

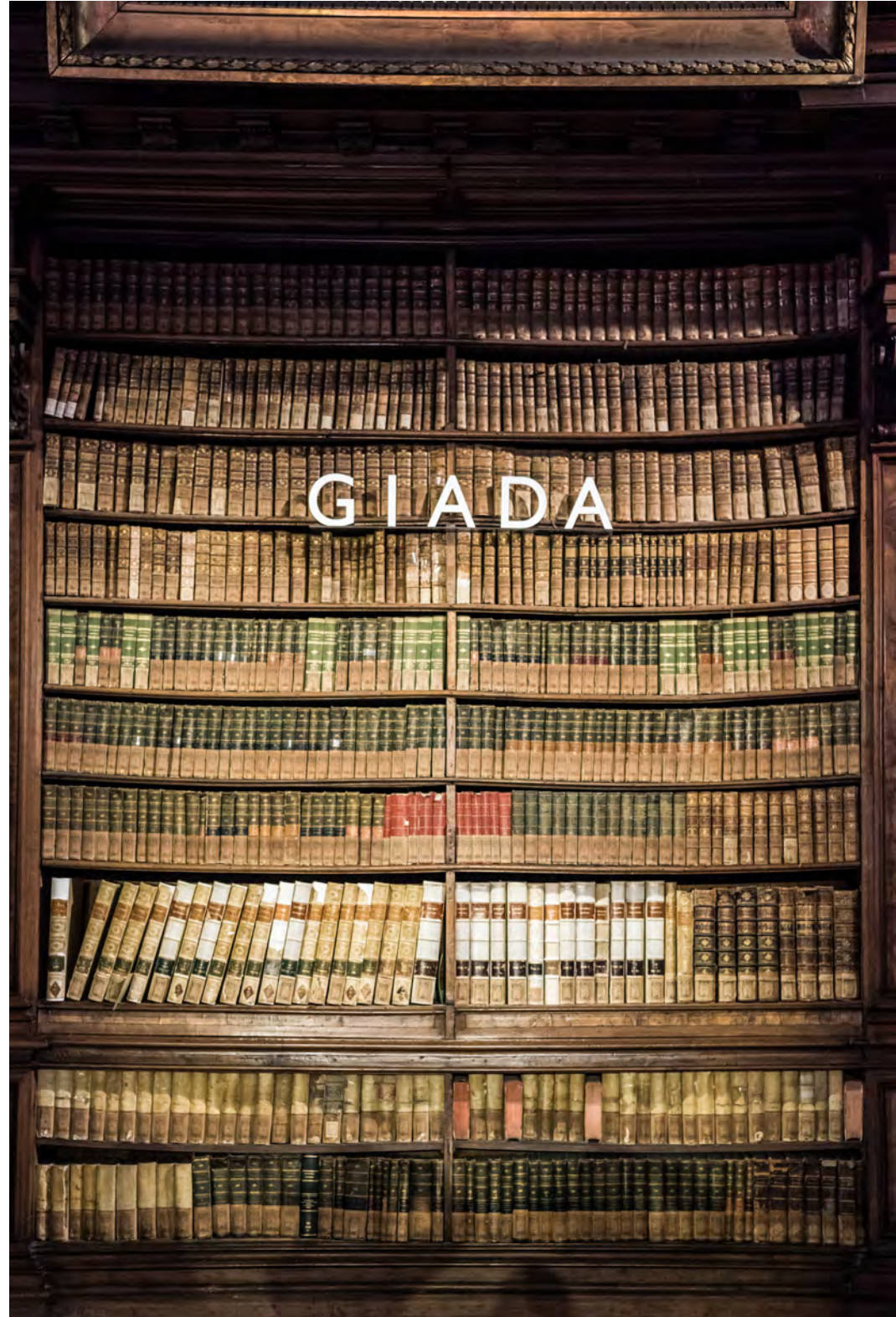
红珏人

销售系列精选



谨以此书献给红珏人

GIADA



《红珏人》序

如果你真心渴望做成一件事情，整个宇宙都会联合起来帮助你。

GIADA SKP 一个100平方米的专卖店在没有特别促销活动的情况下于十一月突破了700万的销售目标,上海、南京、杭州，青岛突破500万的也不少！就像去年青岛海信突破600万引起很多奢侈品品牌的震撼一样，围观者甚众！MF Fashion 报道：“在当代喧哗的时尚体系中，GIADA保持着自己明净的审美态度，开拓出一片平和纯净的绿洲”。是的，我们的喧嚣永远抵不过外面的风起云涌，但是我们的安静却让我们独一无二。

GIADA入驻拿破仑大道时，我和拿破仑大道的协会会长Miami先生生在Cova喝咖啡，他问我“你们的竞争对手是谁？”我脱口而出：“我们没有竞争目标”，我看他愣住了，于是赶紧补充道：“我们的唯一的目标就是做更好的自己，这是一种境界，我们中国人很讲究一个人的品位，她是内在的一种宁静，一种淡泊，一种心境。人生的路很多条，选择自己想走的，其他的路当做风景心里观赏一下就好。”

在琳琅满目的奢侈品品牌中,GIADA是如此独特却又如此珍贵的存在，优雅中不失活泼，极简中充满意趣；它奢华,却又低调而神秘；它代表着身份,却又没有浮夸与造作；它推崇的极简主义,正如同当今社会人们普遍追求的潮流风尚，因为生活越简单，才越精致；同时，她缔造的品牌形象，代表着当今社会上越来越主流的一群人——美丽的精英女性。随着时代的发展，越来越多美貌与智慧并存的女性行走在城市中。她们坚强而不失柔美，优雅而不乏特色，她们是GIADA的追求与信仰，而GIADA是她们的羽衣与光环。她们彼此完美的结合，成就了这繁忙都市里最美丽的风景线。“GIADA淡然自信，不借外力恃美行凶，只源于内心的力量，从内而外彰显女人的格调”；“GIADA遵从本性，探索艺术，既美的不食人间烟火，又真实

的像能述说万言千语”……

“GIADA专卖店，欧洲极简之父Claudio Silverstrin 用大自然的鬼斧神工及永恒的高贵玉石，融合人文精神的神韵，把浩瀚宇宙的力量融入到了我们优雅的时尚生活之中……”，“意大利的天才设计师Colangelo，鬼才艺术指导Giovanni Bianco，橱窗陈列大师Bambara，摄影师……”世人谈资不尽！呵呵……

GIADA之所以取得这么好的成绩，还有一个很重要的原因是有了宏珏人，“传递优雅的生活理念”是我们宏珏人的使命，用“慈善的心态，商业的手法”拓展自己的人生半径，穷尽全力正能量，宏珏人实践着女排精神、上甘岭精神，即使在严峻竞争的环境下依然刷新着一个又一个记录。宏珏人在追求个人价值的同时，始终不忘自己和团队的事业应给社会和国家都增添一份光彩，宏珏从来不给自己设限，自信地让自己敢于追逐最遥远的理想，在不可能中创造奇迹！

随着清华北大，牛津剑桥，哈佛麻省及美国各大院校的学生陆续来到公司，我们发现仅仅是GIADA一个品牌的平台已经满足不了这些优秀学生职业生涯的发展，全世界的猎头都在虎视眈眈地挖我们的人。于是必须跳出自己的世外桃源，经过几轮的董事会讨论，决定将宏珏投入到互联网+的经营理念中去，实行多品牌战略。

2016年3月18号，我们正式并购了意大利国宝级的Curiel品牌，且在今年一月份于上海中信泰富开出了全世界第二家，中国第一家高级定制专卖店。去年9月在米兰，今年11月10号在上海，我们用展览的方式展示了Curiel四代人120年的历史，就像是我们把一颗巨钻从山洞里带出来戴在皇冠上实现她的增值！两次活动轰动了行业内外，Raffaella Curiel伯爵夫人像个小女孩拉着她的女儿Gigliaola当场即兴翩翩起舞。我们很有信心实现Rafaella夫人的愿望，将她的孙女培养成Curiel的第五代传人！我们将竭尽全力让Curiel这颗钻石永远在皇冠上闪耀着迷人的光芒！

我们计划每三年推出一个意大利品牌，快速发展不能不借助现代化的管理体制，为此我们开始聘请IBM为宏珏的咨询顾问。早在十

几年前，在选PC和服务器的時候，我们都选了IBM。因为IBM的高科技、高品质、还有高品位，二十年后我们依然选择了IBM是因为IBM在保持和发展了原来的本质之外，能够与时俱进，敢于创新，更让我们敬佩的是“舍得”，IBM敢于放弃自己原来取得非常成功的硬件领域，有前瞻性和预测性的进入咨询服务新的领域。宏珏公司虽然身处传统的行业，但我们也有IBM的高品质、高品味和高科技，以及敢于创新和挑战自己的精神！前段时间同朋友谈及同IBM的合作，朋友笑到：“宏珏是奢侈品行业的IBM”。

从传统行业迎接21世纪的到来，我们必须打破传统的思维模式，建立一个能真正尊重、激发与欣赏人类创造性、激情和勇气的21世纪新型管理模式。纵观世界，任何改革向来没有一帆风顺的，即使艰难，也还要做；愈艰难，就愈要做。冷笑话的赞成，是在见了成功之后……

在你感到自己正在做正确的事时，当你用自己坚信的价值观让这个世界变得更好时，工作就会产生新的意义！

给人希望 给人智慧 给人快乐

给人自信 给人方便 给人力量

“成就一个有生命力的人文企业”成为所有宏珏人的愿景

我们终于懂得了，快乐学比成功学更重要。

我们终于回到了初心，全力争取，享受过程，

然后，自由地生活。

人生如茶，空杯以对，就有喝不完的好茶，就有装不完的喜悦和感动。

不论我们的事业发展到哪一步，不论我们取得了多大成就，我们都要大力弘扬伟大长征精神，在新的长征路上继续奋勇前进！

赵一铮

2017年12月

目录

在宏珏做销售	1
九年	4
感奋思进的十年	5
信任的力量	8
赴一场与赵总的约会	10
销售带给我的改变	13
新纪元	16
赢得喝彩	19
幸福随笔	21
GIADA之于我	23
“董卿效应”	25
匠心精神	27
GIADA is GIADA	29
GIADA · 宏珏	31
奢侈品行业的意义	33
销售的意义	35
我眼里的GIADA	36
做有态度和气质的品牌顾问	38
销售之外	40
努力不只是为了上进，而是为了快乐	42
快乐	44
七月华丽开启下半年	46
敬天爱人，利他之心	48
寻根之旅	51
接受奢侈	53
青春	55
念念不忘，必有回响	56

英雄	58
初心	61
月末的故事	63
因为相信而看见	65
认真的奋斗	67
大店责任	68
悟	70
面对未来，砥砺前行	72
拥抱改变	74
突破与绽放	76
执念	77
活出不止一生	79
相信相信的力量	81
让工作更有成就感	83
自强、自省、自勉	85
寻空谷幽兰	87
回顾与展望	89
舍得	91
成长	93
先有梦想，给自己一个可能	95
精耕细作	97
九月	99
美丽是女人的终生课题	101
保持初心	102
人间有味是追寻和向往	103
坚定不移的前行	105
敬畏	107
实事求是，成长快乐	109

在宏珏做销售

曹昕

一直在思考在宏珏，销售工作到底带给了我什么？

前一段时间还在骄傲地跟地区经们互聊，一辈子干一件事情确实是值得骄傲的，尤其是一辈子只做一件销售工作。

回首来到公司的这近八年，自己做销售的这八年，青春就这样留下无悔的印记。我的青春在宏珏，我们始终青春年少。

回望来时的路，已经在自己身上留下了深深的烙印。

从冰山理论来看，除了对自己技能、能力、知识的提升之外，最重要的是职业素养的养成，这也是我日后工作和生活的基础：

一、销售让我成为一个正直、自律和大气的人

我们常说销售的最初级阶段是真诚，最高级阶段还是真诚！不卑不亢、互动沟通、真诚推荐！诚信销售，按规矩做事情也是一线销售工作最根本的准则。赵总常给我们讲“闯红灯”的例子，销售教会我们诚信和真诚，能时刻站在别人的角度思考问题。

一直也认为销售是这个世界上最公平的工作，你付出多少就会有怎样的收获和成长，稍有松懈，数字结果就会立马显现。这就要求我们时刻用高标准要求自己，形成了一个积极、正能量的自我内循环动力系统，不断更新遇见更美好的自己。认真管理好时间，每天有效率地做最重要的事。

每个人都是矛盾的个体，自卑的我、满怀信心的我、受挫败的我、爬起来继续坚持的我、不忘初心的我、无坚不摧的我、风轻云淡的我……销售工作给了我一颗逐渐强大的内心，对人对事变得豁达。

在销售中我们不断领悟团队的力量，当个人是团队的一份子，携手体会1+1大于2的效果，这种团队意识给自己的能量和归属感是翻倍的。

销售工作本身的魅力就是成就了顾客，也成就了我们自己。销售



工作最本质的是沟通，它让我们更富有同理心、善于洞察每一个人的想法，更自信、更美丽。销售带给我们的一切又反作用于现实的销售工作，带来的是一种快速积累的成长。

二、销售成就了我们的自信，独立和成熟的心智

从事销售工作的我们，谈话间眉宇会透露出一种同龄人所没有的活力，积极向上。销售工作充满挑战，而正是这种不断挑战让我们不断突破，不断用一种强者的思维去期待下一个挑战，不断遇到更强大的自己。

这种自信是坚定不移的目光和永不服输的心态，面对成绩，永不满足，面对瓶颈，勇敢突破。

这种自信是宏珏赋予我们的执着和单纯，认准目标就不再怀疑，只顾风雨兼程。用行动战胜怀疑，越努力、越坚定！努力和坚持就能成就所有的美好。

当工作、生活可以由自己掌控，自然有了自信的底气。宏珏让我们更清晰我们想过怎样的生活。

我们明白所有的荣誉和成功背后是不断的践行、行动，一切努力的最终结果都是好的，结果不好是因为还没有到最后，我们还有需要提升和进步的。

站在更高的地方，向远处看，用发展的眼光看待事物，宏珏销售历练了我们的心智。

内心在工作中历练的不断强大，强大到能够承受生活中的琐事和纷扰，强大到逐渐弱化别人的目光和看法。

三、从不怀疑，目标坚定，立即行动

销售让我不管手里拿的是什么牌，都要不断资源整合，最好的呈现。

销售让我们明白行动是治疗一切恐惧的良药。

要做好销售，就要具备足够的意志力，每天面对无数的挑战，如果有一丝怀疑就一定不会成功，一定要相信相信的力量！

销售让我有强大的目标感，训练遇山开路，遇水架桥的解决问题的能力。

四、销售让我有时刻空杯和归零的心态，不忘初心

销售是一面自省的镜子。从镜子中能看到自身的优点和短板。我们不断的自燃，不断的做正能量的传播者。

销售让我们永葆激情。无论多疲惫，遇到多大困难挑战，只要一出现在客人面前，立马激情四射，光芒万丈，影响他人。

五、责任与担当

销售让我有了一切问题到我这里为止的担当。

每一次职业生涯角色的转变，都意味着承担责任的变化。因为责任所以我变的更加有力量，更加坚强，同样也因为责任多了更多的担当。销售工作赋予我无尽的魄力和胆识。

六、销售让我拥有好的性格和大的格局

销售工作的历练让我和周围人能够看到一个性格日趋成熟的自己，工作对自己性格的雕琢让我们能够看到未来更加精彩的人生。用慈善的眼光做销售。始终将奋斗当作一种信仰，将快乐当作一种必然，将慈善当作一种心态！

一份好的事业，不断完善我们的性格。磨练意志、塑造灵魂、提升人性。我相信，不管我们入职多久，当我们去回想初入宏珏时的情形，当时的自己怎么都不会相信这份工作会带给自己这么大的变化。所有宏珏人都无法忽略奢侈品行业带给我们的自信、优雅、独立……

宏珏销售，让我们永远在公司领导的胸怀、格局、眼界的指引下，在精益求精、追求极致的意式优雅熏陶下，在公司的保护伞下“我们永远都可以不长大，但我们永远没有停止过生长”。

一份好的事业，不断完善我们的性格。磨练意志、塑造灵魂、提升人性。



九年

蒋利

这个九月是一个特别的月份，我来公司整整九年。九是一个非常吉祥的数字，长长久久。

在宏珏的九年看着公司飞速发展。作为宏珏人内心感到无比的骄傲自豪。宏珏培养了我强大的内心，养成了面对困难时马上调整思路，摸索出路的思维方式，获得了越挫越勇的决心和不断精进的管理思路。

年轻的我们加入宏珏不是为了安逸，不是为了一份普通的工作。而是和一群有梦想的人一起奋斗，一起享受成长的喜悦，一起体验人生的美好。在店里经常听姑娘们说，最佩服我的地方就是我的努力。我想我之所以喜欢宏珏是因为许多比我优秀的人，比我还要努力，我没有理由停下，我用实践告诉团队里的每一个人，成功没有捷径，是一步一步踏踏实实走出来的。因为我是团队的领导者，所以我必须走在前面，成为大家的榜样。让大家可以放手去做，不管怎样后面有我！

在宏珏的九年让我明白工作的意义：源于奉献，源自分享快乐，每天用积极向上的心态去影响身边的每一个人，帮助别人成长是我的责任！宏珏让我明白生活的意义，让我的生活状态和生活品味不断升级，让我们的眼光不断挑剔，也有勇气追求美好。宏珏让我明白生命的意义，生命的意义是一种过程中的成长，不知道以后会发生什么，但是只要你有一颗踏实安定的心，无悔的守护着心中的爱和梦想，顶天立地正气浩然，以后冥冥中自会有安排。

年轻的我们加入宏珏不是为了安逸，不是为了一份普通的工作。而是和一群有梦想的人一起奋斗，一起享受成长的喜悦，一起体验人生的美好。

感奋思进的十年

李丹

2007.4-2017.4十年，在历史的长河中，不过白驹过隙，弹指挥间而已。十年的时间，平凡且隽永，波澜且不惊。攀登的十年，历练的十年，成长的十年，值得追忆的十年。

07年的春天，刚步入社会的我，携着懵懂的青涩，在这缕春风中，有幸结缘宏珏，一路参与并见证着公司一路的成长与发展。难忘这十年，倍感无助时，同事们给予的温暖情谊；难忘年少无知的我，领导投来的宽徐眼神；难忘工作遇到瓶颈时，公司的鼓励与信任。心，早已与那纸笔融为一体，语言的浆液化作了我的思想，我的灵魂，我的一颗热忱、感恩的心。

十年宏珏，十年的我，再回首，我心澎湃。转头看自己走过的路，不经意间流走的岁月中，做了什么，懂了多少；学会了什么，又收获了多少。人们都说经历是一笔财富，十年风雨，十年沧桑，十年耕耘，十年收获，人生总是在不断的舍与得中选择、经历、变故和接受。十年的时间，在人生的长河中不过是短暂的瞬间，但它带给我的对生活、对人生的感悟，可能比一般人的认识都要丰富得多。跟随公司到今天，让我有机会更深刻地体验到快乐，慈善与奋斗，无论脚印深浅，无论速度快慢，都只有一个方向——向前！十年，三千多个日子的点点滴滴，我见证了公司所有奇迹的发生，销售是有魔力的，永远充满着活力！对待明天最好的方法就是集中所有的智慧，所有的热忱，把今天的工作做得尽善尽美，不留遗憾，这就是我们应对未来的唯一方法。

人们都说经历是一笔财富，十年风雨，十年沧桑，十年耕耘，十年收获，人生总是在不断的舍与得中选择、经历、变故和接受。十年，三千多个日子的点点滴滴，我见证了公司所有奇迹的发生，销售是有魔力的，永远充满着活力！

在公司十年的时间，我有几个重要的心态蜕变，值得一说。

第一，是责任心的蜕变。从不懂不会，所有事情听吩咐，等命令，受指派，到这个事情全部由我负责，全由我来扛，结果全部由我来承担。中间这个心态的转变非常重要，其实心态的转变是一夜之间的事情。当然，责任心是需要能力做基础的，但能力上去了心态的转变未必就能做到，所以责任心的蜕变，这是非常重要的一个坎。

第二，是专业精神的秉持。专业精神是公司一直秉承的精神信念，我们作为专业人士，专业精神，工匠精神，这些都是不可或缺的立身之本。公司很多优秀的领导和同事，带给我对于专业精神的直观感受，也树立了一个又一个的榜样。现代社会，专业精神是弥足珍贵的。专业才能保证效果，效果才能建立信赖，信赖才能充满热忱。

第三，坚持分享和开放的心态。分享与开放可以让我们和他人，和世界连接在一起，可以获得无限的延伸。这实际上也是互联网精神的精髓。先有心态转变，才会有行动支持。其实坚持分享和开放不单单是个心态问题，也是个能力问题。

第四，相信学习的价值。学习是一种信仰。学习是我们人生探照灯的能量，在人生黑暗中照亮道路，学习的越多，探照灯能量越足，释放的光也就越亮，照得更远，看到的東西更多。学习更是一块块垫脚石，学会的越多，它就让我们站得更高，看到更真实、辽阔、美好的世界。



第五，我相信坚持比方法更重要。要做到一件事情，当然需要好的方法。但实际上，不管我们的方法多好，如果不坚持，效果都不会太理想，至少效果不会持续。而如果我们坚持，即使方法一般，只要坚持下去，依然会取得好的结果。

第六，我相信人不会随随便便成功。成功需要什么？意愿、能力、土壤、观念和时机。意愿和能力不能匹配，会非常痛苦；而没有土壤，事情的推进和成长是没有保障的；观念不对，会导致选择不对，一定会在什么时候走岔了路；时机不到，事倍功半，甚至全是徒劳。成功是来之不易的，它来自于丰富的知识积累，勤奋刻苦的钻研，远大的理想，坚定的信念和敢于创新的精神。

今天满怀感慨写下这些文字，除了纪念自己生命中一段难忘的青春岁月，也把它献给那些为了宏珏事业作出巨大贡献的同仁们，献给我可爱可敬的同事们，献给那些刚刚步入公司开始工作的年轻伙伴们；愿我们携起手来，满怀激情，并肩奋斗，用我们的智慧和辛勤崇高的劳动再度创造出我们更加美好辉煌的未来！

感恩宏珏，辉煌的十年，伴我超越梦想，催我进步成长，而下一个十年，不离不弃，陪着我的大宏珏继续相依前行！



信任的力量

郑晓薇

在写这份总结的时候，我心情是激动的，仿佛有万千的言语想要一涌而出。什么叫有高度？什么叫责任？什么叫红珏人？我要特别感谢赵总在一月年会期间给我的引导，像光一样，突然觉得自己澄澈了。“为什么不竞选区经？”“因为不满一年店长的条件与申请不符。”“是你不自信！”我哑口无言“为什么不把自己内心的想法告诉人资？”我又哑口无言。为什么？为什么！我不承认我不够自信，但是我骨子里透露的确是自信。我明明有想要竞选区经的心，但是却从来不敢向上级开这个口，我明明有想要挑战新环境的想法，却从来不直接向人资沟通。我试问自己为什么？因为我从来都不够相信！不够相信我的公司，不够相信我的上级，不够相信我身处的环境是最好的！2017年之前的我，一直是这样的！够努力，却不够红珏！爱，不够宽！心，不够大！

一切问题，仿佛迎刃而解。2016年的上海梅龙镇店的确很棒！我有很多好的点子，好的作战方法，有激情，有目标，足够可以把这个店给盘活。可是，也发现一个问题是：达到目标之后，便会终止。每个月感觉身心疲惫，使劲在做业绩，做到了最后，自己开始停步，店也开始停步。每每给了更多的突破目标，却有种心有余而力不足的感觉。而今年一月的业绩，同比增长213%，达到去年10月旺季的水平，却一点也感觉不到吃力。是什么改变了？是环境吗？是客流吗？是人才吗？都不是！是人心！我以前一直觉得我爱公司，因为我很敬业，我对我的店负责，对公司交给我的任务负责。可是2017的我看到之前的我是觉得完全不够的。如果爱，我怎么会有徘徊？如果爱，我怎么

会不够信任我的上级？如果爱，我怎么会 在月末完成指标之后就停止？如果爱，现在的我一定比现实的我，更成熟，更自信，更丰满！因为爱，所以会守护它，因为爱，所以不会徘徊！因为爱，所以会奋不顾身，一往无前！以前的我，只是爱自己，爱自己的工作，自己所打下的江山，自己所培养出的骄子。可是，这些爱，太少了！这些胸怀，太窄了！所以踟蹰徘徊却不能奋不顾身，拼劲全力却不能实现突破。

突然明白了什么叫做高度，爱你的公司，相信所在的环境，你才能拥有更高的视角，更广阔的胸怀。

突然明白了什么叫做高度，爱你的公司，相信所在的环境，你才能拥有更高的视角，更广阔的胸怀。突然明白了什么叫做责任，守护它，视它为已出，并用尽全力让他变得更好。突然明白了什么是红珏人，它是一种嵌入到骨子里的东西，完全无法抽离，生而为成为它而自豪。

突然想起进入红珏的时候上的第一堂培训课，讲“家”与“嫁”的关系。我的身过门了，我的心到底有没有过门？感谢赵总的点拨，短短几句话，参透人生，唤醒了我对这份工作的重新认识。其实，一直以来，不是不爱，是从未清晰意识到刻在骨子里的爱。

相信相信的力量！便是，相信自己，相信公司，相信上级，相信团队，相信所处的环境，相信我们在一起一定能创造出一个新纪元！

赴一场与赵总的约会

魏晶

成功的捷径就是和优秀的人在一起!

成功的捷径就是和优秀的人在一起!

这是我入职之初，听赵总讲到的一句话，而一个月，我幸运地感受到了这句话最深层次的意义。非常荣幸，也备受触动，赵总与我共处的这5个小时，于我而言，像是给我打开头顶的另外一扇天窗，让我更加憧憬未知的星空，也让我更加笃定脚下的步伐!

当天的话犹在耳边，珍藏下来，细细品味，每一次都会因为自己的开悟而感到愈加的欣喜，也真切地感受到被赋能是怎样的一种幸福。思维是一望无垠的，没有负担，没有限制，只有心中的期待和胸中的力量。

当天，一件小事，但也是一件大事，带给我的触动极大，让我真正明白了慈善真的是一种习惯，他充盈在纯良正直的人心里的每一个角落。当天两次乘坐出租车的过程里，赵总在付费的时候，都会告诉师傅：“零钱不必找了，谢谢!”于我而言，我当下的感受就是赵总是一个慷慨大方的人，而并没有太多的思考。而赵总后来和我讲：你看，可能这些找零对于我们来说不算什么，可是对于他们来说，他们是不是很开心?他们是不是能感受到你的善意和尊重?那他接下来，是不是会把这种开心和善意传递给下一个乘客?他回家了以后，是不是会很开心，对他老婆更好?家庭也更美满?听了赵总对于这件小事的解读，我当下内心里的反应是很剧烈的，一方面，真切地感受到赵总的大气和大格局，每一个与他接触的人都能感受到一种能量和温暖，一个真正优秀的人都是心怀他人的，慈善的传递可以从身边的任何一件小事做起!另外一方面，我也明白了，究竟该怎么样去帮助我的员工提升格局和视野。可能，如果赵总没有和我分享他的思想，



他的出发点，我永远都只能停留在表浅的层面，因为我的格局和修为都距离了太远。但经过赵总的解读，发自内心的去培养周围每一个后辈，我更懂了，受启发了，那么一定也会去学习，去模仿了，那我思想的成长也一定是突飞猛进的，能越来越接近更大的格局。不只是期待员工能懂，而是要把自己的感悟、经历不遗余力的解读给她们，去分享，让她们更懂，更接近。

同时，让人醍醐灌顶的，还有赵总分享的优秀的人应该具备的一些心态和特质，包括更有远见的视野。

优秀的人核心能力应该是压力的转换，勇于挑战和克服压力，善于将负面的事情转化成积极的结果。

优秀的人重要特质应该是大气的诚意，你不计较城池，才会有天下，大气而霸气，才会真正的心想事成，步步为营。

优秀的人独到的视野应该是创造性的引领，之前，我也会有不时的愧疚，自责。因为公司培养了我，成就了我，我希望尽力回报，我也希望不让任何一个人失望。但是当结果没有我理想中的好，我会有一些愧疚，其实也是一种低的负能量。但是，赵总启发我，真正应该做的是自信起来，让自己站在更高的格局，去思考，我能为我的公司创造什么，做出什么卓越的成绩，让公司因为我而荣耀。其实，当视野不一样了，格局不一样了，确实目标也发生了变化，当我把自己定位成一个创造性的引领者，我当然不会因为眼下这点暂时的磕绊而伤感，而是满满能量，聚焦目标，最终实现。

在方法论上，作为一个管理者，员工的培养和团队的打造，赵总也带着我去直面了很多我的问题，让我更清晰了接下来努力的方向。

包括，把员工从入职的选择，到规划和激励，再到提前干预帮助员工理性分析，优秀骨干的选拔和培育，员工去留的职业化看待等等。但是，核心，永远，都是，我们要不遗余力地去培养身边的每一个人。不论他此时处于一个什么样的状态，我们作为管理者，要站在比他更高的视角，为他思考更长远的规划，真正的去成就他、帮助他、尊重他！

另外，赵总还和我谈到了很多工作方式和生活方式的内容，真的像是自己的父亲一样，会教我怎么更好地和婆婆相处，怎么更好地教育孩子，怎么提升生活上的眼界和格局，达到工作和生活的互益关系。

真的特别感恩这次难忘的“约会”，让我更加的明白：思维决定一个人的行为，行为决定一个人的结果！也让我更加的庆幸，决定你是谁，不是你的天赋，而是你的选择。选择了宏珏，就注定了我们会收获最有空间的平台，最具力量的信任，最有速度的成长，最有高度的眼界，最具慈善的心态和最soft的power！

销售带给我的改变

刘潇涵

前几天和哥哥的一位老友一起坐车回老家，看望爸妈，聊到彼此的工作和生活，我们相隔15岁竟像老友一样聊的特别开心。他也是做销售的，而且是一位激情澎湃的销售专家，我们都对自己的职业和工作非常热爱，话语间满满的都是自信和满腔热情。以致于四个小时的车程我俩全程聊天，不知不觉竟已快到家。回家和爸妈游玩了两天，又再次踏上销售的征程。回来上班后没几天，哥哥给我发微信，说他朋友对我赞赏有加，觉得我自信乐观，很有礼貌和涵养，并且充满正能量，和我刚毕业的时候简直判若两人。我正暗自高兴，不料哥哥接着又来一番夸赞，搞得我好像中了大奖一样开心。要知道哥哥是我们整个家族的骄傲，他很少夸赞别人，即使你做得好他也只会点点头。这次他居然说我这两年变化很大，懂事很多，也越来越优秀，很为我高兴，还让我不骄不躁，好好工作，做一个让人敬仰的人。我不知道自己能否做到让人敬仰，但在宏珏这几年的销售工作确实给我带来了巨大的改变，让我从一个默默不起眼的傻白甜成为现在自信洋溢的有志女青年。我很感激，也非常享受现在的状态，同时也对未来充满无限期待。

回顾在GIADA从事销售工作的这三年，每个人的收获和意义都不一样，但宏珏女孩的身上都有着相似的特质，闪烁着耀眼的光芒。销售的确带给我太多的改变，以致于让我深深爱上GIADA，爱上销售。虽然偶尔也会因为业绩压力深感疲惫，但都会在顾客自我欣赏的笑容中逐渐消散；偶尔也有想要松懈的时候，但一看到新员工满腔热情，我的激情也再次被点燃。在宏珏工作的这三年，身边的人都夸我气质

宏珏改变了我，让我从一个说话语速巨慢因为害怕说错而谨小慎微的慢半拍女孩成为现在充满自信和能量能独挡一面的管理者。

越来越好，越来越会穿，我淘汰了刚毕业时的廉价淘宝款，开始会给自己置办简洁有品质的款式，个人品味也在GIADA LADY的熏陶下逐渐拔高，以致于身边的闺蜜只要买衣服一定要拉我做参考。工作三年，我独立买了属于自己的第一套房，尽管身边的朋友大多都是有房一族没什么值得骄傲的，但我还是很开心，因为我没有依靠家人支持，自己一个人付的首付。今年年底准备给爸妈买辆代步车，这个愿望已经成型一半，攒到年底就能实现。一想到就很激动。除去金钱的收获，对我意义最大的是我变的更加自信有力量。宏珏改变了我，让我从一个说话语速巨慢因为害怕说错而谨小慎微的慢半拍女孩成为现在充满自信和能量能独挡一面的管理者，这才是最宝贵的财富。于此同时，这三年的销售工作让我养成了良好的工作习惯：注重细节，有计划，定期总结自省。这让我在生活中也非常受益，好的习惯让我更加轻松地处理琐碎小事，能集中时间和精力处理更多重要的事。感谢这三年里的每一次坚持，让我意志力变强，每一次遇到困难我都会想办法，而不会轻易放弃，我都会告诉自己再坚持一下就过去了，而在这些坚持下也真的挺了过去。GIADA的销售工作不仅需要技巧还需要有涵养，每天接触着优雅的客户，听着动听的歌曲，读着优美的辞藻，渐渐说的话也越来越漂亮。过年表姐相亲，姨妈非要拉我参考，中途我的一番讲话让姨妈一直夸赞，亲戚都夸我口才好，但我其实并不会夸夸其谈，我口才也并没有她们说的那么好，只不过我说的都是真心的。心存美好和感激，自然话语也让人舒服爱听，把话说得好听也是一门艺术。婚后的我在处理婆媳关系中明显很占优势，婆婆基本和我站在统一战线。做销售永远不知道下一刻会发生什么，所以我始终用

微笑迎接下一刻，始终对明天保持期待，对生活充满希望。只要你相信奇迹，总有一次奇迹就真的会发生，相信就是最伟大的力量。

在宏珏我一次又一次从销售部会议中听到“格局”这个词，从品顾到店助再到店长的职业发展过程中也越来越明白这个词的真正含义，并且逐渐能够体会帮助她人成长而感到快乐的那份心境。看着一批批新员工成长起来，我非常开心，责任让我加深对格局的理解，感谢公司让我从小我主义中跳脱出来，真正懂得帮助她人，快乐自己，我深知我身边那些老宏珏人一定比我做得更好，所以非常感恩与这样一群优秀的人共事，也以她们为榜样鞭策自己。

没有一份工作是不辛苦的除非有激情；

没有一种事业是不操劳的除非有责任；

在宏珏，有激情，有责任，还有爱。 ☑



新纪元

王文文

盛夏七月，骄阳似火！七月长沙酒会之行，是一场充满精神洗礼的视觉盛宴。相信这对于全国的宏珏人来说都是具有非凡意义的一场人生旅程！正是因为如此，我们的七月有了里程碑式的飞跃，王府井店开启了新时代和新纪元！七月，注定有太多的故事和精彩，让我们流连忘返，值得纪念和铭记！

新纪元

7月12日，王府井新装升级换位开业！意大利旗舰店的装修配置，一个隽永而充满力量的艺术空间，亭亭伫立的Dolomite演示屏风，小牛皮包裹的fitting room推门，每一个细节都体现了意大利式的低调奢华。新的格局以独特的方式打开，开业当天吸引了无数人驻足欣赏，没有拥挤、没有喧嚣，大家被这种文化和气质所吸引、所震撼，更多的是带着一种欣赏和敬畏！

王府井集团田总和刘总，受品牌邀请到长沙参加“GIADA MOMENT”品牌活动，他们在活动中对GIADA现在的发展和在奢侈品行业的影响力赞叹不已！我们开业当天，田总带着商场各部门管理层到店里参观学习，在商场会议上也是特别提到，学习GIADA的服务和运营管理，更是把GIADA店作为商场的形象店、标杆店！除此之外，其他品牌的管理层也到店里参观。有一次无意间和某品牌店长聊起来，她说：“你们品牌对于我们来说就是一个神话！”

GIADA的今天，品牌影响力之深远，已经远远超过了我们的想象，能够和品牌一起成长真的是一种骄傲、自豪还有荣幸！

或许正是因为这样的自信、笃定，让我们变得更加强大！那些所有我们曾经遇到的困难和低谷，只是为了积累能量，为的是量变到质变的瞬间爆发！7月23日区域第一个拿下任务，28日全国第一个勇拿

GIADA的今天，品牌影响力之深远，已经远远超过了我们的想象，能够和品牌一起成长真的是一种骄傲、自豪还有荣幸！

红包，今年实现了同比去年翻倍的业绩增长！当我们完成的那一刻，所有人热泪盈眶，只有亲身经历过的人才会明白，这些数字背后包含了多少坚持与努力！其实数字对我们来说并不重要，重要的是它所代表的意义以及带给团队的自信！回想起去年刚接手团队时，长期没有完成任务的团队极度缺乏自信，甚至没有人相信我会带着大家完成任务！那个时候我就暗下决心，必须要做到！让所有人相信，我们可以，只要敢想、敢做，没有什么是不可能的！

这次长沙的课程培训，让我感受到了公司的变化。对于老店长来说，我已经参加过无数次店长会，这次是我感受最游刃有余、最新颖、最直接、最坦诚的一次。近80岁高龄的美国检察官Robert和他的夫人Diane，我在他们身上看到了一种精神力量。对他们来说年龄从来都不是问题，简单、纯粹、执着、热情、为梦想而坚持。Robert的成功源自于他一直以来的高格局。公司一直所坚持的培养奢侈品牌的行业精英，同样也是站在一个高格局上，才有了现在奢侈品行业的标杆。我们每个人也是一样的，有格局、有梦想，踏踏实实走好每一步！有时候实现梦想的过程就是不断攀登，每一步都要落到实处，虽有荆棘还要匍匐前行，最后就会发现，结果并不重要，重要的是我们在这个过程中不断收获了更好的自己！

公司的课：领导力与人才培养，清晰了员工职业发展与人才培养计划，更多元化的职业发展规划，给大家更高平台的选择机会，人尽其才！当遇到问题时，直面问题，实事求是，相互促进！这不仅体现了公司的远大格局和胸怀，更说明公司是真正在培养人才、用好人才、珍惜人才。销售部组织的区域辩论，从各个角度以一种新颖的形式呈现销售工作的价值，带给我们真正的自信，一份成长、一份梦想！

公司带着我们去韶山参观了毛主席纪念广场、毛主席故居和纪念馆，当站在伟大领袖毛主席的雕像下，一种自豪而激动的情怀油然而生，只有身临其境才能感受到那种精神和心灵的震撼！这次“红色之行”让我们对历史有了更深刻的认识，老一辈坚信中国革命的胜利，这种信念坚如磐石，让她们不畏艰难、不惜抛头颅、洒热血铸就革命事业。崇高的信念和坚持，这种革命精神永远值得传承！无论是“中国梦”还是“宏珏梦”，小我成就大我，大我成就小我，都离不开坚定不移的信念和格局！

人生的旅程最重要的是选对行业、选对职业，我想我做到了！这个月的收获太多太多！与宏珏的缘分已经迈入第8个年头，在我的职业发展历程里，从员工到店助、到店长、再到高品、再到店长，起起伏伏，喜怒哀乐，人生最重要的大事都在这个7年里经历了。和一个品牌一个公司并肩携手走过7个年头，就像和丈夫一起走过婚姻的感觉一样！人生之路漫漫，愿始终怀着这样的初心一直走下去，且行且珍惜！所有的经历都有过之后，才明白这不仅是一种幸福，更是一种情谊！无论何时无需多言，同风雨、共患难、共进退！

不久前看到一句话“没有哪一种生活，哪一种年龄不会遭遇辛苦，与其说我们的努力是为了挣脱，更不如说是为了拥有选择的资格，你不主动选择生活，便得被生活挑选。”只有成功方得自由。



赢得喝彩

耿云娇

2017年1月3日，华润万象城的吴总，郭总，洛总和楼层管理人员代表万象城物业，请我们宏珏姑娘们大餐一顿。吴总说，这是他第一次跟店铺一线的销售人员一起吃饭，而GIADA，值得他这样做。

赢得这句“值得”，我们用了五年的时间。

还记得曾经，某次跟一楼的楼层管理聊天，他拿某国际一线女装品牌的业绩来给我们制造“压力”。我当时半开玩笑的跟他说，虽然我们GIADA在二楼，但是早晚有一天我们会用数字告诉你，GIADA品牌，无论从品质到服务，从管理到人文，都不是任何人可以小瞧的品牌。我们会先做到，再让你相信我们值得拥有更好的铺位。

我做不到怒而不言，这可能只是无意的闲谈，可我内心还是紧咬牙关默默发誓：那就去奋斗，就去拼尽全力！宏珏的姑娘，何时惧怕过困难，何时挨不住压力？前路阔阔，努力挥刀，定能披荆斩棘！

勤奋自有天眷，越努力才能越幸运！

如今，从每一句的谈论中，我们的合作伙伴都对宏珏的企业文化，销售格局等各个方面表现出发自内心的认可。

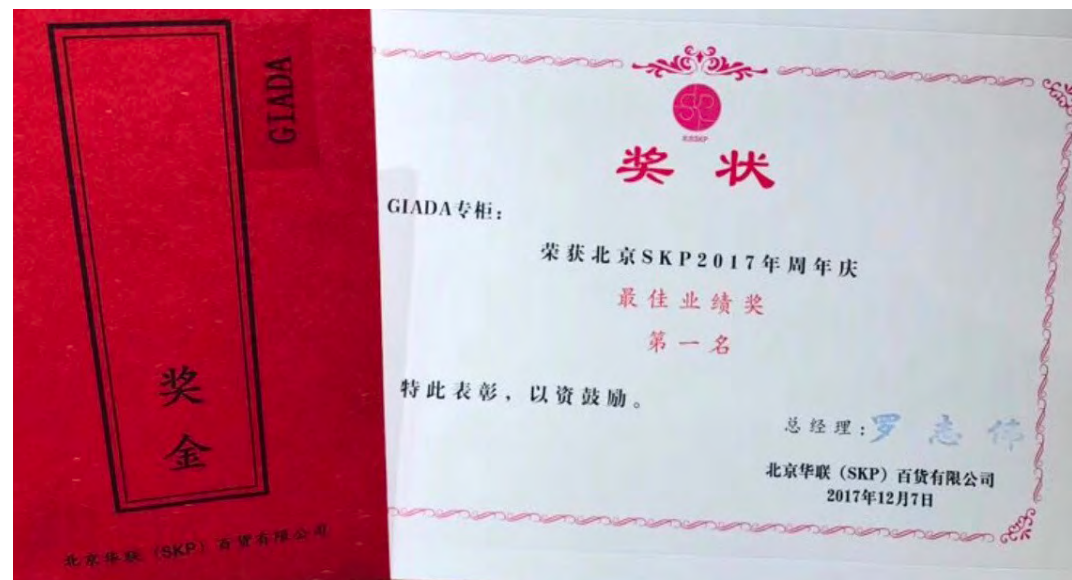
他们说，GIADA是一个创造奇迹的团队，他们从不用担心我们去如何完成业绩，因为GIADA的姑娘们，只要定出来的数字，就一定能完成。

赢得合作伙伴的喝彩，比赢得公司的肯定更让我觉得自豪。因为这嘉奖，不仅仅是给沈阳万象城团队的10个人，而是给每一位宏珏人。因为有梦想，所以脚步更坚定；因为有信念，所以使命必能达；因为不忘初心，所以无论遇到怎样的困难，我们都会拼尽全力去赢得对方的掌声。

然而这喝彩，不仅仅来自于我们的合作伙伴，更来自于我们的竞争对手。

最近总是能高频率地接待到“惊喜”顾客。她们或者在巴利买鞋，或者在爱马仕买包，或者在宝格丽买饰品，当她们让营业员推荐服装品牌时，营业员为他们推荐GIADA。我不禁感叹品牌的魅力和影响力。我们从未刻意地让谁推荐顾客来GIADA，但因为我们脚踏实地，我们行在说前，思考在行前，我们的“对手”都帮我们去制造客流，为我们喝彩。

GIADA品牌赢得万象人的喝彩，用了5年；宏珏赢得业界的喝彩用了20年；下一个20年，相信宏珏集团，一定会赢得全世界的喝彩！



幸福随笔

魏晶

月中的时候，有幸代表店铺参加SKP商场的颁奖礼，我们也荣获了最佳提升奖。下了颁奖台，就收到了前同事的祝贺消息，她是我入职时金融街的同事，现就职某奢侈品品牌的店经理。多年未见，看到我站在台上领奖，她由衷的说：“GIADA无论走到哪里，在哪个商场都会获奖，都是标杆！”

中午她约我吃饭，她滔滔地讲述着这几年来的各种“遭遇”。离开宏钰的6年里，她换了3个品牌，一样的是职业生涯的天花板和瓶颈没有办法突破，一样的是没有归属感，一样的不开心，不一样的只是越来越迷茫和对未来的担忧。说到最后，她说了一句：“晶晶，我再也回不去了……”听完，我的心里隐隐作痛，心疼她，但也真的希望和同伴们分享，我们要更珍惜。

当她听到我们即使偶尔任务没有达标，也不会出现奖金计提的差别对待；听到我们即使偶尔迟到，公司也是选择信任员工不会无故犯规，给她变好和改变的机会；听到我们不收定金，不邮购，品牌至上……听到公司的变化，她觉得不可思议又感觉瞬间顿悟，明白了为什么GIADA发展的如此好。

相对于我们的坚持，她们完成任务和不完成任务是两重天：迟到3次就除名，但在定金和邮购上却大加鼓励。一切的制度和激励政策，都在围绕一句话：只要你能出成绩，不管你是怎么实现的，更不管是不是长远的，奉行金钱至上的原则。

前一段时间，公司也让我们去思考，GIADA的选人，用人，育人，留人的优势。

这个月，也发生了一件事，月中，店助竞聘报名，有一个我们认为很优秀的员工没有参加，后面我和她沟通，她说觉得自己还不够成熟，想等自己完全成熟再去！当时我帮她分析：公司其实一直都是

“用人”的概念，而是真的在培养人，你看我们的每个职位，并不是完全具备相应的能力才能担当重任。从我们的品牌顾问开始，都是应届毕业生，不算成熟，但公司愿意培养，付出和等待。而店长助理，店长，到区经都是公司给予平台和机会，让有潜力，愿奋斗的人能成长，最终承担大任。公司是大气的，包容的，通过培养员工成就员工，从而实现企业发展。

同时，月中赵总分享的一个概念也对我启发很大，赵总说，如果能把人才分为A、B、C三等，企业也能分为A、B、C三等，当我们还是C等的实力时，我们用B等的人才，为了匹配优秀人才的期待，我们一定会提升自己，从而我们就变成B等的企业，依然选用更优秀的人才，让我们一直在朝着卓越的方向去发展。想想自己成长的这8年，公司给我们最大的财富除了一个优秀的、开放的、信任的平台，同样重要的也是更优秀的伙伴，和她们在一起，总是能激发我们更加努力，为了与她们共伍，为了能赢得她们的信任和尊重。其实，当我们回首，这一路上，不停的优秀的人加入，最终收获最大的就是自己，这个打磨自己的过程可能漫长，但结果却特别的美好。

身处其中，深感幸福；跳脱其外，更觉自豪！根深必然枝繁，枝繁自然叶茂！为我宏珏扎根大地从不转移而感动，更为我宏珏庇荫众人的责任担当而骄傲！



GIADA之于我

彭哲

1月是2017年的开端，也是我在宏珏，在GIADA的征程正式起步的时期。这个月我开始做销售，从学习阶段正式过渡到了工作状态。此刻提笔，各种思绪纷涌而至，竟不知该如何表达。回首这一个月，短短的31天，却经历了之前一整年都不曾有的反复与波折。细细回味，只有“GIADA”一词在脑海中愈加清晰起来。

GIADA是什么，从三天店面实习踏入苏州久光GIADA的第一刻就思考了这个问题。彼时的GIADA是一个奢侈品牌，是迎宾的那一句“意大利奢侈女装”，简洁明了，但浮于表面。经历两个多月的浸润，GIADA在我心中已不仅仅是一个奢侈品牌，而是一种生活态度，一种人生方向，一类理想的女性。GIADA也越来越趋向于一个形容词，静止的、优雅的、独立的、优秀的、有内涵的、有修养的、有情趣的、有主见的。GIADA坚持甄选最上乘的面料，使用最考究的意大利传统制衣工艺，苛求品质以及着衣感受。每一件作品都注入了设计灵魂，都有它要传达的理念。在现在这个快节奏、物质化的时代，又何尝不是一种回归本真的坚持。本着一颗慈善和传承的心，将最好的东西呈现给GIADA Lady，也将GIADA式的理念和自信优雅的生活方式传递给她们。



GIADA于我而言又是一座桥梁，入职短短两个月，却通过GIADA认识了很多优秀的，值得敬仰的女性。有的在事业上独当一面，GIADA是战袍，陪伴她在职场中叱咤风云。低调的奢华使其无需过多的言语便能气场自成，即使别人不知道她穿的是什么，不知道价值是多少，也绝不敢轻视。有的德艺双馨，不仅在艺术方面有所造诣，为人处事、待人接物也让人如沐春风，他们选择GIADA是因为无需通过品牌去彰显自己，而是通过精湛的面料，上乘的品质以及符合内心的品牌理念来传递自己的品味和人生态度。有的或许只是一个普通的妻子和妈妈，在步入后半生的年纪里依然在享受着生命，学习和探知新鲜事物，拓宽自己的视野，热忱地对待生活。她们受着GIADA的影响，GIADA式的生活理念使她们更加自信优雅地面对生活，面对岁月。

她们的人生态度也对我感染颇多，我们想要通过GIADA带给顾客的精神也恰恰是自己想要拥有的力量。在GIADA日复一日的浸润下，作为品牌顾问的我们也会拥有自信和优雅的力量，除了通过语言，也通过本身的气质去感染顾客，去传递GIADA!



“董卿效应”

林茜

“美人当以玉为骨，雪为肤，芙蓉为面，杨柳为姿，更重要的是以诗词为心”，用这句话形容董卿刚刚好。

前不久，董卿的一档节目《朗读者》惊醒了很多人的内心，开场白的一句话：“你有多久没朗读了，很久了吧？！”让人意犹未尽深思许久。也许是抨击到了许多现代人的内心，那一颗漂泊在经济社会里隐约还有一点知识与文化的内心，值得所有人停顿下来思考，我们的生活中似乎忘记了什么。

而这一档节目火了，董卿也随之火了，圈了不少粉。人们在喜欢上董卿的才华的同时，另一点也关注到了她的衣品，眼前展现出她大方知性优雅的形象就如同她说的话一般，低眸一笑百媚生。而屡屡曝光出来的一期期节目甚至发布会上，董卿多次穿着演绎了GIADA新款，越来越多地选择穿着GIADA，以至于很多顾客过来问我们：

“你们是不是找董卿做代言啦？”。我们只好会心一笑，并不是的，GIADA没有赞助任何一位名人，是董卿找到了专属于她自己的风格。

董卿遇到GIADA，像是两个文化人的对话，两种精神文化的碰撞，优雅与低调兼容，达成一种心照不宣的默契。每当董卿穿上GIADA，在荧屏中会心一笑，就是这样知性的笑，最不惊人，也最让人心神荡漾。如此看来，美人如玉，即是也。

董卿遇到GIADA，像是两个文化人的对话，两种精神文化的碰撞，优雅与低调兼容，达成一种心照不宣的默契。

“人生没有白走过的路，每一步都算数。你的气质里藏着你走过的路，读过的书，还有遇见过的人。”

为什么董卿的衣品能那么让人喜欢，最近不少顾客也会冲着“董卿同款”而来，掀起了一股“董卿效应”。其实并非像明星效应，只能说明董卿这一低调、简洁、优雅、知性的形象和穿衣风格，也被当代女性所追捧所喜欢。说明这已经成为一股大流，一种趋势。在那么多品牌随着潮牌方向发展的时代里，GIADA依然坚持着自己的初衷，坚持着属于自己简单、优雅、知性、高级、高品质的风格。专属为高知精英女性打造属于她们风格的成衣，满足不同场合的穿衣需求。

于是越来越多的顾客理解并且喜欢了，不再问“董卿是不是代言你们GIADA了？”而是感叹“董卿活出了我们都想成为的样子，也穿出了我们都喜欢的样子。”

董卿，让我们明白，对一个女人最高的褒奖，不是艳压群芳，而是你的气质里收敛着大美与大爱。愿我们所有顾客穿上GIADA，都能成为她们想要追寻的自己，愿我们每一个品牌顾问用我们的专业把每一个顾客打造成她们想要的样子。

“时装不再是一种装饰，它体现了一种品位和审美，承载着一份情感寄托与精神关怀。”

匠心精神

袁蕊

3月上旬的一天，许久未来的老顾客俞女士，给我发微信说自己去年买的羊绒大衣口袋手工挑缝部分破了。我经常会听老员工提起，GIADA手工挑缝的大衣会比较细腻娇贵，有破损也是穿着过程中的自然现象。我就传达了类似的意思给俞女士，并表示可以让她把衣服给我们看看，织补后可以继续穿着。几天后俞女士把大衣寄到了店里，我当时看了一下，确实口袋底部的挑缝破了，我没怎么想，送至织补处织补，好了以后我就寄还给俞女士，结果她大发雷霆，说织补的简直不像样子，几万块的大衣怎么能这么随意的缝几针就结束了呢？此时的我又一次重新审视这个问题，双面手工挑缝的羊绒大衣，布面非常平整，虽然是双面，但是非常薄，口袋与大衣的接触部分，更像是平行平面的交接处，而如何把这两个轻薄的平面连接在一起呢，这就需要GIADA传统意大利手工工匠的精心处理。他们是用极细的纱线把两个布料连接在一起，上不刺穿下不透出，巧妙而自然，完全考验手工匠人的技术。

显然，那次织补的师傅根本不能理解和处理这样的工艺。而我，作为俞女士的专属品牌顾问，没有盯住师傅处理完美、检查仔细，也是非常不负责任的。这件事是我遇到的第一次手工大衣制作的后续事



宜，也让我懂得了更多关于GIADA手工匠心的传奇故事。后面我学习和研究了双面手工羊绒的工艺细节。为给俞女士织补这件大衣，专门去拜访了苏州最有名的织补工匠，现场细致观察织就过程，最终收获的不仅是顾客的满意，更多的是自己对于品牌的了解。有时候销售过程中说GIADA的工艺怎么怎么复杂，怎么怎么难，感受没有那么深刻，这次真的明白了。

中国现在不缺制造者、技术研发者，不缺“匠人”，但是，我们缺乏的是“匠心”。匠心匠心，重点在于心，是一种精神、一种理念、一种追求，越是浮躁的时代，这种精神就越难得，而GIADA就是匠心精神的代表，是一缕清风。有很多人会排斥“中国制造”，而去追求意产、日产、德产，怕的就是流水线下的千篇一律，而GIADA的成衣始终坚持匠心精神，从面料的甄选到剪裁到细节，我无一不被之震撼！看多了GIADA的成衣，有时候自己去挑衣服，就会经常感觉挑不到，好不容易选到了不错的款式，一摸质地，一看细节，就无法满足自己平时里的“高标准”！这就是匠心精神给我们带来的震撼！

匠心精神不仅在制造上，无论我们做什么，都要坚守匠心精神！匠心做销售，才会注意场上陈列规范整齐，给顾客的专属定制，注意衣服的细节，遇到问题，更多的不是想怎么快速的解决完，而是怎么认真、细致的处理好。我们品牌顾问是品牌与顾客的连接者，是GIADA匠心精神的传递者，所以我们也要坚守这种精神，私人定制化顾客的需求，让GIADA的匠心落地生根！

匠心做销售，才会注意场上陈列规范整齐，给顾客的专属定制，注意衣服的细节，遇到问题，更多的不是想怎么快速的解决完，而是怎么认真、细致的处理好。

GIADA is GIADA

刘雅丹

法国高级时装女王Maria Luisa曾经说过，“我从不被潮流所吸引，如果我看到太多人穿着同样的衣服拿着同样的包，我立刻没有了欲望，无论它有多好看。奢侈是一种态度而不是品牌，它关乎于自由，稀有，独享和格调。在一个大众化消费的世界里，价格通常由包装和广告来决定，而不是其制造工艺的精妙。我坚信有针对后者的需求存在。”而GIADA便是为后者的需求而生，身为一个奢侈女装品牌，数年来一直秉持着低调简约的设计理念及发展方式，执着于对衣物品质的追求及对女性优雅的诠释。

GIADA所有的衣物都是看似简约而不简单，说到这里突然想起了高姐给我们的分享，她是沈阳GIADA店的老顾客，因自己的工作需要平时会有很多正式的场合，需要简约大气且高品质的衣物来作为自己社交语言的一部分，她自己平时对穿着搭配也颇有兴趣，闲时也会花心思去研究。她的一位好朋友一直在从事设计，也有自己的独创品牌，得知高姐一直喜欢穿GIADA，且多年来都未曾改变，朋友不免好奇，GIADA到底有何等的魅力能让对着装如此讲究的高姐追随至今？于是随便选了一件高姐的GIADA外套回去研究，后来却不可置信的告诉高姐，说这个品牌的衣服看似十分简单，但如若想真正的做出来难度却非常之高，且不说它的面料奢华难得，它的裁剪更是独具创新。看似十分简单的一件外套，她这位从事了数十年服装设计的老人家却怎么都模仿不来。如果说一件衣服的面料是它的血脉，那裁剪便是它的筋骨，每一件衣物的产生都有着它独有的生命力，需要懂它的人去驾驭。而时尚并不是来自于对流行的追逐，而是去创造自己的穿衣哲

所谓的高级从来都不是执着于LOGO的堆砌，而是用简约的设计，去呈现低调奢华的质感。

学，不随波逐流，才能最好的做自己！

所谓的高级从来都不是执着于LOGO的堆砌，而是用简约的设计，去呈现低调奢华的质感。GIADA的17秋冬米兰大秀上，意大利权威媒体评价——“GIADA是意大利的爱马仕”！这份评价虽高，但我却不太喜欢，在我看来，GIADA虽然有着和爱马仕一样对高品质的执着追求，但GIADA更有着它自身的独特魅力——高贵却不高傲，简约却不简单！这种魅力是别的任何一个品牌都无可取代的！我有幸能在自己最好的年华里结识GIADA，结识那么多的优秀的GIADA Lady。她们的学识和阅历在她们优雅得体的言谈举止中尽数体现，她们的穿衣理念与GIADA不谋而合。而真正的优雅，无需刻意的表达，更多的是源于内心的坚持。GIADA也正是如此，多年以来对品质的坚持造就了如今的GIADA，与其他奢侈大牌相比，尽管GIADA还很年轻，但不久的将来，定是GIADA的时代！

GIADA · 宏珏

张叶

一月中的某一天，上海久光店来了三个人，经过交流，我知道了原来这一行人中的一位女士打算自己创立品牌，被服装行业的朋友推荐而来，一定要来看看GIADA。同行中的先生是来自米兰的设计师，另一位是对GIADA比较熟悉的在米兰工作的女孩。

想要和业界的人士多交流，听到更多第三方对GIADA的评价。我陪着这样一群人逛了很久，也交流了很久。

米兰的设计师轻柔的抚摸每一件单品，边看边向同行的人讲解、感叹：

“这件风衣是纯意式的感觉，在米兰的街头，你就可以看到穿着它的人。”

“这件衣服领子的处理工作十分难得，是意式的古老工艺。”

“哦，这件衣服的包边处理的很完美！”

“这里很多衣服的细节处理是在百年品牌中都很难看到的，我太感动了，我在这里能够看到！”

“这件衣服的面料非常棒，衣服的裁剪也和面料想要呈现的感觉十分吻合。”

最后他还开玩笑说：“我留在这里做销售吧，看着这里的衣服也是一种享受。”

听完后，一种幸福感和自豪感油然而生。

去掉浮夸，重视内在；去掉繁琐，重视极简。呈现而来的是精湛的工艺和高级的面料。GIADA is GIADA，她注定是独一无二的。

是的，就是这样，在GIADA，在宏珏工作是一种享受。刚毕业的大学生，从来没有接触过奢侈品，所以一开始进入GIADA，并不了解这个品牌，也不了解这里衣服的工艺和质感，当经验和知识渐渐丰富起来，才了解自己接触的是怎样一个品牌，这里的衣服到底好在哪里。

去掉浮夸，重视内在；去掉繁琐，重视极简。GIADA呈现的是精湛的工艺和高级的面料。GIADA is GIADA，她注定是独一无二的。在GIADA工作，自己的品味和质感慢慢提升，对品格和涵养更加的追求。

刚毕业的大学生，很多人都是茫然的，不知道自己应该加入一个怎样的公司。自己在茫茫的招聘中被公司文化吸引，那炙热的民族情怀，人文浓厚的追求。翻开招聘时那本《红玉人》满满是青春的样子：奋斗、坚持、团结、创新……对那句“培养中国奢侈品届的精英，未来的领军人物”民族之魂油然而敬。

在这里工作就是梦想和现实的结合，大梦想和小梦想的结合。一年的年会后张莉带来了公司的近况，听后很感慨，是热血，满满都是希望。未来还有更多可能，在这个神奇的地方，我们一定能创造更多的奇迹！



奢侈品行业的意义

罗姣燕

一年又一年，金猴辞岁归帘洞，立羽司晨报晓春。转眼间，一载春秋走过，马上迎来又一轮春秋。

来到宏珏，整整一年半，其中成长与收获，除了工作中状态与成绩的体现外，更多的是对行业和民族情怀的领悟。关于奢侈品大行业，关于宏珏公司的梦想，关于中华民族在世界奢侈品舞台上的声音，对于刚入职的我而言，是遥远而不切实的，也做不到将其化成潜在的动力。总是听说格局，却也从未自我树立起大格局。而此时此刻的我，在公司文化的熏陶下，在我每天的日常工作中，在寻求进步与突破的不断努力中，在服务于每一位宏珏客人的过程当中，更深刻地也更深入地从心底里认同奢侈品行业的工作与其中的意义。

在店庆活动期间，我接触到一位散客一胡姐，从风格以及她的身材特点上分析，典型的GIADA Lady。她初次来到店里，看到我们给她推荐的衣服，大呼满意，遛场时就挑了不少衣服。试穿期间，我们发现她真的很适合GIADA，上身效果极好，胡姐本人也相当满意，我们也将对品牌的自信与认同感传递于她，她对我们的专业和GIADA的品质非常认可。后来在胡姐试穿大衣时，她向我们请教说大衣应如何打理和收纳，我们从面料、干洗、熨烫、换季收纳等方面给了她建议。她也跟我们分享了一点，说挂大衣的衣架，她一直很有讲究，一定要根据大衣的肩型来定制专门的衣架，从落肩到正肩，从开襟式到收腰式，每一款都有其专属的衣架，而并非只有昂贵的大衣才有。这种细节的讲究让我们赞叹不已！想起还有不少顾客工作再忙，她们都会手洗和亲自收纳自己的衣服，不会交给家庭保姆。而正是这种坚持，让她们成为了非常专业的自我衣物的打理管家！哪种面料使用哪种洗涤剂，如何水洗，如何把控水温，都十分清楚，比专业更专业！当时听完分享，除了赞叹，还有佩服，但

在公司文化的熏陶下，在我每天的日常工作中，在寻求进步与突破的不断努力中，在服务于每一位宏珏客人的过程当中，更深刻地也更深入地从心底里认同奢侈品行业的工作与其中的意义。

更多服的是思考：奢侈品不正是追求极致的品质，完美的细节嘛？享受最好的生活品质也是顾客们的追求！送走胡姐，回到仓库，检查一遍所有的衣架，把当初为了节省空间的扁衣架全部替换回大衣衣架，把全部没有了海绵的裤夹替换并作废处理，整理完之后并将感受分享给小伙伴们。那一刻的我，内心踏实，脚下有力量，心中更自信。追求细节，把专业的奢侈品行业精神呈现于顾客面前，我也将更从容、更真诚、更自信！这些全都源于幕后的努力和坚持，对自己也有了更多的要求并一定会付诸于行动。

奢侈品行业便是如此，在细节上容不得马虎，高要求严标准，追求极致与完美。放眼所有有根基有力量的品牌，他们都兼顾时尚与细节，将精神扎根于每一件产品，GIADA便是其中一个。GIADA品牌自创始之初，便自有其坚持，坚持使用最天然的面料，坚持精湛的意式工艺，坚持苛求细节，一针一线，每个纽扣与针脚，都要恰到好处，完美呈现！记得我跟顾客分享GIADA品牌的这些坚持时，常会说：GIADA是坚持做高级成衣的意大利奢侈女装品牌！而高级成衣难在哪里？难在与其它品牌成衣的区别：GIADA的成衣，没有花哨的设计，没有夸张的色彩，而是一上身无须多言，便有说不出的妥帖，隐隐散发出让人尊重的气场，让你的身心享受最好的！GIADA以其意式的立裁、极简的色彩、细腻的细节以及始终如一的品质坚持，在奢侈品行业独树一帜。

这些感悟化为自信实践，在平时的跟客中指导我的行动。从化妆着装日常小事来要求自我；从细节从学习来夯实自我；从专业从行业的高度来立标准。进入奢侈品行业，我很有幸来到宏钰，加入GIADA品牌，从事前沿的品牌传播者工作！现今随着品牌不断发展，步入品牌盛世，自豪与自我要求同步，自信与争做优秀的心齐头并进！想成为GIADA里一位优秀的品顾，想成为一名敬业的奢侈品行业从业人员，更想要成为GIADA品牌精神传递的翘楚，成为奢侈品行业的精英！



销售的意义

谷菲

接触销售工作三年了，在这之前从没想过我可以干好这样的销售工作；来GIADA之后，也没想到这份工作能让自己坚持这么久。很多时候也会思考，这份工作的意义除了赚钱以外，到底是什么。能够让你一直坚持下去的，绝不止于你的报酬，一定是对你的改变，且这种变化是你内心渴求的。所以，我想销售工作的意义于我而言，就是生活的多变性、趣味性，还有内心的满足感与期待感。

销售中我们经常要与客人你来我往，或是说去揣摩顾客的心思，这个过程中需要投入最多的不是你的聪明才智，而是你是否有足够的耐心。小时候，其实我就不是很有耐心去做很多事情的人，但经过这三年的工作，我会发现，无论是与人沟通、交流，还是遇到不可预测的问题，自己都不会变得急躁，会更加耐心去面对并解决问题。我想，锻炼自己的品格，尤其是自己欠缺的，就是我能够一直坚持并热爱销售的一个主要原因，也是这份工作带给我的意义与价值。

发现美、创造美并传递美，是在GIADA这个品牌做销售的最大意义。记得刚刚入职时，接触过一个顾客，之前从来没有买过奢侈品女装，因为自己也不会穿搭，所以只穿连衣裙。后来，接触GIADA，一开始也是只选连衣裙，嫌系腰带麻烦。但通过每次到店的沟通以及售后的一些交流，这个客人完全改变了。现在每天不打扮的很精致都不会出门。除了会研究自己的衣服搭配，还剪了时髦的发型，做了眉毛，她也经常去讲，遇见GIADA，我是不是越来越美了。我想，对于一个品牌顾问式销售，没有什么比顾客因你而愈加精致美丽来得更有成就感与自豪感。世界上无论哪一项工作，能让人沉溺其中的永远都是自我价值的实现，我想，这就是销售工作带给我的最永恒意义。

发现美、创造美并传递美，是在GIADA这个品牌做销售的最大意义。

我眼里的GIADA

王艳茹

GIADA is GIADA。一个如此年轻的美女如何在拥有百年以上历史积淀的大牌奢侈品市场中脱颖而出，是我们最爱传达的品牌故事。不规避年轻，不争论是否位列一线，不盲目渲染沙龙活动的段位，GIADA是一股清流，是一种品位，是一种高级的审美需要，是优雅自信的女人生活态度的一种表达方式。因为被需要所以存在。所以无需比较，无需辩驳。

记得刚刚走出校园的我们，对奢侈品市场一无所知，却充满憧憬。奢侈品，于我们而言有些高不可攀。不像修习艺术设计、奢侈品营销等具备专业素养的人，我们认识奢侈品从GIADA开始。从昂贵的面料，到意大利式的剪裁，再到很多拥有设计师艺术灵感的设计，我们通过GIADA一点点地累积着自己的服装专业知识。而我们的顾客群体，是这样一群高知女性：有自己独立的事业，对时装有独到的见解，热爱生活，感恩生命。除GIADA外，她们是我们认知奢侈品精神和内涵的另一扇窗口。很多关于服装和品牌的探讨，很多对于生活态度的追求和感悟，我们在不断地沟通中彼此成就，互相给予。我们给予她们赞美和自信的同时，她们给予了我们更多做女人的智慧和坦然面对生活的成熟理念。当然，在这个过程中，为了给她们提供更加专业的服务，我们不断地了解更多的奢侈品品牌和奢侈品市场。

记得曾经，我们会和顾客委婉地争论“品牌值不值这个价钱”，恨不得让每一个人都认同GIADA是一个顶级的意大利奢侈女装品牌，认同GIADA的产品和设计，认同风格和理念。GIADA，在大品牌时代，不需要大声喧哗，只需要娓娓道来。奢侈品的态度，经得起任何挑剔的品质，成熟的审美理念和生活态度的考验，选择说明一切。在我们的奢侈品世界只有GIADA的时候，我们狂躁，我们激烈，只求同不存异地爱GIADA；当我们阅尽奢侈品品牌无数的時候，我们淡定，从容，包容所有风格偏好地爱GIADA，就像美玉会随着岁月流逝而愈加精致迷人，GIADA经得起更多的眼光和时间。不争不抢，不急不躁，因为我们知道这将是她们最终的选择。

我们的喧嚣永远抵不过外面的大风大浪，但是我们的安静却让我们独一无二。

做有态度和气质的品牌顾问

金吉仙

特价店有很多注重折扣的老顾客，她们中很多人都是从当年偶尔消费正价商品，慢慢买到特价店的高折扣，而后越来越注重折扣的情况。W女士就是其中的一位，她看上我们店里6折的一件外套，但一直觉得在折扣店这个折扣和价格买就是吃亏了，试过两次都没舍得下手。这个月，W女士再次到店，小伙伴们呈现出这件外套的最佳搭配，让客人试穿。当她看到镜中的自己，我们看得出她的确是很心动。我们就劝客人不要犹豫，现在衣橱里的衣服可能是很多，选择性也很多，但事实上也很难再遇到让自己如此心动的，而这款又是如何得适合您。劝了很久，W女士越来越纠结，到后面开始有点怀疑起衣服的品质来，看到这个情况，我马上叫停，您可以不买，但是不能说衣服有质量问题，看到您如此犹豫，如果买了也不开心，那就不要考虑了。结果可想而知，最后W女士还是买走了心仪已久的这件美衣。

一开始我们介绍衣服的本身的优点，说得越多，W女士越犹豫，开始仔细想各种穿着的场合，搭配，对比衣服的价格，折扣，性价比。越这么考虑，越觉得家里有衣服可以替代。但是后来听到我说的话，W女士说她一下子就感受到了我们对品牌的自信，听完了反而更想要了。我们总结做销售其实不是在销售某个单品，这样的销售是极为被动的。当我们带着满满的自信，去传递品牌的理念，专注于正在

丰富了自己，不依赖货品，着眼于更高，做有态度和气质的品牌顾问。

做的事——打造和传递美，我们想要的就水到渠成了。只是着眼于产品本身，去讲她的面料，剪裁，款式，这是最为基本的。有时候这会让我们自己，让客人都忽略眼前的美。而所谓高度，不是像背书一样把我们好的东西念给客人听，而是一种感召力，是有气质的，会让人注目的东西。其实我们当时那样说不是盼着这句话会让W女士买单，而是单纯地想，买衣服本身就是一件很愉快的体验，如果单纯的因为折扣而放弃美，甚至去怀疑自己热爱的品牌，那确实是一件很痛苦的事情。我们销售人员偶尔也会陷入误区，讲样式，讲面料，讲剪裁，这是最为基础的模式；讲故事，传递理念和态度，才是有气质的销售人员做的事。丰富了自己，不依赖货品，着眼于更高，做有态度和气质的品牌顾问。



销售之外

武倩倩

4月22日的小酒会，我邀约了一些忠实的老客人，其中就有刘姐，当我微信告诉她，我们22号会有15周年庆典的小酒会，会有设计师助理亲自到店做专属搭配，会有专业摄影师团队记录下美丽的瞬间……刘姐回复我：“好啊，那天刚好也是我的生日，也挺有纪念意义的。”我真的很高兴，刘姐把这么重要的日子留给了GIADA，为此，我特地为她买了一束小花，静静等待22号的到来。

21号，我们精心设计的酒会Tip发求出去，却收到刘姐这样的回复：“你们出席的要求太高了，我达不到，就不去了啊。”顿时，我的心一沉，不知道是否真的我们的Tip要求让她觉得麻烦，还是刘姐有什么其他安排，以此为借口。我赶忙进行回复与安抚，却一直没有得到回复。

22号酒会正式拉开帷幕，早上第一场和第二场到店VIP却并不理想，屋漏偏逢连夜雨，又有一个确定到店的VIP因临时有事来不了了。一份沉甸甸的VIP名单，一束失落落的生日花束，心里变得空荡荡的……

当刘姐真的出现，寻呼着：“倩倩在吗？”看到她的那一刻，我真的忍不住，上前给了她一个大大的拥抱。刘姐告诉我：“今天我生日，女儿和女婿带着小孙子和我出去玩，我的小孙子也还小，来杭

州大厦这边不方便，想着小酒会的要求又那么高，要不就不来了。但又想到，你这么真诚的邀请我，既然答应你了，就不能爽约，他们也就陪我过来了。”看着刘姐满脸慈爱的笑容，一身GIADA，虽然抱怨酒会TIP要求高，却依旧带着尊重与重视，带着GIADA Lady独有的高贵气质出现。一瞬间，满满的感动涌入心头，人与人之间的承诺与信任，真的是在日常的点点滴滴的维护中建立，赤诚以待，收获的必须是满满的信任与幸福。

销售之外更多是一言九鼎的行动，是一颗真心换另一颗真心的相待，是满满的幸福感。

有时常在思考，销售难道只是用一张巧舌如簧的嘴去说吗？当然不是，销售之外更多是一言九鼎的行动，是一颗真心换另一颗真心的相待，是满满的幸福感。

努力不只是为了上进，而是为了快乐

张蕾蕾

最近看到关于GIADA客人董小姐的一个采访。讲到她做朗读者期间，每天只休息三四个小时。特别拼，她却没叫苦，并且认为付出和回报是成正比的。她想要回报，所以要努力付出。

采访中还有一段让人特别意外。董卿说，她上大学和刚开始做主持人时，没有这么拼，也会觉得逃课或者成绩不好都没什么大不了，也会喜欢享乐，喜欢被人疼，被人宠。所以很能理解现在的90后00后们。

董卿道出了一个我们都忽略的事实：努力过后，越来越想更努力。年轻的时候，总是对未来有无限的憧憬，觉得自己将来一定能过上好日子。可是年龄越大越发现，好日子遥遥无期，根本就不会从天而降，那就只能自己去改变了，当改变现状的欲望越发强烈，自身便会越加努力。

我们店应该是区域内最成熟的团队，都是老员工。但我们是老员工不是老油条！我们知道，资格越老，越是没有退路。年轻的新员工，勇往直前靠的是自己的激情与梦想，而我们，勇往直前靠的是时间洗礼后的不服输。也正是这股劲，六月的VIP尊享，我们能够在最后一天绝地反击！

六月郑州的200万时代，什么都不靠，靠的是我们愿意尝试放手

一搏！也是如此经历后，也让我们更相信自己，更能体会到努力带来的幸福！连董卿都说她没有安全感，靠谁都不如靠自己。

最近澳洲绿党议员Larissa Waters火了，她一边喂奶一边演讲。让整个国会变得肃然起敬，其实我们店里有三个宝妈也是这样，一边照顾可爱的宝宝，一边在追逐梦想的道路上拼搏。也许有些人看来很辛苦，也因此放弃了自己的野心和事业。但在我看来。这样的宝妈们往往散发了更耀眼的能量，她们更懂得生活与工作的平衡。她们也更懂得通过自己的努力，去追求越来越广阔越来越自由的空间。

再看GIADA的顾客，本来已经是金字塔顶尖的人士了。在和她们的交往中会发现，越是优秀的，经历过拼搏岁月的顾客们，反而越知道努力去追寻更优秀的自己。这样的人也是最令人敬佩的。她们所拥有的最好的就是她所值得的，她在不久的将来，配得上更好！

所以，经历越多的人，越会逼自己努力前行。因为她们知道，只有站得足够高，才能够更自由，你的努力可能不是为了上进，而是为了快乐。

经历越多的人，越会逼自己努力前行。因为她们知道，只有站得足够高，才能够更自由。



快乐

黄毓

正想提笔写总结时，看着刚买回来的《朗读者》封面，心里暗暗觉得十分自豪。时常会有以前的同学和朋友问我，你现在的工作快乐吗？好像在咱们的这个阶段，都会充满迷茫，时而也会彷徨，但我好像并未为此而烦恼。或许是因为我热爱，亦或许是工作的充实，每天都饱含热情。每个月末在回首之时，都能发现自己的成长与成熟。于我而言，这便是成长路上和学习阶段最宝贵的财富。

“人的生命似洪水在奔流，不遇着岛屿、暗礁，难以激起美丽的浪花。”是啊，任何一条路都不可能一直平坦，人也不可能永远都待在舒适区里，不可能永远待着温室里拒绝挑战和突破。不论身在何地，志在何方，遇到波折是在所难免的。但是，只要我们下定决心克服恐惧，那我们就可以征服它。

在宏珏，这样的感觉亦很强烈，我们每一天迎接的都是全新的挑战。八月，从完成任务，到全力奋战8.25高配酒会，到拿红包荣誉，实现GIADA 4.0，其实这就是不断挑战自己的高峰，不设限。也正是因为如此，我们每一天都过的很充实，也很满足。

在宏珏，就是有如此的魅力，我们每一天都能切切实实的感受到自己的成长。不单单是销售技能和技巧的成长，更宝贵的成长是保持善良，保持一颗快乐的平常心和提升格局，就算遇到困难也不是像以前那样无助，而是相信自己有能力去解决它。

在拿下八月红包荣誉之后，我们全店的小伙伴都特别开心，我

在宏珏，就是有如此的魅力，我们每一天都能切切实实的感受到自己的成长。

也发了一条朋友圈，写道“GIADA 4.0，九月5.0。”奔向5.0绝对不是空谈，我也要现在的团队一起，在深圳万象城留下一个可供后人歌颂的传奇。而我，也不断在思考，深圳万象城店是个高速成长的团队，我不能让自己的成长落下脚步，我也应该更明确地去挖掘自己的闪光点。我享受销售的征服感和每一单的快乐，我希望自己在销售上更为拔尖，每个月都要成为区域销售的Top 8，让自己和全区域优秀的前辈们看齐。同时，我也要不断提升自己的管理能力，在宏珏实现自己职业生涯的第一次冲刺，走得稳，再走得快。

最近看的《朗读者》，里面有句话我很喜欢，“在这个世界上，有多少钟爱的表达，就有多少种礼物。父母无私的爱的养育；经历苦难之后的成长；不断地学习所积累下来的智慧，用纯净之心去创造，去发现，去感悟，你便拥有了属于自己的礼物”。

不计较太多的得失，只管努力去做，当你回头，你便已经拥有。披荆斩棘，乘风破浪继续绽放生命长河的浪花。

七月华丽开启下半年

何珊

七月，第一次以店长身份，有机会和公司的全体同事见面。本月，以长沙之行开启荣耀征程。

领导

几天的课程，看似相互独立，但相互联系。特别是公司的课，真的非常震撼。第一次参加，才发现原来你的老板可以这么接地气，敢于直面问题，如此的开放。刚开始，因直指问题而胆战心惊。到后来豁然开朗。从专卖店到公司总部，从员工到总经理，任何角色都有提升的空间和问题，也正因如此，我们才不断进步。公开，公正，公平的平台，能给予员工畅所欲言的机会。真正大气，包容，有格局的公司，能保持及时有效的沟通和信息顺畅。很多道理和理论，公司也好，一个品牌也好，区域乃至一个店铺都可运用，只是运用者的角色不同，管理的规模不同。

于我个人而言，很喜欢这种直接大胆的管理培训模式，非常生动且有效。对于每一个宏珏人来说，每一天都是挑战。我们每向前走一步，都是小心谨慎的，每走一步，我们都是无所畏惧的。无论是生活还是工作，多少次都是因为相信并努力追求，而得以实现目标。这也是作为一个真正的领导者所具备的。责任越大，与之要求的能力自然越强。特别是这个月，真正应了我在竞聘时的那句话，因为公司充分信任了我，我也会无条件信任我的员工。当一个人真正感到充分被信任时，她才会全力以赴，才会无所畏惧。

全国第一的目标

团队从来没想过全国第一，不是不敢，也不是不能，而是相信做好过程，脚踏实地，结果自然不会差。我们不是以数字取胜，而是质量。因为相信，所以从不放弃。五个月没有完成任务，这个月酣畅淋漓。我们敢于创新，大胆尝试，当我们在坚定改变，全身心投入并相信时，哪怕失败了，我相信也是有所收获和成长的。

毛泽东故居

离开长沙的最后一天，公司贴心地安排了集体出游。真正的领袖，真正的格局，真正的民族梦想。英雄不问出身，更不惧怕环境，不抱怨，不找理由和借口。

八月，我们延续奇迹，下半年一定华丽转身，创造属于金融街店的骄傲！

敬天爱人，利他之心

魏晶

真正的伟大

在于永不质疑的信仰和公心

在于高瞻远瞩的格局和魄力

在于实事求是的行动和勇气

寻根之旅中，导游介绍着伟人的生平，当说到伟人一生为了革命事业，为了中华民族的振兴付出了一切，包括自己的亲人里有6位都投身于革命，最终献出自己的生命。那一刻，空气凝固了哀伤。丧子之痛，亡妻之殇，手足相继离去，所有人世间最难以承受的悲痛，都附加在一个人的身上时，只有永远都不质疑的信仰和理想，只有最纯粹的为拯救自己深爱的苦难的民族这样一个念头，才能陪伴他老人家，让他勇敢地做到了所有人都做不到的事！在那一刻，我更加明白了，中华民族的救国道路上，是什么样的一种信念和力量，能够凝聚起一个年代的中国人，让大家都不惧怕失去生命。革命理想大于天的那种感动和震撼让我也明白了，为什么无私会有那么大的崇高的感召力，信仰究竟可以使一个人，使一个民族多坚强和无畏！

这是一次寻根之旅，让我们寻找伟大的中华民族最无畏、勇敢、高尚的精神源头。

这是一次感恩之旅，我还记得一句话，我们不是生在一个和平的世界，而是我们生在一个有实力和和平的国家。身为中国人，真的很幸运，更感恩

这是一次格局之旅，越接近伟人的生平，越聆听伟人的故事，感受他的那种义薄云天，敬天爱人的气节和魄力，再去思考我们所面对的，所经历的。我们究竟影响了多少的人，我们是不是有做到足够坚定，正直，满怀利他之心。

同样，培训会上也有一次深刻的格局之旅。

领导是要提供思想和意志的。要想看清楚一个人，最好的方法是将权杖塞到他的手里，看他如何行权号令，人的本质在权力中进行。

当一个领导者，做的每一项决策，究竟是利己的，还是利他的，本身是一览无余的，而无私的利他之心，会让他更简单，专注，问心无愧，充满力量，同时因为是想要帮助他人的。凝聚更多人的心力，上下同欲，实现同一个目标。而自私的利己主义，会让他迷失方向，被私欲蒙蔽，格局也就随之变成井底之蛙般封闭，因为自私失去一切信任！

其实，这么多年，很多物业，同行，朋友最感兴趣的是“宏珏的文化”。我被问得最多的问题是：公司怎么培训你们的？更有甚者，会问“公司怎么给你们‘洗脑’的？”其实，如人饮水，冷暖自知，也不必过多的解释，我相信智者自知。

经历了这一次，我想，除了共同的价值观，相同的热爱，那感同身受的成长和相互信任的心心相惜。更多是公司的格局，宏珏高尚的利他之心，让GIADA成为世界公认的优雅符号，这句话深深的激励着我们一代代的宏珏人，让更多的中国女性，拥有更加精致优雅的生活方式，我们在帮助更多的女性真正的自信！我们在做一件了不起的事情！

我们在培养奢侈品行业的中国精英，大树扎根，我们在做一个真正中国人运营的意大利奢侈品牌，我们在代表中国人，去赢得世界舞台上的艺术话语权，我们中国人的智慧、审美、创造力和工匠精神必须去赢得我们应该有的席位！离开的员工，也没有关系，因为我们是在创造机会，给中国奢侈品行业培养人才！那么多国内的优秀品牌

现在能做好，也是因为他们看到了宏珏的成功，他们敢了，在此之前，他们不敢和世界的顶级品牌去抗衡。听到这些，发自内心的骄傲和激动，可能我们距离我们的理想还有很远，因为我们的理想是如此伟大，但怀着这样一种利他之心做的每一件事情，都是如此的充满意义，人生因此变得不凡！

赵总之前也总骄傲的说，我们从来不少交一分钱税，因为平均每个员工一年给国家创造的税收有几十万，我们做企业，能承担这样的社会责任，是一件骄傲的事情！

这是我自己亲历的点点滴滴，公司领导也在用自己的一言一行影响着我们，教会我们去成就我们的顾客，成就我们的员工，他们教会我们做事，更教会我们怎么做一个正直、大气、勇敢、坚韧、公心至上的不平凡的人！

敬天爱人，利他之心，是这次长沙行的宝贵馈赠。感谢公司，带给我更大的格局，在追求理想的道路上，雄心壮志不改，心怀敬畏，实事求是，成就他人，坚忍不拔的做好每一件事，就是最大的修行，就是真正平凡而伟大的意义！



寻根之旅

吴天姣

2013年10月我第一次在川大听宣讲会，现在还记得赵总说的家和
嫁，相玉，赏玉，凿玉，惜玉。还有印象最深刻的：为中华民族的伟
大复兴贡献一份力量。

2014年2月底，回公司的入职前培训，《上甘岭》，向我开炮，
英雄女儿，犹在耳边。

2017年年初，年会的现场，见到了英雄儿女王成的原型，蒋庆泉
爷爷。蒋爷爷是战争年代的英雄，他的英雄事迹，爱国主义，深深感
染了每一个宏珏人，让我们不忘初心，不忘为中国奢侈品事业贡献出
一份力。

2017年的夏日酒会韶山行，对宏珏人来说更是一场寻根之旅。

实事求是，毛主席在岳麓书院读书的时候，每一次抬头都可以看
到实事求是的匾额，这是毛主席思想的核心。

万里长征的故事，每一个国人都是耳熟能详的，但是当我再次看
到万里长征的路线图，看到长征时的草鞋，无比震撼，就是这样的鞋
子都可以让万里长征实现！

说是寻根之旅是有原因的，红军的特点是什么？想到的最多的，
敢于在黑暗中寻找方向，敢于坚持自己，艰苦奋斗，长征精神，为人
民服务。

峥嵘岁月，毛主席是真正的前无古人，后无来者的伟人。

宏珏人的特点是什么？业内人定义宏珏人的词汇越来越多：美丽的人、高学历、专业、企业文化好、有梦想、不服输……有的人也会说我们特立独行，仿佛有着与生俱来的高贵，等等。

其实这些都是宏珏人的特征，不能算宏珏人的灵魂。

现代社会，在外企也好，国企也好，可以升职，可以衣食无忧，可以体面生活，在宏珏这些只是最基本的。一个企业的灵魂，追根溯源，一定是最高领导的核心思想：从为中国的伟大复兴贡献一份力量，到成就一个有生命力的人文企业，到培养奢侈品行业的精英，宏珏人不变的是她的家国梦。

一个人的社会属性，从刚开始的从外界输入到为社会输出，才实现了真正的强大。

一个企业，如果秉承的是大梦，中国梦，那么她永无上限。

感谢这次寻根之旅，澎湃之余，永往直前。

一个企业，如果秉承的是大梦，中国梦，那么她永无上限。



接受奢侈

林茜

时常会遇到顾客跟我们说：“我不适合穿裙子，我不适合这个颜色，我不会穿高跟鞋……”。前不久在网上看到一段话才让我豁然：“你不是不适合，而是你不知道什么样的裙子裤子高跟鞋适合你，你既没有这个专业审美，也没有为专业审美买单的理念。所以当你遇到那些过得很好的人，一眼望去你会自卑，因为身上没有一件物品令你感觉自信”。

回看几年前跟朋友的合照，都忍俊不禁，当年怎么会剪那样的发型，穿那样的碎花裙。幸运的是，我也在跟曾经的青涩告别，我也在过得越来越好，与奢侈品接触久了，会了解和接受一个词——质感。它代表了时间的沉淀，是审美，是智慧，也是奢侈。

很多人买衣服，只看颜色款式，不在意面料版型，殊不知，真正决定一件衣服是否耐穿耐看的，是版型和面料。一流的面料，绝对只供应一流的品牌，经典的版型，也绝不是小工厂代工能做得出来的。看上去似乎差不多，上身效果却十万八千里。好的版型经得起身材的考验，能够凸显身材的优势，掩盖身材的缺点。好的面料，经得起岁月的考验，三五年依然满足你应对各种场合的需求。

这世上的确有性价比这件事，但好的东西绝不会廉价，所以用惯

好东西的人，大概扫一眼着装，就知道是什么质感。一个人想要看起来“贵”，绝不是跟风潮流，看明星穿什么就穿什么，而是常年累月对质感的要求，渐渐知道，一样物品到底好在哪。

我也从来不引导我的顾客做奢侈品盲目追随者，我告诉她们品牌后面的故事，设计理念，卓越的工艺，精准的剪裁，让她们体会上身的高级质感，感受贴身的舒适。我会给她们做极致的搭配，感受从头到脚都精心，不是一件衣服简单体现的。当她们觉得贵，我也会让她们感受产品的价值：一种由内而外散发的质感，是经过了时间沉淀的，经得起审美变换的，经得起挑剔眼光的。

这些顾客穿得是比以前高级了，但经由这些好的东西，她们的眉眼舒展了，审美改变了，生活方式改变了，不再那么斤斤计较了，开始穿出了自己的风格。她们更加自信了，不再那么守旧，见识也更加开阔了。

作为品牌顾问，能传递优雅的生活态度和生活方式给更多的女性，让她们也变得更好，是件很骄傲和感动的事！

有一个顾客跟我说：“我愿意为你的审美和服务买单。”让我很感动，作为品牌顾问，能传递优雅的生活态度和生活方式给更多的女性，让她们也变得更好，是件很骄傲和感动的事！让顾客真正接受奢侈品，享受奢侈品的价值，是我们应该引导和传递的概念。



青春

管小宁

最近沉迷于读《朗读者》，没怎么看电视节目，一直等着读本出版。拿到读本后一发不可收拾，感动得一塌糊涂，像汲取世界文化的精华，莫名的振奋！

其中有一段节选自塞缪尔·厄尔曼的《青春》，每读一次都会激动，充满力量：“青春不是年华，而是心境；青春不是桃面、丹唇、柔膝，而是深沉的意志、恢弘的想象、炽热的感情；青春是生命的深泉在涌流”。

青春气贯长虹，勇锐盖过怯弱，进取压倒有安。如此锐气，二十后生有之，六旬男子则更多见，年发有加，并非垂老，理想丢弃，方堕暮年。

做销售工作越久，体会越久，就越能感受到，一个销售行业的精英是永远不会老的。他们有着源源不断的内驱力，有着丰沛的激情和饱满的热情，他们不是没有苦难，相反，他们已经习惯了不断与挑战相遇，不断战胜并享受挑战带来的快感！

这就是“青春”在时间之外的定义！

不止是看到这段文字，八月的我们也同样炽热！虽然平均司龄六年，但这样一个团队却有着二八芳龄的好奇心，锐气，拥有孩童般的单纯、天真，亦有着而立之年的大度、乐观和自信！更可喜的是，全国所有的宏钰团队都是如此优秀，优秀到我们必须不断的自省、创新和前进！

的确，八月的每一天我们都不曾也不敢松懈，我相信接下来的每一天更是不容一丝含糊，这不就是生命的意义吗？这不就是青春的迷人之处吗？

或许我们之后对这首诗的体会将更深刻，在一往无前的时间面前，“青春”是抵达灵魂和永恒的唯一途径！

念念不忘，必有回响

孙莹

一月，一个看似与往常没有多大区别的一个月，却是我人生中的重要转折点。1月5日下午六点左右看到公司任命通知的邮件，还没有缓过神来，就接到了泽晨的电话。虽然竞聘之前也做足了准备，但一切还是那么让我惊喜！我又回来了，深圳，华南——我的“老家”！开心过后，我感受到了压力，益田这么好的平台，以去年那么好的业绩和增长比收官，B升A，实至名归的“优秀名店”。一切都那么好，把它交给我，是对我的绝对信任，我又怎能辜负？这样的压力，我很喜欢！有多大的能力，承担多大的责任，何其有幸！

我还记得挂了泽晨的电话后，第一时间打电话给男朋友，他知道竞聘结果后说：“我知道你一定会去的，你终于实现了梦想”。那瞬间有点被自己感动到，从2012年入职，这四年间辗转三家店做店助，无论什么时候，我也从未忘记，我想做店长的目标。每一次的努力都为相同的目标，每一次的困难都当作自己的积累和磨砺！太轻易得到的东西往往不珍惜，只有这样拼尽一切努力，永不放弃才实现的目标，你才格外珍惜！对我而言，2017年的益田，是我对自己的证明，对信任我的区域经理和公司的回报。

还记得年会当晚，我是代表益田和张岭一起领奖，其实在台下就因为听到西安中大的名字而泪崩的我，内心真的特别激动，我是见证了2016年西安中大3000万目标的整个奔跑过程。从9月开始，每个月的任务是多少，红包是多少，统统都不记得了，我们只看离3000万还差多少。那股劲儿从9月一直绷到12月结束。最终差一点点而惜败，

太可惜！3000万，不只是一个数字，更是一个时代的象征，是我们想要“优秀名店”的必要条件，也是想给昕姐一个礼物。那时候，晶姐在群里报“西安中大过任务”的时候，我们没有任何的喜悦感，只有晶姐在报“西安中大政治目标还差……”的时候，我们血脉喷张！我就是要带着这股劲儿，带领店里走向3000万，不达目的，誓不罢休！

入职第五年，做到店长，时间久了些，但沉淀的这段时间所能积累的财富就是我最宝贵的优势。念念不忘，终有回响！我想说，在宏珏，只要你付出，必有回报，若还未有，那就是付出的还不够！

2017，属于我的益田时代。从一月开始决不能落下，既然已经开始B升A，就要做到A级该有的水准！我与我的黄金战队，必能所向披靡！我们必须紧跟公司的步伐，飞速发展，才能为宏珏的多品牌战略贡献自己的力量。第一次以店长的身份参加年会培训，一次次地被公司震撼到，GIADA时代已经到来，看到青岛海信的风姿，我发现销售额决定一切。物业对GIADA的态度，不正是证明了GIADA时代的势不可挡吗？

没有实业，哪有境界？没有格局，哪有疆域？没有高度，哪有气度？永不放弃，永葆青春，勇于挑战，勇攀高峰，这是我们所有宏珏人的生命意义！

2017！深圳益田！上下同欲者胜！

永不放弃，永葆青春，勇于挑战，勇攀高峰，这是我们所有宏珏人的生命意义！



英雄

魏晶

读书时，上甘岭战役，在我们那代人的心里，就等同于英雄黄继光、邱少云的奉献、忠贞与无畏！但在上月青岛海信荣获“上甘岭奖”的殊荣后，我明白这沉甸甸的奖是荣誉但更是一种期待。于是我又侧面了解了一些抗美援朝战争时候的故事，希望更明晰公司对我们的希冀。但真正揭开了这段历史，看到那一个个血肉模糊，让人心痛难忍的故事，边听，边看，眼泪止不住地流！羞愧自己之前的无知，更自愧自己和“上甘岭精神”巨大的差距。

上甘岭战役，不止是几个英雄人物的英勇，更是一个民族的血性和呐喊。一篇回忆录里的描述：随手抓一把沙土，一半是铁屑和弹片。安置伤员的防空洞里，血水已经漫过脚背！穿着单衣在零下30度的极寒天气里，尸首遍地。在残酷的战争中，当战士们的生理和心理都达到了极限，英勇伟大的英雄们展现出的却是从未迟疑过一秒的正义和不屈！

这场极少战胜极多，极弱战胜极强的战役，真正是每一个中国人的骄傲，更是世界史上的一个奇迹，是一种明知道不可能还要拼命要可能的气魄！为了背后的民族，为了正义的信念，为了肩负的使命，不允许不能！在那个民族风雨飘摇的年代，那一场震惊世界的壮举，为我们保卫了至今的和平，同时也在各个领域发出属于中华民族的最强音。

和平年代，可能没有了那些我们想都不敢想的惨烈场景，也没有了需要抛头颅洒热血的危难关头。但这个时代，更需要英雄，更需要可贵的精神。牺牲的英雄们，为了我们今天的生活，倾尽所有，奉上了一个人最宝贵的生命，那我们，又能为我们的下一代，为我们的民族留下些什么呢？我希望是血性，勇敢，执着，责任，乐观和信仰！

这个月，我再一次强烈的感受到那种明知道不可能还拼命要可能

的气魄，再度想起，依然热泪盈眶！

月中的会员尊享，三天全区订立了千万目标，相较去年翻了一翻。大家展现出的首先就是一往无前势必拿下的魄力和决心。尊享三天，我和太原天美店，我的大本营姑娘们一起奋战！在团队缺编比较严重的情况下，要完成相较于去年两倍的业绩目标，压力可想而知。但我真的很欣慰，大家面对压力时，眼神里没有一个是退却的，目标就在那，必须拿下！每一个邀约电话都是奔着成功去的，每个人在顺利邀约到一位老顾客时，都会激动地在店里奔走相告，“我的某女士答应要周六上午来”！那种快乐，单纯和执着交织着，成为尊享前的主旋律。尊享正式开启，团队5人配合默契，又可以各自为营，独立成军！每一个单都跟的十足顽强、深入和精彩！其实顾客并不是很多，但却用很高的抓客率和售中水平创造了一个又一个数字上的奇迹！三天一共13个8万以上的单，基本相当于1个B级店一年的数量！两天连续售卖了9件皮毛一体，基本单单有皮毛一体，卖掉了全国皮毛一体总数量的将近1/5！其实，三天从早到晚的工作，强度确实很大，但姑娘们身上迸发出的斗志和血性，让我真心骄傲！

每一个人服务完自己的顾客之后，第一件事从来都不是喝口水，休息一下，而是转身去帮助同事，为了共同的目标，永不停歇的努力！每个人脸上洋溢的自信，骄傲和幸福真的深深的感染到店里的每一位顾客！因为要深入服务顾客，所以活动时吃饭就过了饭点，外卖的面已经被泡到吸干了所有的汤，也凉的没有了温度，大家聚在一起，大笑：来吧，同志们，干了这碗面！其实大家都是独生女，从来没有吃过这样的残羹冷炙，但因为我们在一起，连难以下咽的面都是无比可口的。她们笑着，我看着她们，觉得自己无比幸福。

尊享的每一单的打印机刺啦刺啦的声音，好像是最动听的旋律，大家越来越有劲，感觉一个又一个山头被攻下了，胜利就在前面！最终店里在完成预期三天2.0目标的情况下，又以一个皮草作为高潮的结尾，尊享完美收官了，突破了我在2年前树立的历史最高！当译旋

给我发微信，太原天美做了尊享全国第一时，大家都哭了！其实论所有的外部条件，太原天美店都不是最优，但就是一种精神，一种信念，超越了所有的团队！小孟说：“终于突破了！等了两年，去年没能拿上优秀名店是我们的痛，终于突破了！”媛媛说：我真的很幸福，我也真的很累，但我觉得我就算死也得累死在这！”说着说着，大家又笑了！

在那一刻，我觉得其实胜负，输赢，都不是最重要的，最重要的是每个人都是自己生活里的英雄，每个人都在自己的岗位上传承着一种强大的正能量，每个人都在为了一种责任，一种信仰，矢志不渝的奋斗着！在这样的年龄，不迷茫本身就是最大的幸福！

也越来越能感受到赵总所说的民族责任和情怀，不仅是为中国在上争得审美和艺术的话语权，更是作为一种民族精神的载体和传承者，竭尽我们所能去传播那些宝贵的精神财富：血性，勇敢，执着，责任，乐观和信仰！英雄长存，但愿我能像一个真正的英雄，去身体力行的把精神传承给更多的人！

初心

陆海燕

很突然的，有机会去竞聘杭州大厦店的店长，也很庆幸自己接手杭大店，责任与压力并存。

杭州大厦是我工作开始的地方，有着很深的感情，曾在这里一步步成长。在这里，有我4年的青春，在这里，也有我曾经的梦想。4年前，我的愿望是做一个店助，尽全力协助店长凤燕去把杭大店做好，做强，做大。现在的我同样也梦想把杭大店做好，成为优秀名店。只是现在是以店长的身份，更多了一份责任。

在宏钰这么多年，她教会了我如何成为更好，更优秀的自己。7年前，我大概想不到自己会成为奢侈品行业中的一员。每次走进杭州大厦，走进店里，都有时空穿梭的幻觉，仿佛看到我甩着马尾辫跳进大厦，充满热情，那大概就是初心的样子。这份工作教会我始终保持一颗简单的心去看人做事。因为面对顾客，真诚才是销售最高境界，面对店里同事，同样真诚简单去相处，才能赢得大家的认可。

四月，快速磨合期，团队每个人都很优秀，但是没有拧成一团，我希望用最大的力量去把大家拉在一起。9个人抱在一起，发挥最大力量，这股力量不可估量。回归最基础的店务，带着大家整理好各种店务，制定各种规则，这样才能释放出更多的时间去学习去思考。

这份工作教会我始终保持一颗简单的心去看人做事。



上个月接待了周小姐，她还是一如既往的打扮精致，穿着高跟鞋。虽然周姐不是最美的顾客，甚至外貌谈不上好看，可是她总能吸引他人。她有着极高的自我管理能力，对任何细节都很关注，非常精致。想必生活中的周姐也是高度重视每一个细节，她把自己的形象管理当成人生的必修课，从未倦怠马虎。只有这样不断探索自己的过程，人的生活态度会越来越明朗，尽可能把自己收拾的优雅得体，对她人而言也是一种尊重，内外兼修是一个女人真正厉害之处，活成自己心里最想要的样子。周姐脸上的自信是任何东西都换不来的。

五月，像一个初入宏珏的样子充满激情去奋斗，又要像一个7年老员工一样智慧的去拼搏，努力奔跑的样子是自己最美的样子，我喜欢这样的自己。

月末的故事

魏晶

工作8年，经历的月末自然无数，但仔细一算，竟有95次之多！

我想，销售工作之所以能够让人永葆年轻和活力，可能有很大一部分也得益于月末的功劳！无论月初和月中怎样，月末都是寄托着极大的期望的，或完成目标，使命必达；或夺得红包，全力冲刺；或超越历史，书写新高！

销售工作最迷人的地方就在于，这种未知，你永远都不会失去希望；这种挑战，你永远都能看到更好的自己；这种突破，你正在用自己的实力书写着一个又一个记录着你自己名字的里程碑式的意义。

而我们，就是在这一个个竭尽全力，拿下目标的月末，收获了自信，懂得了自己的命运可以由自己掌控的那份笃定；成就了别人，明白了天助自助者，当你付出足够时，连上天都会来帮你；拥有了力量，因为我们从来都不是一个人在战斗，你赢时为你鼓掌，你败时紧紧相依的那份最真挚的情谊。

同时，也会在那些奋力拼搏过后依然与目标失之交臂的月末，得到了成长，更加深刻地明白我要提升的还有哪里，痛定思痛，变得更强大。温室里永远培养不出真正的参天大树，面对，解决再放下的过程才是真正的勇敢；另一方面，也会变得更柔软，更丰盈，更有弹性。你能因为最好的而荣耀，也不因最坏的而动摇！

月末，威斯汀店长大霄给我发微信：晶姐，挺遗憾的！由于酒店的一些特殊情况，有将近半月戒严，停车场禁止使用，很多顾客到了酒店外，因为不能停车，又离开。她们想了很多的办法，但是最后，任务还剩4万没有达成。这是大霄任期内第二次没有完成任务，但是她第二次的表现，让我由衷的欣慰，她真正的强大了。她是一个目标

感极强的店长，第一次没有完成任务的月末，她挫败感很强，压力非常大，向我提出了当下想休假的申请。我残忍地拒绝了。假当然可以休，但不是这样的心情和局面。我帮她分析为什么不能在团队低落时休假，而应该是勇敢的站起来，作为一个团队的将军，带给团队希望，先设定一个小的阶段，拿下了再去放大假。后来月中进度非常好，休了一个真正意义的假期。经历了那个月末，她拥有了真正的力量！而这个月末，一样的结果，不同的心态，我为她而骄傲！

每个月末，都体会着人间最真挚，最纯粹的各种情感。而这个月末，我自己也是感动升级。区经蕾蕾说的一句话，引起了我最强烈的共鸣：这就是我来一个陌生城市的意义！

月末，当任务还有差距时，在别人看来，这个结果达成的惊心动魄，可没有人比我更清楚，我有多么的踏实，从来没有半点怀疑！销售人，那些跳动的数字是我们最心有灵犀的对话，是我们最懂得彼此的拥抱，是最坚定不移的信任，数字是我们最动人的情话！

三个季度，大家越来越懂得了“我就是条件”的那份骄傲！“没有什么不可能”的那份自信！“没有任何理由”的那份责任！

而经历了这个月末，我也真正的明白了，真正的成功，除了漂亮的数字，更是通过这些稳稳地跳动的数字，你知道团队的心和你在一起。心之所向，众志成城！真正的成就，除了你能影响多少人，还有多少人在你需要帮助的时候，转身回报你。你知道，有她们，什么都不算困难。我想，我应该是成功的，而这种成功，很幸福！



因为相信而看见

叶相婷

9月，对我们来说绝对是历史性一个月，完成了突破，终于让杭大实现了5.0时代。从最初在西子湖畔的第一家GIAGA到现在的5.0时代，我们沉淀了十多年，这期间有许多宏珏姑娘为之努力奋斗，而我们是幸运的，因为亲身经历了这个过程，共享了这份荣耀。我想，这个月对于我们店每个人来说，都是汗水与欢呼并存的。付出了太多，收获了太多，更让我们的自信增强许多。

这个月有太多的汗水和荣誉，让杭大从3.0时代直接飞跃到5.0时代，一个里程碑的意义。这一路走来，从最初的3.7突破任务，到后面的4.0势必拿下，再到4.5的红包和5.0的双红包，最后以5.1创造华东区的单月最高历史记录，这其中的艰辛也许只有我们才能体会。但无论何时，我们都心怀梦想，不曾言弃，最初以4.0时代为奋斗目标，觉得5.0是遥不可及的梦想。然而，一天天的积累，一步步的落实，看着数字一点点冲破4.0，一点点接近5.0，直到30号晚上，看着最后一单完成，数字跳跃到5.1，那颗极度紧张的心才终于放松下来，随之而来的是一种激动、感动与骄傲并存的情感。我想，如果当时所有人都在店里，大家一定会紧紧拥抱在一起，为我们的坚持而感动，为我们的成功而欢呼。我们是一个成熟而勇敢的团队，看到数字从不会退缩逃避，只会拼尽全力去完成。也许会遇到很多困难，有问题就去找方法，从不言弃。因为我们很清楚我们的目标是什么，我们在为什么而努力，这样的一股从上至下的无形力量，爆发力一定无可限量。

这个九月，我们很努力。这一场仗打的并不容易，从月初开始，每一个人都紧紧盯着数字走，每一天如履薄冰不曾放松，对每一个客

人都竭尽全力去开单。这个九月，我们售出全国最多羊绒30件，10万单有10个，这都是属于我们自己的突破。带着强烈的大单意识和皮草羊绒意识，真正做到了轻松做销售。销售瞬息万变，但成功一定属于努力而坚定的人，正如很喜欢的一句话：“不是因为看见而相信，而是因为相信而看见”。销售不是因为最后成功了才证明付出过，而是我们的努力付出必定会有回报。

这个九月，我们很自豪，今年的目标一直都是以4000万晋级S级店铺。这一次，我们离这个目标更近了，这一次，我们成了华东区的标杆店铺，这份自豪感油然而生。

这个九月，我们很自信，这次的5.1，不仅仅是一个数字，一份荣誉，带给我们更多的是扎根在内心深处的一种信念和底气，是我们对自己能力的肯定和更多期待。此后的每一天，必然会全力以赴，以更优秀的姿态去完成每一个梦想。

这个九月，是杭大GIADA全新的开始，是属于我们的荣耀征程。接下来我们会更加坚定自信地去创造每一个奇迹，销售，一切皆有可能，唯有相信才能成功。

这个十月，我们可以更好，时序更迭，挡不住的是我们杭大人奋斗的目标和对销售的渴望。一起选择前行的道路，所有人都将并肩而行，守望互助，为下一个奇迹而努力。



认真的奋斗

盛文婷

九月发生的事情很多，有GIADA的米兰大秀、有我们的9月16日2.0的再现。让这个九月注定再次被记住。

我们虽然跨越了5.0，但没能拿下红包，也没能再缔造一个6.0。这是九月份的憾事！我们虽然步步铿锵，但也更要有高目标和高要求，因为我们不只6.0，不止于6.0。

一个充满爆发力的销售团队，要不断挑战和再精进；一个有情怀的运营团队，更要有高瞻远瞩下的精耕细作。你心向哪里，你数字就向哪里！做销售越久，越懂得数字是一个最终的结果呈现！然而数字背后的真正的奥义是：一个有生命力的品牌多年如一日的坚持和信仰！我们热爱品牌，热爱奋斗，更热爱挑战。时间对每一个人都是公平的。你赋予了奋斗的坚持，必将收获金灿灿的果实。

我想我们必须重整旗鼓，全新出发。全年的4500万，我们势在必得，全年的我们更要盯紧目标，突破、突破再突破！即便在所有人看来，我们青岛海信团队是在聚光灯下高压的那群人，但奋斗和挑战早已成为了我们的品德。越是高压越是战胜。越是努力奋斗，越能看到我们最美的自己！

这个十月我们要赢，这个九月虽有不足但也有收获。我相信越是经历这些的我们，越是能有更好的未来，也值得拥有更美好的期许，因为我们认真的奋斗。

大店责任

谢晶晶

一天完成最华丽的逆袭，用数字赢得实打实的尊重和敬佩。品牌盛世，时刻相信，时刻都不放弃。销售人最难能可贵的是那份我们不愿意承认我们不如别人的血性，那份不服输，跌倒了站起来更有力量前行的感动。那份不知行不行，但永远都选择相信的那份果敢。那份永远年轻，永远热泪盈眶的对于目标的那份执着。那份对于团队，对于同伴，对于战友的那份纯情和感激。

看到这段话时，是北京王府井完成任务时的捷报。一份感动与激励荡漾在心中久久不能拂去，这是一个对所有人的承诺，是每个人共同努力耕耘的果实。在那一刻，自己内心油然而生的对于责任的认同感，无限放大。我店从年初业绩稍有突破，到后面接连几个月的失利，每个人心中都憋着一口气，不服气，不认输。作为全国领航的S级店铺，对于员工，对于业绩，都应该有S级店铺的水准。

大店责任，是要求每个员工都有最优秀的销售能力与管理潜质。仁恒GIADA一直以来都是全国的人才输出摇篮，培养了很多的优秀管理人才和销售健将。但作为成都仁恒店的员工，是不是每个人都有这样的责任感与意识？在这样一个年轻的团队，我们缺的不是机会，缺的是一种店荣俱荣，店损俱损的全局观。立足于全店，全区甚至全国去考量自己，你才会明白，自己原来有那么多需要改进的地方。同时也意识到，仁恒店的体量，对于全区来说是那么的重要。如果S级心脏店铺都无法带领全区、全国跳动，怎么能当得上S级店铺呢？而这些意识，必须从每一个员工身上去挖掘和培养。这种放观全局的思维，应该是深入到每个人的血液中去，仿佛与生俱来！

大店责任，是面对低谷与新高，都敢于面对和挑战。作为领航店铺，突然陷入低谷，如果一蹶不振，那不是我们的作风。我们年轻的团队应该是朝气蓬勃，有正能量的。在业绩低谷，店里的领头羊一定要率先做出业绩，开出大单，把场子造热，给员工信心。不是客流的问题，不是货品的问题，淡化客观条件，多激励员工发挥主观能动性，这才是一个健康的团队。

自己带班的这个月，我心里非常清楚，不管业绩能否完成，我必须让每个员工找到开单的自信，找到开单的那种酣畅淋漓的感觉。所以月初一定要开大单，卖羊绒。金九银十的时刻马上就要到了，八月一定是前奏，必须把第一枪打响！在自己业绩开出来的同时，尽全力去合理分析，助力每个员工开单。老员工业绩差，开不出大单，那就多模拟销售，多找开单的感觉。到了中旬，气势明显就起来了，在好的气势下顺势引导，把这种积极的氛围传递给店内的每个人。新员工单兵作战能力差，先带着他们开出几单，自然就会有感觉。总的来说，就是人尽其用，互相激励，形成良好的团队氛围非常重要。要干大业绩的人，就应该能够承受得起低谷，hold得住巅峰！

作为销售人，我们有血性！我们带着大店的责任与使命，肩负着全部的希望，奋力向前。不问过去，不畏将来，只需做好当下每一天，仁恒永不言弃！

大店责任，是面对低谷与新高，
都敢于面对和挑战。



悟

陈蓉

六月，销售部提出的探讨主题：如何轻松做销售，快乐做业绩？在追求数字的今天，作为一名宏玉人，我们是幸运的，因为在有数字目标的同时，有人指引我们去寻找适合自己的团队的方法，能够轻松且快乐的将工作完成并且做到更优。其一，用品牌高度做销售，这是两年以来我们乃至品牌受益最大的理念。随着品牌的迅速发展，行业内地位的稳固攀升，我们对品牌的信心不仅来源于他的产品，同样来自于品牌理念。GIADA是奢侈品但绝不仅限于传统意义上的奢侈品。从去logo化到引领时尚，GIADA想低调都难。购买GIADA的顾客也是经过这么多年筛选出来的，她们有独立的社会地位，热爱生活等等，这也是我们能够轻松做销售的原因之一。对于老顾客来说是这样，对于新顾客来讲，品牌的吸引力，产品的唯一性，是她们选择GIADA的原因。其二：心中明确“三大共同体”这是之前凤燕和我们分享的，我很认同。第一：经济共同体。这个最为直接的体现就是数字。人非圣贤，我们每个人的薪资和整个店的业绩是分不开的。如果填不饱肚子这话谈何快乐与轻松？第二：成长共同体。在一个团队中，相互辅佐相互成就共同成长，不论出于何种阶段，个人都要有向

上发展向下扎根的能力，对于团队，要有促进团队发展的作用，团队好，个人才会真正的好！第三，文化共同体。团队内的伙伴价值观相统一，工作起来事半功倍。同时，能长久留在公司的，一定是认可公司文化的，愿意一直追随下去的。因为有了精神上的支持，工作也会变得更加轻松。

这个月，有幸见到了公司领导，他们依然是这么亲切，和蔼可亲地询问我们工作的开心吗？这么多年来他们一直坚守着自己的信念，那就是宏珏一定要有慈善的文化，奋斗的文化，以及快乐的文化，缺一不可。领导们和我们分享了大树的故事，向下扎根，向上生长，这样才能更好的汲取养分，枝叶繁荣，不仅能供树下人乘凉，还会成为一道风景。人也是相同道理。不管是和风细雨，还是严寒料峭，一旦认定，就坚定不移的走下去。把共同的目标变成一种信仰，把信仰变成一种追随。

人也是相同道理。不管是和风细雨，还是严寒料峭，一旦认定，就坚定不移的走下去。把共同的目标变成一种信仰，把信仰变成一种追随。

面对未来，砥砺前行

詹惠梦

华灯初上，衣香鬓影；星光熠熠，红毯璀璨。伴着《红玉人》的墨香，年会华丽启幕。听说有气势恢宏的歌曲《红军不怕远征难》，听说有悠扬的钢琴声伴随沙画出现，听说有真挚的诗歌朗诵，听说……那一定是场美好的“家庭聚会”！

店长秀秀从年会回来之后，向我们传递了许多精神，也开发了新的工作思路。印象最深刻的，是关于李总的相片。其实呢，李总本身就是GIADA的目标顾客：有学识有涵养，不随波逐流，懂得适合自己的才是最好的，对时尚也有着成熟的见解，有着自己的穿衣态度与时尚品味，而且还是世界上的精英女性！像李总的经济实力与环境，完全是可以过着轻松悠闲的生活。很多事情，都可以安排别人去做，为何总是要亲力亲为呢？为何还要这么累呢？我想，这真的是因为爱吧！对公司，对品牌，对设计师，对时尚的爱，都让李总享受其中。不知时间，不知疲倦。

这种精神也让我想起“英雄儿女”的原型-蒋爷爷。无论遇到什么事情，都因热爱自己的祖国，有不畏艰险的勇气，有甘为国牺牲的大无畏精神。一步一脚印，努力前行。创造了一个又一个的奇迹，建立了一个又一个的里程碑。

爱的力量是巨大的。就像GIADA所宣扬的Soft Power，柔软而有力！就像李总，就像蒋爷爷……长征精神是需要我们传承发扬的，宏玉精神更需要我们铭记，更需要我们勇往直前，努力拼搏！

销售部的培训，也让我得到了许多启发。琳哥问：“奢侈品销



售，你在销售什么？”刚听到这个问题，脑中立马浮现一位顾客的面孔。我维护她这么久，到底在销售什么：商品？生活理念？品牌背后的故事？稀缺感？慢慢地，在VIP维护上，有了新的看法与感受。面对顾客，更加从同理心的角度出发，心中便有了答案。我会先告诉你想知道的，再告诉你应该知道的，总能让你有所收获，有所惊喜。

之前有段时间，VIP回头率平平淡淡。后期，从同理心的角度出发后，竟也激活了几个边缘型顾客，让我惊喜不已。也突然想起了译璇说的一句话：为什么大家都做同一件事，结果会有这么大的区别呢？答案好像也很简单！你有多渴望，就有多少动力，就会付出多少努力。GIADA时代已经来临，用慈善的心态，同理心的角度，使命必达必然不在话下。

GIADA开创时代，Curie1 自信出发，YI蓬勃发展，我们走的踏实而稳健。

2017年，花园酒店GIADA也迎来了新的机遇。新的团队构成，新的整体环境，新的机遇与挑战，每个人都奋斗着，拼搏着，成长着，蜕变着！每个人都抱着使命必达的决心，旨在创造出属于我们的GIADA时代！

凡是过去，皆为序章；面对未来，砥砺前行。2017，在所有人的共同努力下，定不辱使命，定不负青春！



拥抱改变

陆遥

每次月末写总结时，都会感叹时间过得也太快了吧！有一种想狠狠的抓住它，让我们先大干一场，再放它走的念头。

以前总觉得“改变”这个词好像多多少少有些缥缈，而入职宏珏以来，我在每一天都切切实实的发生着许多“改变”。这得益于公司的制度，领导以及身边的每一位小伙伴。

首先，最大的是心态上的转变。在不断的销售过程中，你需要极度关注顾客：关注和感受她们的深层需求，进而才能打开她们内心的大门。这就要求我们有很强烈的同理心。这种同理心同样在处理客诉或其它日常事务中是很关键的制胜法宝。久而久之，你对身边的人，对周遭的一切都变得和气起来。你会从多个角度看待问题。说实话，我以前真的会想：宏珏前线销售这种女孩子扎堆儿的地方一定会很麻烦，但事实却并非如此。这一定也是得益于我们日渐在不知不觉中培养起来的同理心，对别人的决定和行动多了几分包容和理解。在这种同理心的影响下，我也变得不那么固执了。我愿意去虚心接受他人的意见，愿意去尝试不同的方法。有时多去尝试，往往会在整个流程中受到新的启发，去改进自己以往的作风。这种愿意接纳的心态也会让自己觉得焕然一新，从而形成一种良性循环。

同样，还有不放弃的精神！直到最后一刻也在无限的接近目标。我认为这种精神比实现目标更加可贵。即使知道这个月离目标还有不少的差距，我们都没有灰头土脸，一蹶不振。我们金融街店的每一位小伙伴依然还是斗志满满的迎接新的一天的挑战，依然带着完成目标的决心和毅力。虽然最后还是没能达成目标，但这绝不意味着失败！当我们依然带着无限的拼劲儿去接近目标时，我们已经赢了！当然，

我们接下来会面对更加艰巨的挑战。我们仍然会拿出金融街店的精神，宏珏的精神和执行力去证明我的团结和实力！

其次，工作带给我有效的执行能力。这要求你在做一件事情之前就明确做这件事情的目的和期望达成的效果，然后去有计划的合理安排时间和精力。专卖店工作很多时候是繁杂而细致的。我们可能会面临同一时间需要处理很多事件的情况。这就需要我们有条不紊地去规划事件的轻重缓急。而对于事件重要程度的界定更是需要对专卖店日常事物处理过程的经验积累以及对相关流程的改进。

在这短短的三个月内，我也越来越感受到这个团队。这个店像一个大家庭，对于很多事情也是以主人的姿态去主动地处理。我相信，这种归属感除了需要时间之外也是需要磨合的。从当初刚到店里时的自由和只做自己分内之事，到现在跟着大部队走以及主动承担，都是一个自然而然的过程。当然我也很乐在其中，同时也希望给团队贡献更大的价值！

新的开始，当然还是要许下新的愿望。

九月，我希望自己依然可以跟团队共同成长。希望自己踏实练好基本功，为团队产生更大的贡献值。我离不开我们这个小团队，也希望这个小团队因我而变得不一样。我喜欢宏珏这个大家庭，也希望把它经营的更加美好！



突破与绽放

迟瑶

转眼间，九月结束啦！很高兴的告诉自己再一次的成为了全店第一！而且成为了沈阳万象城店的店助。感觉这一切来得很快，又感觉也确实是意料可能之中。

没有什么比踏实与坚持更重要！入职一年零三个月，回想起这一年的路程，感觉点点滴滴都在眼前，所有人都知道，我自己也知道，自己从来不是天资聪颖，从来不会被人一下子就看到闪光点。但我坚信，只要有持之以恒的努力，还会害怕失败么？努力的结果绝对不会是失败，那么不是失败，那就必然奠定了成功！踏实走过的每一步让我点点滴滴进步着，7月我突破了自己，自己第一次40万多。9月，这一次我又突破了自己，做了60万加。自己当新员工时会想，为什么我没卖羊绒，为什么其他小伙伴就那么轻松就卖了？当时想不开，感觉自己一定是运气不好。但当自己过了一年，再次回头看的时候，一个月卖了5, 6个羊绒！老天不会容许我投机取巧，她知道，我适合自己耕种自己收获，走最平凡的路，用最普通的方式。

我爱这份工作，就像在完成人生使命一样，无所谓畏惧，无所谓辛劳。只要能有回报，只要让自己成长。竞聘店助也是享受其中，愿意为了这个店去奉献，付出。希望通过自己的努力让大家拧成一股劲，为我们的明天去全力拼搏。把自己那份热爱传递，把自己的正能量散发给每一个人。下个月就是自己另一段启程，一切归零心态，一切不忘初心。保持住自己那份坚韧，那股子干劲，扬帆远航！

9月我看到了很多。去长春店支援，一是感慨我们得天独厚的优势；二是感慨难得这样一群如崭新的力量如此勇敢。也许我们多的是经验，少的是珍惜；也许她们多的是付出，少的是积淀。在那里我是一个成熟被仰望的老员工，在沈阳万象城店我是优秀的新晋员工。眼睛看到的，心里感受到的全是力量。回顾店里，我们缺的就是一股不怕输的持之以恒。新的一季，新的一月，不负众望，努力到极致！

执念

李艳秋

9月，对我来说感触最深的就是执念的重要性，人一旦有执念，有明确的目标，再想办法齐心协力去达到，结果一定不会差。

9月，我们经历了泰富商场因13楼电梯着火而为期8天的停业整顿。对于黄金九月，这么长时间的停业，店里的小伙伴都心急如焚。每一天都会问“明天可以上班了吗？”其实对于每个人都是一样的，在你工作的时候你会发现因为工作的忙碌，休息的时间不多，可一旦你真的歇下来的时候，你反而会觉得很难受，闲的发慌的感觉真是不好。大家都会开玩笑说“失业的感觉太糟了”。对于我而言，工作早就已经成为我生活中不可或缺的一大部分，工作虽然有时候觉得辛苦，但更多的却是让我感觉很充实，内心丰盈，经过自己的努力而达成结果的快乐。

在停业期间，让我最感动的就是小伙伴们的执念，记得今年年初开年会回来传达完以后，我们就立下“全年无瑕疵，冲刺高级目标，每人必达A”的誓言，今年，我们一直朝这个目标去努力的！所以所有人都不甘心这个月难道就这样了吗？在停业之前我们差进度20几万，如何达成进度完成目标？在商场复业之后。因为在22日左右就要上新品，商场营业还有三天左右的时间，一旦复业，就是我们常州泰富店爆发的时候，所以前期准备必须要着手计划起来。和大家开微信

会议的时候，每个人都很积极，所以在上新前一天我们就找了一个茶社去熟悉新品，邀约顾客，一直到商场复业。在复业的时候，我们只剩下最后一周的时间，还有60万的目标，我们就说只当是一场活动，我们可以的！经过分层邀约，现场把控，最后一天，我们完成了！

“全年无瑕疵”不给华东区拖后腿！这种执念在每个人的心中，经历了这次，我相信大家感触都与我一样深，感谢这段难忘的经历。

在月底最后一天，整个群里都沸腾了，看到同区杭州大厦店突破5.0，区经凤燕从无锡赶到杭州。见证这一时刻，真的很感动，你以为你很勤奋，比你努力的人还多得多，不付出永远不会有成功！而我也是一样，入公司五周年，依旧怀有这份纯粹，这份初心！我们要更加努力创造我们的2.0、3.0时代！

活出不止一生

吴宁芳

流光容易把人抛，红了樱桃，绿了芭蕉。2017年1月的每个日子都值得被书写。2017年开端之月华南区以最终完成比107.8%，以实现22.8%的同比净增长顺利收官。而全国任务完成比为100.2%，实现了34.61%的同比净增长率。这些数据有着每个宏珏人的梦想浇注和激情挥洒，我所在的厦门磐基店于我而言分外明晰。

厦门磐基店的休息室里贴着一张大写的“不忘初心”，上面有着每位成员的签名与希冀。正因为这四个字是我们全店共同的信仰，磐基店才能顺利拿下红包，并且完成突破。

我们苏醒于清晨五点钟的昏暗，前行于六点钟破晓的熹微，相聚在七点钟肚白的光亮，在八点钟一群人一遍遍诚心地诉愿祈祷。晨起团拜南普陀寺是我们全店一直以来的计划，这昭示着我们无所畏惧的勇气与使命必达的决心。而这不仅源于我们对成长的渴望，对优秀的期盼，更源于深藏于内心的那一份坚如磐石的“初心”，对梦想的炙热。

优秀没有边界，挑战永无止境。只有认真踏实的对待每一天，把握每一个珍贵的客流，才不枉费日日年年。蓉姐和两位领班月初就制定安排出一整个月的计划，指明方向。店里的每位同事都及时收藏，每日根据计划有条理有目的的实行，然后自省反思。VIP到店次数有限，那就抓住每一次顾客到店的机会把单开到最大；VIP无法到店，那就尽全力深度挖掘每一个新客。心中有梦想，脚下有力量！

世上无难事，只怕有心人。蓉姐身为店长，负责整个店铺运营的宏观把控；静身为数据专员和销售专员，归纳总结货品销售情

无所畏惧的勇气与使命必达的决心不仅源于我们对成长的渴望，对优秀的期盼，更源于深藏于内心的那一份坚如磐石的“初心”，对梦想的炙热。

况，细心观察跟客情况，详细分析每个同事的销售不足之处，为了提升整体销售能力做了大量的记录工作；倩倩身为VIP维护专员，无时无刻不为销售着想，想方设法邀约客人到店；我身为微信专员，精心安排朋友圈内容，绞尽脑汁变换花样力图吸引顾客；昱欣身为货品专员，每日不厌其烦的研究顾客喜好，为可能到店的顾客量身定制专属搭配，增加购买率；陈列专员婷婷，不断根据顾客进店的行走路线调整陈列方案，提高顾客进店率和留店时间；店务专员佳佳，留心着店内每一件基础细微而琐碎的事物，将一切布置得井井有条。每个人都是一支队伍，都肩负着自己的责任。敢承担，肯担当，只为完成共同的使命。披荆斩棘，力争朝夕，这就是磐基店最真实的写照！

记得大年初一时，同学约我初二聚会，而我因工作无法赴约，同学不禁问我：“为什么选择了这份工作”？其实，同样的问题我也曾问过我自己，可是每当我看到身边的人，答案便了然于心。我很庆幸当初选择了宏珏，来到了GIADA，让我能够不忘初心，让我能够和这么一群优秀的人并肩作战。这里有我们许下的梦想，有我们一生渴望抵达的目标，而在这过程中我们的内心不断变得澄澈和丰盛。

不忘初心，方得始终。越是拼搏得不留余地，越是优秀得超出预期。无人能够决定人生的长度，但人生的宽度和高度却掌握在自己手里。人的一生，也能活出不止一生！愿各位敢想敢拼的宏珏人在璀璨的年华里，给自己制造一次次无尽可数的奇迹，活出不止一生的精彩！

相信相信的力量

白甜甜

“胜利不会自己向你走来，你必须自己走向胜利！勇敢地调整现在，而不是不停地规划未来！”我看到这些话非常有感触，月末最后的一个月让我感受到的是“状态”、“目标”的重要性！8月一路走来，我们经历了太多的转折，却也有着太多努力后的惊喜！

清晰记得还剩不到十天我们进度排名区域倒数第二名，面对这个窘境，我经历了无数次的夜不能寐、焦躁、犹疑。一方面通过不断的调整，发现我们现阶段的问题并进行了一系列调整；另一方面自我刺激，暗暗激励自己即使是月末也不能轻言放弃。努力调整好自己状态同时，不断地寻找方法突围去打破现在这个局面，好在马上上新了，是一个非常好的契机。我在内心深处呐喊一定要把握住这次上新！

“要么零要么十”，上一次的新上我们做的还不错，多少给了自己信心，这次吸取经验教训怎么的都一定比上次强，一股火在内心压着一直在寻找突破口。终于，在我的精心部署和小伙伴的全力以赴下，我们用三天时间改写了历史！3天45个点，我们逆袭成功了！从倒数状态一下子完成了任务！！欣喜过后是更多的思考，同比去年的8月，我还只是个店助，没有带店的经验，只是一股劲头带着店内其他小伙伴，我们竭尽全力完成目标的业绩，今年在楼下店铺还存在的情况下，我们又一次做到了2.0的体量！。所以方法总比问题多！！只要不放弃，只要不妥协，我们一定可以。我由衷地为我们团队骄傲、自豪、反复思考，之前还是自我局限了，虽然距离楼下撤店还有一个月，但那些已无关紧要。压力绝对不是别人给的，你最大的敌人其实

就是你自己。越是难，越要做出成绩。宏钰就是这样，总能让你越挫越勇。

尤记得天津全运会开幕，天公不作美，雨下了一整天，外面烟雨蒙蒙，我们在店内却如火如荼，虽没多少客人，但是我们给到自己的就是迫切、希望，下班之前的愿望是完成本月任务！我知道月末还剩四天，胜利近在咫尺，但这个数字仍然危险，必须一鼓作气，绝不能留到最后！这种剩一点点我们经历了无数次，而结局也无数次证明那一定是失败，终于一个老顾客到店给了我们无限希望，晚上11点，我们刷着一张张购物卡，我们达成了目标！在大家眼里，我看到了相信的力量，大家开心、兴奋却又如此有底！

最后几天，每天都和玉蓓姐一同关注我们区域的店铺，关注区域每个店的进度，每一次姐妹店铺完成任务我们都特别兴奋和激动。那时候我感受到的宏钰团队之间既是你追我赶的队友，又是一荣俱荣，一损俱损的整体！又是金九银十，想把8月这种酣畅淋漓再来一次，全情享受！



让工作更有成就感

吴天姣

这几日我在思考时不时被提起的话题：我觉得累，我在思考工作的意义。

从员工到店长这个话题时不时都会提起，这个问题，在区域经理层面，精神力量就可以解决大半，店长层面或者以下，大多数人却是不行的。

本月有两件事，也让我再次去思考这个问题。

第一是郑州万象城本月没能达到一直想突破的3.0，也没有拿到红包，店长艳红压力很大。

第二是成都万象城撤店完成率200%，没能拿下红包，撤店后代店长红美离职，主要原因是觉得累。

郑州万象城8月的活动非常成功，真正让顾客感受到了品牌的魅力，活动体验非常好，店长活动准备做的很好。但是活动过后店长个人业绩不好，这让店长有压力，加上冲3.0更有压力。

看了店长8月的工作总结更让我觉得难过，店长在思考工作的意义。几个问题必须面对：

第一，这业绩到底是我想拿下，还是店长想拿下，我们是否达成一致，9月初与店长沟通，她的目标最多是2.5，但是店长定红包的时候定2.6，害怕我觉得她没有魄力，最后完成2.3。那么我们的沟通是否我单方面太强势，是不是可以循循善诱？鼓励，激励的方法再多一些。

第二，在店长不成熟的时候，还没有这个格局的时候，如何帮助她提升，是否可以分阶段进行提升。

第三，是否可以把红包目标设置的相对跳起来就可以拿到，而不

是对店长来说是撑杆跳，合理设置目标是否可以更让店长有成就感。

第四，店长的在现阶段的能力只能完成任务，如果需要突破，还需要提升哪些能力，这是我必须去思考的，培养人，带领团队走。

其实回归这个问题，当我们觉得工作累的时候，排除组织架构的大变动，最主要的原因就是现阶段自己的能力跟不上现阶段工作需要的能力，这时候学习能力就非常重要，学习能力包括：

1、勇敢面对自己不足之处，分析自己需要提升的能力，比如计划能力，PDCA、SMART、时间管理、沟通技巧、激励方法等等。

2、爱生活的人，即使很忙也爱生活。还记得我们小时候，妈妈都是又要上班，又要照顾我们，很多妈妈们下班回来还要做饭。不是妈妈辈的人不累，妈妈辈的人是绝对的有爱，更会管理自己的时间。不爱生活的人，即使不工作呆在家里也不会把生活过的有趣。所以爱不爱生活，不仅仅是忙不忙，也是情操也是智慧。

作为区域领导者，这些能力我要不断再去提升，更要想办法输出给店长们，让工作更有成就感！让工作更轻松！

人的精神有三种境界：骆驼、狮子和婴儿。

第一境界骆驼，忍辱负重，被动地听命于别人或命运的安排；

第二境界狮子，把被动变成主动，由“你应该”到“我要”，一切由我主动争取，主动负起人生责任；

第三境界婴儿，这是一种“我是”的状态，活在当下，享受现在的一切。

我们的工作既要长远，那么它就是事业。

也要活在当下，享受，有成就感！

自强、自省、自勉

张恒子

八月分享：不要自傲也不要自卑，没有对错也没有是非。正如一样的起早摸黑，有人如饮毒酒，有人奋起直追！

八月，于我而言，最大的感触便是精神的强大力量，往往决定胜败的不是你能不能，而是你想不想，七月最后一天过任务，给了我非常深刻的教训，痛定思痛，八月第一天我就告诉自己，绝对不能像七月那样怂，八月必须打一场胜仗，直到最后一刻都不能放松，事实证明，精神真的会给人很大的力量，金九银十，九月我也要一如继往向前冲！

每一次写总结，都会感慨时光荏苒，是啊，又一个月过去了，工作总会让人乐在其中，酣畅淋漓，战胜一个又一个挑战，感悟不一样的人生。一直在想，为什么社会上80%的财富会掌握在20%的人手里？其实，并不是每个人遇到困难挫折都会想尽各种办法去克服解决，遇到困难首先是我们自己所处的职位已然不同，刚入职时面对的挑战显然与当店长时不同。承担的责任也会不同，更高的职位必然要求我们本身更高的能力，而当我们能力达不到要求时，便就是挑战的产生，这也是我们工作与生活的意义，选择迎难而上，战胜它，我们自己也就获得了成长，选择逃避，认为自己不适合，就会开始自我怀疑与辗转流离。

八月一个刚入职不到半月的新员工选择了离开，理由时希望能找一个朝九晚五，每天不用辛苦又可以做代购副业的工作。我不解也反思了自己，没有把那份热爱传递好。其实，长长的一生，总要勤勤勉

勉努力把一件事做到极致，从未立定心意去做一件事，又怎能成事？我们不能没有和生活死磕的勇气，如果不能全心全意致力于一件事，纵使机会来临了，也没有与之匹配的实力。

时光回到三年前，公司宣讲会上看到年会颁发优秀名店的照片，当时我就觉得以后如果有幸进入公司也要做优秀名店的员工。今年年初自己第一次参加公司年会，看到颁奖台上颁发优秀名店，才真正知道它的不易与意义，让优秀成为一种刻在骨子里的习惯，让深圳万象城店成为我们共同捍卫的不允许有半点妥协的荣誉，让爱、坚持、战胜来捍卫万象城GIADA的尊严。我们要的绝对不止八连胜，而是冲击全年最高目标，这是我们的责任。

对于店长，店长给予的本就应该是绝对的信任，要能站在她们前面，为他们披荆斩棘，为他们带来希望，又要站在他们身后，给他们鼓励与指导，看着他们向前冲冲冲，加油贺彩。一群美丽的人做一份美丽的事业，仿佛每个阶段都会对这句话有着不同的理解，我们面对不同的挑战，却怀着同样的信仰，我的团队真的很棒，我们不靠打鸡血，持续长久的胜利靠的是坚毅的品格，完善的流程制度以及格局！我们一直都在路上，贵在自省！

看到颁奖台上颁发优秀名店，才真正知道它的不易与意义，让优秀成为一种刻在骨子里的习惯，让深圳万象城店成为我们共同捍卫的不允许有半点妥协的荣誉，让爱、坚持、战胜来捍卫万象城GIADA的尊严。



寻空谷幽兰

林蕾

世间所有的情感，大抵“始于颜值，陷于才华，忠于品质”，也恰如其分地形容了我与宏珏的邂逅。她从青春靓丽的模样长成现在优雅而极富魅力的我的女神，如空谷幽兰，纤尘不染，清新如风。庆幸自己能绝尘于浮华尘世的喧嚣中，沐浴清新女神给予我的幽雅之气。

三年，足够让一个爱讲故事的人本身就成为一个故事！

尽沐优雅之气，我跟随宏珏进入新的征程。回顾这三年，从13年12月1日踏入宏珏大门时，已然注定我和它之间的不解情分。它给予我能量和养分，让我从大大咧咧变得大气而细致；它赐予我美感，让我从随意变得更加“锱铢必较”和“求全责备”；它鼓励我向前，却又充分耐心地等待我成长；它对我要求严苛，却让我在这里以最放松和开心的状态舒展开来；它让我变成淑女，却教会我“知世故而不世故”；它鞭策我要勇敢的像个战士，却又随时待命为我准备休憩的港湾。这三年，我深深地感受到：真正有魅力的存在并非仅隐匿于那些所谓的高姿态中，而广泛存在于很多最普通普通但又令人肃然起敬的平凡细节里。

感恩宏珏，让我全面成长，教会我思考，训练我技能，打磨我情商。在这里，即使身处闹市，鼻端依然仿若有空谷幽兰的香气与仙气，令人迷恋和回味绵长。

我听过好多宏珏员工的故事，我和无数宏珏姐妹相处。宏珏人身上，永远都是亲切奉献毫无保留的。

有个工作了十年的老员工，一天她的顾客急着要货，不过地址距离店铺很远，打车最便捷（可报账），这位老员工最后让她老公开着电动车去送货，说不想浪费公司车费。

有个员工本可以去公司旗下另一个品牌当店长，但她说同城的店铺还缺人，继续留在GIADA，回报公司的栽培之恩。宏珏的姐妹们，

就像家人，甘于付出，没有值不值得，只有愿不愿意。

有个员工有一次支援外店活动因出租车中途抛锚没有及时赶上飞机，公司已经说找到另外的人顶替了，她依然连夜坐了8个小时长途汽车去支援，下车就无缝连接开始做活动

……

在宏珏，这些画面叫“幸福”！它就似一种优质养分，每个宏珏人的脸上和心底都是自信地扬着灿烂的光的！我们传承着这样幸福的感觉，并欣喜于自己那充实而满足的内心。

对于宏珏的情感，让我想起舒婷的诗：

我如果爱你

必须是你近旁的一株木棉

作为树的形象和你站在一起

我们分担寒潮、风雷、霹雳

我们共享雾霭、流岚、虹霓

爱——

爱你坚持的位置

脚下的土地

宏珏教会我独立，自信，优雅，自由：从我学会系第一个蝴蝶结时，从第一个顾客因满意我的专业度而为此买单时，从我学会站在团队中间凝聚大家之力去完成店铺目标之时。

宏珏赋予我的思考能力和工作水准，让我每一天都坦然而充实。它教会我要强大而不失优雅地去面对你所有的难题并且解决它。对于一切，从容处之，泰然自若，仿若足尖芭蕾——坚韧而美好！

回顾与展望

张猛

转眼间六个月试用期已满，时间说短不短说长不长，在此期间，收获与成长齐头并进，感恩与慈善相进进发！

翻看了一下自己自入职以来的工作总结，微妙中变化成长。六个月前的自己未毕业走出校园走向宏珏，从一无所知的向往到脚踏实地的践行，从背诵品牌资料开始，背条码，调陈列，辅助销售……到终于有机会开上人生的第一单，这个过程留在记忆深处，深深感动！

常回忆有那么几个晚上，不知道几点入睡，自做笔记学习品牌，积累奢侈品知识，想办法如何让新品在顾客面前更加眼前一。我思考着，怎样将每一个品类的审美与观点从无知到认可到欣赏再到时尚理念的传递。我想做的不仅是SALES，更想在每天的交流中扮演传播者的角色。

7月的沈阳培训，给自己带来更多的全面认可与感动。因为多数企业是利益至上，几乎没有一家顶级奢侈品品牌会去选择一个没有职场经验，没有接触过销售思路，没有奢侈品知识储备的应届毕业生。但宏珏不一样，她愿意去相玉，赏玉，凿玉，惜玉，给我们这样一群热爱奢侈品销售行业的小白机会，并且耗时，费力，用心，投资式的深入培养每一位员工。在这里，小师傅们手把手地传授经验，没有一点私心，愿意帮助我们并授之以渔；在这里，我们不仅仅只做自己，更做“大家”，公心至上去工作。一个具有人文关怀的企业，传

递给我们的不仅仅是一份工作带给自己的能力收获抑或物质保障，而是一种社会情怀。跟随愿意去做慈善的组织前行，自己的格局会带入一个更宽阔的视角。宏，珏，一块发光的美玉，一个优雅婀娜的美丽女子，一位有大爱有民族有小家的慈善家，一个会探索，会创造，会传承，会包容的职业创业人！

想着自己的初心，在还没有眺望到远方的风景，就要给自己努力充电，不辜负一份初心给自己一个突破，向下扎根，向上成长。没有什么可以阻止一个人的自我需求，你想要成为的样子，通过努力总会越来越近。这个样子或许没有标准和定位，因为持续向上的态度，我就会看到越来越精彩的风光。

成长便是在遇到困境的时候学会找到出口，去做的过程便是对于自己最好的探索和收获。一份自信，一份理想，一份坚持……希望自己在未来不管多久，依然勇敢如初，充满渴望，充满紧张！

舍得

陈晨

苏州新美罗店就像是自己的孩子，我看着她从嗷嗷待哺到逐渐羽翼丰满。这一路的收获、成长、付出与心酸，在九月最后一天结束营业后工人师傅砸下的第一锤起，所有情感全部涌出。我看到了坤坤克制着自己的情绪强颜欢笑，我看到了经历第二次撤店的男男内心流露的不舍，我看到了入职不久的邓圆紧紧握住的拳头，我看到了美楠姐在偷偷抹去眼角的泪水，更看到了自己在各种复杂情绪交融之后的坚定—GIADA的明天一定会更好！

虽然苏州新美罗店落下帷幕了，从个人来看，我非常不舍，也非常不希望看到这样的结果。但我明白，公司既然做出这样的决定，就一定有他的道理。记得自己刚接手苏州新美罗店的时候，用“一盘散沙”来形容也不为过，有怀孕马上休产假的员工，有准备离职的员工……虽然有担忧，有害怕，但是有一点从未动摇过：只要苏州新美罗店在我手上一天，就必须尽自己最大所能，无条件做到最好！所以，及时调整好心态，马上投入实干状态，因为我没有时间害怕，更没有时间想东想西。全身心投入工作之后发现，一切都在往好的方向发展，业绩起来了，员工的信心也提高了，当我一个人不害怕变成所有人都不害怕的时候，我知道，我们的团队，我们店一定不会差。就像这个月，我们的目标很明确，在苏州新美罗店的最后时刻，一定一定要过百万。这在几个月前，几乎不敢想象，但这次，大家的目标无

比坚定，就是冲着一百万去的，不达目标绝不罢休！为了这一百万，我见证了太多感动的画面，特别是最后一天，距离营业结束还剩最后一小时，我们距离百万目标差最后的七千，外面下着瓢泼大雨，顾客堵车堵在了来的路上。美楠姐拿着衣服全身淋湿送达到顾客面前，她还是一个撤店之后就要离职的员工，我想，这一定就是我们常说的宏珏精神！

我们每个人都深信，GIADA的明天一定会更灿烂，这里的每一个人都无比正能量，无比努力！

苏州新美罗店虽已撤店，但我们每个人都深信，GIADA的明天一定会更灿烂，这里的每一个人都无比正能量，无比努力！而我也将转战新的战场老美罗店。未来，我一定一如既往，继续努力前行，继续竭尽全力！我爱GIADA，爱宏珏，爱拼搏路上的自己！



成长

蓝彩菊

成长对于我来说，比成功更为重要，成功是一个很泛泛的概念，每个人对成功的诠释都是不一样的，但成长是一种保持更新的状态。

成长在不同的阶段，你看得见自己的变化，同事和朋友问我，从事一份工作十年，是如何保持心态的。我毅然自信地回答：“对于我来说，在不同的阶段，都会有很多需要学习和提升的点。”每个阶段的学习能让自己更自信，能让自己走的每一步更踏实。保持好奇心和学习的心态，面对一切困境时，我相信一切都是可以通过自己的努力去改变和获得的。因为相信奇迹，心中有一种信念感，所以会竭尽所能去思考一切可以解决困难的方法。

成长跟心态是有密切关系的，因为只有心态好了，你才能有信心去接收和认可新的事物。在这里所指的是多方面的，那么接近一定是我们在工作中，在销售过程中所遇到的，跟顾客之间的沟通，有效沟通，配合默契度，做到初心跟单。销售重视过程，过程做好了，顾客认可和肯定后，认识了品牌，当她穿GIADA品牌服饰出去的时候得到赞扬获得美丽和自信后，她是会记得这个品牌所赋予她的信心。一定是我们的衣服带给她的价值。这就是我们在销售过程中重点强调的要初心跟单，要保持和坚持。

成长不是单看所获得的成绩定论，对于我来说，我觉得成长跟

心态的成熟责任感有密切的关系，为何这么说陈述以下两个点子进行阐述：一、心态的好坏直接影响状态。成熟的心态，面对问题，不慌张不乱，是职场所需。我们作为奢侈品的品牌形象顾问，一举一动都代表着自己和公司的形象，所以在店铺，我们取货拿货时轻拿轻放，不要跑要淡定；二、责任和担当。曾经我觉得责任这东西，不是去做了就行吗？当然不是，为什么说我们要有责任感呢？人只有有了责任感，才能驱动自己勇往直前，才能感受到许多有意义的事情，同时才能感受到自我存在的价值和意义。因为责任感意味着你能去把它做好，责任感领导者都是喜欢把重要的事情交给一个有责任感强的同事去办理，因为他相信他是可以办好这件事。

回顾过去的点滴，成长在不同的阶段，需要时刻保持学习，才能与时俱进，跟上步伐，心态归零，每一天都是一个全新的开始。



先有梦想，给自己一个可能

张海鄰

6月，是我进步突破的一个重要月份。这个月，我邀约到了规定数量的顾客；这个月，我开了入职3个月以来的最大单；这个月，我终于撬动了部分沉寂许久的实力顾客……每一次突破都是对自己努力的回馈，我为之欣喜，然后加倍努力，收获了更多的感悟。

记得曾经无数次用马云的话子互相调侃——“梦想还是要有的，万一实现了呢”！没有足够的经历和深入的感悟思考时，我的确觉得这是一句无稽之谈。偶尔也会在失意之时把它当作宽慰之言，却也心知肚明，它难以实现。因为那时的梦想太大、太空，而我也缺乏方向感和行动力。现在，我大概明白了：马云说出这番话，大抵是经历了十多年坚守的梦想步步实现过后的有感而发吧。因为他的梦想是有方向的，即使知道很难实现，他依然坚守并积极行动，十分努力地向梦想靠近。

梦想很大，很多人都觉得它难以实现。但当把它分成一个个小而具体的目标去逐步攻克后，就实现了一个梦想。就像现在的我，梦想可以大，但一个个小目标却帮我明确了方向，一步步按着计划去执行，我就在一步步靠近梦想。即使还未成真，但我却一直满怀希望，因为我知道我正在离它越来越近。总有一天，我能“积跬步而致千里”，继而不断去追逐更高更远的梦想。世界上最可怕的事就是看不到希望的“过日子”。希望是需要行动和坚持去支撑的，没有行动和坚持，梦想终究会成为“玩笑话”。就像《道德经》里讲到的“福祸相依”，“希望”和“绝望”如是。当你因为胆怯或惰性在梦想面前止步不前时，希望也会愈发渺茫，久而久之，便会放弃希望，甚至陷入绝望，放弃挣扎，得过且过。反之，若用积极的心态和行动去支撑和追逐梦想反而更好。正如马太效应——“好的越好，坏的越坏”。

所以区经天姣告诉我们：心态，支撑你一路的发展；眼界，支撑选择的方向；格局，意味着你成就多大的规模；毅力，会支持你能够走多远；用心，会注定你做出多好的成就；坚持，会考验你的毅力；执行，会决定你是否成功。人，不在于起点，在于是否坚持自己的目标。一切在于自己，心在哪里，成就就在哪里。成功的路上，心态、眼界、格局、毅力、用心、坚持、执行七要素缺一不可。梦想成真不是头脑发热的横冲直撞，它需要有计划、有目标，不时反省自己还缺什么，时刻补充，用目标掌舵，以”七要素“为帆，砥砺前行。

当然，梦想成真的过程并不怎么美好，需要一路披荆斩棘。6月的每一次突破，也是经历了反复的心理挣扎与建设的。一次次的坚持追踪、一次次的失败总结……记得有同事问我：“我觉得你顾客维护很用心，那你打电话有没有经常被拒绝呀？”怎么会没有呢？我得到的拒绝和“爽约”次数真是数不胜数！有时顾客的回复也会让我失落，但换位思考，如果自己接到这样的反复邀约也会很抗拒和烦躁吧。对这样的态度释然之后，便要想到如果多数顾客都有这样的反应，就是自己的邀约存在问题，也就意味着我的邀约方式和话术需要调整了。反复的调整和尝试，总能找到更适宜的顾客维护方式。

6月的每一次成长突破都让我更有信心和希望，每一次的困难都是对我心境的一次磨练，最终成就的是心态上更成熟、工作上更积极的自己。知道自己想要什么，并努力争取是件幸福的事。在宏珏，享受追逐、没有终点的前行便是我的又一大幸事了。

精耕细作

杨静

一月的每一天都历历在目，三十一天，从月初的深耕播种到月中的抛洒汗水，过程中反复耕耘寻找方法，29号收到了捷报后我们丝毫没有停下脚步，直到31号晚十点我们创造了全新的记录！突破历史新高，冲到了红包！

这个成绩来源于我们团队每一个人的付出，也来自于区域经理一直以来对我们的引导，更来自于公司在身后的默默支持。2017年第一个月我们便上交了一份全新的答卷，在接下来的每个月里我们还有无限的可能，去不断突破自己。一月我们经历了太多，回望起来感触良多，尤记得年会后，蓉姐和我们分享心得，最让我感同身受的就是“精耕细作”这四个字。在字面意义来说精耕细作，就是耕作，土地基肥足，办田到边到角，水沟挖得深，除草除得净，灌水灌得勤。于我而言，精耕细作就是一种热爱，一种极致，一种态度。

今年过年回家，被问到的高频问题就是“工作怎么样啊？”，我的回答里离不开的一句话是“我很喜欢现在的工作”。我喜欢的原因很简单，就是不断的自我迭代。这个春节，悄然发现当我和许久不见的老朋友聊天时，表达和逻辑有了不小的变化，更悄然地发现这份工作已经融入到你思维的每一处末梢。销售工作不是以时间的长度为计算单位，而是以宽度计算。现在的我们也许和别人的差距是单薄的，从时间的宽度来看，微小的进步汇聚成更大的一步。如同播种一样，现在的土地看起来什么都没有，但我们播种以后，持续的精细耕作，在未来的某天一定会有收获。

当然我喜爱这份工作还因为这是我们共同的土地，我们深爱着的土地。一个人只有热爱你的土地，懂得爱护你的土地，只有在全身心投入工作的时候，只有在劳作的间隙，在喘息的时刻，回望来时的路，那极大的陌生和惊讶阵阵袭来的时刻，捕捉到什么，而后深深的感悟，最后才有非凡的发现。销售，给予我们真正的思考源泉；精耕细作，给予我们真正的创造力和判断力。

厦门磐基GIADA，从零开始做起，如同一块未开发过的土地，而我们是耕耘者。无数天持续走低的客流，无数日的心态磨练，无数次地打磨自己，我们看到的不是眼前更是未来，我们深知现在每走的一小步都是未来的一大步。每一位新顾客，我们都倍加珍惜，从售中开始做好用户体验，从售后开始再次增强品牌粘性。每一位老顾客，我们都全方位分析，用心维护迈过粘性边界。我们没有很大基数的顾客数量，但我们有百分之两百的精力去维护好每一位顾客。客流量低，我们就提高每一位顾客的到店率，努力把一个客人的重复购买率提升。一次次的尝试让我们明白，土地着光耕作是不够的，每一个细节做到极致才有可能收获。

我是如此幸运，亲身经历着厦门磐基店的成长，也感受着自己的共同成长。2017已然开启，耕耘梦想，拼搏得不留余地！我与厦门磐基GIADA同在！



九月

任蕊

今年九月初休了几天假回家，和今年2月份休假回家已是两种不同的状态。还记得2月回家的时候，离开店的那一刻把所有的群消息都设置为免打扰，终于有一种可以短暂逃离工作的快感，想把自己与上海隔离开来。当再度回归工作时，用了整整半个月才找回状态。而今年再休假回家时，每天晚上10点会准时守在电话旁等待小伙伴们的成果，电话尽可能保持可联络状态，随时在群里分享我忽然的灵感，时刻给大家打劲鼓气，而这种状态并没有让我觉得假期不完整或被打扰，反而很骄傲。我可以很好地工作，不耽误店里业绩的同时又能很好地陪家人陪爸妈，我可以自信地告诉弟弟“你要如何做一个靠谱的人”。再度回归到工作中感觉自己从未离开，信手拈来。

同样的假期，两种心态，源于工作对我的意义，如何看待工作。还记得年会上赵总请来Abrams夫妇来给我们讲如何平衡家庭生活与工作，销售小组讨论工作生活到底是相互独立还是不可分割。那个时候我并不能真正意义上理解。这次回家才真正的感觉到“责任感，使命感，热爱”会让你不由自主的将工作与生活相结合，这种冲突不矛盾，反而是相辅相成。家永远是心灵最好的栖息地，家人是你努力的动力，而这个时候会感恩工作，感恩战友；所以我也始终记得无论我在哪里都与你们并肩作战，只要你们需要我随时都在！

最感动的不是我多爱店里的小伙伴，是大家真的很靠谱很优秀。

休假期间看到群里退仓消息，我知道店里人手不够，对于仓库在B2层的我们来说是个巨大的工程。于是我立刻联系商品部商量延迟退仓，告诉店里小伙伴专心销售，等我回来。可是当我回归时，发现仓库已全部清爽，小伙伴们告诉我没耽误销售，珍宝下班后一个人跑上跑下搞定了所有。我问她累不累，她半开玩笑说“上面流汗下面流血”。那一刻真的泪崩了，这就是“宏珏人”！我始终想着能够为他们多做些什么，他们始终想着能为小蕊分担些什么。因为爱我们凝聚在一起，每每想到珍宝上下楼奔跑的画面，我就告诉自己“人定胜天，你有这样一个有爱有奉献精神团队，没有什么困难克服不了”任务势必拿下！

9月经历了很多也感受了很多，这就是所谓的精彩人生，月末以为10月是最后一个月，鏖战开辟的港汇要说再见。翻出刚搭建时的模样照片，翻出我们在这里发生的点点滴滴的照片，泪水一泻而下。生活就是这么有趣，上天总会眷顾善良努力的人。终于，公司告诉我们继续延长两个月。那一刻，感恩！感恩！别去犹豫，珍惜当下每一天，每一刻，因为来之不易所以弥足珍贵！！

10月，你好。我愿用真心用真诚去开辟新的天地。要让港汇的顾客感受到GIADA的美，了解这样一个让人仰望的品牌。



美丽是女人的终生课题

程丽

我们看到很多人，他们无视自己的美丽，跟花样年华的自己比，跟比自己年轻的女人比，羡慕比自己腿长的，比自己丰满的，比自己臀部性感的，比自己皮肤白皙的……她们看得到别人身上的光环，却看不到自己的美丽。我们希望每一位进入GIADA的女性从着装开始，正视自己的年龄，正视岁月赋予她们身上独有的气质，从而更爱自己，更自信地表达自己！当越来越多的女士向我们咨询哪个色系更适合自己，哪个包包更协调，我们由衷地感到开心。因为我们通过传播品牌所倡导的理念，让更多女性优雅起来。

如果你觉得人到中年，美丽变得无趣，失去了他人的关注。那么请告诉自己，无趣的穿着没有告诉别人你是一个精神上多么富足的女人，你的生活是多么的多姿多彩。如果你觉得，随着年龄的增长，高跟鞋和约束身材的装扮要逐渐退出舞台，宽松舒适成了衣着的唯一，那么请告诉自己，宽松的装扮也会让身材越来越肆无忌惮，从此气质和高级感越来越远。

对于从事奢侈品行业的我们来说，我们肩负使命，让更多女性自信面对岁月和人生，活出更好的自己。

保持初心

孙燕燕

只要心里想，就一定能够做到。对于南京德基店来说，8月份完成任务完成红包，这些都早已毫无悬念，这个月月底冲任务的时候，唯独销售出去两件皮草是我们非常值得开心的事情。蒋姐在月初以及更早的时候就开始跟我们灌输销售皮草的意识，以及研究销售皮草的方法。买皮草并不是只是喊口号背知识就能够成功销售出去，而是需要缜密的计划和智慧的头脑以及坚持不放弃的信念，于是我们在蒋姐的带领下，将所有的VIP一个一个梳理，然后聚焦，针对不同顾客的风格和气质，把适合的皮草款式点对点先造势，然后烘托渲染，利用GIADA皮草的珍贵稀有性，最终成就了这两件皮草的销售。

最近看了一篇文章，有一些感悟。什么人做什么事，成功源于正确的价值观，源于内心单纯的投入，源于对一件事情坚持不放弃。保持初心、真诚、纯洁，保持一种对精神的信仰，把它用在销售工作中，不管是皮草的销售，还是在日常工作的每一单，都必须始终保持初心。作为一名品牌顾问，面对顾客的时候，要专业地引导顾客，植入品牌理念，进行专业性的搭配和推荐，在售中完善各项思路，全力以赴让每一单尽可能的有一个完美的过程。而不是从一开始注重结果，虽然最终数字的呈现是销售人员的目标和尊严，但是只有始终保持一颗初心跟单，把过程做好，好的结果一定会自然产生。

金九银十，我们已经踏进了金色九月，最近两天，栋梁群里频频晒单，羊绒、皮草单刺激着我们南京德基的每一位姐妹们。当然，可以捍卫我们尊严的，不仅是胜利，更是不断攀登高峰，迈向成功时的意志和精神！第一，永远属于南京德基！



GIADA adv. Campaign artists team



GIADA's brand vitality is inseparable from a creative team of world's top artists. GIADA advertising campaign each season is led by international fashion influencers. Giovanni Bianco, Inez and Vinoodh, just name a few have created for the GIADA numerous magnificent advertising blockbusters. The circle of artists has been very cautious in choosing partners and will only work with their approved brands. Their being long-term partners with GIADA reflects the respect from international fashion leaders towards GIADA brand.

GIADA 广告大片艺术家团队

GIADA之所以焕发源源不断的品牌活力，离不开一个集结了世界顶尖艺术家的创意团队。GIADA每一季的广告大片都是由国际顶级时尚泰斗们领衔创作，不论艺术形象大师Giovanni Bianco，还是享誉世界的摄影组合Inez and Vinoodh都数次携手GIADA，他们为GIADA创造出了无数美的典范的广告大片。这些大师们在选择合作伙伴时都是极为谨慎的，只会与他们认可的团队合作。能够长期成为GIADA的合作伙伴，更反映了国际时尚领袖对GIADA品牌的尊重。可以看出GIADA在国际奢侈品牌中较高的地位。

人间有味是追寻和向往

李晗

一直喜欢林清玄的《人间有味是清欢》，“清欢”之所以为人向往，皆因来处，是除去沧桑与繁芜，回归平静的，疏淡的生活本真。

对于奔波在林立高楼大厦的我们，“清欢”可就难了：偶尔只是想寻处安静的所在，却阻挡不了人声车声呼啸而过；偶尔只想三两好友，清茶一壶，却逃不开人间烟火的繁杂。可真是如此吗？在现实社会中，“清欢”当真如此难寻吗？其实不然，我们往往容易在大千世界中迷失，忘了方向，忘了目标，可其实我们每个人心里都还有一方属于自己的小世界，这里是可以沉淀、思考、继续追寻梦想的地方，是一股劲儿劲儿的精神，是一种能指引方向的神秘力量。很荣幸，在这个光怪陆离的社会，我还能在纯净的小小世界中追寻小小的梦想，这于我，便是最宝贵的“清欢世界”。

八月到九月，从上海到深圳，从一线的销售部到后方的职能部，突如其来的机遇和挑战也许在别人眼中是三分幸运七分努力，在我眼中，是三分兴奋七分追寻。不仅仅是对职能部门的工作和精英同事们的仰望，还有一种因为得到认可而更坚定内心的笃定，因而心之所向，更努力，也更积极。人因学有所长而乐，最近更是颇有心得，每天所遇都是新鲜事物，更多的机遇和挑战让我在这个大大的世界中找

到安居之所，不止安逸，更是安定，因为有价值，有所得，有所幸。

其实在入职之初，我就觉得能够在工作中发挥价值是件何其幸福的事，我想这也是每一个初入职场的人心中的向往。有价值的劳动，有成效的思考，这胜似工作，更是一份美丽的事业。在我眼中，商品营销部的工作就是这样，也许繁复，也许冗杂，但是在我眼中，是有灵气和筋骨的。不同于奋战在前线的销售，弹药部门的工作是站在宏观角度的精准把控，我的思考和决定会直接作用于更多人的工作方向，因此更要精益求精，与我而言，这就是最令我兴奋和向往的所在，人在高要求更严格的标准下，其实获得的是更令人激动人心的成就感，我十分享受，并乐于追寻，从而心生向往。

真的非常感谢公司给我的这个能让我不断追寻的机会，为每一天尽情着墨，尽情上彩，这样，在以价值和意义落款铃印的时候才不会感到遗憾，致敬那份向往，致敬我们不断的追寻！



坚定不移的前行

张岭

金秋十月，转眼就到了年度开始收获的季节，也进入了2017的年末倒计时！

有紧张，有兴奋，有期待，有动力！

十月，有遗憾，更多的是思考。始料未及的力不从心，到最后，单凭信念，已经不足以帮助区域逆转乾坤。在十月，区域有两个店有品牌公关活动的拉动，但是还是未能达成目标。我开始反思，为什么自己经历了十月的成长，还是无法统筹和联动全区的节奏。

第一步是降低单个店铺对我的依赖。

当专卖店同事，主动跟我沟通，小心翼翼地问我，“这个月是不是可以少一些时间呆在我们店？”因为她们不想只有我在的时候，店里业绩才好，她们很想也为区域贡献，很想通过自己的努力去守护自己的职责，证明自己到底行不行。那一刻，我特别感动，感动于这股不服输的力量、这种对成长的渴望、这份对专卖店的责任感！

这个月看到昆明金格店，一个成熟稳健的战队，终于开始爆发，成功突破3.0，突破自己。那一刻，我很欣慰，欣慰于团队不再是井底之蛙，只停留在自己的视界；欣慰于团队和个人都有了明确的目标，并为之奋斗；欣慰于团队学会成长，懂得进步！

这个月贵阳荔星店的新任店长，面临人员较少、业绩较高的强大

压力，却始终给我传递信心！每次通电话，都很宽慰，告诉我，团队状态很好，大家都在尽力想办法，一定会尽最大的努力。我的遗憾在于没能很敏感地意识到团队的需要，并及时提供帮助！

增强区域全局观，增加对各店的战略指导，减弱对某个店的战术参与。极致、细致、敏锐地感知每个店的需求，齐头并进，全区联动，是我接下来的努力方向。

年末降至，我真切地在反思，自己在西南的几个月，我带给大家什么？我能带领大家走到哪里？大家在实现自己目标的路上，有没有得到我的帮助？

理查德·泰勒，在“助推”理论中指出，无论是私底下还是公众场合中，一个坚定不移的人，会对别人既有的思想造成影响。我相信，就凭前行中的这份坚定不移，一定可以让西南在2017的最后两个月，不留遗憾！

无论是私底下还是公众场合中，
一个坚定不移的人，会对别人既
有的思想造成影响。

敬畏

魏晶

这个8月，SKP的积分事件，像一个万花筒，给我呈现了这个社会上的多面，也让我真正悟出赵总话语里许多的深意。这个月，有焦灼，有自责，但更多的是坚定，是成长，是释然！

发生了这样的事情，第一时间，自责自己管理的失职，竟然发生了这样不光彩的事情。而这样的事，还是发生在SKP！最担心的，是公司的美誉度受到损伤。是的，SKP确实有光环，而我非常的明白，公司这一路走来，骄傲、振奋却也孤独。付出了多少，我们自己知道！而在这样顶尖的物业，所有的数字，形象，口碑代表的就是品牌在业界的高度和影响力。这是一个，我们做的再好都不为过的商场！

当内部调查结果出来时，我内心非常难过。在此之前，我一直坚信，我们宏钰的员工不会做这样的事，但真相一点点浮出来，我先是难过自己无知的盲目相信，还有难过离职的店长糊涂的价值观让自己的团队身陷危机，最后是不解员工作为一个成年人竟然没有明辨是非的能力。

赵总之前说过一句话，我曾经不太能够悟出来深层次的意义。“没有人管我，我就拜菩萨来管我”。

是什么让一个人的选择永远都是对的？是什么能让一个人不骄不躁，不嗔不怒？是什么让一个人无畏果断，又平安无虞？

是敬畏！

每个人，都有杂念，都有惰性，都有一些欲念里的不纯净。但敬畏其实是每个人内心的诺亚方舟。

因为敬畏天地，敬畏神明。所以即便无人窥探，无人知晓，但老天有眼，因果都有轮回。带着敬畏，做的每一个决定，都是向善的，都是合乎礼法和道德的，都是无愧于心的，自然不会做错误的选择。

因为敬畏苍生，敬畏他人，所以珍惜每一个身边的人，也懂得

欣赏每一个人。而不是自以为是的自作聪明，自然与他人的相处，更能站在对方的角度去着想，能够更加宽容，博爱，真实，自然不骄不躁，不嗔不怒！

因为敬畏规则，敬畏事实，所以说话做事，都有方圆，不会把自己的利益和快乐建立在损害集体规则的基础上，更不会为了达到私欲，不择手段，歪曲事实，让集体赖以生存的规范形同虚设。那他自然是坦荡的，因为诚信做人，诚信做事，所以更加洒脱，更加果敢，又永远不会身陷道德舆论的风波甚至触犯制度和法律的风险，自然平安无虞。

这样说来，每个人其实也都是自己的神明，因为神明真的在自己的心里。你愿意安放，你有敬畏，就真的可以借助神力，事事顺意。但如若内心缺乏敬畏，便会开始四处碰壁，之后每一个人生的岔路口，每一个选择，都是一次冒险，积攒久了，也一定都要偿还。

随后，赵总的电话和李总的微信给了我莫大的温暖。他们不约而同地提到，这件事发生是历史遗留问题，我已经做得很好了。其实这个事，如果我的管理更敏感一些，如果我的管理更深入一些，如果我更加重视店长层面对于敬畏的理解，如果……但，这就是我爱的公司，没有甚至是半点询问，又一次给予了我宽容和无限的信任！对于涉事员工，也有了妥善的安排，在她最迷茫的时候，公司选择继续帮助她前行。

这件事确是我人生的成长，让我参悟到了敬畏的意义，释然了许多，也鞭策着我作为一名管理者，怎样才能真正的保护我的员工，怎样才能真正的帮助我的员工，怎样才能把公司一直以来坚持的这些最宝贵的财富，这些难能可贵的价值观传递给我的伙伴们。之后人生旅程里的大小选择，都心怀敬畏，不忘初心，坦坦荡荡！

实事求是，成长快乐

曹昕

月底，赵总组织销售部跟人资部一起开了个会，这次会议我们坦荡地沟通，实事求是地分析了自己遇到的问题的困惑，让我对自己、对销售部工作也进行了进一步的思考反思：

一、关于成长和改变

因为身在宏钰，所以无论怎样，不必徘徊，只需风雨兼程。回想自己一路走来，最初加入宏钰是由于对销售工作、对服装的热爱，可能也没有想过更多的行业光鲜、职业生涯、薪资福利、社会地位……就这样幸运的选择，一路走下来收获着、懂得着、成长着。9个月的店助生涯，3年的店长生涯，3年的区经生涯，每一步都走的扎实。可能就是6年的一线销售及管理经历让我收获了太多担当，学会负责，获得解决问题的能力，让我懂得扎根的重要性。所有的经历都是一种财富，一线的喜怒哀乐、酸甜苦辣，所有的一切都会串成线，照亮我未来的路，成长是有迹可寻的过程。

2015年底初来职能，自己又进入了极度自卑的徘徊，我的学历没有职能小朋友们高，我的逻辑思维、文案功底没有其它部门好，我的视野没有职能平台那么广，我的管理思路、沟通技能和技巧没有那么老练……因为老大的信任和包容，因为自己一线功底厚，因为自己根扎得深，因为对宏钰文化深入的理解，把注意力更多的放到了自我提升和学习中来。永远记得刚来销售部的时候，晓妍姐告诉我的：“越往上，越难有人告诉你做什么”。就这样我用SWOT分析法再次定位了自己，直面自己的优势和劣势。优势最大化是我更擅长的，在面对自己劣势的过程中虽有不断的“奥特曼和小怪兽”在斗争，优势最大化却让我对目标的认知、过程的掌控、结果的再次升级、从群众中来到群众中去有了更加深层次的理解。劣势的不断弥补让我格局、视野、眼界不断的开阔，对公司的组织架构、其它部门的工作流程和环



节有了更多维度的理解。

身在宏珏，自己成长和进步的印记清晰可见，不断地像海绵一样学习吸收，再内化整合传递。当熟悉和清晰了这些之后，自己经历了从粉碎自己、极度自卑到再次重塑自信的过程。业务技能水平，管理认知高度，服务姿态意识，品牌DNA传承根基等各方面都更加夯实。

二、关于感悟与思考

这次开会之前，领导坦荡的剖析和分析，让我们每个人都很触动。对公司的人员培养的用心、宏珏价值观的坚持、企业文化建设的深度、经营管理体系的完善有了更深刻的参与和理解。

越是困难的时候，越能激发我们的斗志，让我们越来越强大；越是困难的时候就越是向下扎根的时候，越是重塑自我的时候。向下扎根，向上成长。

任何时候关注到自我提升中来，坦然接受变化。不断的变化其实就是自我粉碎和重建的过程。其实人的成长何不就是接受成长和不确定性，努力从中受益，而非破碎后无法重建。

我们在职业生涯和人生长成的每一个阶段都会经历一些调整、两次迷失、三次自信，阶段性的修炼都会让我们磨炼意志、塑造灵魂、提升人性。

所有的一切经历都是值得的，成长的过程本身就是伴随着镇痛，我们一直在低着头走上坡路。

因为身在宏珏，因为追求完美，因为想要更好，因为这是最好的GIADA时代！

实事求是，
胸怀天下，
无欲则刚，
成长快乐！