RA KHƠI

60
06.2019

IKINI 2019

ad of Beauties

COPYRIGHT BY CENGROUP

RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỌI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ ĐỊA CHỈ:
truyenthongtapdoan@cengroup.vn

RA KHƠI - ẤN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ THUỘC
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THẾ KỶ

Website: cengroup.vn

TRỤ SỞ CHÍNH
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.
ĐT: (024) 6263 6688 - Fax: (024) 6281 4195

Mục lục

Bìa 1

2 Mục lục

3 Lời ngỏ

4-8 Tin tức

9-15 Tiêu điểm
"Đi trước đón đầu" tiềm năng thị trường BĐS vùng ven
Bộ ba siêu đẳng: Là mảnh ghép tạo nên một CenHomes

16-19 BĐS nổi bật

20-23 Khám phá
Một ngày của sale bất động sản
The Central Thanh Hóa "dậy thì thành công"

24-26 Member of CEN
Gặp gỡ Đoàn Văn Kiên – thủ lĩnh team kinh doanh xuất sắc nhất tháng 4/2019
Đỗ Thị Nga S12: "Khi làm việc có tâm, bạn ắt sẽ có tầm"

27-30 CEN's Open
Miss Bikini CenGroup 2019 – Sân chơi thú vị dành cho cả người chơi và người xem
Phẩm chất của Trợ lý là… nhiệt huyết!
Mưa phố Sài Gòn

31 Thư viện CEN
Tất cả đều là chuyện nhỏ

32-34 CEN's Photo
Miss Bikini CenGroup 2019: Mỗi người một vẻ 10 phân vẹn 10
Mời ACE vào team của CEN xem có gì nào, có gì nào?

35 Truyện cười

Bìa 2

Lời ngỏ

Vì chúng ta là người một nhà!

Giữa cái nắng nóng dữ dội trên toàn quốc, đặc biệt là tâm điểm Thủ đô, thị trường dường như cũng thật gay gắt!

Thời tiết khắc nghiệt khiến tâm trạng, tính cách, ứng xử của người ta cũng thiếu sự nhẫn nại, thiếu đi bao dung, thiếu đi cảm thông và chia sẻ.

Nhưng chính cái thời tiết ấy cũng giúp người ta tăng khả năng vượt khó, nỗ lực gấp vạn phần. Chẳng thế mà thực tế ghi nhận nhiều gương vượt khó kiệt xuất tại miền Trung, rồi miền Bắc, còn miền Nam thì ít hơn. (Dẫu sao giữa cái nắng hè trên toàn quốc, cái nắng ở miền Nam vẫn dịu dàng và đáng yêu hơn).

Nhưng mọi thứ trên cuộc đời này nếu chỉ có một màu, thì dù là màu hồng hay màu xanh đều kém đi phần thú vị, cứ phải có cả đen - trắng - xám - xanh - đỏ - tím - vàng… Cũng như nếu không có những người "gay gắt như thời tiết" thì lấy đâu ra thước đo mà thấy được những nét tính cách ngọt ngào, thanh tao. Nếu không có mấy cô chân ngắn, làm sao biết chân dài là đẹp để mà có cuộc thi Miss Bikini CenGroup hàng năm?!

Trong bản thân mỗi con người cũng thế, "nhân vô thập toàn" nhưng chính cái sự "vô thập toàn" mới khiến người ta trở nên "thập toàn". Có ai kia làm việc trong đam mê không toan tính vụ lợi, sống chết với ý tưởng, với sản phẩm của mình, … tưởng là tốt nhưng chắc gì đã tốt. Có không ít ai kia sống hay làm việc đều quyết liệt, làm gì cũng tính toán,… nhưng như thế đâu có gì là xấu. Nếu biết dung hòa, kết hợp thì thật tốt biết bao. Đam mê sống chết vì công việc, nếu thêm được sự tính toán, một chút thực dụng có thể sẽ giúp người ta thành công hơn, giúp công việc chung đạt hiệu quả triệt để hơn.

Dù thế nào cuộc sống này vẫn đầy mến thương! Những cô nàng miss nhà Cen không phải chân cô nào cũng dài tít tắp, các vòng đo không chuẩn từng mi – li – mét, nhưng tất cả các cô ấy đều xinh đẹp, đều tuyệt vời, vì các cô ấy có vẻ đẹp của tuổi trẻ, của bản lĩnh, của dám nghĩ dám làm.

Hàng nghìn con người nhà CEN với trình độ khác nhau, quan điểm sống khác nhau, có xuất thân khác nhau và quá nhiều thứ khác nhau, nhưng trong mỗi người đều có một điểm chung – họ chung mái nhà CEN, họ là một mảnh ghép của mái nhà CEN, họ bù trừ cho nhau. Một mình không thể "thập toàn", nhưng họ đang cùng nhau cố gắng mỗi ngày để tập thể "thập toàn".

Vì chúng ta là người một nhà!

Ban Biên tập

Tháng 5 CenLand bùng nổ với giao dịch ấn tượng của C – Sky View và KĐT Vườn Sen

2 dự án tiêu biểu đại diện cho hai miền Bắc Nam đó là KĐT Vườn Sen và C – Sky View đạt giao dịch ấn tượng trong tháng 5/2019.

• Vườn Sen bùng nổ sau 7 ngày ra hàng

KĐT Vườn Sen đạt 225 giao dịch chỉ sau 7 ngày ra hàng. Tính đến tháng 6/2019, sau hơn 3 tuần giới thiệu dự án, độ "hot" của dự án vẫn chưa có dấu hiệu hạ nhiệt.

Dự án Vườn Sen vẫn đang được tiếp tục hoàn thiện hệ thống tiện ích như: vườn hoa, khu công viên… Các phân khu như LO21 cũng đã bước đầu xây dựng. Dự kiến, KĐT Vườn Sen sẽ hoàn tất việc bán hàng vào cuối tháng 6/2019.

• C –Sky View nổi bần bật tại phía Nam

Một sản phẩm "làm mưa làm gió" thị trường BĐS phía Nam thời gian vừa qua của CenLand đó chính là dự án C-Sky View.

Sau 96 giờ chính thức ra quân và nhận chỗ, Lễ ra mắt C-Sky View Bình Dương đã ghi nhận những con số ấn tượng. Gần 1000 khách mời tham dự sự kiện và đạt 200 giao dịch trong thời gian ngắn kỷ lục.

Trần Ban

IMPRESSIVE BROKERAGE TRANSACTIONS OF C - SKY VIEW AND VUON SEN TOWNSHIP IN MAY

In May 2019, CenLand sales executives achieved impressive brokerage transactions at C - Sky View in Binh Duong Province and Vuon Sen Township in Bac Ninh.

225 Vuon Sen Township products have been sold within 7 days.

225 brokerage transactions are recorded at Vuon Sen Township after only 7 days of the open for sale. As of June 2019, the "heat" of the project has not cooled down.

Facilities and amenities of Vuon Sen Township such as flower garden, parks, etc are being completed. Precinct LO21 have been commenced. It is expected that Vuon Sen Township products will be sold out at the end of June 2019.

C - Sky View is among outstanding projects in the South

C - Sky View is considered one of the most outstanding projects in the South.

After 96 hours of official launch, C - Sky View Binh Duong has recorded impressive figures. About 1,000 customers attended the event and 200 products are sold in a short time.

CenLand phân phối độc quyền dự án Six Miles Coast Resort

Ngày 04/06, Lễ ký kết hợp tác chiến lược giữa chủ đầu tư Minh Viễn, Đơn vị phân phối độc quyền CenLand và đơn vị truyền thông RSM đã diễn ra tại TP. HCM. CenLand chính thức trở thành đơn vị phân phối độc quyền dự án Six Miles Coast Resort.

Với việc ký kết hợp tác chiến lược với Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CenLand) và Công ty Cổ phần Truyền thông & Giải trí Ngôi Sao Mới (RSM) làm đối tác phân phối và truyền thông, chủ đầu tư dự án - Công ty Cổ phần Quốc tế Minh Viễn tin tưởng sẽ phát huy thế mạnh các bên để mang Six Miles Coast Resort đến gần hơn với đông đảo khách hàng.

Tọa lạc tại Vịnh Lăng Cô (Huế) - một trong 10 vịnh đẹp nhất thế giới và nằm trong "6 dặm du lịch vàng", Six Miles Coast Resort thừa hưởng khung cảnh thiên nhiên hữu tình và hệ thống kết nối di sản và dịch vụ du lịch cao cấp.

Với quy mô 110ha và số vốn đầu tư hơn 2 tỷ USD, Six Miles Coast Resort được phát triển theo 6 giai đoạn và đa dạng loại hình. Trong giai đoạn 1, với số vốn đầu tư 368 triệu USD, Six Miles Coast Resort phát triển 242 biệt thự nghỉ dưỡng sang trọng hướng biển. Tất cả biệt thự được xây dựng theo kiểu mới – loại biệt thự có diện tích nhỏ, chỉ từ 93 – 348m2, nhưng đầy đủ tiện ích, cảnh quan sân vườn, hồ bơi… kiến tạo phòng cách sống mới thú vị và độc đáo.

Hoàng Lành

CENLAND EXCLUSIVELY SELLS SIX MILES COAST RESORT

On 4 June, the strategic cooperation signing ceremony between the developer Minh Vien, the exclusive sales agency CenLand and the marketing agency RSM was organized in Ho Chi Minh City. CenLand officially became the exclusive sales agency of Six Miles Coast Resort.

Signing the strategic cooperation agreement CenLand and RSM, Minh Vien International JSC will promote the strengths of all parties to introduce Six Miles Coast Resort to numerous customers.

Located in Lang Co Bay (Hue) - one of 10 most beautiful bays in the world, Six Miles Coast Resort inherits romantic natural sceneries and high-end tourism services.

With a scale of 110 ha and an investment of more than US $ 2 billion, Six Miles Coast Resort is developed in 6 phases. In phase 1, with an investment of US $368 million, Six Miles Coast Resort 242 luxury sea villas are deployed. All villas spans only 93 - 348m2 with full of amenities, garden, swimming pool, etc.

CenLand vinh danh những chiến binh “Ngôi sao STDA” trong tháng 4/2019

Tháng 4/2019, ACE STDA đã làm nên một cơn “sóng thần” về doanh số, lượng giao dịch từ hàng loạt dự án như Hoa Tiên Paradise, T-Palace Hàng Bài, Sunshine City, Sunshine Garden,..

Theo đó, CenLand đã vinh danh các tập thể, cá nhân có doanh số xuất sắc trong tháng. Những cái tên “đình đám” đã làm nên doanh số khủng cho toàn hệ thống STDA gồm:

PKD xuất sắc nhất hệ thống:

1/PKD KienDT2 – Siêu thị S9, doanh số 9,363,440,695 tỷ đồng, đạt danh hiệu phòng kinh doanh xuất sắc nhất hệ thống STDA tháng 4/2019; PKD KienDT2cũng giành luôn danh hiệu PKD có số lượng giao dịch nhiều nhất hệ thống STDA tháng 4/2019. Đặc biệt, đây cũng là siêu thị đạt doanh số cao kỷ lục, phá vỡ mọi kỷ lục trước đó của các PKD của hệ thống.

2/PKD ThaoPP – Siêu thị S9, doanh số 7,712,630,432 tỷ đồng, top 2 PKD xuất sắc nhất hệ thống STDA tháng 4/2019.

3/PKD TuanPM – Siêu thị S12, với 13,2 giao dịch, doanh số 5,220,415,589 tỷ đồng đạt danh hiệu top 3 PKD xuất sắc nhất hệ thống STDA tháng 4/2019.

4/ PKD LoanPT – Siêu thị S9 đạt, doanh số đạt 4,290,644,258 tỷ đồng, top 5 PKD xuất sắc nhất.

5/ PKD TuPTC – Siêu thị S9 đạt doanh số 3,860,064,328 tỷ đồng, top 5 PKD xuất sắc nhất.

Top 10 cá nhân xuất sắc nhất hệ thống:

1/ Bạn Đỗ Thị Nga, Siêu thị S12, đạt doanh số 2,472,464,750.00 tỷ đồng

2/ Bạn Nguyễn Thị Liên, Siêu thị S9, đạt doanh số 1,793,780,394.00 tỷ đồng

3/Bạn Trần Quốc Thịnh, Siêu thị S12, đạt doanh số 1,725,258,687.00 tỷ đồng

4/ Bạn Đặng Đức Đông, Siêu thị S8, đạt doanh số 1,458,718,820.00 tỷ đồng

5/ Bạn Trần Thị Thơm, Siêu thị S8, đạt doanh số 1,373,322,768.00 tỷ đồng

6/ Bạn Phạm Thị Loan, Siêu thị Splus, đạt doanh số 1,220,031,990.77 tỷ đồng

7/ Bạn Lê Huy Quang, Siêu thị S12, đạt doanh số 1,195,830,613.52 tỷ đồng

8/ Bạn Phạm Thị Thương, Siêu thị S9, đạt doanh số 1,120,978,965.00 tỷ đồng

9/Bạn Trần Thị Kiều Trang, Siêu thị S9, đạt doanh số 1,106,057,145.00 tỷ đồng

10/Bạn Nguyễn Văn Cường, Siêu thị S9, đạt doanh số 1,081,531,505.00 tỷ đồng

Đậu Đen

CENLAND HONORED BEST TEAMS AND SALES EXECUTIVES IN APRIL 2019

In April 2019, STDA sales executives achieved impressive brokerage transactions in a series of projects such as Hoa Tien Paradise, T-Palace Hang Bai, Sunshine City, Sunshine Garden, etc.

Teams and sales executives with excellent sales are honored as follows:

Best Teams at STDA:

1. KienDT2 team - S9, sales of VND 9,363,440,695 billion; KienDT2 team records high sales, breaking all previous records of the system.

2. ThaoPP team - S9, sales of VND 7,712,630,432 billion

3. TuanPM team - S12, sales of VND 5,220,415,589 billion

4. LoanPT team - S9, sales of VND 4,290,644,258 billion

5. TuPTC team - S9, sales of VND 3,860,064,328 billion

Top 10 Sales Executives at STDA:

1. Do Thi Nga – S12, sales of VND 2,472,464,750 billion

2. Nguyen Thi Lien – S9, sales of VND 1,793,780,394 billion

3. Tran Quoc Thinh – S12, sales of VND 1,725,258,687 billion

4. Dang Duc Dong – S8, sales of VND 1,458,718,820 billion

5. Tran Thi Thom – S8, sales of VND 1,373,322,768 billion

6. Pham Thi Loan – Splus, sales of VND 1,220,031,990.77 billion

7. Le Huy Quang – S12, sales of 1,195,830,613.52 billion VND

8. Pham Thi Thuong – S9, sales of VND 1,120,978,965 billion

9. Tran Thi Kieu Trang – S9, sales of VND 1,106,057,145 billion

10. Nguyen Van Cuong – S9, sales of VND 1,081,531,505 billion

25 thí sinh Miss Bikini CenGroup 2019 sẽ tham gia vòng bán kết tại Hà Nội

Sau vòng loại diễn ra tại Hà Nội và TP.HCM, ngày 20/6 tới đây 25 thí sinh xuất sắc nhất Miss Bikini CenGroup 2019 sẽ tham dự vòng bán kết diễn ra tại Hà Nội.

Theo thông tin từ Ban tổ chức, cuộc thi năm nay thu hút gần 100 thí sinh đăng ký tham dự. Sau các vòng sơ khảo và vòng loại, BTC đã chọn ra 25 thí sinh xuất sắc nhất 3 miền Bắc – Trung – Nam.

Các thí sinh Miss Bikini CenGroup 2019 đang tích cực tập luyện để có màn trình diễn tốt nhất trong đêm bán kết.

Sau bán kết, vòng chung kết sẽ diễn ra tại thành phố Nha Trang (Khánh Hòa) vào ngày 23/7/2019.

Trần Ban

25 MISS BIKINI CENGROUP 2019 CONTESTANTS UNVEILED IN THE SEMI-FINALS ON 20 JUNE IN HANOI

After the qualifying round in Hanoi and Ho Chi Minh City, on 20 June, 25 best contestants of Miss Bikini CenGroup 2019 will attend the semi-finals in Hanoi.

This year's competition attracted about 100 beauties. After the qualifying round, 25 most excellent candidates from the North - Central – South are unveiled.

Miss Bikini CenGroup 2019 beauties are making efforts to have the best performance in the semi-finals.

The final is organized in Nha Trang City (Khanh Hoa) on 23 July 2019.

CenGroup sẽ thành lập pháp nhân riêng cho Quỹ từ thiện

CenGroup đã thành lập Quỹ từ thiện từ tháng 10/2016 với tên gọi Quỹ Hành động vì Nhân ái. Quỹ hoạt động hiệu quả trong hơn 3 năm liền với hàng chục chương trình lớn nhỏ trên khắp cả nước.

Trong đó, điển hình là chuỗi chương trình cứu trợ đồng bào bị hậu quả nặng nề do thiên tại tại Hòa Bình, Hà Tĩnh, Quảng Bình, Khánh Hòa và Bình Định. Bên cạnh đó, Quỹ cũng trao học bổng cho hàng trăm học sinh nghèo hiếu học tại Thái Bình, Hà Tĩnh, Hòa Bình, Quảng Bình, Lào Cai, Hà Giang và một số huyện tại Hà Nội.

Trong hơn 3 năm, Quỹ đã chi hơn 7 tỷ đồng cho các hoạt động thiện nguyện và đồng hành cùng nhiều mảnh đời khó khăn, bất hạnh trên khắp cả nước. Đáng chú ý, Quỹ cũng đã kịp thời hỗ trợ CBNV và người thân của CBNV CenGroup gặp khó khăn, bạo bệnh

Để Quỹ hoạt động hiệu quả hơn, mạnh mẽ hơn và đặc biệt lan tỏa, truyền cảm hứng cho nhiều cá nhân, doanh nghiệp cùng chung tay thực hiện thiện nguyện, CenGroup quyết định thành lập pháp nhân riêng cho Quỹ. Đồng thời Cen đã mời Kiến trúc sư Phạm Đình Quý – người trong 5 năm đã xây 105 trường học tại vùng cao.

Quỹ hy vọng ACE nhà Cen sẽ chung tay cùng Quỹ tiếp tục thực hiện sứ mệnh HÀNH ĐỘNG và LAN TỎA yêu thương đến xã hội và cộng đồng.

Hà Thanh

CENGROUP WILL ESTABLISH ITS OWN LEGAL ENTITY FOR THE CHARITY FOUNDATION

CenGroup has established a charity foundation since October 2016 named Fund for Humanity. The Fund has been operating effectively for over 3 years.

Fund for Humanity supports flood victims in Hoa Binh, Ha Tinh, Quang Binh, Khanh Hoa and Binh Dinh. Besides, the Fund awarded scholarships to hundreds of poor students in Thai Binh, Ha Tinh, Hoa Binh, Quang Binh, Lao Cai, Ha Giang and some districts in Hanoi.

Over VND 7 billion has been spent on volunteer activities across the country. The Fund also pays attention to CenGroup employees who had difficulties and suffered from diseases.

In order for the Fund to operate more effectively and inspire other individuals and businesses, CenGroup decided to establish a legal entity for the Fund. Architect Pham Dinh Quy who have dedicated the last five years to build 105 schools for impoverished mountainous communities was invited to lead Cen Foundation.

The Foundation hopes CenGroup employees will join hands to ACTION and SPREAD love to society and community.

TIÊU ĐIỂM

"Đi trước đón đầu" tiềm năng thị trường BĐS vùng ven

Nhận thấy tiềm năng của thị trường BĐS các tỉnh vùng ven Hà Nội, TP.HCM, nhiều năm qua Công ty cổ phần BĐS Thế Kỷ (CenLand) luôn chú trọng nghiên cứu thị trường và lựa chọn các dự án hợp lý để đầu tư, phát triển.

Song song với thị trường Đà Nẵng, Hải Phòng, Nha Trang, … 5 năm trở lại đây, Bắc Ninh (tại phía Bắc) và Bình Dương (tại phía Nam) là hai địa phương được CenLand đặc biệt chú ý để "gieo những hạt giống chất lượng".

"Chọn đất màu mỡ để hạt giống tốt nẩy mầm"

Nếu như Bắc Ninh là tỉnh lân cận của thủ đô Hà Nội, nơi được mệnh danh là "thủ phủ FDI" thì Bình Dương được coi là "thủ phủ nối dài của thị trường kinh tế sôi động bậc nhất tại Việt Nam – TP.HCM". Cả hai tỉnh này đều có điểm chung: có tiềm năng phát triển với vị trí đắc địa gần các trung tâm kinh tế, quỹ đất còn nhiều và đặc biệt là có lượng lớn người nước ngoài là những chuyên gia, kỹ sư,… trong nước và quốc tế.

Nói về thị trường của các tỉnh này, anh Phạm Thanh Hưng – Phó Chủ tịch HĐQT CenGroup đã từng chia sẻ: *"Đối với các sản phẩm BĐS nhà ở các tỉnh, thị trường phụ thuộc khá nhiều vào nhu cầu tại chỗ. Đối với Bắc Ninh, Bình Dương, đây đều là những thị trường tiềm năng vì tốc độ tăng trưởng rất cao, luôn trong top đầu cả nước, di dân cơ học và cơ hội việc làm lớn dẫn đến nhu cầu nhà ở tăng đột biến. Đây chính là cơ hội vàng cho đầu tư BĐS tại các địa phương này".*

Chính việc chọn những mảnh đất màu mỡ và gieo hạt giống chất lượng đã mang đến cho CenLand những sản phẩm tốt, được đông đảo nhà đầu tư, khách hàng quan tâm. Điển hình là dự án khu đô thị Vườn Sen (tỉnh Bắc Ninh) và dự án C-Sky View (tỉnh Bình Dương).

KĐT Vườn Sen: 225 giao dịch sau 7 ngày ra hàng

Được mệnh danh là "mảnh đất vàng giữa làng tỷ phú Đồng Kỵ", khu đô thị Vườn Sen là dự án được CenLand đầu tư và phát triển.

Việc tập trung nghiên cứu thị trường, thiết kế sản phẩm và thống nhất quy hoạch đã mang đến cho CenLand một dự án tốt và bán "hết vèo" chỉ sau một thời gian ngắn ra mắt vào đầu quý II/2019.

Không giấu nổi niềm vui với tốc độ bán hàng "nhanh hơn bão" tại dự án, chị Nguyễn Thị Dung – Phó Tổng Giám đốc CenLand phụ trách STDA đã chia sẻ trên trang cá nhân của mình: *"…Nhiều người không tin thậm chí trong đội ngũ của chính chúng tôi còn ngờ vực. Vâng, và đây là cách chúng tôi trả lời cho các bạn : "STDA là ai?". Chính xác là 225 giao dịch trong đúng 7 ngày tính từ khi bắt đầu thông báo dự án đến đội ngũ sale đồng thời đưa đi training, thăm thực địa dự án, hoàn toàn không hề chạy trước, không gom khách chuyển cọc. 7 ngày bán chay không cần bất cứ buổi mở bán, promotion nào cả. Và ngày hôm nay một ngày thứ 4 bình thường chúng tôi đã cán mốc 57 giao dịch /ngày…*

Thành công này có thể bên ngoài thấy lạ nhưng với chúng tôi không có gì là lạ khi chúng tôi có sự đoàn kết, đồng lòng và sự tập trung cao độ từ tất cả các siêu thị thuộc hệ thống STDA; đội ngũ Giám đốc, Trưởng phòng; tổ trợ lý tài ba và một đội quân sale tinh nhuệ…".

Khu đô thị Vườn Sen được phát triển đồng bộ với hệ thống tiện ích hoàn thiện gồm khu thể thao, khu cộng đồng, bệnh viện, trường học, khu dịch vụ, khu nhà ở,… Trên diện tích 17 ha, CenLand chỉ dành 28,8% diện tích để xây dựng hơn 400 shophouse, nhà liền kề có diện tích từ 100 đến 120m2 mỗi lô. Ngoài các lô đất nền được giới thiệu tới khách hàng, Vườn Sen còn có các lô shophouse, liền kề được xây dựng sẵn. Sau khi hoàn thiện và đi vào hoạt động, KĐT Vườn Sen sẽ nổi bật với thiết kế hiện đại, không gian xanh rộng lớn.

Tuy nhiên, không chỉ sở hữu thiết kế hiện đại, nhiều khoảng xanh với quy hoạch bài bản, Vườn Sen còn khiến đông đảo khách hàng "mê mệt" bởi sở hữu nhiều lợi thế.

Chia sẻ về dự án, anh Nguyễn Đức Chính – Giám đốc dự án nói: *"Hữu xạ tự nhiên hương, KĐT Vườn Sen thực sự "mê hoặc nhà đầu tư" khi sản phẩm hội tụ đầy đủ các yếu tố để có thể tăng giá: Sổ đỏ từng nền - điều này rất quan trọng trong việc đảm bảo sự an toàn 100% về vốn cho các nhà đầu tư; Dự án với vị trí đắc địa, hạ tầng quy hoạch đồng bộ; Và quan trọng nhất về mặt vĩ mô thì các nhà đầu tư đang nhìn thấy rõ tiềm năng phát triển của Bắc Ninh - dự kiến trở thành thành phố trực thuộc trung ương năm 2020.*

Vậy nên chúng tôi chỉ là những người cho khách hàng thấy những ưu điểm đó. Còn quyết định là của các nhà đầu tư. Và chúng tôi tin những khách hàng đã chọn Vườn Sen thời gian qua đã có những quyết định tuyệt vời".

Tính đến tháng 6/2019, sau hơn 3 tuần giới thiệu dự án ra thị trường, sức nóng của KĐT Vườn Sen vẫn chưa có dấu hiệu giảm nhiệt. Cùng trong không khí "nóng hừng hực" đó, hệ thống tiện ích của khu đô thị như vườn hoa, khu công viên,.. đã được động thổ xây dựng. Các phân khu như LO21 cũng đã bước đầu xây dựng. Dự kiến, KĐT Vườn Sen sẽ hoàn tất việc bán hàng vào cuối tháng 6/2019.

"Singapore thu nhỏ của Bình Dương"

Cùng với KĐT Vườn Sen, một sản phẩm "làm mưa làm gió" thị trường BĐS phía Nam thời gian vừa qua của CenLand đó chính là dự án C-Sky View.

Đây là dự án "nổi sóng" thị trường ngay từ những ngày đầu tiên khi Tổng giám đốc CenLand – anh Nguyễn Thọ Tuyển chia sẻ bức hình chụp chung cùng anh Nguyễn Quốc Cường - Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chánh Nghĩa Quốc Cường trong một sự kiện lên facebook cá nhân. Nhiều người tò mò và đặt câu hỏi liệu CenLand và Chánh Nghĩa Quốc Cường sẽ hợp tác gì? Và điều đó đã ngay lập tức có câu trả lời khi hai bên ký kết hợp tác thỏa thuận đầu tư kinh doanh, phát triển dự án C-Sky View.

Với vai trò là đơn vị phát triển kinh doanh dự án, CenLand sẽ cùng Chánh Nghĩa Quốc Cường đưa đưa C-Sky View trở thành "Chuẩn mực sống mới toàn diện tại Bình Dương".

"Đầu cầu" Bình Dương cũng sôi động không kém Bắc Ninh khi trong tháng 5/2019 Lễ ra mắt C-Sky View Bình Dương đã ghi nhận thành công kỷ lục. Gần 1000 khách mời tham dự sự kiện và số giao dịch thành công kỷ lục với 200 giao dịch ngay trong lễ ra mắt.

Sở hữu vị trí đắt giá ngay trung tâm TP Thủ Dầu Một, liền kề các khu công nghiệp như VSIP 1, 2, Sóng Thần 3… , C-Sky View được đánh giá phù hợp làm nơi an cư hoặc đầu tư sinh lời lý tưởng nhờ đa dạng các tiện ích xung quanh. Bên cạnh đó, với chiều cao nổi bật 125m, sau khi hoàn thiện, C-Sky View sẽ là tòa nhà cao nhất - biểu tượng cao nhất TP Thủ Dầu Một. Từ C-Sky View, cư dân có thể ngắm nhìn toàn cảnh thành phố, tận hưởng cuộc sống tuyệt vời về đêm.

Đặc biệt, C-Sky View còn là một trong những khu căn hộ đầu tiên tại Bình Dương ứng dụng công nghệ 4.0 trong quản lý, vận hành. Nhờ đó, chỉ với một chiếc smartphone, mọi yêu cầu của cư dân cho cuộc sống tiện nghi sẽ được thực thi ngay lập tức.

C-Sky View gồm 1.166 căn hộ có diện tích linh hoạt, nhỏ nhất là 52,8m2. Dự án được thiết kế theo phong cách tối giản (Minimalism), mang đến vẻ đẹp hiện đại, sang trọng cho không gian sống.

Chọn an cư lâu dài tại C-Sky View, cư dân được tận hưởng một cuộc sống thư thái trong không gian thoáng đãng, xanh mát với đầy đủ tiện ích nội khu: hồ bơi 600m2, bể sục Jacuzzi, khu nhà chòi thư giãn và tắm nắng, bãi cỏ đa năng, vườn BBQ, công viên cây xanh, khu vui chơi trẻ em, khoang lánh nạn…

Hiện tại, sự thành công của KĐT Vườn Sen và C-Sky View chính là câu trả lời minh tường nhất cho câu hỏi: "CenLand hiểu gì về thị trường BĐS các tỉnh vùng ven?".

Chúng tôi xin kết bài viết này bằng một câu nói nổi tiếng của anh Nguyễn Trung Vũ - Chủ tịch HĐQT CenGroup "Đầu tư bất động sản: Đến sớm, đến muộn không bằng đến đúng lúc!".

Đậu Đen – Lam Thy

CENHOMES.VN

Bộ ba siêu đẳng:
Là mảnh ghép tạo nên một CenHomes

Là những người đứng sau sân khấu của Đại sự kiện ra mắt CenHomes, bộ ba siêu đẳng: chị Hoàng Yến, chị Lưu Hòa và anh Thái Trung là những mảnh ghép vô cùng quan trọng để tạo nên hình hài của một CenHomes, tạo nên những cảm xúc chưa từng có cho người nhà Cen, đối tác của Cen và khách hàng của Cen. Sự kết nối, phối hợp ăn ý của toàn bộ ekip dưới sự điều phối của "Bộ ba" đã tạo nên một đêm ra mắt "thật sự công nghệ" cho CenHomes. Hãy cùng Ban biên tập Ra Khơi nghe những chia sẻ của họ, để hiểu những khó khăn, vất vả và sự hy sinh thầm lặng của họ cho CenHomes!

An Lê – Thu Thủy

CenHomes giúp tôi bắt nhịp và gắn kết nhanh hơn

Hào hứng, ấn tượng và choáng ngợp là cảm xúc của chị Bùi Hoàng Yến – Phó Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới (RSM) khi trực tiếp tham gia vào đại sự kiện ra mắt CenHomes. CenHomes chính là cơ hội để chị bắt nhịp, hiểu và kết nối với mọi người nhanh hơn.

Được tham gia sự kiện là vinh dự lớn

"Đã từng kinh qua nhiều vị trí trong ngành Bất động sản nhưng mình thực sự ấn tượng về sự hoành tráng cũng như chịu chơi của CenGroup" chị Bùi Hoàng Yến chia sẻ. Lần đầu tiên thị trường BĐS chứng kiến một bước đột phá, ra mắt nền tảng công nghệ Bất động sản tiên phong. Khán giả không chỉ được mãn nhãn với câu chuyện về công nghệ được kể bằng hiệu ứng âm thanh, ánh sáng mà còn được dẫn dắt từ cảm xúc này đến cảm xúc khác từ hồi hộp, hào hứng đến ấn tượng và choáng ngợp. Còn riêng với Yến, đó còn là niềm vui, sự tự hào vì được trực tiếp góp phần làm nên thành công của đại sự kiện.

Nhờ CenHomes tôi bắt nhịp nhanh hơn

CenHomes là sự kiện lớn của cả tập đoàn, là thành viên mới, Yến rất vinh dự được đồng hành cùng mọi người, góp 1 phần công sức cho công việc chung.

Công việc của Yến là hỗ trợ ghi chép cho 3 diễn giả. Đó là công việc hấp dẫn, từng câu chữ, từng ý của diễn giả được sắp xếp kỹ lưỡng, logic & khoa học. Yến đã học được rất nhiều thứ từ 3 diễn giả. Việc ghi chép này cũng giúp Yến bắt nhịp và hiểu nhanh hơn về CenHomes.

Thay vì phải mất vài tuần để đọc, tìm hiểu, nghiên cứu các tính năng của CenHomes thì việc được nghe, được ghi chép những chia sẻ trực tiếp từ 3 chuyên gia đã giúp Yến hiểu rất nhiều thứ. Thì ra công nghệ không hề phức tạp, khi công nghệ được ứng dụng & phục vụ đời sống thì lại vô cùng đơn giản & dễ dàng đối với người dùng.

Làm hết sức – chơi hết mình – chân tình với người thân yêu

Quá trình hỗ trợ sự kiện cũng là thời gian mình được trực tiếp tham gia làm việc cùng anh, chị em RSM. Các bạn làm việc cực kỳ say mê, trách nhiệm, vui vẻ và luôn tìm thấy niềm vui trong công việc. Ví như chị Hòalt (Phó giám đốc Marketing) thì sát sao với từng chi tiết trong kế hoạch, kết nối các bộ phận, em Linh – bộ phận Marketing thì "lăn lê bò toài" check list từng hạng mục được giao dù là ngày hay đêm, còn bạn Thủy (Truyền thông) thì bám sát từng mục cho các kênh truyền thông. Chị Trinh (Trưởng phòng booking) thì niềm nở, đon đả để đón khách VIP. Phương Anh (Phó giám đốc Truyền thông) thì chu đáo lắm, bận túi bụi với trọng trách truyền thông trước – trong – sau sự kiện mà vẫn chu đáo hỏi thăm tình hình: Chị về chưa? Việc set up sự kiện ổn chưa? Có phát sinh gì không?…. Rồi còn rất nhiều các anh chị em trong ekip sự kiện ở nhiều phòng ban khác trong tập đoàn, các bạn ấy đã rất chăm chỉ và cần mẫn. Để chuẩn bị cho đại sự kiện, có những ngày càng bạn phải ở lại công ty đến 12h đêm, nhìn mặt bạn nào cũng bơ phờ nhưng vẫn chọc nhau cười nói rất vui vẻ. Yến cảm nhận được niềm vui, sự nhiệt huyết trong từng bạn và phải cảm ơn CenHomes rất nhiều, nhờ có sự kiện mà Yến đã hiểu, tương tác và kết nối với mọi người rất nhanh.

Với vai trò là Phó Giám đốc điều hành RSM, Yến tin tưởng rằng, với sức mạnh của RSM hiện nay cộng thêm tinh thần đoàn kết, tương hỗ & tôn trọng sự khác biệt của từng thành viên, từng bộ phận sẽ mang lại một sức mạnh tổng hợp để RSM sẽ đi xa hơn nữa. Đặc biệt, các bạn có sự hỗ trợ tích cực từ CenLand & định hướng của Ban Lãnh đạo tập đoàn sẽ là bệ phóng vững chắc để RSM bay cao và bay xa hơn nữa trong thời gian tới.

Mong muốn CenHomes sẽ trở thành *"Brand of Love"*

Là người ham học hỏi, yêu thích những thứ mới, tôi mong muốn CenHomes sẽ sớm trở thành "Brand of Love" – thương hiệu được khách hàng yêu thích và tin dùng, chị Lưu Thị Hòa – Phó Giám đốc Marketing RSM.

Ra mắt CenHomes là một sự kiện mang lại nhiều cảm xúc

Là người trực tiếp tham gia và lead rất nhiều sự kiện trọng đại của nhà CEN, tuy nhiên với CenHomes đó thực sự là một một sự kiện mang lại nhiều cảm xúc cho khán giả, chỉ điều đó thôi cũng đã làm nên thành công của sự kiện rồi. Còn với riêng mình, dường như đó vẫn giống như một giấc mơ vậy.

Chưa bao giờ mình nghĩ có thể làm một sự kiện cho hơn 6.000 khán giả. Vừa hồi hộp vừa háo hức. Và phải đến khi sự kiện thành công, cảm giác của mình giống như được lên level, đánh dấu một bước ngoặt lớn trong sự nghiệp làm nghề.

Để nói về sự kiện, ấn tượng thôi vẫn là chưa đủ mà quan trọng hơn đó là ý nghĩa lớn lao mà sự kiện mang lại cho xã hội, cho người dùng: tiên phong ứng dụng nền tảng công nghệ Bất động sản. Còn trong tim mình, mình thấy thật sự xúc động và hạnh phúc khi thấy được sự hợp sức, đồng lòng ở tất cả các khâu của tất cả các anh chị em trong Tập đoàn. Sức mạnh của đoàn kết đã làm nên thành công cho sự kiện.

Sau sự kiện bộ phận Marketing đã trưởng thành hơn rất nhiều

Với sự hỗ trợ của công nghệ, quảng cáo, marketing tiếp cận khách hàng ngày càng dễ dàng và tinh vi hơn nhưng làm thế nào để khách hàng tin và yêu sản phẩm, đó mới là đỉnh cao của một chiến lược marketing hoàn hảo.

Đối với người làm nghề tiếp thị, quảng cáo, việc trau dồi kiến thức, trải nghiệm để học hỏi là yêu cầu tất yếu và bắt buộc. Nếu không chủ động lĩnh hội học hỏi cái mới, không tạo nên được sự khác biệt chắc chắn bạn sẽ không thể cạnh tranh. Vì thế, mọi công việc dù nhỏ hay lớn, nếu muốn thành công bạn phải đầu tư và chỉn chu từ những điều nhỏ nhất để lấy được cảm xúc và "trái tim" của khách hàng.

Đạo diễn Việt Tú là một cái tên quá lớn, được làm việc cùng người giỏi giang, chắc chắn bạn sẽ học được rất nhiều thứ. Mình cho rằng, một lần làm việc với anh Việt Tú có thể sẽ bằng 5 năm kinh nghiệm vất vả tự mò mẫm đấy. (cười)

Khi bạn thật tâm mong muốn điều gì, cả vũ trụ sẽ chung tay giúp bạn

Đó là câu nói mà mình rất tâm đắc và là kim chỉ nam cho mọi việc. Trong công việc, mình là người tương đối cầu toàn, thích thử thách, trung thực và giữ chữ tín. Điều này đôi khi khiến nhân viên không ít lần bức xúc vì phải làm đi làm lại nhiều lần và bị ép deadline. Nhưng qua đó, các bạn sẽ rèn được sự cẩn thận, cầu thị và học cách chịu trách nhiệm với mọi việc dù là những việc nhỏ nhất. CenHomes là một dự án lớn nên rất cần các bạn marketing phải chỉn chu trong từng công việc. Khi bạn trải nghiệm công việc với niềm say mê, tập trung hoàn thành công việc sẽ khiến bạn vui vẻ hơn, nhiệt hơn chắc chắn bạn sẽ thành công.

Hiện tại CenHomes đang trong quá trình xây dựng thương hiệu, mà đỉnh cao của một thương hiệu chính là Brand of Love. Muốn được khách hàng yêu mến và tin dùng, trước hết thương hiệu phải xây dựng được lòng tin trong lòng khách hàng rồi từ đó với những cá tính riêng, thương hiệu đó mới tạo được bản sắc riêng và dấu ấn trong tim của khách hàng. Với sức trẻ, sự nhiệt huyết, tinh thần cầu thị của cả ekip triển khai, mình tin rằng trong tương lai gần, CenHomes sẽ trở thành "Brand of Love" trong tim khách hàng.

Được "gánh" trọng trách là niềm vinh dự

Vinh dự lớn nhất của mình là được đi cùng CenHomes ngay từ những ngày đầu tiên và được giao trọng trách là người phụ trách trách Truyền thông – Marketing. Đây là một dự án rất lớn của Tập đoàn nên mình cảm thấy khá áp lực. CenHomes được ấp ủ rất lâu nhưng chính thức đến tháng 9/2018 mới được Kick-start. Với một sản phẩm mới thì việc điều chỉnh và thay đổi để phù hợp với tình hình thị trường là điều rất bình thường, việc thay đổi kế hoạch có khi chỉ trong vài ngày hoặc vài tuần đã phải điều chỉnh kế hoạch mới.

Mỗi lần điều chỉnh, mình và team lại phải vắt óc suy nghĩ những chiến lược mới, phương án mới để phù hợp hơn với tình hình thị trường và sản phẩm. Chuyện làm việc muộn tại công ty đến 7 – 8 giờ tối là rất thường xuyên, đặc biệt những khoảng thời gian đến 2 – 3 tháng mình thường xuyên ngủ lúc 12 giờ và thức dậy lúc 3 giờ sáng với suy nghĩ đầu tiên trong đầu là CenHomes, cứ như kiểu bị ám ảnh bới nó vậy :D. Rất lâu rồi Trung mới có cảm giác ăn ngủ cùng sản phẩm một cách mạnh mẽ đến vậy. Mỗi lần nghĩ ra được phương án hoặc hướng triển khai mới và được Ban lãnh đạo chấp nhận thì lại thực sự cảm thấy rất happy.

CENHOMES.VN

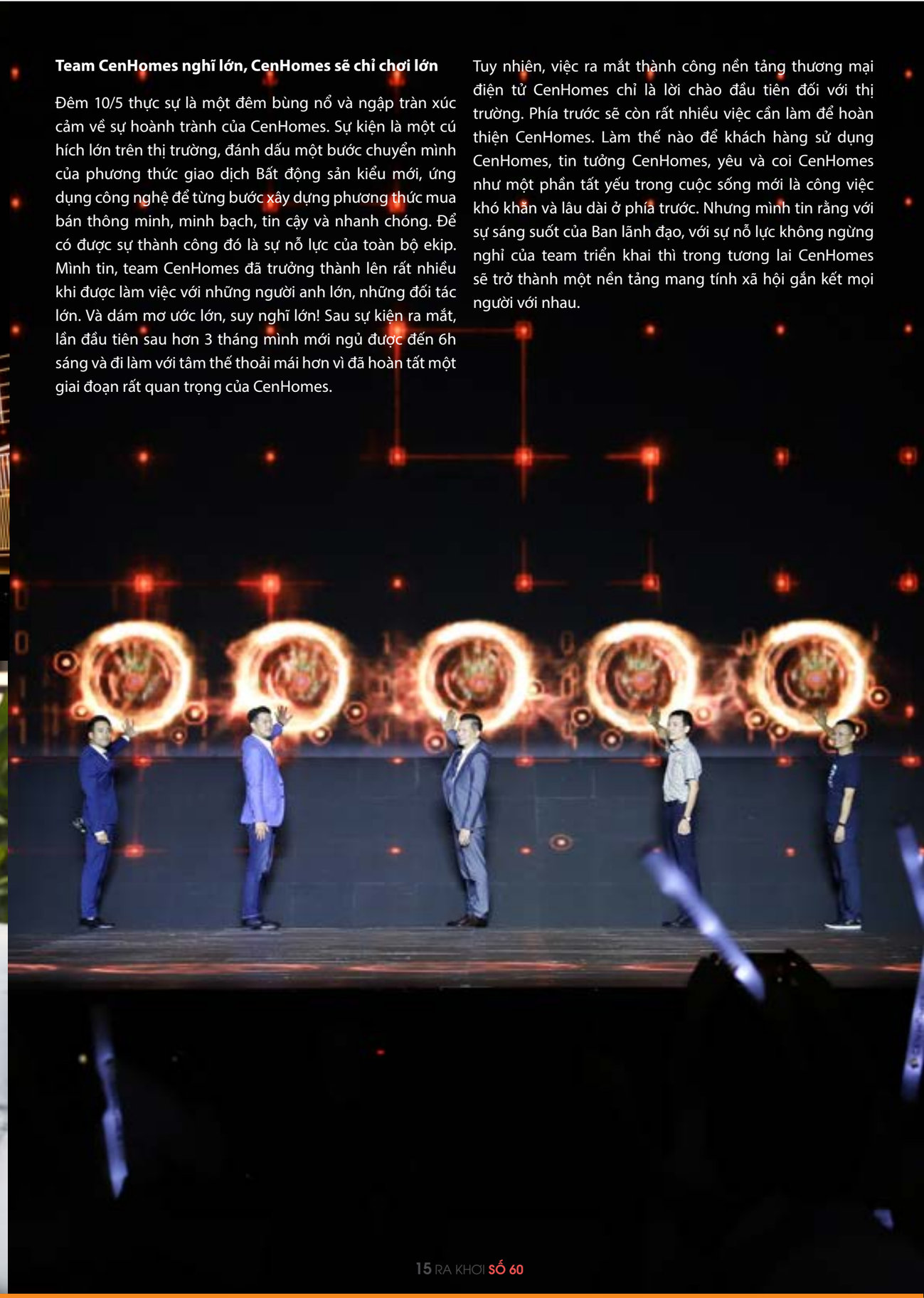
Anh Nguyễn Thái Trung: Chúng ta sẽ chỉ chơi lớn

Sau đại sự kiện ra mắt CenHomes, mọi người nhắc tới rất nhiều về "Cảm xúc và sự hoành tráng". Đó là sự thành công ngoài mong đợi của Ban lãnh đạo, của toàn bộ ekip thực hiện khi CenHomes chạm tới một dấu mốc lớn. Chúng ta không chỉ chơi lớn 1 lần mà từ giờ CenHomes sẽ chỉ chơi lớn! - anh Nguyễn Thái Trung - Phó Giám đốc Chiến lược RSM chia sẻ.

Team CenHomes nghĩ lớn, CenHomes sẽ chỉ chơi lớn

Đêm 10/5 thực sự là một đêm bùng nổ và ngập tràn xúc cảm về sự hoành tráng của CenHomes. Sự kiện là một cú hích lớn trên thị trường, đánh dấu một bước chuyển mình của phương thức giao dịch Bất động sản kiểu mới, ứng dụng công nghệ để từng bước xây dựng phương thức mua bán thông minh, minh bạch, tin cậy và nhanh chóng. Để có được sự thành công đó là sự nỗ lực của toàn bộ ekip. Mình tin, team CenHomes đã trưởng thành lên rất nhiều khi được làm việc với những người anh lớn, những đối tác lớn. Và dám mơ ước lớn, suy nghĩ lớn! Sau sự kiện ra mắt, lần đầu tiên sau hơn 3 tháng mình mới ngủ được đến 6h sáng và đi làm với tâm thế thoải mái hơn vì đã hoàn tất một giai đoạn rất quan trọng của CenHomes.

Tuy nhiên, việc ra mắt thành công nền tảng thương mại điện tử CenHomes chỉ là lời chào đầu tiên đối với thị trường. Phía trước sẽ còn rất nhiều việc cần làm để hoàn thiện CenHomes. Làm thế nào để khách hàng sử dụng CenHomes, tin tưởng CenHomes, yêu và coi CenHomes như một phần tất yếu trong cuộc sống mới là công việc khó khăn và lâu dài ở phía trước. Nhưng mình tin rằng với sự sáng suốt của Ban lãnh đạo, với sự nỗ lực không ngừng nghỉ của team triển khai thì trong tương lai CenHomes sẽ trở thành một nền tảng mang tính xã hội gắn kết mọi người với nhau.



CEN LAND
the real services

VƯỜN SEN

DABACO GROUP

KHU ĐÔ THỊ Vườn sen

MẢNH ĐẤT VÀNG GIỮA "LÀNG TỶ PHÚ" ĐỒNG KỴ TỪ SƠN

ĐẤT NỀN SỔ ĐỎ

SKY VIEW

CHÁNH NGHĨA
QUỐC CƯỜNG

Đơn vị phát triển kinh doanh

CENLAND
the real services

C-SKY VIEW

CHUẨN MỰC SỐNG MỚI TOÀN DIỆN

TẠI BÌNH DƯƠNG

CHỈ TỪ

1,62 TỶ/CĂN
(ĐÃ BAO GỒM VAT)

- BIỂU TƯỢNG CAO NHẤT TP THỦ DẦU MỘT
- KHU CĂN HỘ ĐẦU TIÊN TẠI BÌNH DƯƠNG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ QUẢN LÝ 4.0
- BÀN GIAO NỘI THẤT CAO CẤP
- LỢI NHUẬN 12%/NĂM

CHỌN NHÀ SANG - NHẬN LƯỢNG VÀNG
- 1,5 LƯỢNG VÀNG – CĂN 2PN
- 2 LƯỢNG VÀNG – CĂN 3PN

Chiết khấu 1 – 2% cho khách hàng
đăng ký nhu cầu sở hữu từ 2 căn trở lên

KHU CĂN HỘ HAPPY HOME
THUỘC KHU ĐÔ THỊ DTA 47,3HA

CHỈ TỪ
300
TRIỆU / CĂN

TRẢ GÓP CHỈ **2** TRIỆU / THÁNG

TẬN HƯỞNG ĐA DẠNG TIỆN ÍCH HIỆN ĐẠI

MỘT NGÀY CỦA SALE BẤT ĐỘNG SẢN

Nếu bạn chọn công việc khó khăn thì cuộc sống của bạn sẽ dễ dàng, nếu bạn chọn công việc dễ dàng thì cuộc sống của bạn sẽ rất khó khăn. Và môi giới bất động sản – với nhiều người, đó là một công việc khó khăn, một công việc thách thức sự kiên nhẫn, bạn sẽ không thể đạt được thành công nếu bạn không nỗ lực mỗi ngày.

CÔNG VIỆC MỖI NGÀY **CỦA HỌ**
NHƯ THẾ NÀO
mời anh, chị, em cùng **RA KHƠI**
khám phá trong bài viết dưới đây.

08:00
ĐẾN VĂN PHÒNG

08:00 - 09h00: Báo cáo công việc, họp team
09h00 - 10h00: Lên kế hoạch triển khai công việc

10h00 – 12h00:
Tìm hiểu sản phẩm, phân tích dự án, phân tích đối tượng khách hàng.

12h00 – 13h00:
Ăn trưa tại văn phòng hoặc tại dự án

13h00 – 15h00: Trực dự án
15h00 – 18h30: Gặp khách hàng
Training dự án

18h30 – 19h00: Ăn tối

19h00 – 21h00: Telesale

21h00 – 23h00: Lên kế hoạch công việc cho ngày tiếp theo

The Central Thanh Hóa “dậy thì thành công”

10 năm trước, KĐT Đông Sơn, Thanh Hóa vẫn còn là dự án bất động, rêu phong phủ kín, ít người qua lại vậy mà 2018, khi gặp được “chàng hoàng tử” CenLand “cô gái” ấy đã hoàn toàn lột xác. Vì thế nhiều người vẫn nói vui rằng, The Central Thanh Hóa đã có màn “dậy thì thành công” ngoạn mục.

Từ một dự án bất động

Suốt một thập kỷ trước, The Central Thanh Hóa giống như nàng công chúa đang ngủ say, toàn khu dự án bị lãng quên với những bức tường rêu phong, cỏ mọc kín um tùm. Khi đó, nhiều nhà đầu tư đều có chung câu hỏi tại sao một dự án vị trí đẹp như vậy lại bị “ngủ quên” và không thể giao dịch?

Đến màn “dậy thì thành công”

Nhận thấy tiềm năng và mong muốn làm hồi sinh cả một khu đô thị, đem lại những lợi ích thiết thực cho người dân, CenLand đã và đang kiến tạo The Central Thanh Hóa là một khu đô thị hiện đại và sầm uất.

Những ngày đầu, ekip triển khai gặp muôn vàn khó khăn từ việc lấy lại niềm tin của khách hàng đến việc tốc lực thi công, hoàn thiện hạ tầng, cảnh quan để lấy lại thiện cảm từ phía khách hàng.

Before **After**

Giai đoạn đầu, mặc dù anh em bỏ khá nhiều tiền để chạy truyền thông online nhưng kết quả lại không như mong đợi, người dân địa phương vẫn chưa tin vào sự thay đổi của dự án. Vì thế, hàng ngày anh em không ngại mưa nắng, miệt mài đi phát tờ rơi, treo phướn để phủ thị trường. Thời điểm đó, hạ tầng dự án chưa hoàn thiện nên khách hàng vẫn còn e dè khi tiếp cận dự án.

Hiện tại, với tổng cộng khoảng 10 anh chị em nằm vùng tại dự án, chấp nhận xa gia đình, không ngại khó, không ngại khổ, ngày đêm hết mình vì dự án nên nhận được những kết quả rất đáng khích lệ. The Central Thanh Hóa đã “dậy thì thành công” và lột xác thành một cô gái xinh đẹp với khu nhà mẫu sang trọng, hạ tầng đồng bộ, vỉa hè rộng, cây xanh phủ khắp dự án… Hàng loạt các nhà hàng ăn uống, café, dịch vụ xe hơi, bệnh viện, trụ sở của doanh nghiệp đang triển khai.

Sau hơn 1 năm triển khai xây dựng, CenLand đã và đang làm hồi sinh cả một vùng đất mới, đem đến cho những nhà đầu tư, khách hàng một nơi sống và kinh doanh lý tưởng hiện đại và sầm uất, là tình yêu của những con người đang từng ngày từng giờ hết mình vì dự án.

Em bảo: “Anh chốt đi”

Sao anh lại cọc luôn?

Em bảo: “Anh đừng vội”

Sao anh lại xuống tiền?

Lời nói gió thoảng bay

Đôi mắt huyền đẫm lệ

Mà sao anh dại thế

Không mua từ khi xưa

Không cọc ngay lúc đầu

Mà lại chờ tăng giá

Vì giờ em đẹp quá.....

Ôi Central thân yêu .

Những chuyện buồn qua đi

Xin anh đừng nhắc lại

Trước bác “Th” bán rẻ

Nay bảo em làm Cao

Em ngu ngơ vụng dại

Anh mơ mộng viển vông

Đời sống nghiệt ngã không

Cho chúng mình ấm mộng Thì thôi đừng lưỡng lự

Đưa tình về bên Cen (tral)

Thôi thì nay xuống cọc

Đưa tình về Đông Sơn

Đưa tình về Long Mạch

Đưa tình vào Cenland

The Central dự án số 1 Thanh Hoá

The Central dự án số 1 Thanh Hoá

The Central dự án số 1 Thanh Hoá

An Lê

MEMBER OF CEN

Gặp gỡ Đoàn Văn Kiên - thủ lĩnh team kinh doanh xuất sắc nhất tháng 4/2019

Vui vẻ, chân thành là những điều tôi cảm nhận được qua những lần trò chuyện với anh Đoàn Văn Kiên (Kiendt2) – thủ lĩnh của team có kết quả kinh doanh xuất sắc nhất tháng 4/2019 trên toàn hệ thống STDA.

Với tham vọng *"Mỗi thành viên trong team phải đạt doanh số bằng một team khác. Và team của mình luôn phải đạt doanh số bằng cả một siêu thị khác"* đã giúp team Kiendt2 hái được trái ngọt sau quá trình cố gắng miệt mài.

Trong Ra Khơi 60, hãy cùng lắng nghe những chia sẻ về đội ngũ nhân sự, về những mục tiêu phấn đấu của anh chàng thủ lĩnh đầy tham vọng – Đoàn Văn Kiên (TM Kiendt2, Siêu thị STDA S9, CenLand).

May mắn vì có 1 team đoàn kết

Sự hình thành của team Kiendt rất tình cờ. Vào khoảng cuối năm 2016, mình cảm thấy thị trường bất động sản tại Hà Nội không còn quá sôi động, giao dịch bị giảm sút, việc tìm kiếm khách hàng cũng trở nên khó khăn hơn. Và cũng đúng thời điểm này, CenLand lại mở thêm văn phòng đại diện tại Hạ Long – Quảng Ninh, phân phối một số dự án tại đây, với tâm lý muốn tìm một vùng đất mới để giải tỏa bế tắc, mình và một vài anh em quyết định chuyển công tác đến Hạ Long.

Sau khoảng 2-3 tháng, mình được anh Tuyểnnt, anh Cườngth và chị Dungnt động viên làm Trưởng phòng tại văn phòng đại diện Cen Hạ Long. Biết là sẽ khó khăn, nhưng được các sếp động viên, được mọi người tin tưởng nên mình nhận lời và luôn quyết tâm hoàn thành thật tốt công việc.

Từ đó, team Kiendt2 được hình thành với khoảng 15 thành viên, chuyên bán các dự án tại Hạ Long, doanh số luôn đứng trong top đầu của hệ thống STDA. Các anh em trong team đều hiền lành, chân thật. Đặc biệt, mình cảm nhận được, mọi người trong team đều có một cái tâm rất tốt. Trong công việc, mọi người làm việc rất chăm chỉ, phối hợp với nhau ăn ý. Chỉ cần một thành viên trong team chốt được deal là cả team sôi sục phải chốt theo bằng được.

Hoặc một thành viên nào đó không chốt được deal thì cả team cùng lo lắng, sốt ruột cùng, luôn hỗ trợ, tạo điều kiện để người đó sớm có giao dịch. Tuy nhiên, chắc anh em cũng bị ảnh hưởng nhiều từ mình nên mọi người khá ít nói. (Cười).

Thành công đến từ một quá trình cố gắng không biết mệt mỏi

Để có được kết quả kinh doanh xuất sắc nhất tháng 4/2019, mình nghĩ đó là thành quả của cả một quá trình chuẩn bị về kỹ năng, kinh nghiệm. Và khi đủ độ chín thì thành quả sẽ tới. Trước đó thì mình luôn nói với anh em trong team rằng, mỗi thành viên trong team phải đạt doanh số bằng một team khác. Và team của mình luôn phải đạt doanh số bằng cả một siêu thị khác. Đây là mục tiêu tham vọng của team và chính là yếu tố quyết định để làm nên con số của tháng 4/2019.

Ngoài ra, sự tập trung và quyết liệt cũng tạo nên sự thành công cho team Kiendt2. Trong tháng 4, có đến 80% thành viên trong team mình tập trung bán dự án Hoa Tiên Paradise, mọi người cùng học dự án nên hỗ trợ nhau rất tốt, điều đó đã góp phần làm nên kỳ tích.

Với số lượng nhân sự hiện tại mình thấy vừa đủ và chưa có kế hoạch phát triển thêm thành viên. Thời gian này, mình đang tập trung để hỗ trợ mọi người có thêm kiến thức, kỹ năng tốt nhất để giúp các thành viên trong team tự tin hơn khi làm việc, để các bạn có thu nhập cao hơn và hơn hết để team Kiendt2 luôn là một team chất lượng.

Ánh Lâm

Đỗ Thị Nga S12: "Khi làm việc có tâm, bạn ắt sẽ có tầm"

Đó là chia sẻ của Đỗ Thị Nga, nhân viên kinh doanh siêu thị S12 – người có doanh số cao nhất trong hệ thống STDA tháng 4/2019. Hãy cùng Ra Khơi số 60 gặp gỡ và lắng nghe những chia sẻ của cô gái trẻ đầy đam mê kinh doanh này nhé.

Ra Khơi: *Chào Nga, bạn có thể giới thiệu đôi chút về bản thân?*

Ngadt: Mình là Đỗ Thị Nga, là nhân viên kinh doanh của siêu thị S12. Tháng 4 vừa rồi, mình rất vui và tự hào khi là nhân viên có doanh số cao nhất trong hệ thống STDA.

Ra Khơi: *Hãy dùng 3 tính từ để miêu tả bản thân bạn?*

Ngadt: Thẳng thắn, sòng phẳng và quyết đoán.

Áp lực tạo nên động lực

Gặp Nga vào một buổi chiều hè đầy nắng, chỉ với vài câu hỏi ngắn, phóng viên Ra Khơi không khỏi bất ngờ. So với những gì tưởng tượng, bên ngoài cô gái trẻ trung và rạng rỡ hơn nhiều. Đôi mắt biết nói và nụ cười tỏa nắng là điều toát lên ngay từ lần đầu gặp gỡ.

Trước khi bén duyên với nghề kinh doanh bất động sản, Nga làm một công việc mà theo cô gọi đó là quy trình và máy móc. Cô làm việc với vai trò là một người kiểm soát chất lượng sản phẩm, cả ngày chỉ tiếp xúc với máy móc và dây truyền sản xuất. Trải qua một thời gian làm việc, cô nhận thấy mình không còn hứng thú với công việc hiện tại nữa và quyết định chuyển hướng sang một công việc khác. Tại thời điểm đó, bất động sản vẫn chưa là lựa chọn hàng đầu của Nga.

Quá trình tìm việc, Nga tích cực gửi CV tới nhiều đơn vị tuyển dụng: *"Ban đầu chỉ nghĩ là gửi cho xong thôi chứ không nghĩ sẽ được gọi đi phỏng vấn, bởi mình là dân kỹ thuật nên sẽ hơi khô khan, kỹ năng giao tiếp không tốt, sẽ khó làm được sale", Đỗ Nga chia sẻ.*

Nghĩ về quãng thời gian trước khi chuyển sang sale bất động sản, Đỗ Nga chia sẻ về thời điểm mình còn là một nhân viên telesale. *"Mới đầu khi bộ phận tuyển dụng bên công ty bất động sản gọi thì mình cũng không có ý định làm lâu, chỉ tính làm telesale một thời gian ngắn, sau đó tìm xem có công việc nào phù hợp hơn không thi chuyển qua. Khi bắt đầu làm, trong đầu không có kiến thức hay kỹ năng nào hết, kể cả giao tiếp cũng không được tốt. Ngày đó đi làm thực sự áp lực, một ngày mình gọi 200 - 300 cuộc điện thoại cho khách, mà không có khách hàng quam tâm. Thêm nữa là chịu áp lực từ sếp. Cả tuần đầu tiên khi vào nghề, sáng nào trước khi dậy mình cũng tự hỏi đến mấy lần là có nên đi làm tiếp hay không".*

Con đường trở thành nhân viên kinh doanh xuất sắc của Nga thật không dễ dàng. Một lần nữa cô quyết định rẽ hướng công việc. Vẫn là một nhân viên về bất động sản, nhưng lần này cô quyết định trở thành sale – để được gặp trực tiếp khách hàng thay vì telesale ngồi cả ngày bên chiếc điện thoại. Nhưng áp lực thì ở nghề nào cũng có. Trở thành một nhân viên sale bất động sản thuần túy, Nga vẫn chịu áp lực từ nhiều phía.

Không có chi phí chạy truyền thông, quảng cáo, Nga tìm data khách hàng bằng những cách truyền thống: telesale phát tờ rơi, hay trực nhà mẫu. Tuy nhiên, may mắn vẫn chưa mỉm cười với cô gái trẻ. Làm việc trong 6 tháng, Nga vẫn chưa phát sinh doanh số dù cũng gặp được khá nhiều khách hàng.

Trong khi đó, những đồng nghiệp vào cùng thời điểm với cô đều đã có những giao dịch đầu tiên. *"Đến tháng thứ 6, mình tực tiếp trao đổi với sếp rằng nếu tháng này em không bán được hàng thì em sẽ xin nghỉ".*

Khi áp lực trở thành động lực, Nga quyết tâm bám trụ với nghề. Và những tín hiệu may mắn đầu tiên đã đến với cô. Ngày cuối cùng của tháng thứ 6, Nga đã chốt được deal đầu tiên.

Khi bạn làm việc có tâm, bạn ắt có tầm

Khi có những thành tựu nhất định trong lĩnh vực bất động sản ở một sàn phân phối, Nga bất ngờ chuyển nơi làm việc, và CenLand là điểm dừng chân của cô. Bằng những kiến thức và kinh nghiệm tích lũy được từ công ty cũ, Nga đã thể hiện được năng lực riêng của mình. Bằng chứng là: tháng 4 vừa rồi, Nga trở thành nhân viên kinh doanh có doanh số cao nhất hệ thống STDA khi chốt được 2 deal có giá trị lớn.

Chia sẻ về thành tựu này, Nga nói: *"Quan điểm của mình trong công việc là tập trung, nghiêm túc và đặt ra kế hoạch rõ ràng. Khi đã có kế hoạch và mục tiêu thì hãy kiên định với nó. Chắc chắn thành công sẽ đến với bạn."*

Là một người bán hàng, Nga luôn đặt vị trí của mình vào vai trò người mua. Có như vậy, cô mới thực sự hiểu được khách hàng của mình đang cần gì, và điều gì sẽ mang lại lợi ích cao nhất cho khách hàng. Bên cạnh đó, sự thành thật, cái tâm của người làm nghề cũng được cô đề cao, Nga bộc bạch: *"Trong bán hàng, mình không có bí quyết gì hết. Tất cả là sự tư vấn bán hàng từ cái tâm của người làm nghề. Chân thành sẽ làm cho những mối quan hệ được bền chặt hơn, và trong kinh doanh cũng không là ngoại lệ".*

Buổi trò chuyện giữa phóng viên của Ra Khơi và Đỗ Thị Nga kết thúc, dù vậy Đỗ Thị Nga vẫn để lại những ấn tượng khó quên - người con gái với sắc vóc nhỏ nhắn cùng nụ cười tỏa nắng. Có một điều là cả phóng viên cùng Nga đều tâm đắc: *"Trong cuộc sống này, bạn sẽ không thể lấy được sự thành tín của người khác nếu bản thân bạn còn có những điều uẩn khúc".*

Trần Ban

Miss Bikini CenGroup 2019

Sân chơi thú vị

dành cho cả người chơi và người xem

Nhắc đến Miss Bikini CenGroup, người hâm mộ thường bị thu hút ngay bởi hình ảnh những cô gái tự tin, nóng bỏng trong trang phục bikini. Vậy còn bản thân các cô gái ấy thì sao? Cùng thử tìm hiểu Miss Bikini CenGroup có sức hút như thế nào với các thí sinh thông qua cô nàng Phạm Thị Luyến – người đã từng tham gia rất nhiều cuộc thi sắc đẹp cấp quốc gia.

Ra Khơi: *Xin chào cô gái đáng yêu, bạn có thể chia sẻ đôi chút về bản thân?*

Miss Phạm Thị Luyến: Xin chào tất cả độc giả của Ra Khơi số 60. Em là Phạm Thị Luyến, đại diện của siêu thị S5 tham gia cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019.

Ra Khơi: *Được biết, trước cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019, bạn đã tham gia nhiều cuộc thi sắc đẹp khác?*

Miss Phạm Thị Luyến: Trước cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019, em đã từng tham dự cuộc thi Người đẹp Hạ Long 2018 và Hoa Hậu Việt Nam 2019. Em đã giành được giải Á khôi 1 và giải phụ Người đẹp biển tại cuộc thi Người đẹp Hạ Long 2018 và lọt vòng chung kết Hoa hậu Việt Nam 2018.

Ra Khơi: *Wow, những thành tích thật đáng ngưỡng mộ! Đã từng tham gia nhiều cuộc thi sắc đẹp quy mô lớn, lý do khiến bạn tham dự cuộc thi Miss Bikini CenGroup?*

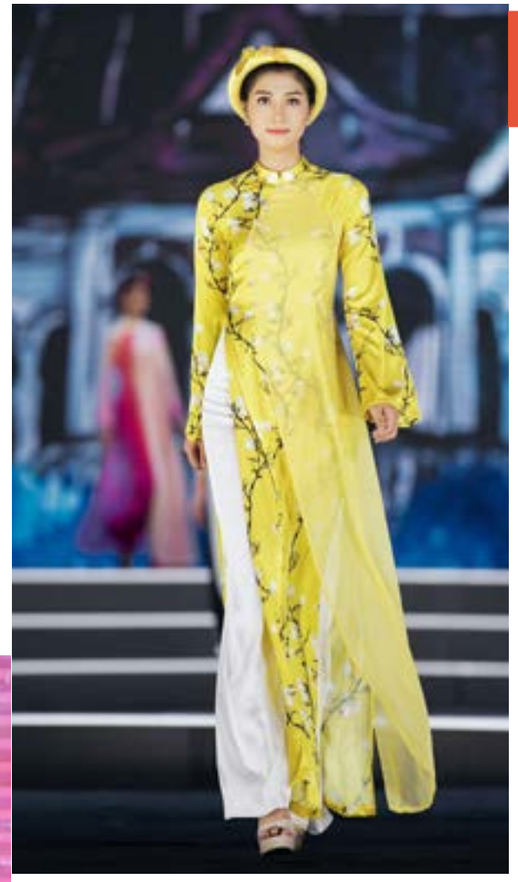
Miss Phạm Thị Luyến: Em muốn được hoàn thiện bản thân mình hơn và được thể hiện bản thân mình để chinh phục ngôi vị cao nhất.

Ra Khơi: *Từng thi đấu tại những sân chơi lớn, chắc hẳn, Luyến đã tích lũy cho mình khá nhiều kinh nghiệm. Bạn có thể chia sẻ một chút kinh nghiệm của bản thân?*

Miss Phạm Thị Luyến: Em nghĩ với cuộc thi nào mình cũng cần là một chiến binh luôn học hỏi, tự tin và toả sáng.

Ra Khơi: *Đã từng được trải qua vòng sơ loại, lễ ra mắt và giờ là đang trong quá trình tập luyện để đến với vòng bán kết, Luyến có cảm nhận như thế nào về cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019 và sự khác biệt của Miss Bikini CenGroup với các cuộc thi khác?*

Miss Phạm Thị Luyến: Em thấy cuộc thi Miss Bikini CenGroup rất chuyên nghiệp, quy mô và hoành tráng ngay từ vòng ra mắt. Về sự khác biệt, em thấy đây là một đấu trường nhan sắc rất ý nghĩa dành cho chị em nhà Cen. Bên cạnh là những cô gái văn phòng, những nhân viên kinh doanh,... họ được tôn vinh, được thể hiện mình là những cô gái xinh đẹp, quyến rũ và tài năng.



Ra Khơi: *Luyến đang chuẩn bị như thế nào cho vòng bán kết? Bạn có tự tin để tiếp tục chuẩn bị cho phần thể hiện của mình tại vòng chung kết?*

Miss Phạm Thị Luyến: Em vẫn đang trau dồi thêm từ kiến thức, sức khoẻ, tinh thần đến tập luyện catwalk để tự tin hơn, toả sáng hơn tại vòng bán kết. Em cũng đang chuẩn bị tiết mục tài năng nếu may mắn lọt vào chung kết.

Ra Khơi: *Nếu giành được ngôi vị cao nhất là Miss Bikini CenGroup 2019, bạn sẽ làm gì?*

Miss Phạm Thị Luyến: Nếu giành vương miện, em sẽ trau dồi và hoàn thiện bản thân mình hơn nữa để luôn xứng đáng là đại diện cho các cô gái của nhà Cen - Xinh đẹp, quyến rũ và tài năng.

Cảm ơn sự chia sẻ vô cùng thú vị từ thí sinh Phạm Thị Luyến. Chúc Phạm Thị Luyến sẽ thành công tại cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019!

Thùy Dung

Phẩm chất của Trợ lý là... nhiệt huyết!

Hiện tại vị trí mình đang đảm nhiệm là Trợ lý Phó tổng Giám đốc phụ trách STDA. Trước khi làm Trợ lý Phó tổng, mình là nhân viên kinh doanh trong hơn 1 năm và TM trong 2 năm. Đều đạt doanh số cao, danh hiệu Rain Maker, Cơ trưởng xuất sắc hạng Diamond. Những vị trí này giống như quân thực chiến, lao ra ngoài mặt trận, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Giống như các bạn, sale là một công việc tương đối vất vả trong môi trường cạnh tranh khốc liệt và cần rất nhiều nhiệt. Điều đó đã rèn luyện và mang đến cho mình khả năng chịu áp lực cao, không ngại khó ngại khổ, sẵn sàng chiến đấu với các nhiệm vụ được giao. Không những thế, mình còn học được rất nhiều kiến thức, kinh nghiệm về sản phẩm, về cách tiếp xúc với khách hàng cũng như quản lý nhân sự quy mô dưới 20 người. Đó là những kinh nghiệm rất quý giá để làm tiền đề phát triển hơn cho sự nghiệp sau này.

Hiện tại vị trí mình đang đảm nhiệm là Trợ lý Phó tổng Giám đốc phụ trách STDA. Trước khi làm Trợ lý Phó tổng, mình là nhân viên kinh doanh trong hơn 1 năm và TM trong 2 năm. Đều đạt doanh số cao, danh hiệu Rain Maker, Cơ trưởng xuất sắc hạng Diamond. Những vị trí này giống như quân thực chiến, lao ra ngoài mặt trận, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Giống như các bạn, sale là một công việc tương đối vất vả trong môi trường cạnh tranh khốc liệt và cần rất nhiều nhiệt. Điều đó đã rèn luyện và mang đến cho mình khả năng chịu áp lực cao, không ngại khó ngại khổ, sẵn sàng chiến đấu với các nhiệm vụ được giao. Không những thế, mình còn học được rất nhiều kiến thức, kinh nghiệm về sản phẩm, về cách tiếp xúc với khách hàng cũng như quản lý nhân sự quy mô dưới 20 người. Đó là những kinh nghiệm rất quý giá để làm tiền đề phát triển hơn cho sự nghiệp sau này.

Trong quá trình triển khai, đối với mỗi sản phẩm sẽ có key bán hàng riêng, mình sẽ viết key để anh em lấy làm điểm nhấn tư vấn chốt khách, cũng như hỗ trợ viết bài để PR trên Facebook, Zalo. Đây cũng chính là những thế mạnh của mình, hiểu sâu về thị trường BĐS và đưa ra những bài phân tích chuyên sâu để giúp anh em có kiến thức tốt hơn trong việc tư vấn sản phẩm đó.

Với những chiến dịch như Vườn Sen hay Hoa Tiên Paradise vừa qua, thực sự là những "cơn sóng" của sự kết hợp ăn ý tuyệt đối của các bộ phận. Đây cũng là những trận đánh thể hiện sức mạnh thần kỳ khi cả STDA hợp lực lại, cùng chung một ý chí, một mục đích là phải giải phóng bảng hàng trong thời gian nhanh nhất.

Chiến dịch Vườn Sen, cần phải huy động cả ekip trợ lý 3 người để cùng viết key, viết bài đăng Facebook, Zalo cho đồng loạt 1.300 sales đăng để tạo sóng. Hàng ngày đều tổ chức các cuộc họp quản lý, thúc đẩy tinh thần chiến đấu đến max level, hỗ trợ phân bổ chi phí marketing. Cuối mỗi ngày, cả ekip sẽ thu thập ngay những khó khăn vướng mắc gặp phải, báo cáo sếp, cùng ekip tháo gỡ vấn đề và đưa ra quyết định ngay trong tối hôm đó. Tất cả mọi việc phải được giải quyết nhanh nhất, triệt để nhất để có hiệu quả cao nhất. Chiến lược cũng có thể linh hoạt được thay đổi để phù hợp với thực trạng thị trường. 7 ngày, STDA tinh nhuệ với tinh thần bất khả chiến bại đã giải phóng 225 lô. Và đã có ngày đạt mốc kỉ lục 57 lô/ ngày.

Khó khăn khi gặp phải đến thời điểm này mình nghĩ là tạo ra lửa cho chính bản thân mình, luôn giữ sự nhiệt huyết đến cuối cùng để truyền năng lượng cho anh em sale. Và đây làm phẩm chất mà mình nghĩ bất kỳ trợ lý nào cũng cần. Tuy nhiên rất may mắn vì sếp - chị Nguyễn Thị Dung, Phó Tổng GĐ phụ trách STDA lại là một bậc thầy trong việc truyền lửa và giữ lửa. Vì vậy, ekip và đội ngũ trợ lý hỗ trợ luôn tràn đầy nhiệt huyết cho dù trận đánh có khó khăn đến mấy.

Đến thời điểm này mình đã làm việc tại Cen được 4 năm. Thời gian không quá dài nhưng cũng không quá ngắn để có thể hiểu. Mình ngày càng yêu môi trường công việc, cũng như có ý định gắn bó lâu dài hơn nữa với công ty. Mình hào hứng mỗi ngày đến công ty, mỗi ngày làm việc. Rất cảm ơn công ty vì đã tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh, người có năng lực, có nhiệt huyết luôn được thể hiện đúng khả năng của mình, được trân trọng và ghi nhận. Đó là điều mình cảm nhận được ngay khi lần đầu tiên tìm hiểu công ty, và đến bây giờ văn hoá đó vẫn giữ nguyên như vậy.

Thái Thị Thanh Vân – Trợ lý Phó Tổng Giám đốc phụ trách STDA

Mưa phố Sài Gòn

Mùa mưa là mùa của những nỗi nhớ, đặc biệt hơn khi nỗi nhớ đó được trưởng thành ở nơi hoa lệ Sài Gòn. Mưa Sài Gòn khác biệt lắm, không như mưa quê lặng lẽ yên bình, hay mưa Hà Nội rét vội vã. Mưa Sài Gòn sắc màu cho ta những rung cảm nhiều kỷ niệm vấn vương, thường mang theo trong mình những hoài niệm miên man.

Tôi, người con gái may mắn lớn lên ở Sài Gòn đô thị phồn hoa. Phần ký ức của tôi về mưa Sài Gòn cũng ngổn ngang bề bộn lắm. Thời thơ ấu, những đêm mưa luôn là những đêm ngủ sướng nhất, cuộn tròn trong chăn ấm áp, gối đầu lên tay mẹ, nghe mẹ kể chuyện đời xưa rồi ngủ một giấc cho đến sáng.

Khi trưởng thành lớn lên cùng những rung cảm đầu đời, mưa khi đó với tôi cũng mang một ký ức riêng. Những buổi hẹn đầu, những cái nắm xiết tay cùng in dấu chân dưới mưa nhẹ nhàng mà bâng khuâng. Có ai đó đã từng nói với tôi rằng: Nếu muốn biết bạn yêu một người nhiều như thế nào, hãy nắm tay người đó và bước đến một cơn mưa. Nhớ ngày ấy ngồi bên quán cafe nhỏ chuyện trò với anh, tôi không thích mưa. Anh hỏi tôi vì sao? Tôi nói vì mưa buồn lắm. Mưa mang trong mình nhiều nỗi nhớ, nhiều nỗi buồn, cứ thế mà rơi xuống như bong bóng vỡ òa thay cho nỗi lòng người.

Tình yêu cũng như một cơn mưa, khi ồn ào bão tố, khi yên bình, lúc dịu êm đong đầy. Mưa cứ thế cùng tôi đi qua cuộc tình thơ dại với những cảm xúc trong lành nhất. Những đêm mưa ấy rả rít, buồn đến nao lòng. Nếu bạn có lỡ lạc bước trong đêm mưa cô đơn đến ngẩn ngơ, bạn sẽ hiểu thế nào là cái lạnh của cô đơn vô tận đến thế nào.

Đoạn đường mưa còn dang dở năm xưa, cần bao nhiêu thời gian để lấp đầy. Dù sao thì có mấy ai đi qua thương nhớ mà quên được nhau. Giấc mơ mưa như khúc nhạc nhẹ có chàng lãng tử ngân nga những khúc hát dịu dàng làm thao thức bao trái tim thiếu nữ. Bạn đã lỗi hẹn với cơn mưa ký ức năm ấy mà không thể bao giờ trở lại.

Mưa của những ngày xưa!

Trần Phạm Anh Khuyên – Senior Brand Executive RSM Miền Nam

TẤT CẢ ĐỀU LÀ CHUYỆN NHỎ: GẠT ĐI NHỮNG LO LẮNG THƯỜNG NHẬT ĐỂ *Sống Hạnh Phúc Mỗi ngày*

Mỗi ngày, chúng ta đối mặt với vô số những vấn đề khác nhau, có lúc đau đầu vì đổ vỡ một mối quan hệ, bị sếp la, công việc không như ý, hay đổ vỡ hợp đồng với khách hàng… Chỉ cần nghĩ rằng "Tất cả đều là chuyện nhỏ", chúng ta sẽ luôn cảm thấy thư thái, hạnh phúc. Đó là những thông điệp mà Richard Carlson muốn truyền tải thông qua cuốn sách "Tất cả đều là chuyện nhỏ".

81 mẩu chuyện trong "Tất cả đều là chuyện nhỏ" là 81 "câu thần chú" để bạn có thể đọc, nhớ và áp dụng để có thể rèn luyện tư duy, suy nghĩ tích cực: Đừng chấp nhặt những chuyện nhỏ; đừng cầu toàn thái quá; chấp nhận sự thật cuộc sống vốn dĩ không công bằng; chủ động nói lời yêu thương; bỏ qua những suy nghĩ tiêu cực và sống với niềm vui mỗi ngày…

"Khi bạn không chấp nhặt những chuyện nhỏ, cuộc sống của bạn không phải ngay lập tức trở nên hoàn hảo, nhưng bạn sẽ học được cách chấp nhận những điều tự nhiên đang diễn ra xung quanh bạn". Đó là cách chúng ta có thể gạt đi những lo lắng thường nhật, chú tâm vào những điều thực sự quan trọng, đáng để tâm để luôn sống tích cực và tràn đầy năng lượng.

Ra Khơi xin mời các bạn cùng tìm đọc để thấy rằng, mọi việc xung quanh của chúng ta đều rất nhỏ, như việc chúng ta hít thở mỗi ngày vậy thôi, không có gì đáng phải lo lắng, bận tâm!

Hoàng Lành

Mỗi khi đối mặt với tin xấu, một người khó chịu hay một nỗi thất vọng nào đó - đặc biệt là nghịch cảnh - hầu hết chúng ta thường có thói quen phản ứng lại cuộc sống theo những chiều hướng không mấy tốt đẹp. Nhưng chính điều đó cũng vô tình khiến chúng ta thêm nản lòng và không thể tiếp tục thực hiện mong ước của mình.

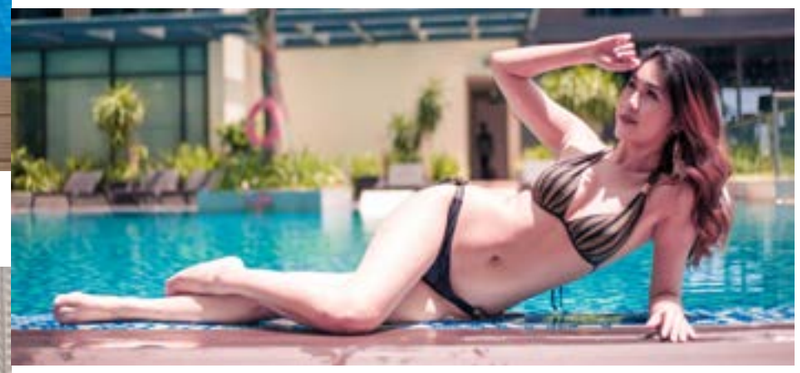
Nhưng nếu chúng ta thay đổi thói quan "phản ứng" cũ bằng những cách nhìn nhận mới, theo suy nghĩ "cánh cửa này khép lại, sẽ có một cánh cửa khác mở ra", thì chúng ta sẽ luôn thoải mái dễ dàng đối mặt với mọi thứ.

Miss Bikini CenGroup 2019: Mỗi người một vẻ 10 phân vẹn 10

Nhan sắc của các thí sinh Miss Bikini CenGroup 2019 quả không đùa được. Nhiều fans hâm mộ thú nhận "lỡ ngắm Miss một lần, cơn say theo cả mùa hè". Cùng Ra Khơi 60 ngắm nghía nhan sắc của các thí sinh Miss Bikini CenGroup mùa 11 nha!

Vẻ đẹp sexy của thí sinh
Đặng Thị Phương Thảo (Cen XSpace).

Thí sinh Đình Thùy Dương (CenInvest) gợi cảm trong bộ bikini.



Số báo danh 025 – Phạm Thị Thể Hằng (Cen Sài Gòn).

Người đẹp Phạm Thị Luyến gây
"thương nhớ" với gương mặt đẹp và
chiều cao khủng.

Thí sinh Trần Thị Thu Hương được mệnh danh
là nàng tiên cá của Cen Đà Nẵng.

Đinh Thị Quân (STS8)
với thân hình nóng bỏng.

Những bóng hồng nhà Cen trong Lễ ra mắt tại Hà Nội.

Vũ Thị Ngọc Ánh (CenInvest) với những bước catwalk đầy quyến rũ.

Vẻ đẹp của thí sinh Phan Trinh
(Cen Sài Gòn)

Vẻ đẹp của sự thông minh toát lên từ đại diện RSM Hà Nội –
Nguyễn Kim Phượng.

Thùy Dung

Mời ACE vào team của CEN xem có gì nào, có gì nào?

Tháng 5 với cái ánh nắng rực rỡ trải dài khắp ngả đường, thiêu đốt mọi góc phố

càng làm tăng sức nóng, tăng thêm ý chí của các chiến binh nhà CEN.

Khi toàn CEN chung 1 ý chí

Khi toàn Sales chung 1 niềm tin

Khi toàn CenHomes hỗ trợ hết mình

Thì mọi dự án đều được giải phóng

Nào! ACE hãy cùng xem lại những hình ảnh ấn tượng nhất tại nhà Cen trong tháng 5 vừa qua.

Ánh Lâm

Lễ training dự án Vườn Sen vào ngày 22/5 tại Cen X Space thu hút lực lượng sale khủng nhất từ trước tới nay

Lễ ra mắt dự án C-Sky View được tổ chức vào ngày 19/05/2019, tại Khách sạn The Mira (Bình Dương) thu hút hàng trăm khách hàng.

TRUYỆN CƯỜI

Ước mơ của các ông chồng

Bà vợ kêu đau họng. Ông chồng liền đưa vợ đi khám bệnh.

Ông bác sĩ sau khi khám rất kỹ liền bảo bà vợ ra ngoài chờ và nói với ông chồng:

- Bà nhà bị bệnh viêm thanh quản hơi nặng! Nếu dùng thuốc kháng sinh liều cao tiêm thì khoảng 10 ngày sẽ khỏi. Nếu dùng thuốc uống thì khoảng 20 ngày sẽ khỏi hẳn…

Ông chồng cắt ngang lời ông bác sĩ:

- Thế có loại thuốc nào không cần tiêm, không cần uống mà chỉ chuyên để ngậm không?

- Có! Nhưng loại thuốc ngậm này lâu khỏi lắm!

- Ô, thế thì hay quá! Ông bán cho tôi loại thuốc ngậm này nhé!

Ông bác sĩ ngạc nhiên:

- Tại sao ông lại không muốn bà ấy khỏi bệnh nhanh thế hả?

Ông chồng nháy mắt với ông bác sĩ:

- Bác sĩ thử nghĩ xem, một tháng trời liền bà ấy phải ngậm thuốc, không cần nhẫn được khi mình uống rượu về nhà muộn thì có phải là tuyệt vời không hả?

Ông bác sĩ gật gù:

- Ừ đúng quá! Ước gì bà vợ tôi cũng ốm như vợ ông nhỉ?

Ước mơ của mọi cô gái chưa chồng

Thấy bạn thân bao nhiêu năm vẫn cô đơn chiếc bóng, Na thương cảm hỏi:

- Tũn, hỏi thật cậu thích mẫu con trai thế nào để tớ nhờ chồng làm mối cho mấy ông bạn.

Tũn trầm ngâm:

- Giờ tớ chẳng đòi hỏi gì nhiều cả, chỉ mong trở thành bạn gái của một đại thiếu gia con nhà giàu, sau đó bị mẹ anh ấy kịch liệt phản đối thôi.

Na gõ đầu bạn:

- Con dở, gần 30 tuổi đầu rồi còn mơ mộng kiểu yêu đương sến súa như trên phim ấy à?

Tũn lắc đầu:

- Không, cậu không hiểu ý tớ rồi. Tớ chỉ ước mẹ anh ấy tìm gặp tớ và nói: 'Ta cho cô 1 triệu đô la, hãy rời xa con trai ta'.

Na nhướn mày:

- Rồi sao nữa?

Tũn cười ranh mãnh:

- Thì nhanh nhẹn đồng ý với bác ấy, xong ôm đống tiền ấy đi shopping, du lịch thả ga luôn.

Điều ước thứ 3

Một người đàn ông đang ngồi một mình trong văn phòng thì một vị thần hiện ra và hỏi: "Điều ước thứ 3 của anh là gì?"

Người đàn ông ngạc nhiên: "Hả? Sao tôi lại có điều ước thứ 3, trong khi tôi chưa từng ước 2 điều trước đó?"

"Anh đã từng ước rồi đấy, nhưng điều ước thứ 2 của anh là đưa mọi thứ về lại ban đầu, vậy nên anh cũng mất luôn trí nhớ rồi."

"Thôi được, vậy tôi ước rằng mình sẽ thu hút thật nhiều phụ nữ."

"Buồn cười thật, đây vẫn là điều đầu tiên anh ước đấy!"

Thu Hường

CEN GROUP
Land of Dreamers
MISS BIKINI
2019
RSM
MISS