颁发的“2017年度中国产业园区10强”，园区大会颁发的2017中国产业园区运营商TOP50和城市运营商TOP10，及鸿坤·云时代项目荣登中国产业园区金项目TOP20之后，凭借着自身在产业创新方面的锐意进取，又一次得到了业界的肯定和嘉奖。

“中国写字楼产业园发展论坛”是由中国最大的商办地产整合服务平台——房讯网发起并联合全联房地产商会共同主办。本次大



鸿坤产业被授予全联房地产商会写字楼分会副会长单位

会以“回归与重构：商办地产可持续发展之路”为主题，围绕新形势商办地产行业发展进程，吸引了来自地产界、金融界、学术界及政商精英等超过600位嘉宾出席。中国地产“金厦奖”的评选基于网络投票，遴选学界、金融界、专业机构专家组成强大的评审阵容，经过为期3个月的时间评选出最终结果。

鸿坤产业投资发展集团副总经理冯建刚表示：“我们在此要感谢主办方和业界同仁的鼓励和鞭策。此次获奖是业界对鸿坤产业在培育特色产业集群，助力企业成长，推动区域产业转型升级，激发城市活力方面所取得成绩的充分肯定和褒奖。凭借‘创新驱动、共享开放’的价值理念、‘产业+基金+园区’的驱动模式和完善的‘企业发展服务生态体系’，鸿坤产业将继续在推动区域经济发展和产业升级之路上砥砺前行。”

作为鸿坤产业旗下谷系产业园区的代表，鸿坤·金融谷以其为区域带来的产业繁荣，获得年度最具价值创新服务园区大奖。作为鸿坤产业打造的首个产业项目，园区坚持以“金融+产业”的战略驱动，重点培育金融、互联网+、文化创意等金融为引领的特色产业集群，并通过不断完善资本、信息、人才、科技等资源要素的聚集和创新平台的搭建，打造金融服务为引领的综合型智慧园区。目前，园区已聚集包括文化创意、文化传媒、科技推广、信息科技等方向的企业，初步形成以金融服务为引领，文创与科技融合发展的新业态。

鸿坤·云时代作为鸿坤产业的云系产业园代表作，荣获了年度最佳产业园区运营大奖。园区着力打造以“互联网+智能终端”为核心的产业定位，充分利用北京经济技术开发区雄厚的产业基础，通过构建符合企业发展需求的运营体系和完善的

企业服务平台，导入覆盖线上线下优质的产业资源，为入驻企业打造云时代商务社区化的全新体验，全力助力企业成长。园区在短短两年的时间里，聚集近200家优质企业，强有力地吸引了国美、京东、同仁堂等一批行业龙头及产业链上下游企业进驻，成为助力区域产业升级发展的一张金名片。



鸿坤产业投资发展集团副总经理冯建刚荣获行业领军人物奖

不仅如此，荣获年度最佳产业发展大奖的鸿坤·智谷园区，已陆续引入中国兵器航联公司、金风科技等一批产业关联度广、科技含量高、核心竞争力强、带动能力大的龙头企业进驻，围绕区域产业发展需求，着力打造智能制造产业集群。

未来，鸿坤产业将聚焦“科技创新、创意创新、孵化创新”三大产业方向，积极布局国家战略性新兴产业、文化创意、现代服务等重点产业，延续“创新驱动、共享开放”的价值理念，围绕产业园开发、产业投资和产业运营的三大业务支撑，培育特色产业集群在城市中的发展，促进区域经济增长，激发城市活力。鸿

鸿坤文旅 新时代生活方式的引领者

伴随着城市化的迅猛发展，都市人急需有品质、有情怀、有特色的休闲度假产品来释放巨大的市场需求，因而大众观光旅游产品的发展也已经由资源导向型逐步发展为生活方式导向型，我们也正在从城居生活的1.0时代进入到旅居生活的3.0时代。作为鸿坤旗下的战略性产业之一，鸿坤文旅正在发力，依托集团的多元业务板块布局，统筹“文教体旅”等资源，以优质的文旅产品体验与服务缔造全新现代生活方式。

三大产品线战略，支撑未来发展趋势

2017年，鸿坤文旅集团目前的核心产品为鸿娱（城市休闲）、鸿旅（旅游度假）、鸿镇（特色小镇）。未来，鸿坤文旅将积极推进战略实施，致力于成为引领新时代生活方式的全球创新文旅产业投资运营商。

鸿娱产品线在北京、上海、深圳等一线城市，聚焦文娱体验、以演艺剧场、主题乐园等产品业态为承载，打造城市全家庭休闲娱乐目的地。其中，领衔产品乐马欢乐小镇位于地处亦庄新城、大兴新城和新航城三大地区发展核心的“几何中心”位置，总面积103公顷，以“马”为主题，集乐马主题游乐、特色商业街、产业配套区、文化产业区一体，将打造成为“欢乐、梦幻、精致”的一站式休度假目的地。

鸿旅产品线选址大城市周边环境优美、资源丰富的区域，以休闲度假为主要方向，打造集休闲养生、运动康养、生活方式体验于一体的城市近郊型旅游度假区。其中，位于张家口市怀来县官厅湖畔，以葡萄酒全产业链为核心的鸿坤葡萄酒小镇已完成所有基础设施与配套建设，自然资源禀赋，是首都精英的天然氧吧，将为游客打造专属的红酒文化、美食文化、赛事活动等文化体验。

鸿镇产品线聚焦体育、农业、康养、文创影视等主题，打造产、城、人、文融合的创新复合型特色小镇。其中，代表项目涿州邵村花田湿地田园生态小镇被评为保定市培育类特色小镇，占地约3平方公里，以北国水乡、生态湿地、田园风光为基地，以“健康农业”为主线，融入现代城市休闲、田园观光

度假等旅游功能，将打造一个以创新农业为主体，科技种植+精深加工+休闲文旅一二三产紧密融合的绿色新型城镇。

顶级IP，为体验式旅游注入无限活力

当下，体验式旅游需求已被充分激发，人们通过对文化产品和服务的消费来满足自身精神层面的需求，其形式除旅游观光之外，还包含文化教育、体育健身、主题娱乐、医疗养护等。

2002年成立至今，鸿坤已经发展成为一家拥有金融投资、产业发展、文化旅游和地产开发、四大业务板块的复合型控股集团。其中，鸿坤资本运用多种创新形式的投融资产品与服务参与国内资本市场，先后与三夫户外、昆仑决、跑哪儿、拾光书房、益润医疗、亿润养老等文体、健康类顶级IP展开深度合作，拥有庞大的资源储备和各种产业机遇。在产品打造中，鸿坤文旅将适时整合植入这些资源，通过业态融合满足消费升级，发展出更加多样的文旅产品和业态，为消费者提供更为丰富和多元的休闲体验。



鸿坤资本投资的部分企业



鸿坤葡萄酒小镇



昆仑决世界搏击中心现场



乐马表演现场



鸿坤葡萄酒小镇

以昆仑决为例，作为国内最成功的综合搏击品牌，昆仑决通过CCTV5、江苏卫视、安徽卫视等电视平台播出，面向网络新媒体与体育迷和搏击爱好者深度互动，拥有3.5亿观众群体。而鸿坤不仅投资昆仑决，并且独家冠名了昆仑决的各大赛事，昆仑决也选择了鸿坤打造的昆仑决世界搏击中心作为主场，并将跟随乐马主题乐园、体育小镇等文旅项目，落户全国。

此外，鸿坤文旅集团旗下设立鸿坤美术馆，专门从事当代艺术展览、收藏研究、推广交流，并定期向公众开展美学讲

座、主题沙龙等系列活动，探求当下美术馆的教育性和社会职责，迄今已收藏艺术品上百件。后续通过儿童美育、艺术衍生品服务、名师讲堂等，鸿坤美术馆也将成为文旅项目集聚特色文化资源，扩大文化影响力、凝聚力、吸引力和竞争力的重要支点之一。

产业供给侧改革和消费市场升级双重驱动下，文旅市场迎来了一个蓬勃发展的时期，鸿坤文旅作为一家汇聚了各类资源的集团公司，将力求打造平台优势，汇聚资源，共享机会，推动文旅行业的发展。**鸿**



1 鸿坤集团2018校园招聘圆满结束

年轻的力量·鸿坤集团2018校园招聘圆满结束。线上网申通道、五大精英培养方向、九场高校宣讲、广阔的发展平台、超优待遇，鸿坤的品牌价值与人才理念在毕业生群体中取得很大反响，吸引了众多鸿坤特质的未来价值创造精英，开启年轻力量。



6 鸿坤地产集团荣获2017中国绿色开发竞争力30强

2017年12月13日，由中国住交会组委会和中国房地产报主办、主题为“绿力绽放”的“中国房地产产业链创新峰会暨第19届CIHAF中国住交会”在京召开，鸿坤地产集团受邀参加，荣获“中国绿色建筑TOP排行榜2017年度绿色开发竞争力30强企业奖”。



2 鸿坤物业惊艳亮相2017首届国际物业管理产业博览会

10月11日，2017国际物业管理产业博览会在深圳会展中心隆重开幕，鸿坤物业惊艳亮相，在三天时间里进行了业务水平、服务体系以及管理创新的集中展示，吸引大批同行与观众前来交流咨询，充分展示了鸿坤物业的品牌形象。



7 2017鸿坤集团人力资源合作伙伴大会成功召开

12月14日，鸿坤集团召开2017人力资源合作伙伴大会，来自全国40余家知名猎头公司的70名代表齐聚鸿坤，共谋未来发展。会上，公司代表向各猎头伙伴介绍了业务板块、战略规划、管理制度及合作原则等内容。



3 加拿大驻华大使Hon. John McCallum到访鸿坤集团

10月18日，加拿大驻华大使——麦家廉阁下 (Hon. John McCallum) 到访鸿坤集团，与鸿坤集团董事长赵彬进行了会见交流。麦家廉大使代表加拿大驻华使馆，表示非常乐意推动加拿大高新技术企业落户中加新兴科技产业园，并期待中加新兴科技产业园早日落成。



8 “我画我家·鸿坤首届少儿美术联盟大赛”进行赛事公展

经历了三周趣味比拼，12月16日，由鸿坤地产联合鸿坤文化艺术公司举办的“我画我家·鸿坤首届少儿美术联盟大赛”在鸿坤美术馆迎来了尾声——探索·发现：儿童美术作品展。参展作品多达100余件，展示了孩子们手工绘本、水粉综合、布面油画等天马行空的创作。



4 大型群展“置景俱乐部”于鸿坤美术馆开幕

2017年10月28日，“置景俱乐部”于鸿坤美术馆开幕，参展艺术家共计八位，其中包括蒋志，陈维，范西等，作品涉及摄影、装置、影像等共计三十多件。展览利用美术馆上下两层的空间，以摄影和影像作品构建不同时代不同地点的场景，吸引了大批艺术界重量级藏家及媒体前来参观报道。



9 三年相伴感恩有你 鸿坤广场举行店庆仪式

12月23日圣诞前夕，在集团领导、主力商户、各界媒体的见证下，鸿坤广场购物中心三周年庆典拉开了完美序幕。未来，鸿坤广场将持续以创新视角优化产品与服务，为周边消费者提供最完善的购物体验、最酣畅的玩乐氛围，以及最丰富的活动内容，让人们住的开心。



5 鸿坤产业跻身年度中国产业园区运营商TOP50和城市运营商TOP10

11月13日，2017中国产业园区大会上，鸿坤产业跻身年度中国产业园区运营商TOP50和城市运营商TOP10，并凭借着鸿坤·云时代项目荣登中国产业园区金项目TOP20。



10 鸿坤文旅集团“凝聚·2018”卓越启航之旅圆满完成

12月22-23日，鸿坤文旅集团全体员工共同前往蓟州，开展了以“凝聚·2018卓越启航”为主题的员工团建。各部门负责人就2017年各自业务进行了全面而生动的主题演讲，且全员参观了鸿坤·山语、鸿坤·花语等代表项目。



理想家 | 张芸： 用心成就温暖梦想

鸿坤文化艺术公司 高芳

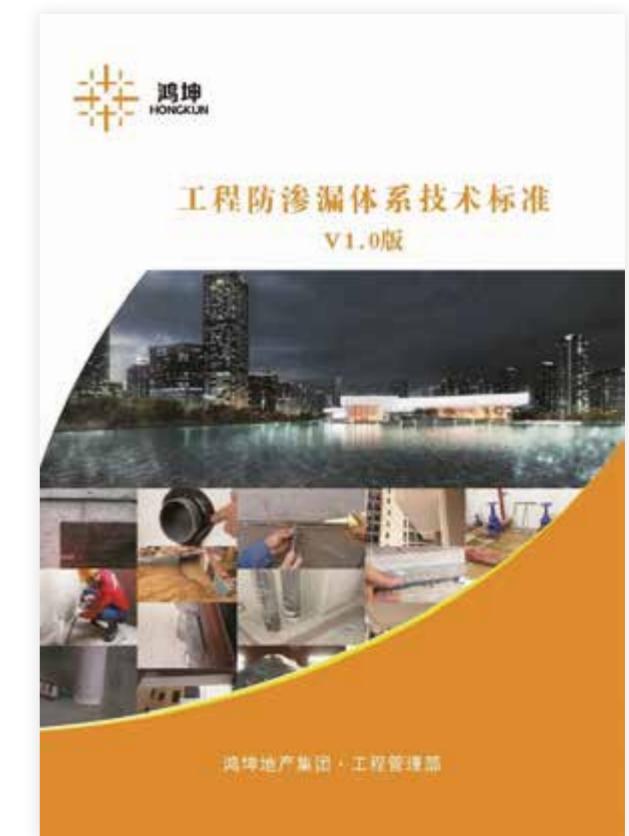
从业近40年，鸿坤地产集团工程管理部的总工程师张芸凭借严谨自修的匠人精神，专注积淀与创新的做事方式，友善谦和的做人态度，收获了技术大牛、专业控、防渗漏专家，国内装配式住宅开拓者等一系列赞誉，也成为了很多小伙伴学习的标杆。

不止于一个环节和一个细节

工程是房地产众多流程环节之一，但如果最终想呈现高质量的产品，必须不止于一个环节、不止于一个细节。“**精细严谨是工程人的基本素质**”，这是张芸的一句口头禅，也是她和工程部最为核心的行为准则。从设计图纸的检查到施工阶段的把控，再到交付前后的验收和检修，每个环节张芸都绝不马虎，从不允许任何一个细节掉链子，力求最大程度优化产品质量。

工程管理工作一定要前置，在设计阶段做好质量管控，可以提前消除很多问题，为产品质量打好基础。只要是张芸经手的图纸，她一定会给出比其他同事多两倍的审图记录，防渗漏、外保温、隔声、节能……每一个施工要点、每一条设计说明，所有细节都是她的审查要点，并且每一条都有详细的阐述和专业建议，易查阅、好整改。随着公司全国化布局的速度加快，不仅新项目越来越多，而且不同省份所依据的规范标准不同，但无论有多忙、问题多复杂，张芸都不放松对这项工作的要求，所有图纸她必把关、把严关。在审核无锡项目楼板垫层的保温做法时，为了保证审图精确度的同时不影响项目进度，她连夜查阅国家标准、江苏住宅设计标准、江苏绿色节能设计标准等数本规范，最终在两天之内高效地将一份近5000字、10页纸的审图记录反馈给设计方，这其中有关不同标准规范的均衡建议、差异计算等收获了设计方的高度认可，极大方便了后续的一系列工作。

项目验收也是张芸最重视的工作之一，因为这是把房屋交给客户的最后一道关口。临近交付，她就会没日没夜地待在项目上，再次核验所有细节是否按照技术标准去做，了解项目是否有质量隐患、是否需要技术支持等等。2016年，工程部在交付验收阶段发现一个项目的房屋有渗漏隐患。眼看马上就要交



《工程防渗漏体系技术标准》

付给客户，那段日子张芸几乎不眠不休，白天亲自爬到屋面上一寸寸检查，实地了解情况；晚上组织所有相关的施工方和现场工程人员分析原因，推敲、研究解决方案。面对如此大的压力，张芸这个小身板迸发出的大能量，让施工单位惊叹：“我们以前施工遇到这种情况，一般甲方的工程都是在空调房里看



项目现场的张芸



项目现场的张芸

图片给方案，但是张工不一样，一个女工程师每天跟着我们一起爬上爬下，顶着大太阳找问题，不得不让人佩服。”最后，在张芸和项目组的共同努力下，优化方案得以迅速制定并执行，项目顺利完成交付，雨季渗漏控制效果很好，在客户中收获了很好的口碑。

总结、沉淀与创新

一个人的能量总是有限的，作为一个管理者，张芸非常重视总结、沉淀与创新，通过技术标准的推广放大自身的能量。根据自己过硬的专业能力和丰富的实践经验，张芸将她多年的积累深化为对整个行业的研究与思考，结合工作实际，梳理编制定了多个技术标准，提供给公司内外的工程、设计人员学习使用，对于工程管理工作颇具指导意义。这些标准也如她一贯的细致严谨，以《工程防渗漏体系技术标准》为例，内容涵盖屋面、阳露台、外墙、外窗、卫生间等50余处防渗漏细部节点，

对建筑体系各个环节的验收都提出了明确的淋蓄水验收方法和验收标准。

张芸还是一个走在行业前列的人，关注行业和专业的创新。目前她正带领团队在工程系统内全面推进实施外墙全现浇体系、铝模板和免抹灰系统、干法披屋面系统，并对被动房和装配式等绿色节能型建筑进行深入研究。这些新技术、新思路在项目的落地，将进一步提升产品品质。

言传身教，授人以渔

张芸的乐于分享和付出是大家公认的，她热心地对待身边每一位同事，无论遇到什么技术问题，她都知无不言、言无不尽，尽可能多的分享信息和经验，这种直爽的沟通风格不仅提高了工作效率，同时非常有效的推动了部门间的协作。

她注重对新人的培养，带徒弟的方式和对工作的严谨认真



审图中的张芸

如出一辙，在日常工作中以身作则、在实践中示范指导，如果遇到徒弟出错的地方，哪怕一个很小的细节问题，也绝不止于就事论事，而是一定要帮助徒弟找出问题在哪里、出现错误的原因、如何解决和弥补、如何避免问题再次发生等等。她还深谙“实践出真知”，“下水学游泳”才是最好的学习方式，她带着徒弟们一起做专题，深入研究案例并应用到项目实践上，一起完成了《新风系统升级改造》、《飘窗防渗漏做法优化》、《建筑工程雨水口施工选型专项研究》等一系列工程施工相关的课题研究成果。通过深入研究这些专题，不仅培养了徒弟们系统思考和解决问题的能力以及细致钻研的工作习惯，还同步将研究成果转化为指导工程施工的标准在各项目落地，让徒弟们得到了更多的实践机会和成就感。

张芸用心的帮助了一个又一个管培生快速进入工作角色，“青出于蓝而胜于蓝”是她的目标。2015年以来，她先后担任六位管培生的专业导师，连续两年荣获优秀导师奖。在教

授知识和能力的同时，张芸也传递了耐心、专注、坚持、精益求精的匠人精神，她的做事风格也渐渐在她的徒弟们身上体现出来。

目前，张芸正带领自己的团队在工程条线全面践行和推广**工程师文化**。他们明白，条条大路并非通向罗马，而是始于罗马，铸就成功需要拧紧每一颗“螺丝”。而这种**以解决问题为导向，以敬畏心、责任心、勤思考和爱钻研为核心**的文化精神正润物细无声地渗透进每一个鸿坤工程人的心中，表达在鸿坤产品的方方面面。

对于为什么会对所有工作如此用心，张芸这样说道：“作为工程人，建造一个坚实、舒适的家，让人们住的开心，帮助他们完成对于家的梦想是我们的职责。每当疲惫的时候，看看窗外的万家灯火，再想想自己做的每一件事情、每一个细节，会对客户、对一个家庭产生怎样的影响，便没有了松懈的理由。”

创新即生命力——“深潜”有感

鸿坤物业 吴国卿

哀牢山，一座因为褚时健而闻名的地方山峰，因为王石的加入，几乎变成了一座具有全国影响的励志名山，一座中国企业家们心中的“感奋之山”。

期许：与“未来”共赴哀牢山

近些年，褚时健的“励志橙”享誉大江南北，这个老人以70多岁的高龄重新创业，从人生谷底爬出后，调整、沉淀，在商海中重启航程的故事，被越来越多的年轻企业家所津津乐道。褚时健也激励着一代又一代的年轻企业家向着自己目标勇敢前行。“励志橙”，已经不仅仅是一种口感极佳的水果，更是挂在后辈夜空中的“启明星”！

11月28日，我也有幸在万科创始人王石、鸿坤集团执行董事毛大庆的带领下，完成了这次问道之旅。当我真正意义上站在这座山上，才明白，这座山带给我们的是希望，是未来。

初识：褚时健先生与马静芬“奶奶”

从昆明出发，一路往南，穿过玉溪县城，车子顺着蜿蜒崎岖的山路一起向前，长达5个小时的路程，终于在晚上八点半到达哀牢山褚橙庄园。往常这个时候，褚时健早已下山，这次为了等我们，他破例呆到晚上。90岁的他，黑黑的面庞，但依然能透露出他不服输的个性。就如他自己所言：即使是70多岁，还是可以闯五关斩六将的。我想他的成功，离不开他积极、敢于面对问题的心态。

第二天一早，褚时健夫人马静芬女士带我们一行人逛庄园，一边逛一边讲，并在大家照相的时候，她一再要求有橙子相伴。这位85岁高龄的马奶奶一口清晰的普通话、爽朗的笑容，让我隐约感受到她长寿的秘诀。半个多小时的游园活动中，马奶奶面对大家N个问题，看得出这位85岁高龄的奶奶还是思路清晰、思维敏捷，且口齿相当伶俐，时常把大家逗乐了。相比于褚老先生，她更善言谈。正应了那句“每一位成功男人的背后都有一位伟大的女性”，我想敬重地把马静芬女士称为“奶奶”。



鸿坤地产集团物业公司一级合伙人、物业公司总经理 吴国卿

2013年春，褚橙庄园项目建设正式启动。新建成的庄园分为宾馆区、农家乐区、生态养殖区、休闲垂钓区、果园区五个部分。山顶的新楼可提供商务会议以及接待高端游客。山腰部建设一个以农家乐为主的餐饮店，每道菜都选自哀牢山山野沟渠之中。以褚橙庄园为依托，这里建成集文化展示，会务接待，旅游培训，休闲观光等功能为一体的旅游景点。

如果说褚时健先生是褚橙庄园的缔造者以及技术大拿，那么这个陪伴褚老先生60余载春秋的马静芬“奶奶”就是褚橙庄园里负责营销的专家以及品牌高手。

惊喜：金飞豹与他的“创意维度”

遇见金飞豹先生可以说是这次旅程的一个意外之喜。他是一个地道的昆明人，一位著名的“探险家”。他热衷于户外运动，翻越世界上七大雪山，旅途中穿越了六个国家，是世界上用最短时间完成“7+2”探险活动的人，也是世界上第一个完成“7+3”探险活动的人。

金飞豹先生是一位热情健谈的人，在与他交流的过程中他给我分享了两个故事：

在金飞豹先生年轻的时候，当时热气球还是个新鲜物件。当这个奇怪的“大家伙”进入他的视线时，他被深深地吸引住了，正是那个时候他萌生了将广告运用于热气球上的想法。于是他带着36000元现金跑到四川定做了中国第8个热气球。回来他试飞成功后，找到当地商家，推销他的热气球广告效应，功夫不负有心人，第一单业务就把购买热气球的3.6万元挣回。接下来，每一次租用热气球做广告，都是3.6万元的收入，如此下来，这个3.6万元热气球给金先生带来N个3.6万元的收入。事实证明，这次突如其来的灵感，让他收获颇丰。接下来在昆明推行有线电视项目，也是源于其在海南工作过一段时间，看到海口有有线电视，但自己老家昆明却没有，于是回到昆明，他就利用各种资源，为昆明引进有线电视，这过程中出现的包括资金在内的各种问题，他都运用他智慧的大脑一一予以解决，最终实现有线电视引进昆明的同时，自己也获得相当丰厚的报酬。他告诉我们，要敢想，有创新意识，但还要敢去做，把创新实现。

金先生曾与王石先生策划过一次雪山攀登。在策划之时，他先后数次上山勘测适合的攀登路线，并预备了登顶后攀登者需要的咖啡、鸡汤、红茶等食物。整个攀登之行非常顺利且圆满，也多亏了金先生提前精心的准备和策划，此次合作，获得王石先生赞赏和信任。此后，金先生通过王石先生引荐认识了一批成功的企业家和客户资源。这为他实现冒险之旅提供了基础。要知道，运动的热情也需要经济的支持，平均每次攀登一座雪山的经费大约是70万。巨大的资金需求难不倒作为“创意宝盒”的他，通过在雪山上拍摄广告图片的做法，向各大商家拉赞助。每到一个国家，通过宣传昆明与国外城市成为“友好城市”的方法得到了当地政府的资助。于是，他的每次行程不仅分毫不花，还有富余。

金飞豹的格言是“一个公司想要成功，必须得有创意，要敢于想，并有为想法付诸实践的果敢与勇气”。

金飞豹先生已经50多岁，但这位明眸善睐的人依然有着活跃的创新思维与态度，他的“创新维度”是值得我们肯定和学习的！

与金先生交流后，我收获颇多。鸿坤物业的羽翼逐渐丰满，我们需要有更多创新并有接纳新事物的勇气，才能在当今物业强者之林中屹立不倒。

收获：深潜归来，还原企业之道

在逛完庄园之后，两位长者为我们一行在会议厅进行了长达三个小时之久的演讲。精力充沛的马老太太讲述了自己与褚老先生从创业之初的艰难至创业过程中遇到的坎坷波折。从事

业讲到亲情，以亲情又衍生到生活以及未来。这番岁月所积攒的人生哲学让我对一些事醍醐灌顶，顿悟良多。褚老先生与她彼此成就对方的人生，一同走过人生的低潮与高峰，苦尽甘来，两人始终相濡以沫，可谓是蓝田种玉一般的佳话。

褚老先生告诉了我们这么多载岁月里他从业之中总结的四条领悟：

1、永远拥有一个好心态，它不仅能让很多事起死回生，更能在危急关头让你挥戈返日；

2、不畏困难，无论什么时候，遇困难就是要方设法地解决它；

3、好产品是打败一切的关键；

4、创立一条适合自己的营销之道，将自己推广出去，会让事业前景海阔天空。

演讲中，马静芬还说道，希望将来自己的企业在家族里传承下去。家族之中还有一个有趣的竞争“规则”，就是每个人都能得到一部分土地，然后彼此相互竞争，不分男女老少，一切采取公正原则，谁能将自己的土地经营好，谁就是将来褚橙庄园的继承者。她用这样的方式激励着家族中的每一个人不断积极进取。

同时她也告诫后辈：“做企业最重要的是就是做人。宁可自己吃亏，不要让别人吃亏。别人占我便宜可以，但我不能占别人便宜。我曾经多次帮助和我有竞争的企业，帮助他们走出困境，也许有人会问，这样不是给自己制造对手？我说，别人做得好没有关系，我们可以做得更好！”

在“深潜训练营”活动圆满结束后，我一直在思考，通过这次“深潜”之行，我能给鸿人们带回来什么呢？

是向上进取善于创造的年轻心态！

是不畏困难钻研思索的积极态度！

是不屈不挠坚持不懈的钢铁意志！

是低头做事质量为先的品质意识！

无论是褚时健夫妇还是金飞豹先生，都是践行不断创新精神的先驱者。他们的成功，是在提醒每个企业：不断创新是企业保持鲜活生命力的根本。

谨以此文献给鸿坤物业前行路上一路相伴的朋友们共勉！

Judy

Dec,2017





讲情怀的便利店市场 路在何方？

鸿坤亿润投资 白钧予

想信不止我一个人，对散落在城市各个角落的便利店有着一种特殊情感。夏日里冰凉凉的雪糕，冬日里热腾腾的关东煮，下雨时的雨伞，应急时的洗衣复印充电，它像个24小时“完美贴心男友”，出现在你每一个或孤独或焦虑或不安的时刻。

今天想和大家分享这个有情怀的市场——便利店市场，有人说它是新零售的风口，在各巨头与资本纷纷涌入，在无人便利店火爆却状况频出暂停运营时，我们围绕4个关键词来聊明白它。

机遇

我们可以从几个场景来感受下市场变化带来的机遇：

追求生活品质、便利和健康的80、90、00年代人已成为社会主力消费群体，人们愿意为便利性支付溢价；

生活圈缩小的老年人更加依赖周边便利店；

快节奏生活的我们更依赖成品消费，在便利店解决着基本的餐饮和日常所需；

家门口的便利店成了天猫、京东的代收站点，一转眼又改装升级成“天猫小店”；

人工智能、物联网、移动购物、在线支付等新科技的发展，使“体验强、成本低、复制性强”的无人零售店接踵出现。

是这些机遇让巨头与资本纷纷涌入，也正是这各路资本的涌入，催化了产业的迅速整合、升级，衍生出多种新兴商业模式，便利店的成熟发展将比超市整合的程度更深、速度更快、包袱更小。

空间

根据连锁经营协会的统计，2016年我国连锁便利店门店总数已接近10万家，行业销售额突破1300亿元，同比增长近13%，尽管增长迅速，但在市场份额方面，便利店在我国社会零售总额比重却还不足0.5%，远低于日本6%的水平。而在数量方面，如果按照日本1.27亿人口拥有6万家便利店测算，我国便利店的理论规模应为65万家，市场缺口巨大，行业空间依然十分广阔。

即使你在这个城市一无所有，便利店也会给你无条件的温柔——在城市中奔忙的人，一位便利店成瘾症患者。

竞争

根据统计，目前国内便利店品牌约260个，其中区域品牌众多，有超过40%市场占比都是非知名品牌连锁便利店。若考虑680万家是夫妻店，则真实市场集中度将更低。国内品牌中仅美宜佳、天福、快客等少数跨省扩张外，大部分都主要集中于重点城市，三大外资品牌则占据一线城市并向发达二线渗透。

近两年，随着线上零售增速的放缓以及线下实体零售增长的乏力，新零售的浪潮开始快速席卷整个零售行业，便利店作为离消费者最近的战场前线，成为了无数巨头争相布局的重点：家乐福、物美、永辉、天虹等传统零售企业纷纷推出自有便利店品牌，而线上零售巨头京东更是许下豪言，三年内要开

100万家便利店，行业由此为之一震，而阿里巴巴零售通也紧随其后，在近期宣布未来一年覆盖100万家零售小店，并推出了零售通线下项目——天猫小店，抢占夫妻店的机遇。

在新零售疾风骤雨般的冲击之下，传统便利店的“玩家”也“被迫”走上了自我变革的道路，他们有的加快跑马圈地构筑更高的护城河、有的学习外资品牌提高鲜食和自有产品比重、有的则开始触电推出了自己的在线平台和会员体系，仿佛要在一年的时间做完比过去十几年都要多的事情。

此外，传统便利店行业的上游经销商也没有坐以待毙，怡亚通、供销大集等传统供应链巨头摇身一变转型B2B业务，中商惠民等新型B2B企业也通过借助资本之力乘势崛起，雅堂小超更是在1年内通过降低加盟费翻牌了上万家杂货店，一口气走完了美宜佳十几年才走完的路。

而近期出现的无人便利店等新型业态，更是让原本已暗流涌动的便利店江湖再掀波澜。鹿死谁手，尚未可知？

趋势

其实，无论市场格局最终如何变化，“以消费者为核心”依然是未来便利店业态不断发展和进化的主要方向，它们将具有这几个特征：

第一、优秀的产品供应链体系，更高的鲜食和自有品牌创新能力以及更快的市场响应速度；

第二、优秀的客户管理能力，能够借助线下多种消费者信息采集设备，结合线上平台全面掌握消费者购物和需求，从而更精准的为消费者提供个性化的产品服务；

第三、更高的经营管理效率，未来的便利店将借助更多的智能化设备和管理系统，不断提高商品的周转速度，并且持续降低经营成本；

第四、更多的增值服务内容，未来的便利店能够为消费者提供包括餐饮、生活服务、商品配送在内的多种服务类型，并根据消费者实际需求，构建独具特色的业态体系。

相信在不久的将来，能够有效围绕这几个方面不断创新的便利店品牌以及上游产业链企业，将最终在激烈的市场竞争中脱颖而出，引领便利店行业的发展方向，也让我们能从便利店寻找到更多的舒适温暖。

访谈 | 蒋志： 你有怎样的“如” 就会有怎样的“是”

鸿坤美术馆 王晶



艺术家 蒋志

蒋志，1971年生于湖南沅江，1995年毕业于中国美术学院版画系，现居住和工作在深圳和北京。在较早的时候（2000年）就获乌利·希客创办的“CCAA中国当代艺术奖”提名奖，它是中国当代艺术中重量级的奖项。去年他获得南方人物周刊评选的“2016中国魅力人物”，下面的一段话是蒋志的获奖理由，极其能概括出他的艺术与为人。

“蒋志是中国录像艺术的先驱，活跃于当代艺术界，以别具一格的幽默感和诗性的视觉表达独树一帜。他的艺术尝试从不拘于某一种材质或媒介，录像、摄影、装置艺术、油画、文字，都是他的触角曾深入的领域。关注社会，却不同于批判，他以艺术的方式为事物开辟出新的空间与视角。于世事中涤荡四十余年，天真犹存，保持着人之为人的丰富和完整，这是他无愧于嘉奖的最大理由，不是作为艺术家，而是作为人的理由。”

耳闻蒋志是个很有意思的人，喜欢和朋友讨论各种艺术、哲学理论，还很喜欢讲故事，如好友邱志杰在评论他的文章中写到的：“说实话我为蒋志捏着一把汗。像他这样的人，如果不生活在一个极权主义的社会，一定会被判定‘有意思罪’，就地正法。幸好蒋志有他的相机，可以把他的梦想传染给我们。”

11月初，我们来到草场地，有幸上门拜访蒋志并进行了访谈。蒋志并不善于言辞，他也并不善于解释和评价什么，但他偶尔的诙谐和幽默也同样让人印象深刻。其实，让艺术家去阐释自己的作品本身就是一件很困难的事情，往往过多的话语阐述会让作品显现的力量失真。但他也说过，现在他克服了一些多年以来的“交谈障碍症”，比以前说的多了。

HK=鸿坤 JZ=蒋志



蒋志《无色之七》



蒋志《注定之物之3》

HK：这次展览展出的“无色”系列关乎您近期怎样的思考？

JZ：“无色”是今年开始的一个系列，它与很早之前的一个系列“一半”有相关性，“一半”也是以纸为媒介创作的作品，当时一共做了两件摄影。

这一类型作品的出发点是利用纸张的“形”来改变它的某种属性，当人们看到它的时候就已经不再是一张单纯的纸了，就像任何事物的意义是靠人自己去主观赋予的。在创作上也是，你用怎样的方式来看待它，使用它，它才会有不同的意义，从没有一个意义是事物本身所固有的。

HK：从07年的“一半”到现在的“无色”，这十年间还有没有以纸为媒介的作品，或者与纸作品相关思考的创作？

JZ：一直以来，我对人意识中的主观因素是十分关注的，从02年时代美术馆举办的个展就已经开始了。再到08年，我创作了《非常地妖的风景》，它看起来好像是比较当代的摄影，但它背后的灵感来源于08年7月1日发生在上海市的一个重大刑事案件。事件大致是从北京到上海旅游的杨佳因骑租来的自行车街头遭遇警方盘查后所引发的一系列冲突、杨持续上诉等环节，而警方、杨佳各执一词，最终杨佳选择暴力报复，导致极其严重的悲剧，六名警察死亡、四名警察和一名保安人员受伤。

主流媒体的报道将杨佳定义为凶手、暴徒；而不少网民却为他鸣不平，认为他是英雄。之后，又因为杨佳是一位热爱旅行的人，旅行中经常拍的风景、植物被他放在了自己的博客上，所以主流媒体找来了一位心理专家去研究杨佳博客上的摄影。这位专家声称，根据他大多数拍的是风景而很少拍摄人物，即便拍了人物照片，杨佳也只是站在了最靠边和最后面，所以推论杨佳性格孤僻，不合群；又因为他拍摄的景色构图能力很不错，所以间接说明他比较有蓄谋能力。如此一系列的分析，好似他的行凶天然的就有了一种必然性。但同样是他拍的这组照片，放在美术馆中，就会被看作是所谓的当代摄影作品，还有人认为是我拍摄

的，但其实是杨佳的。通过他这个事件说明：各人不同的主观，所看到的事物的性质就全然不同了。包括我们看到的历史，它是由谁来写的，这也是个主观问题。

HK：“注定之物”系列中矿石的造型很有感觉，我们应该怎么理解呢？

这源于事物本身没有其固有属性，我们讲，感觉生成的这种行为叫“如”，而这种感觉是刹那间发生的，很少人能察觉。而“是”就是“如”所带来的结果。

与之相反的观点是“就是”，而这个观点为什么行不通呢，比如，你看到的一个杯子是白色的、坚硬的，摸着是凉的，那你的客观上认为这种事物就是这样存在的；但如果不是人类，换成另一种动物，它的感觉形成模式也许不会认为杯子是这样的，它也许不会认为这杯子是白色的，也许还会认为它是热的。

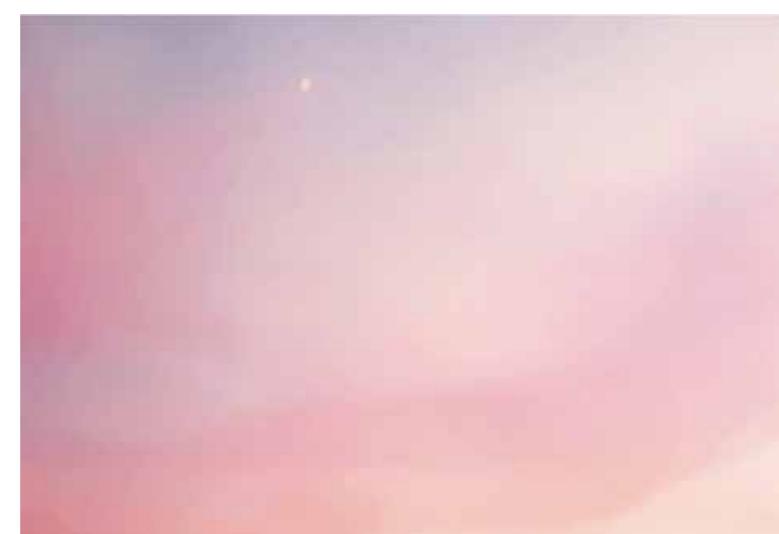
所以说，我们看到的东西背后是人预设的感觉生成。简言之，你的感知系统的发生模式是怎样的，就注定了你的世界是怎样的。你有怎样的“如”，就会有怎样的“是”。

但这个观点并不是我的发明，这得益于我的一些研究中国古典哲学和佛学的朋友，也包括研究西方哲学的朋友在多年的交流中给我的熏陶和启发。

HK：您现在的创作与您之前十年的媒体采编生涯的关联紧密吗？

JZ：那段时间会更多的接触到社会、政治相关的话题。对我个人来说，如果毕业之后没有接触到媒体的这份工作的话，就不太会很快地关注到这类话题，会更多的接触到艺术圈里的事情，创作的思路有可能会变得相对狭窄。

当然，事物有利就有弊，我在媒体工作时，每天接触大量的社会时事评论和各种所谓真相，发现媒体是靠兜售“真相”和“批评”来获得更多销量的，所以我想艺术创作总不能做成一个这样的文化时政



媒体吧，这方面我可能更有些警惕，就好像前几年艺术家做出的东西如果不具备批判意识，作品就不具备当代性一样，甚至有人把当代艺术等同于批判性艺术。而艺术的功能如果那么强调批判的话，那艺术岂不是很狭窄？这是对艺术的贬低吧。

而且批判和评论永远是站在一个带有偏见的角度搞的事情，如果要批判和评论别人，我觉得先认真检讨自己的主观状态更好一点。

HK：有媒体称您为“视觉诗人”，您怎么看待诗歌这个创作载体？

JZ：我喜欢写东西，95年我刚大学毕业的时候最方便的方式就是写作。诗歌和其他的艺术形式是一样的，它都是在我艺术创作的范畴里面，没有什么特别的。你们应该想想一首诗之所以能够打动你是因为什么，是什么促使这种艺术发生的，而不要去想艺术的分类。在我后来的作品里有体现出我早年写的小说中的一些灵感和意念，当然这也是后来别人告诉我的。

HK：平时工作和生活状态是怎样的？

JZ：平时会写一些书法，虽然每天用时也不多，大概是半小时至一个小时，但是我会坚持。我会阶段性地学习一些古代碑帖，比如前一阵子我对黄庭坚的书法十分感兴趣，就大量翻阅了他的生平、文集等等。不临帖的话也会在用毛笔写笔记，记录些感想之类的，这也是我的一个书法系的同学告诉我的一个方法，主要是弥补使用毛笔的时间不多，我对吃、穿都没多大爱好，同款的几条裤子能穿很久了，所以不用在这方面花费时间。

HK：您接下来的工作计划有哪些？

JZ：明年我会在香港的刺点画廊举办个展；创作计划我一直都有，不过不会规划的太久远，近几周是有的。鸿

“回家”

鸿坤·理想湾南区3.1期深情交付

鸿坤地产集团京西公司 温艳

2017年11月初冬，3.1期业主一大早来到理想湾，迎接他们的新家，在这里等待他们的是热情饱满、专业高效、细致周到的交付工作人员，以及那暖到心里的“理想湾什锦冰糖葫芦”。理想湾此次交付300余户，户均缺陷率0.013条/户，无缺陷率98.67%，综合满意度得分4.86分，工程质量满意度得分4.87分。随着本次交付的顺利完成，至此2017年理想湾项目南北区共集中交付5次，总交付户数2836户，圆满完成全年交付任务。

交付前“全面备战”精心筹备

“协同创新、简单高效”是理想湾的工作宗旨，交付启动会组织工程、营销、客服、财务、前期、行政各条线梳理交付各项工作节点、明确交付标准，精心策划，全面备战。时间紧、任务重，交付工作小组先后发动了三场交付抢收战。

第一战：各部门人员自查本部门涉及问题并及时解决。

第二战：10月开始交付质量大排查，小问题现场改，大问题记录改，消项改完成后进入下一轮加细排查，经过4轮排查，最终将户内及公共区域的质量缺陷在交付前整改到位。

第三战：针对以往交付中存在问题预防排查，客服、营销、物业同学梳理交付所需资料，做好物料前置筹备。

交付中“快修保障队”保驾护航

为保证业主在收房过程中的问题能快速解决，工程部牵头组建“快修保障队”。总结以往经验教训，梳理快修服务流程，组织总包、门窗、户门、栏杆、地暖、壁挂炉、弱电等18个专业，117人加入快修服务队伍，随时待命，提高维修效率，保证客户满意度。每个楼栋安排一名“答疑工程师”，针对验房中出现的问题答疑解惑，并准备充足的物料，对现场快修人员解决不了的问题（如玻璃划痕、栏杆变形等）及时给业主更换。通过强有力快修保障队伍，有效地降低了本次交付的户均质量缺陷率。

“一站式”交付服务升级创新

理想湾北区46号楼精装修采用“一站式”交付办理流程，通过数次现场演练培训，顺利将常规的流水式手续办理流程进行升级创新，秉承“以客户需求为中心，以客户价值为导向”的原则，为业主提供全面、高效的交房服务，让业主感受到了家的温暖。



后记

深耕京西南，5年来我们不负众望，担当着城市运营者的角色，力求让每一个业主都能感受到温暖与幸福，让生活在这里的人更开心、更快乐，让这座城市更具活力。鸿坤·理想湾作为京西南拓疆之作，以百万平米身躯引领一座新城崛起，赢得了万户业主信赖；一路走来，这里有优美的环境，有周到的服务，有无数个日日夜夜的守护。理想湾，家的港湾，欢迎您回家！

高艳雪：不负那一纸青春的契约

鸿坤地产集团北京公司 郑春茹



2017年鸿坤·理想湾销售誓师大会

当青春的时节步入骄阳的盛夏，曾经春的青涩逐渐蜕变为夏的激情，怀揣着梦想的我们行走在人生的大道上，坚定信念，放飞梦想，憧憬未来。

因为渴望，所以不顾疲倦地追寻；因为憧憬，所以不畏艰险地行走。梦想的路是一条充满荆棘的坎坷之路，是一条艰辛困顿的寻求之路，行走的每一步都记录着他们的努力，每一步都刻印着他们的进步，但他们坚信初心，使命必达！

高艳雪，2015年6月加入理想澜湾项目，从临时、简陋板房售楼处到豪华、唯美的精装售楼处，见证了澜湾一点一滴的成长。看似简单的日常整理档案、整理数据、录入系统、各类佣金报审、费用报审等工作，她都是认真、精细地一项一项核对，力求完美。做就要立刻进入角色并且娴熟地做好自己的工作，这就是她发挥个人价值的完美心态。她常说“澜湾是我梦开始的地方，我坚信会把工作做到最好、做到极致”。

有“后台”好办事

作为一名营销服务人员，面对工作量的增加以及客服工作的系统化和正规化，工作略显繁重。尤其在开盘之际，即便是

深夜，都能透过淡淡的灯光看到这个瘦小而又忙碌的身影依然奋斗在岗位上。开盘前期为保证3天内建完楼盘系统顺利签约，每天早出晚归折返房管局，日以继夜抢占电脑录入楼盘系统，为使领导尽快审批，她便在房管局苦等或软磨硬泡。等待和沟通的过程往往是漫长而痛苦的，但她相信肯下功夫，终究会成功。

2017年5月廊坊限购即将升级，她协助前期同事在房管局解封委封房的房源，直到阑珊夜幕下，等到领导完成审批匆匆离开，又迅速回到售楼处给建委封房客户连夜出具《商品房买卖合同》一直到深夜。6月份限购升级，为了提高签约率，协助客户办理准购证，每天都在房管局协助客户提供各种资料，协调关系，直至准购证顺利下证，客户能顺利签约。协调各项关系，这是一项熬人的工作，但她相信付出努力，终究会有回报。

“非”专业更专心

每个人对未来都有所希望和计划，跨越阻碍，克服困难的路，遥远而又漫长，但只要坚定信念勇往直前，一切险阻都不再是险阻，再高的山峰终会踏在脚下！拼搏的路上，有时可能

还需要他们角色转换。在项目集中蓄客期间，各项推广蓄客工作更加繁忙，这时高艳雪勇于站出来补位策划工作，从活动走场-布场-活动现场把控，她主动承担起责任，虽然对策划工作不够专业，但是保持一颗虚心学习的心，请教同事，确保活动顺利完成。有目标才有方向，有规划才有未来，希望在未来的道路上越走越远，活出自己的精彩！

为“理想”续辉煌

12月对理想澜湾项目来说是一个冲刺月，项目每个人都绷紧神经，不敢放松，为了最后的冲刺！1个月3.6亿的签约额，感觉完成了一个不可能完成的任务！忙签约，对数据，出各种报表，12月31日全年的最后一天，也是项目最重要的一天，她早已做好在项目跨年的准备，在面临客服人手不够的情况下临时从其他部门抽调人员，有人负责签约，有人负责收资料，有人负责处理按揭事宜，每个人都在自己的岗位上奋斗着，为了最后的冲刺奉献自己的一份力量。合理分工，忙中不乱，看到全年签约额的那一刻，她露出了笑容，是一种满足，一种身为

澜湾人的自豪。烈火再炼双百日，化莫邪，利刃断金刚！雏鹰羽丰初翱翔，披惊雷，傲骄阳！狂风当歌！2017没有遗憾，2018再创辉煌！

“爱”启程 终绽放

她喜欢旅游，喜欢大海，遇到不开心的事情，看看大海，看看蓝天，看看大山，觉得自己是这么的渺小，感觉什么都算不了。很多事情就像是旅行一样，当你做出决定并迈出第一步的时候，最困难的那部分其实就已经完成了。人生就像一场旅行，不必在乎目的地，在乎的是沿途的风景以及看风景的心情，读万卷书，行万里路！

生活中，她是一个母亲，是一个妻子，是一个女儿，看到家人的笑容就觉得付出一切都值得。带着感恩的心启程，学会爱，爱父母，爱自己，爱朋友，爱他人。用爱生活，会使自己幸福！用爱工作，会使很多人幸福！坚定自己的信念，在未来的道路上，勇敢的放飞自我，实现自我，终将绽放！

王楠楠：为理想去奋斗

鸿坤地产集团北京公司 高萍

理想之于人生，就像是夜空中最亮的那颗星，指引我们前行。在面对压力和困难的时候，有些人选择退缩，也有一些人，因为有了理想、有了目标，选择了征服。他们追随着那个目标，一路前行.....

蓟州项目策划主管王楠楠，就是这么一个充满乐观精神、不断向着理想奋斗的人，她用默默的坚持和付出，收获了一个又一个精彩。

带伤作战 逆市收客助力销售佳绩

在她刚刚来到蓟州项目的时候，没有固定办公场所，只能在居住地办公。最初的策划团队也只有2-3人，大家共同经历了团队组建、办公地点选定、软装对接和后台部门对接，每天高强度的工作没有压垮这个乐观的女孩子，反而是整天乐呵呵

地面对一切难题。

在蓟州市场由热转凉的时候，迎来了山语认购开盘的营销



鸿坤·山语实景图



节点，也迎来了对她的又一次考验。在一次工作中，因为专注于与第三方公司的沟通，王楠楠一脚踩空，脚踝遭受了重创，眼泪在她的眼眶打转。即使这样，她仍然咬牙坚持，敷冰袋、吃止疼药、一瘸一拐地完成了各部门间的对接工作；认购筹备期，她同样跟大家一起每天工作16个小时以上；在抢客落位阶段，遭遇了强大的竞品阻力，她和队员们通过各种灵活的营销策略，确保了项目的顺利收客，仅用3天时间实现300余套房源的销售，在蓟州市场声名鹊起，取得了逆市爆发的成绩。

跨业担当 不懂运营的前期就不是一个好策划

她是一个策划，经过7年时间的专业磨砺，让她把项目的各个部门职能摸了个遍。来到蓟州项目后，因为团队正在组建过程中，她把策划的价值发挥到极致。

除干好本职工作外，还承担部分运营工作：与成本部门沟通运营及项目成本问题、与前期部门沟通项目营销推进问题、与后台品牌部门沟通蓟州品牌落地问题。短短3个月时间，跑遍了每一处她能涉及的角落。

有时候别人也会问她累不累，她总是喜欢呵呵地笑，“不累啊，跟大家聊天的同时把工作做了，很开心呀”。熟悉她的人都知道，微信沟通特别喜欢用的字是“呀”，这个字的背后，代表了她享受工作的状态。

不拘传统 让售楼处成为孩子们的梦幻城堡

在王楠楠刚来蓟州项目的时候，面临许多大牌开发商同时进驻的局面，如万科、红星、保利等，以及本地的大牌开发商。鸿坤在蓟州是新兵，但是一个有实力的新兵，因此也是各个竞品严防死守首要打击的目标。

如果以传统套路进行市场推广、蓄客、开盘，按部就班品牌落地，不是不可以，但面临的冲击和阻力将是巨大的，这个时候怎么办？她觉得一个项目想要在一片陌生的区域站稳脚

跟，必须要有不一样的东西。是形象？是品牌？是声音？是活动？好像都欠缺一点点力度，要么不做，要做就做别人想不到的。在经过4天的考察和2天不眠不休的头脑风暴后，玻璃花房的概念应运而生。将售楼处种在示范区内，一体成型，缩短了工期，压缩了成本，最重要的是延长了花语墅最珍贵的开盘销售周期。花语墅示范区儿童友好世界理念的提出，让传统意义的售楼处增添了一抹童趣和回味，全盘一半的货值都是在冬天推出，玻璃花房售楼处的设计，不但增加了接待面积，也延长了年接待时间，同时满足40#地块的共同使用，一举三得。王楠楠的这个想法来源于她会玩、喜欢玩、更懂得怎么玩的生活态度。为了赶工期，她和她的小伙伴们亲自上阵，帮助软装团队拆包、组装；为了整体效果完美呈现，她和小伙伴们在寒风中一遍遍巡场，确认每一个细节。

两点一线 最大的愿望就是能踏实睡一觉

王楠楠的乐观为她注入了无限活力，可终究她是个女孩子，是个需要被人关心的女孩子，不诉苦是为了给身边人更多正能量，在一个个打着哈欠加班的深夜，那种疲惫是旁人无法理解的。她一个人要统筹蓟州山语墅、花语墅及40#地块3个项目的整体工作，一东一西，上午在城东，下午在城西，蓟州是一座小城，局限了她的物理距离，但拓展了她的工作视野。她是个很嗜睡的人，因为职责所在，她在扛，她在很开心地扛。但平均每天15个小时的工作强度，让这个乐观的女孩子也倍感压力。曾经有人问过她，等3个项目开了盘，你就有更多自由的时间了，那时候你想做什么？她毫不犹豫地说：“如果到了那一天，我希望能什么都不想，踏踏实实的睡上一觉，睡到自然醒，睡到脑子放空。”

王楠楠是坚强的，她的工作强度让许多男同学汗颜；

王楠楠是脆弱的，她能够因为一部电视剧悲古伤怀；

王楠楠是乐观的，她面对众多难题一笑而过。

她只是个女孩儿，一个不知疲倦奔跑在职场的女孩儿，带给身边人源源不断的快乐。也正因为她不断前行的动力，让团队获得满满的正能量，她收获了成长的喜悦，同时也收获了大家的友谊。

前路依旧阳光灿烂，等待楠楠的将是一个又一个的挑战，亦是一次又一次的机遇，让我们一起，为理想，去奋斗！



《私募帝国》

【美】贾森·凯利

【推荐理由】：

希尔顿 (Hilton)、汉堡王 (Burger King)、玩具翻斗乐 (Toys "R" Us)、唐恩都乐餐厅 (Dunkin'Donuts)、J.Crew这些世界知名的大公司有何共同特点？

《私募帝国》将带领我们到这些私募股权公司的幕后去一探究竟：那些身价亿万的发起人，有着雄心壮志的投行家，为人所津津乐道的创建及发展历程，探究万亿私募股权公司资本运作内幕，揭秘华尔街角落里的投行家如何成长为资本的巨擘。贾森·凯利记录了私募股权行业的兴衰史，向读者提供了可读性和趣味性都很强的一个“鸟瞰”图，描绘了行业历史中那些精彩和创伤至深的时光。

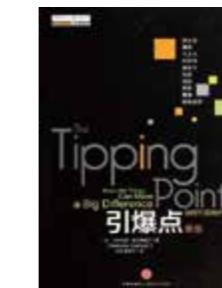


《资本之王》

戴维·凯里，约翰·莫里斯著；巴曙松陈剑译

【推荐理由】：

本书展现了世界著名的私募公司黑石集团成长史，以及创始人之一史蒂夫·施瓦茨曼与黑石的起落沉浮，介绍了这些事件背后千丝万缕的影响因素，我们可以从中看到黑石、乃至整个PE行业在不同环境下的发展轨迹。书中描述了黑石集团所参与过的每一笔交易，对私募股权业进行了一番全面彻底的检视，为读者奉上的是一堂百科全书式的收购案例大课。同时，本书对黑石集团荣辱兴衰与投资运作经验的刻画，为中国的私募股权投资行业提供了一个参照，它使我们有更大的空间揣度其中的参考价值，进而更为深刻地理解这个行业的运行规律及其发展趋势。



《引爆点》

马尔科姆·格拉德威尔著；钱清，覃爱冬译

【推荐理由】：

《引爆点》是一本谈论怎样让产品发起流行潮的专业性著作。书中将产品爆发流行的现象归因为三种模式：个别人物法则、附着力因素及环境威力法则。个别人物法则是圈层营销或者说窄众营销的理论基础。作者在书中详细地指导了我们如何去寻找目标客户中的传播员、内行与推销员——那些有着非凡人际能力的人们。附着力因素解决的是项目应该怎样传递信息的问题。附着力因素首先告诉我们要在诸多卖点中提炼出高质量的信息，并寻找一种简单的信息包装方法，使信息变得不可抗拒。环境威力法则针对的是客户感知与项目期望表达的信息是否高度一致的问题。



《我决定活得有趣》

蔡澜

【推荐理由】：

活得有趣，才能活得任性，活得精彩。有趣，源于对生活的爱和自信，一个人来到这个世界，要爱最可爱的，最好听的，最好吃的，有趣地活着很重要。

《我决定活得有趣》是最有趣味的生活家蔡澜的生活艺术，他会告诉你什么酒性烈，什么茶品味好，无聊苦闷时写写字、做做饭就很好，选女朋友和选衣服领带一样，品位很重要，看似随意的漫谈，实则充满了人生智慧。生活目的就是要尽兴，要永远保持对生活的好奇心，永远有一分任性，生活才会永远有趣。

你的幸福 我的守候

鸿坤广场推广部 赵爱妮 肖俊

有时人生的际遇很奇妙，那些你身边的环境与氛围，虽默默无声，却在潜移默化地改变一些人和事。如果三年前，这里没有成立起鸿坤广场——这样一个陪伴身旁的社区mall，我们的生活会不会走向不同的另一端呢？

乔馨雨和她的男朋友来到西红门生活三年多了。他们相恋多年，从最初的心动，到如今的彼此依靠，相互为伴。和许多在北京打拼的小年轻一样，因为各自的忙碌，相处的时间、共同的话题逐渐减少，生活便显得十分平淡了。那时的西红门并不像如今这般便利，而人的情感，总是需要一些物化的承载和环境的成全。

轻点的涟漪，莫要忽略，沿途的风景

直到鸿坤广场开业，家门口就有了购物、吃饭、休闲的地方。下了班，他们再不用留在各自的单位解决晚饭，而是约在鸿坤广场，一起吃完晚饭，然后手牵手慢慢逛回家。每天都像是一次浪漫的约会。

三年来，鸿坤广场不断发展蜕变，商户日益增多，业态也丰富了起来。他们也在这里，找到了自己的兴趣爱好。拾光小镇，是他们几乎每周末都会光顾的地方。乔馨雨的男朋友很喜欢自己动手做一些小物件。自从发现了拾光小镇中还有【榫卯记忆】这样的手工木艺店，周末便会抽出一天时间泡在这里。乔馨雨也会陪着男朋友过来，有时就在旁边的书房里看看书，喝杯咖啡，有时也会陪男朋友一起做木艺。虽然彼此的话题依然没有最开始的时候多，但他们的默契回来了，就好像在这里找到了一种更加舒适温馨的相处方式。

今年，拾光小镇里迎来新店【匠心艺语】，这让乔馨雨欣喜万分。女孩子天生就喜欢织染、手工皮具这样的手工活儿。又同在小镇里，抬头就能看到男朋友在旁边制作木具，不时相互点评玩笑一把，也就又有了共同的爱好和话题。每周，她和男朋友会将各自的小作品送给对方，虽不甚完美，却充实了生活，也重新填满了彼此的心。

美好的憧憬，感动，总在不经意间

2017年10月18日，是乔馨雨最难忘的日子。那本是个平淡如常的周三，他们像往常一样约在鸿坤广场吃饭。来到一

层中庭时，大屏幕上突然出现了熟悉的声音和身影——是自己和男朋友的照片。乔馨雨有点不相信自己的眼睛，呆呆地站在原地，看着VCR中，那些年两个人的美好：一起去过的地方、一起的甜蜜瞬间、互送的手作小物……这些过往的点滴，都是他们心底最暖的回忆。男朋友的呼唤声将馨雨拉回现



实，转头看向已单膝跪地的他，手中拖着的戒指盒，里面装着男朋友亲手在榫卯记忆为自己打磨的戒指。一句“馨雨，嫁给我吧”，或许正是心中的憧憬，点头答应的瞬间，眼泪也从眼眶滑落，拥抱着对方，仿佛拥有了全世界。



鸿坤广场实景图

现在乔馨雨讲起这段求婚场景，仍然嘴角上扬，掩饰不住的甜蜜。她说男朋友很感谢鸿坤广场对他的支持，让他有勇气也有能力在这样一个对他们意义重大的地方，给了馨雨一个难忘的求婚。她说鸿坤广场是他们几乎每天都会来的地方，也是见证他们人生重要时刻的地方，感谢鸿坤广场给了她如此美好的回忆。

天色依旧朦胧的清晨，鸿坤广场阳阳店里早已客满，热腾腾的包子、稀饭和油条……

下班归来的夜晚，鸿坤广场灯火通明，广场上叔叔阿姨们翩然起舞，热闹非凡……

每一天，长辈们带着可爱的宝贝聚在这里聊天、玩耍、上早教课……

周末，情侣们相互依偎着看电影、做手工，或者喝杯咖啡聊聊天……

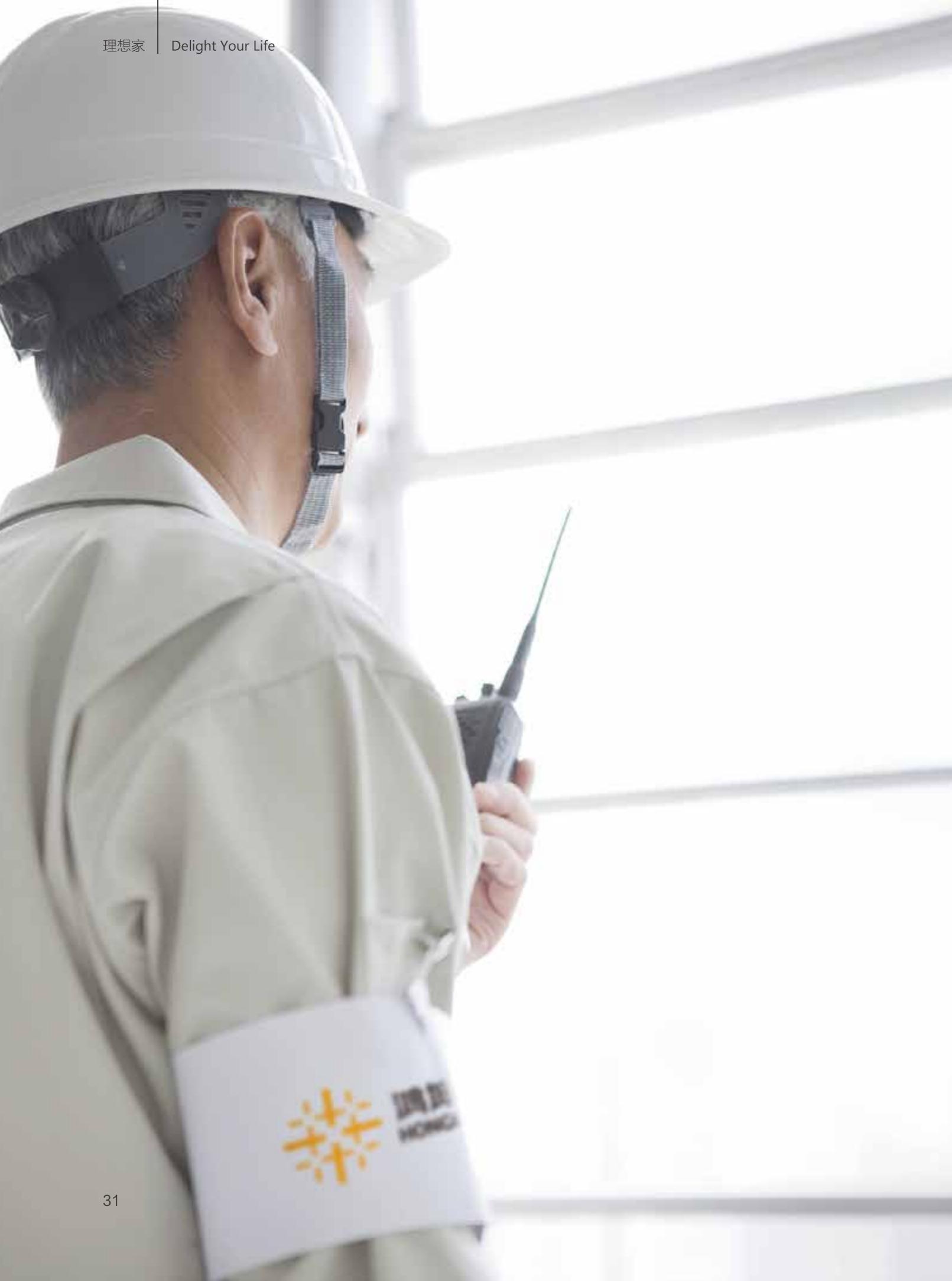
鸿坤广场生根于社区，便如同一个陪伴多年的好友，默默见证着西红门社区居民的成长故事，记录着他们的美好瞬间。

你的幸福，总有我的守候与陪伴。

我们的缘分，温暖长青。我们的故事，未完待续…… 鸿



鸿坤广场内景图



有一种背影叫做守护

鸿坤·林语墅 王增峰

朱自清的《背影》

写出了父爱的深沉

汪国真的《背影》

道出了岁月的交替

而鸿坤这群

可亲可爱的物业人的背影

书写着守护

让人在寒冬的凛冽中

感到丝丝沁人心脾的暖意

在一个初冬的下午，鸿坤物业微信后台的一则留言，让我们邂逅了一道挺拔的背影，以及背影后面的温暖故事。

“下午收到快递电话说我定的床垫只能送到南门口，这实在让我感到很为难，毕竟家里就我一个人。还没到南门口就碰到了倪管家和保安，他们一起帮我找车搬床垫，送到家里后又帮忙抬上二楼，楼梯太窄，累得他们满头大汗，真是感谢倪管家和保安的热心。”林语墅业主严莲说。

故事到此还没有结束，这位热情的业主还提出：“保安室的冬天太冷了，没有取暖设备，希望解决保安室的取暖问题，让热心为业主服务的保安能感到温暖。”



业主严莲提供的现场图

一个简单的提议，彰显了业主对鸿坤物业工作人员的关爱，他们在这里住的开心，在这个和谐的大家庭里，他们愿意将自己的关心和爱，分享给每一个为他们服务的人。

这种分享和互动，简单而美好，让人感到无限温暖。有一种背影，叫守护；有一种叮咛，叫关爱。

为此，我们也特意采访了受表扬的当事人。面对业主的表扬和肯定，倪管家和三位保安也表达了自己的心声。

鸿坤·林语墅 客服部倪振威

—— “把业主当亲人一般对待”



我是鸿坤·林语墅物业服务中心客服部的一名普通员工，能够得到业主的赞扬，我感到十分荣幸，说明我的工作得到了业主的认可，这份荣誉离不开公司领导及同事的关心与支持，在此我深表感谢！

自从2017年5月进入林语墅客服部以来，部门主管毫无保留的将自己的工作经验传授给我，使我在日常工作中能够及时有效的处理遇到的问题。对待业主就像对待自己的亲人一样，热情主动的为业主服务，身为鸿坤物业的一员，我感到无比骄傲与自豪，让我在工作中充满信心。

在此之前，也有业主对我们其他同事提出过表扬及赠送锦旗，他们默默无闻一心为业主服务的精神和事迹也是

我学习的榜样。但我深知我还有很多东西需要学习。我会在以后的工作中尽心尽职，与业主之间建立良好的关系，想业主之所想，急业主之所急，用实际行动为公司发展尽自己的绵薄之力。

鸿坤·林语墅 安全组杨旭强

——“全心全意为业主服务”



能够得到业主的表扬，我感到十分荣幸，又觉得压力倍增。我感到荣幸的是我的工作得到了业主的认可，当然这份荣誉也离不开公司同事的关心和支持，在此我深表感谢！感到有压力的是，在今后工作中我更应该严格要求自己，把工作做得更好。

我虽然是鸿坤物业的一名普通员工，其实也是公司的小主人，我们每个人需要有将公司当成家的态度，认真完成每一项工作，在公司工作其实就是为自己家做事。2016年年底进入公司1年以来我们一直不断地努力提高自己的业务能力。部门主管针对我们新入职的员工，经常召开在岗培训，手把手传授我们工作的经验，使我们在日常工作中遇到问题能够游刃有余地处理，对待客户就像对待自己的亲人一样，热情主动地为客户提供优质服务。

我会在以后的工作当中，加快脚步，紧跟公司的指导思想，尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作技能，全心全意为业主服务。

鸿坤·林语墅 安全组崔万金

——“用行动，开创一个温馨的林语墅”



在不影响正常工作的情况下，多帮业主一些小忙本是分内之事，因此而受到业主及领导的表扬我感到很是意外的同时也感到很开心。

业主和领导的表扬是对个人的肯定及认可，作为高档小区林语墅的一名普通安全员，我觉得高尚的品德并不是做出什么惊天动地的事情，而是在我们日常行为中为业主做一些力所能及的事，这些平凡的小事能让浮动的心得到一份安宁，一份满足。

我们播下一个动作，便收获一个习惯，播下一个习惯，便收获一个品格，这也就是助人为乐的含义。虽然身处不同岗位，职责分工不同，但是品德已被我们放在心里一个很重要的位置，时时刻刻在与品德交谈，勿以恶小而为之，勿以善小而不为。

在以后的工作中，我会更加努力，更加用行动来证明自己，去打造一个温馨的林语墅。

原来表扬并不是一次偶然

这一切都源于背后始终如一的坚持

岁月静好

不过是有人替我们负重前行

幸福生活

因为有人为我们默默守护

鸿坤大家庭有这样挺拔伟岸的背影

一定会让大家住的开心 鸿

十年投资，百亿规模，业绩出众

地产实业支撑，全面保障投后管理

未来三十年，人无股权不富

投下幸福希望，收获财富人生

股权投资专线
4000-9000-17

