

# RA KHƠI

SỐ 12

NHÀ CEN  
TĂNG TỐC  
CÁN ĐÍCH  
6 THÁNG  
ĐẦU NĂM

STDA RECORDS LẦN THỨ 6 – XÁC LẬP  
NHIỀU KÝ LỤC MỚI  
KHỞI ĐỘNG MISS BIKINI CENGROUP 2015  
TRIỂN LÃM BĐS LAND24 - NƠI TINH HOA BA MIỀN HỘI TỤ



# RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:  
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỌI Ý KIẾN ĐỒNG GÓP XIN GỬI VỀ  
ĐỊA CHỈ: ANHNTP@CENGROUP.VN



RA KHƠI - AN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ THUỘC  
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THE KÝ

Website: cengroup.vn

TRỤ SỞ CHÍNH - GROUP OFFICE:  
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.  
ĐT: (04) 62635668 - Fax: (04) 62814195

CHI NHÁNH:  
Tòa nhà Samco, số 326 Vẽ Văn Kiệt,  
P. Cô Giang, Quận 1, TP.HCM  
ĐT: (08) 392.56.975 - Fax: (08) 392.56.955

## Mục lục

Bìa 1 Nhà CEN tăng tốc 6 tháng đầu năm

2 Mục lục

3 Lời ngỏ

4-6 Tin hot

6-9 Nhân vật:

*Hầu trưởng nhà CEN:  
Chuyện bảy giờ mới kể*

9-12 Sự kiện:

- "Triển lãm Bất động sản Lana24 - Nơi tình hoa ba miền hội tụ"
- Phỏng vấn BTC cuộc thi Miss Bikini!

13-18 Giờ thứ 9:

*Tháng 6 ăn gì, xem gì, chơi gì?*

19 Ô chữ bí mật

20-23 CEN 3 miền

24-25 Ống nhòm CEN

26-27 Chia sẻ:

*Tháng 6 và kỉ niệm tuổi thơ!*

28-29 Thư viện pháp luật

- Từ 1/7/2015: "Các sàn BĐS nhỏ lẻ sẽ không còn đất diễn"
- Những định luật bất biến của quảng cáo và sai lầm triệu đô

30 CEN Facebook

31 Tin cánh gà

32 Dự án hot: D', Le Pont D'or 36 Hoàng Cầu

## Lời ngỏ

### CHÚNG TA LÀ NGƯỜI CEN - CHÚNG TA CÙNG RA KHƠI

Mở bán, mở bán, ký kết, mở bán, ký kết, ... rồi lại mở bán, mở bán, triển lãm, ...  
Chuôi, chuôi, chuôi nhưng sự kiện mở bán lớn nhỏ cũng cần có ký kết hợp tác cùng các chủ đầu tư uy tín trong nước và quốc tế, ...  
Hàng loạt những thương vụ quan trọng của các đơn vị thành viên, ...  
Đó chính là hoạt động của nhà CEN trong thời gian qua.  
Nhà CEN đang cấp tốc chuẩn bị cán đích 6 tháng đầu năm.  
Trong không khí sôi động, cấp tập ấy, mỗi CENER đã gửi đến Ra Khơi 12 ca khúc rất "hợp cảnh, hợp tình", ACE hay mở nhạc lên và ngâm nga theo giai điệu vui nhộn của ca khúc này nhé, chắc chắn ACE sẽ thấy tràn trề cảm hứng sáng tạo và năng lượng làm việc.

### CHÚNG TA LÀ NGƯỜI CEN

*(Theo nhạc bài "In the army now" của Status Quo)*

*Kinh doanh mới trong tương chừng như rất dễ  
Nhưng sao loay hoay mà chẳng kiếm ra xu  
Chúng ta là người CEN, xu  
Oh, oh, Chúng ta là người CEN, xu.*

*Nhớ đến năm xưa cả phòng đang rất đời  
Đứng lên đi thôi phải tìm khách cho nhanh  
Chúng ta là người CEN, nhanh  
Oh, oh, Chúng ta là người CEN, nhanh.*

*Hôm nay khách phone « Hợp đồng anh đã ký »  
Anh em chia vui, và kể toan chi luận  
Chúng ta là người CEN, luôn  
Oh, oh, Chúng ta là người CEN, luôn.*

*Anh "Zù" xang lên, mọi người cùng gắng sức  
Anh em hàng say làm từ sáng đến đêm  
Nên có khi ngủ quên, quên  
Oh, oh, Nén có khi ngủ quên, quên.*

*Doanh thu tháng sau còn vượt xa tháng trước  
Con em reo vui vì có sữa có bơ  
Chúng ta là người CEN, bơ  
Oh, oh, Chúng ta là người CEN, bơ.*

*Hôm nay công ty CEN chúng ta đã lên  
Bên nhau chúng tay cùng vung tiền RA KHƠI  
Chúng ta là người CEN, CEN  
Oh, oh, Chúng ta là người CEN, CEN.*

(Đầu Đình)



Miss Bikini CENGROUP 2015 chính thức khởi động

## Miss Bikini CENGROUP 2015 chính thức khởi động

Miss Bikini CENGROUP 2015 đã chính thức được khởi động vào ngày 27.5.2015. Đây là cuộc thi nhằm tôn vinh vẻ đẹp ngoại hình và nét đẹp trong tâm hồn, tài năng của các nữ nhân viên có thành tích nổi bật trong năm tại CENGROUP. Theo thống tin từ Ban tổ chức, năm nay số lượng thí sinh tham gia đã lên tới 60 thí sinh đến từ các công ty thành viên, siêu thị và các phòng ban trong toàn Tập đoàn, với chiều cao và chất lượng ngoại hình tương đối đồng đều, nồng độ bằng và hấp dẫn.

Tham gia Miss Bikini 2015, các thí sinh sẽ có cơ hội trở thành Hoa hậu, Á hậu 1, Á hậu 2, Miss Khái Á, Miss Tài năng, Miss được Yêu thích nhất, Miss Trộm vía... của nhà CEN với nhiều quyền lợi hấp dẫn. Đặc biệt, thí sinh có số lượng bình chọn tình bằng lượt like + comment) nhiều nhất trên Facebook chính thức của CENGROUP sẽ trở thành Miss Online với giải thưởng hấp dẫn và cũng sẽ trở thành gương mặt đại diện cho Land2.vn trong vòng một năm.

Gala chung kết tôn vinh dự kiến sẽ diễn ra vào 11.07.2015 tại Thành phố biển Đà Nẵng với 15 thí sinh xuất sắc nhất.

## STDA Records lần thứ 6 - Nhiều kỷ lục mới được lập

Chiều ngày 02.06.2015, Lễ công bố kỷ lục STDA Records lần 6 của Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đã chính thức được diễn ra tại tầng 1, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ (Cầu Giấy, Hà Nội). Đây là sự kiện có ý nghĩa đặc biệt vinh danh những nỗ lực, cố gắng không mệt mỏi của các ACE nhân viên kinh doanh trong siêu thị. STDA Records lần thứ 6 đã diễn ra với các kỷ lục: "Team có số lượng giao dịch kỷ lục" thuộc về team Phụng trong đến từ siêu thị 1A với 60 giao dịch trong công trong tháng 12.2014; "Team đạt doanh số bán hàng kỷ lục" thuộc về team Đức với 2 tỷ 451 triệu đồng; "STDA đạt doanh số kỷ lục" thuộc về siêu thị 2A với doanh số 7 tỷ 437 triệu đồng; "STDA đạt số lượng giao dịch kỷ lục" thuộc về siêu thị 2B với 160 giao dịch trong vòng 1 tháng.



## CENGROUP chủ trì trong nâng cao kiến thức về luật BĐS cho cán bộ, nhân viên

Sáng ngày 20.05.2015, tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ (Cầu Giấy, Hà Nội), "Khóa Đào tạo Kiến thức Pháp lý Bất động sản" do Phòng Nhân sự Tập đoàn tổ chức, với sự hiện diện của diễn giả Nguyễn Ngọc Tuấn - Trưởng Ban Pháp chế. Nội dung chính của khóa đào tạo bao gồm: vấn đề pháp lý khi bán hàng dành cho người nước ngoài; những thay đổi về chính sách pháp luật ảnh hưởng đến giá nhà trong thời gian tới; các thủ tục về ủy quyền, tăng, cho... bất động sản. Công trình công nghiệp, CENGROUP đã cùng HSLAWS phối hợp tổ chức Hội thảo "Tác động của Luật Bất động sản sửa đổi và áp dụng từ ngày 01.07.2015) đến doanh nghiệp và thị trường bất động sản". Hội thảo có sự tham gia của các Giám đốc Kinh doanh, các AM và các TM đến từ các đơn vị thành viên trực thuộc CENGROUP cũng đồng nhân viên các siêu thị tham dự.

## Đào tạo Hội nhập CEN và Kỹ năng bán hàng

Ngày 21.05.2015, tại tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ (Cầu Giấy, Hà Nội), các ACE nhân viên mới gia nhập đại gia đình nhà CEN đã được tham dự khóa học "Đào tạo Hội nhập CEN và Kỹ năng bán hàng" do công ty tổ chức. Đây là cơ hội để các ACE được tìm hiểu chi tiết về cơ cấu tổ chức, tiêu chí hoạt động và các chính sách, chế độ đãi ngộ dành cho nhân viên của CENGROUP. Không những thế, những kỹ năng bán hàng hiệu quả, kỹ năng chốt khách thành công cũng đều được ban Giám đốc chia sẻ tới các ACE.

## "STDA miền Nam công bố kỷ lục - STDA RECORDS tháng 4"

Chiều ngày 11.5.2014, tại tòa nhà Samco - 326 Võ Văn Kiệt, quận 1, TP.HCM, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Nam đã chính thức tổ chức "Lễ công bố kỷ lục - STDA RECORDS tháng 4". Chương trình được tổ chức nhằm vinh danh các STDA team, cá nhân có thành tích xuất sắc nhất trong toàn hệ thống siêu thị miền Nam trong tháng 4.

Với doanh thu đạt 1,9 tỷ và giao dịch 26 căn/tháng STDA3 đã xuất sắc nhận được giải thưởng siêu thị có doanh số và giao dịch cao nhất team Tungtung (STDA1) đạt giải team có giao dịch nhiều nhất với 10 giao dịch/tháng. Với cuộc chơi, giải "King of Sales" đã thuộc về anh Ngô Anh Quân team Tungtung- STDA1) với 8,03 điểm kỷ lục - tương đương doanh số hơn 200 triệu đồng.



## STDA, CENPLUS tham dự nhiều hội chợ, triển lãm lớn trên toàn quốc

Trong tháng 5.2015, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA, Công ty Cổ phần Dịch vụ gang BDS Thế kỷ - CENPLUS đã tham dự nhiều hội chợ, triển lãm lớn trong Nam ngoài Bắc với mong muốn quảng bá, giới thiệu các dự án và dịch vụ của mình đến với nhiều đối tượng khách hàng hơn. Trong đó tiêu biểu có Hội chợ, triển lãm Bất động sản Land24 tại 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội; và Hội chợ, triển lãm BĐS - HOME EXPO TP.HCM, tại Trung tâm Triển lãm & Hội chợ Triển lãm (TBCC), số 466 Hoàng Văn Thụ, P.4, Q.Tân Bình, TP.HCM.



## Tháng 5, STDA mở rộng hợp tác với nhiều Chủ đầu tư lớn

Ngày 15.5.2015, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đã tiến hành lễ ký kết hợp tác chiến lược với Tân Hoàng Minh Group. Tân Hoàng Minh Group quyết định bắt tay hợp tác với STDA không chỉ bởi STDA là đơn vị phân phối có uy tín, quy mô trên thị trường hiện nay, mà hơn hết STDA còn là đơn vị thực sự hiểu tâm huyết Chủ đầu tư công nhận nhu cầu của khách hàng hiện nay. Lễ Pont D'or Hoàng Cầu sẽ là dự án đầu tiên của Tân Hoàng Minh trong chuỗi thỏa thuận hợp tác mà SOTA phân phối độc quyền.



Ngày 21.5.2015, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA ký kết hợp tác chiến lược với Công ty Cổ phần HBI trong phân phối độc quyền dự án Imperia Garden - Vietnam tổng phố 143 Nguyễn Tuấn và 203 Nguyễn Vũ Trường. Đây là dự án phức hợp đồng bộ với tổ hợp văn phòng và thương mại, căn hộ cao cấp mang thương hiệu Imperia đã thành công tại TP.HCM lần đầu tiên có mặt tại thị trường BĐS Hà Nội.



## CENPLUS tiếp tục khẳng định là đơn vị thiết kế nội thất hàng đầu Việt Nam

Tháng 5.2015, Công ty Cổ phần Dịch vụ gia tăng Bất động sản Thế Kỳ - CENPLUS đã chính thức trở thành đơn vị thiết kế nội thất nhà mẫu Tòa căn hộ hạng sang R6 - Vinhomes Royal City. Sau 4 tuần thi công, 2 căn hộ mẫu, một theo phong cách hiện đại, một theo phong cách tân cổ điển đã chính thức được ra mắt trong Lễ Giới thiệu căn hộ mẫu tòa căn hộ hạng sang R6 - Vinhomes Royal City vào cuối tháng 5.2015 và nhận được nhiều phản ứng tích cực từ phía khách hàng. Tiếp nối thành công này, CET đã tiếp tục tin tưởng lựa chọn CENPLUS là đơn vị thi công cabin hộ penthouse đầu tiên. Hiện CENPLUS cũng đã và đang nhận được nhiều tin nhiệm từ các CĐT lớn khác như: Gamuda Land Việt Nam, CENINVEST... trong việc thi công và thiết kế nhà mẫu cho các dự án lớn của họ.

**GIA ĐỀ NHẤT THI TRƯỞNG**  
**XÀ KHO NỘI THẤT**  
 GIẢI HANG MIỄN PHÍ  
 HOTLINE : 0936.327.000

**www.noithattaikho.vn**  
 Showroom: Tầng 1, CT2 The Pride, Hoàng Hà Hill, Hà Nội

### CENPLUS "Xã hội nội thất"

Để tri ân khách hàng đã yêu mến và tin dùng dịch vụ, sản phẩm của mình, CENPLUS đã ra chương trình khuyến mãi hấp dẫn "Xã hội nội thất" vào cuối tháng 5.2015. Theo đó, rất nhiều mặt hàng nội thất sang trọng, chất lượng, với phong cách đa dạng được bán với giá siêu ưu đãi, có mức chiết khấu lên tới 50%. Đặc biệt, đối với những khách hàng là nhân viên của CENGROUP, khi tham gia chương trình còn được nhận thêm nhiều phần quà giá trị khác. Để có cơ hội sở hữu những sản phẩm nội thất hiện đại, tiện nghi, được đưa ra công phụ về thiết kế và kiểu dáng với giá mềm, khách hàng vui lòng liên hệ: Hotline: 0936.327.000; Địa chỉ: Tầng 1, CT2, The Pride, Tô Hữu, Hà Nội.



### CENGROUP miễn Nam tham dự "Ngày Hội Tư vấn và Giới thiệu việc làm"

Sáng ngày 23.5.2015, tại Lô số 2, Khu công viên Phần mềm Quang Trung, Quận 12, TP. HCM, phòng Nhân sự CENGROUP miễn Nam đã tham dự "Ngày Hội Tư vấn và Giới thiệu việc làm" do trường Cao đẳng Viễn Đông tổ chức.

Chỉ sau hơn 3 giờ, bộ phận Nhân sự CENGROUP đã phỏng vấn và tư vấn cho hơn 100 nam sinh viên. Để có các bản sinh viên được tư vấn đầy đủ mong muốn được tìm hiểu và có cơ hội trải nghiệm với nghề bất động sản. Kết thúc chương trình, phòng Nhân sự đã lựa chọn được hơn 90 ứng cử viên tiềm năng.

### CEN CLOSE SUMMER CUP 2015: Long - Hồ thành tài, ai sẽ xứng với vàng?

Trái qua nhiều vòng đấu quyết liệt, hai đội bóng 1A2 và 2A2 đã chính thức góp mặt trong trận chung kết CEN CLOSE SUMMER CUP 2015 dự kiến sẽ được diễn ra tại sân 88 Lê Văn Lương (quận Thanh Xuân). Là trận đấu cuối cùng giữa hai đội mạnh nhất, bởi vậy đây cũng sẽ là trận đấu mang nhiều cảm xúc, tin tưởng hay vọng của các cổ động viên đến những màn trình diễn kỹ thuật điêu luyện của các vận động viên. Tất cả sẽ được trình diễn trong 90 phút của trận chung kết sắp tới. Hôm nay nào sẽ là đội xứng vương trong mùa giải năm nay?

# Nhân vật THÁNG 5

# X

## Câu chuyện thú nhất: Hành chính mà không phải "hành là chính"

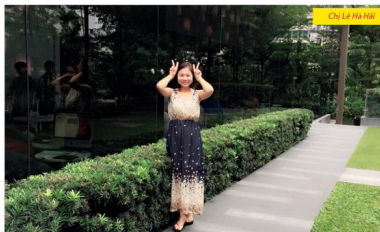
Ính đẹp và duyên dáng, họ luôn xuất hiện với vẻ ngoài rực rỡ và tươi tắn nhất, thế nhưng, họ cũng sẵn sàng bỏ giấy cao gót, ăn tay áo làm bất cứ việc gì trong môi sự kiện của Tập đoàn để đảm bảo sự kiện diễn ra trơn tru và thành công nhất. Họ cũng Ra Khơi số này trở chuyên cần lại người phụ nữ là đại diện tiêu biểu cho phòng Hành chính của Tập đoàn để hiểu hơn về công việc của họ nhé.

*PV: Xin chào chị Lê Hà Hải và chị Nguyễn Hồng Duyên. Hai chị có thể giới thiệu một chút về bản thân và công việc với độc giả Ra Khơi?*

**Chị Lê Hà Hải (LHH):** Tên của mình thì hầu hết mọi người đều đã biết rồi (cười). Mình phụ trách công việc hành chính của Tập đoàn. Nó chung, rất là những việc gì có liên quan tới hành chính, set up cơ sở vật chất... đại khái là những công việc mà các phòng ban có tên khác đã làm rồi thì phòng hành chính sẽ phụ trách (cười).

Hậu trường nhà CEN. Chuyện bất ngờ nhất là những best-seller tài ba nhưng họ lại là những "chị em bình thường". Luôn sẵn sàng hỗ trợ, mang đến mọi điều tốt nhất cho bất cứ bộ phận, sự kiện nào của Tập đoàn. Họ là ai?

**Chị Nguyễn Hồng Duyên (NHD):** Mình phụ trách công việc hành chính, kiêm một chút nhân sự bên khu vực 319 của Tập đoàn (cười). Công việc thì có rất nhiều, toàn những việc không tên nhưng nhìn chung là hỗ trợ và set up những công việc phía sau cho toàn bộ ACE yên tâm làm việc.



Chị Lê Hà Hải

*PV: Xin các chị cho biết, cơ duyên nào để các chị gắn bó và công hiến cho Tập đoàn lâu như vậy?*

**LHH:** Với mình thì chẳng có lý do gì cả. Khi bắt đầu làm việc tại CEN, mình cũng không xác định gì nhiều. Nhưng theo thời gian, mình thấy làm ở CEN giống như một phần quan trọng trong cuộc sống của mình, nó như cơm ăn, nước uống của mình hàng ngày, nếu việc một điều làm phiền vậy. Mọi thứ đều diễn ra rất tự nhiên và thân thuộc đối với mình.

**NHD:** Mình gắn bó với CEN thêm 1 tháng nữa là được tròn 7 năm rồi! Chính môi trường làm việc có văn hóa, có tinh thần ở CEN đã làm mình thấy ấm áp, muốn gắn bó lâu dài. Với mình, CEN giống như gia đình thứ 2. Là nơi để mình được cống hiến, chia ngọt sẻ bùi với các ACE.

*PV: Đồng tình một sự kiện quan trọng của công ty, có rất nhiều việc phải làm, vậy các chị phòng Hành chính đã làm thế nào để phối hợp được công việc?*

**NHD:** Trước mỗi sự kiện, phòng Hành chính luôn tràn trề làm thế nào để các ACE của mình có thể "phiên" nhất, chi tập trung làm tốt nhiệm vụ của mình thôi, không cần phải lo lắng bất cứ điều gì nữa.

**LHH:** Thực ra mỗi bộ phận đều có những đặc thù công việc khác nhau và cách để thành công trong công việc cũng không giống nhau. Đối với phòng hành chính, may mắn bọn mình có leader là chị QuỳnhThị. Chị ấy có khả năng bao quát và nắm bắt công việc cực kỳ tốt. Trước khi diễn ra sự kiện, phòng hành chính sẽ ngồi họp lại, phân chia công việc cụ thể cho từng thành viên. Trong quá trình diễn ra công việc, mọi người cũng thường xuyên quan tâm và chia sẻ với nhau nữa. Đồng thời, sự hỗ trợ nhịp nhàng, nhiệt tình từ các bộ phận khác cũng giúp cho phòng hành chính hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình.

*PV: Vậy những khó khăn trong công việc mà phòng hành chính thường gặp phải là gì và cách giải quyết những vấn đề đó như thế nào, thưa hai chị?*

**LHH:** Nếu gọi là khó khăn thì hơi quá (cười).

Do tính chất công việc của phòng hành chính khá là nhiều việc không tên, thêm nữa các sự kiện lại luôn diễn ra nhanh và gấp, thành ra khi đã giải quyết vấn đề này thì lại có nhiều vấn đề khác nảy sinh trong công việc đó. Những khi như vậy, phòng hành chính sẽ ưu tiên giải quyết những việc quan trọng trước, phần bổ sung đều cho các ban trong phòng. Phòng Hành chính cũng đang cố gắng hết sức để có thể khắc phục được điều này để hỗ trợ được cho các ACE trong công ty được tốt hơn nữa.

**NHD:** Làm hành chính giống như làm đám cưới họ ầy. Rất nhiều việc và phải luôn cố gắng hết sức để hỗ trợ tốt cho các ACE. Bởi vậy, việc nhận được sự ủng hộ và cảm thông của ACE sẽ là động lực tốt nhất để phòng Hành chính có thể làm tốt mọi việc.

*PV: Phòng Hành chính luôn phải "tiếp quản" rất nhiều công việc không tên nên đôi khi sẽ không tránh khỏi gặp phải những "sự cố" khó đỡ chút. Các chị có thể chia sẻ một số "sự cố" nào đó khiến các chị nhớ nhất?*

**NHD:** Công ty mình luôn rất chú trọng việc giữ gìn vệ sinh môi trường làm việc. Có lần, mình đã phải đi một buổi ngày trong nhà vệ sinh nam do trượt ngã một bước rầy tay mà ai đó đẩy ra sàn. Nếu các bạn chịu khó giữ vệ sinh hơn thì mọi chuyện sẽ đơn giản hơn rất nhiều.



Chị Nguyễn Hồng Duyên



LHH: Trước thì sự kiện chính thức diễn ra, phòng Hành chính thường kiểm tra các khâu rồi ký duyệt, "sự cố" thường đến từ yếu tố khách quan, bỗng dưng phát sinh như thời tiết, ảnh thanh, MC chương trình chưa tới... Đó là những điều mà mọi người đều không mong muốn và rất "ngại" phải giải quyết nên nó xảy ra (cười).

PV: Nếu được dùng những tình từ để miêu tả tính chất công việc của phòng Hành chính, hai chị sẽ dùng những tình từ gì? Vì sao?

LHH: Minh nghĩ là **cẩn thận, tỉ mỉ và chính xác**. Phải cẩn thận thì chương trình mới diễn ra suôn sẻ, tỉ mỉ thì mới mang tính sự đa dạng và phong phú cho sự kiện, chính xác thì mới không có sai sót trong khâu tổ, trong quy trình và trong mọi công đoạn khác.

NHD: Với mình thì đó là **cẩn thận, trung thực và nhiệt huyết**. Cẩn thận thì mới làm cho công việc trôi chảy hơn, trung thực bởi làm hành chính có đôi lúc liên quan tới tiền nong, nếu không trung thực thì sẽ gây tổn thất cho công ty, nhiệt huyết thì mới công hiến được nhiều hơn cho công việc.

PV: Mỗi khi có sự kiện diễn ra, phòng Hành chính thường là một trong những bộ phận đi sớm về khuya nhiều nhất. Các chị đã làm gì để cân bằng giữa gia đình, công việc và đạt được thành công?

NHD: Làm phụ nữ, để có thể cân bằng được giữa gia đình và công việc là điều vô cùng khó. Có đôi lúc mình phải chịu thiệt thòi, chấp nhận hi sinh nhiều thứ, cũng phải thường xuyên làm công tác từ tưởng cho anh xã để anh ấy hiểu và chia sẻ sự vất vả trong công việc đối với mình. Cũng rất may mắn, mọi người trong gia đình và đồng nghiệp ở công ty luôn hỗ trợ mình hết sức để mình hoàn thành tốt công việc được giao.

LHH: Để có thể đạt được thành công thì mỗi người cần có sự đam mê và dành trọn vẹn nhiệt huyết cho công việc, song song với đó là phải nâng cao kỹ năng của bản thân. Mình cũng may mắn có sự ủng hộ và cả công đồng từ gia đình, tuy bố mẹ chống nê mình có thể hoàn thành tốt được công việc ở công ty.

Sẽ khó để thấy họ đến và về đúng giờ, sẽ khó để biết họ đang ở đâu làm gì lúc mọi người đang "hưởng thụ"... những chỉ cần có bất kỳ sự cố nào liên quan đến điện - nước - phòng ốc... họ sẽ lập tức có mặt. Họ, luôn đi trước và bảo vệ chúng họ so với mọi người và bằng giọng nói của người về sau cùng, kể cả những ngày làm việc và những dịp liên hoan, tiệc tùng của công ty. Họ, những anh chàng để mình có thể quên kỹ thuật.

Nếu để ý, ACE có thể thấy trong tất cả các sự kiện, một khi bàn ghế, thiết bị âm thanh, ánh sáng... đã "đầu vào đầy" thì nghĩa là đã có sự "hứng thụ" của Bộ phận Kỹ thuật. Thông thường, họ làm thêm đến sớm và cũng làm thêm về muộn nên có nhiều bộ phận, nhiều ACE nhà CEN chưa hiểu hết sự vất vả của bộ phận này. Thậm chí... không biết họ làm gì!

Để hiểu hơn về những anh chàng kỹ thuật "đa z năng", BBT Ra khơi đã tìm đến một nhân vật rất "điển hình" của Bộ phận Kỹ thuật - anh Trịnh Văn Trung. Trước khi tiếp xúc với anh, mọi người "doạ" tới anh Trung kín lén, không thích chia sẻ đâu. Quả không sai, phải khó khăn lắm tôi mới xin được của anh 15 phút đồng hồ vì "Bên mình có gì đâu mà nói".



Câu chuyện thứ hai:  
Những "chiến binh thầm lặng" luôn đi sớm về muộn

Thông thường với nhiều bộ phận, thứ 2 là ngày mà khối lượng công việc "nhẹ" nhất trong tuần thì với bộ phận Kỹ thuật, thứ 2 như là ngày "âm thầm" vì lượng công việc gấp rập nhiều lần bình thường. Bắt đầu từ chủ công ty, vào 2 ngày thứ 7 và chủ nhật cuối tuần, các sự kiện thường day đêm nên việc sắp xếp lại tất cả để đạt số dụng trong sự kiện khiến thứ 2 "nặng" hơn. Tuy nhiên "sự" nhất vẫn là ngày cuối tuần, sự kiện nhiều đôi lúc khiến các anh quá tải, cùng 1 ngày, có anh phải chạy 2 sự kiện. "Nếu sự kiện nào trước để sáng ra kịp đi sự kiện ở xa. Còn như R6 và R2 mà cùng lúc thì một người sẽ kiểm luôn cả 2"; Cùng với tính chất công việc, nhiều nhà chủ sự kiện nào Kỹ thuật cũng là người về sau cùng để dọn dẹp, sắp xếp lại để đi. Công việc vất vả là thế nhưng ở bất kỳ sự kiện nào, chương trình nào số rất khó để ACE tìm thấy một cái làm nhà, một cái nhìn khó xử từ các anh. Dù trong khi đây là "bị quấy mắt?" của bất kỳ anh kỹ thuật nào để công việc trở nên nhẹ nhàng hơn!

Cũng có nhiều trường hợp phát sinh mà các anh không lường trước, công tác hành việc setup về thiếu đủ, các thiết bị công tác trong sự kiện. "Thông thường khi gặp những trường hợp này bạn mình đều phải bình tĩnh (cười), nhờ các bộ phận khác hỗ trợ để giải quyết nhanh", anh Trung nói.

Bộ phận Kỹ thuật hiện tại có 5 người, phụ trách từ từ, lắp đặt, sửa chữa hệ thống điện, nội thất, thiết bị, hỗ trợ setup sự kiện của công ty... Công việc nhiều cũng là một cách để các anh học cách bố trí thời gian, cân bằng cuộc sống. Tuy nhiên, để về thăm gia đình và có thời gian nghỉ ngơi cho bản thân, các anh phải tự sắp xếp lịch, cần đổi và thay phiên nhau nghỉ. Mặc dù thế, công việc vẫn luôn luôn được ưu tiên, bởi "Ai cũng phải có trách nhiệm với công việc của mình". Thậm chí, để chắc chắn rằng ai cũng đảm bảo công việc, tránh mọi sai sót dù nhỏ nhất, "nguyên tắc" của Kỹ thuật là "ky như": "Nếu muốn có sức khỏe "cần" việc vào ngày hôm sau thì tối nhất phải nói không với nhậu", anh Trung cho biết.

Theo anh Bùi Văn Thế, Trưởng phòng CS - Tap - Kỳ: "Đặc thù công việc của Kỹ thuật đòi hỏi anh em phải có sức khỏe dẻo dai. Tuy nhiên, sức khỏe tốt thôi chưa đủ, nhiệt tình và yếu tố tinh quan trọng nhất". Nói về nhiệt tình, anh Trung cho rằng: "Những lúc đã hết giờ làm, anh em mệt và rời nhiệt tình về nhà, nếu không nhiệt tình và trách nhiệm việc chúng tôi 1 tay mà xong được. Gần đây nhất là sự kiện "Triển lãm Bất động sản Land24", anh em cùng làm cùng vui, đoàn kết, hỗ trợ với một vài bộ phận khác làm công việc để nhanh chóng hoàn thành gian hàng, kịp cho sáng hôm sau triển lãm".

"Có những hôm mình làm về muộn, các của đồng hồ, không biết làm sao để về nên đành gọi anh Trung Kỹ thuật. Đã 9 giờ rồi, dù đã về nhà nghĩ ngơi anh vẫn báo mình". Đại 1 lát lên anh mới của cho. Không có anh Trung thì có khi mình phải ngủ lại công ty rồi" (cười), chị Đào Quế Hằng, nhân viên SEO chia sẻ.

Giải thích về độ nhiệt tình của anh và mọi người trong bộ phận, anh trả lời: "Bên anh là bộ phận đặc thù, dù là ngày nào trong tuần thì Kỹ thuật cũng phải đến sớm hơn, thường là khoảng 7h30 phút để mở của công ty. Còn tôi thì... tùy. Mọi người đang làm hàng say mà mình xưa về thì cũng ngại" (cười).

Không giống những bộ phận làm việc có định mức giờ, một phòng/ban, nếu muốn tìm các anh kỹ thuật thì cách nhanh nhất có ACE nhà CEN là gọi điện thoại. Bởi họ luôn "thoát an thoát hiểm" giải quyết công việc ở nhiều địa điểm khác nhau, cái mà anh Trung gọi vui là "chạy đi chạy lại".

Với 2 câu chuyện ngắn trên hi vọng ACE sẽ phần nào hiểu thêm về công việc của những "chiến binh thầm lặng" của nhà CEN!

## TIÊU ĐIỂM

# SỰ KIỆN: "TRIỂN LÃM BẤT ĐỘNG SẢN LAND24 - NOI TINH HOA BA MIỀN HỘI TỰ"

THỊ TRƯỜNG BĐS: HẤP DẪN  
HƠN NHỜ MÔ HÌNH MỚI

*Bất động sản cũng là một hàng hóa đặc biệt, mang giá trị cao nên khách hàng càng cần được nghiên cứu, so sánh và lựa chọn. Tuy nhiên, trên thực tế, để tìm hiểu cũng lúc nhiều dự án ở cùng phân khúc, tại nhiều khu vực... là điều không hề đơn giản đối với hầu hết khách hàng.*

Trong vòng 2 năm trở lại đây sự xuất hiện của các mô hình mô bán, giới thiệu, quảng bá dự án BĐS mang tính chất tập trung như triển lãm, hội chợ, ngày hội mua BĐS... đã và đang được nhiều doanh nghiệp áp dụng để mang thông tin phân BĐS của mình đến gần với khách hàng hơn.



Để biết thêm thông tin về chương trình, vui lòng liên hệ:  
 Kênh thông tin Bất động sản Land24.VN  
 Địa chỉ: 36 Bùi Thị Xuân, Quận 1, TP.HCM  
 Hotline: 094 981 9624  
 Website:  
<http://land24.vn/thien-ham-bat-dong-san/>



MISS BIKINI 2015:

NƠI 60 “BÔNG HOA”

KHOE SẮC



Miss Bikini là cuộc thi thường niên dành riêng cho các nữ nhân viên của CENGROUP có thâm niên làm việc từ 3 tháng trở lên, chiều cao tối thiểu 1.6m. Cuộc thi nhằm tôn vinh vẻ đẹp ngoại hình và nét đẹp trong tâm hồn, tài năng của các nữ nhân viên. Đồng thời đây cũng là cơ hội để các công ty thành viên của CEN tìm hiểu, giao lưu và tăng tình đoàn kết trong Tập đoàn. Cuộc thi Miss Bikini năm nay quy tụ 60 thí sinh xuất sắc nhất từ Bắc vào Nam, tăng 3 lần so với năm 2014.

GIẢI THƯỞNG HẤP DẪN

Với những điểm đặc – là – hấp dẫn riêng biệt, Miss Bikini không chỉ thu hút sự quan tâm của đông đảo ACE nhà CEN, mà cũng khiến cho các nhân sự của CENGROUP “ganh tị” bởi quy mô và những giải thưởng hấp dẫn. Chi Trình Thủy Quỳnh – đại diện BTC Miss Bikini 2015 cho biết:

**T**heo kết quả nghiên cứu thị trường của kênh thông tin BDS Land24.vn, sự chung chèo, xuất hiện hàng trăm dự án BĐS, với nhiều luồng thông tin khác nhau, đã và đang khiến khách hàng “hoang mang”... Bài toán được nhiều đơn vị kinh doanh BĐS đặt ra là “cách nào để vừa đưa dự án BĐS đến tận tay người mua nhà, đồng thời có thể quảng bá, tạo dựng được hình ảnh thương hiệu với chi phí hiệu quả?”. Đây cũng là yếu tố tác động trực tiếp khiến nhiều mô hình “gợi thiệu sản phẩm tập trung” được doanh nghiệp đưa vào để bán BĐS.

Điểm hình nhất là mô hình hội chợ, triển lãm BĐS đã và đang được nhiều doanh nghiệp từ Bắc tới Nam ưa chuộng. Chỉ trong quý II/2015, nhiều hội chợ, triển lãm BĐS đã được tổ chức như Hội chợ triển lãm Homes Expo 2015 (Đà Nẵng); Hội chợ, triển lãm BĐS – VIETUBD TP.HCM (TP.HCM); Hội chợ, triển lãm Bất động sản Land24 (Hà Nội)...

Phát biểu tại Triển lãm Bất động sản Land24, GS.TS Đặng Hùng Võ – Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài Nguyên & Môi trường cho biết “Hội chợ, triển lãm BĐS là một ý tưởng tốt, nó thực hiện được và đặc biệt số nội trong thời gian qua vai trò của BĐS đang có xu hướng chuyển động tích

lên. Đây cũng là cách thức giúp thúc đẩy sự tăng tốc của thị trường, làm người tiêu dùng tin tưởng vào BĐS hơn”. Là đơn vị tổ chức một Hội chợ, triển lãm BĐS tại Hà Nội những ngày vừa qua, ông Phan Văn Hùng – Giám đốc kinh doanh kênh thông tin BDS Land24.vn cho biết “Thực sự hội chợ BĐS không chỉ giúp người mua nhà có thể hiểu, nghiên cứu được những môi trường đầu tư mới, hấp dẫn hơn trong tương lai”.

Dưới góc độ người mua, anh Trần Bảo Tuấn Anh (khách hàng tham gia Triển lãm BĐS Land24) cho biết: “Bình thường muốn tìm hiểu dự án thì phải đến dự án, rồi hỏi rất nhiều nhân viên tư vấn nhưng đến triển lãm Land24 thì tôi có thể biết được 3-4 dự án có cùng mức giá, diện tích một khu vực mà tôi đang muốn mua nhà. Điều này với tôi là khá hữu ích và rất hay”.

Với sự đón nhận của thị trường, mô hình Hội chợ, triển lãm BĐS dự kiến sẽ trở thành một trong những kênh thu hút khách mua BĐS nhất trong thời gian tới. Mô hình này sẽ càng phát huy được ưu điểm của mình khi từ đây việc mua BĐS qua sân giao dịch không còn là điều bắt buộc, khách hàng có thể đến trực tiếp mua BĐS tại triển lãm, hội chợ mà không phải đến từng sân nhà để tìm hiểu, giao dịch. Doanh nghiệp BĐS sẽ có thêm kênh truyền thông

quảng bá có 1 không 2 với chi phí thấp nhất.

**NHUNG VẪN CẦN KHẮC PHỤC**

Mặc dù được ủng hộ, tuy nhiên mô hình Hội chợ, triển lãm BĐS cũng khiến nhiều chuyên gia BĐS lo ngại nếu các sự kiện được tổ chức bởi những đơn vị không có uy tín, tổ chức chỉ để “dụ” khách hàng mua nhà tại những dự án thiếu an toàn.

Do đó, trước khi quyết định xuống tiền mua BĐS ngay tại các hội chợ, triển lãm, giới chuyên gia BĐS cũng khuyến khích hàng niên tin tặc, cần nhận và tìm hiểu dự án cẩn kỹ trước khi đưa ra quyết định cuối.

Thị trường BĐS đang ấm lên, mô hình hội chợ, triển lãm chắc chắn sẽ trở thành “cánh tay nối dài” cho các chủ đầu tư, và những đơn vị kinh doanh BĐS. Đây cũng là cơ hội giúp các đơn vị, doanh nghiệp BĐS có thêm cơ hội phát triển và hiểu khách hàng của mình hơn, để tìm ra được cơ hội và hướng đi mới thực sự tốt.

# MISSBIKINI 2015



"Miss Bikini 2015 sẽ có nhiều điểm mới, độc đáo, được đầu tư hoành tráng, quy mô hơn so với những năm trước. Các thí sinh sẽ có cơ hội trở thành Hoa hậu, Á hậu 1, Á hậu 2, Miss Khó ai, Miss Tài năng, Miss được Yêu thích nhất, Miss Trộm vía,... của nhà CEN với nhiều quyền lợi hấp dẫn. Hoa hậu sẽ nhận được: 10 triệu đồng + 50% tổng giá trị số lượng vote; Á hậu 1 nhận được: 5 triệu đồng + 50% tổng giá trị số lượng vote và Á hậu 2 nhận được: 3 triệu đồng + 50% tổng giá trị số lượng vote. Những giải còn lại, mỗi giải nhận được: 1 triệu đồng + 50% tổng giá trị số lượng vote".

Đặc biệt, ngoài những giải trên, năm nay BTC kết hợp cùng kênh thông tin BDS Land24.vn bình chọn Miss Online. Cụ thể, thí sinh có số lượng bình chọn (tính bằng lượt like + comment) nhiều nhất trên Facebook chính thức của CEN-GROUP sẽ trở thành Miss Online với giải thưởng hấp dẫn. Là Miss Online, thí sinh sẽ được 6 tháng đăng tin VIP miễn phí trên Land24.vn (có thể chuyển nhượng) và là đại diện hình ảnh cho Land24 trong vòng 1 năm, được truyền thông hình ảnh rộng rãi trên các phương tiện truyền thông chính thức của Land24.

Miss Bikini 2015 dựa trên nhiều tiêu chí để đánh giá thí sinh bao gồm: mức độ thân thiện, vẻ đẹp ngoại hình, tài năng, khả năng ứng xử và khả năng hoạt động nhóm (Team Building). Thí sinh sẽ được đánh giá thông qua một hệ thống thang điểm với các tiêu chí cụ thể tùy thuộc vào các vòng thi và do BTC ra quyết định. Cụ thể, tài năng chiếm 20%, vẻ đẹp 20%, thân thiện 20%, ứng xử 20% và Team Building 20%.

## "CUỘC ĐUA" GAY CẤN CỦA SẮC VÀ TÀI

Trước khi chính thức bước vào những vòng loại gay cấn, 60 thí sinh tham dự Miss Bikini năm nay đã ra mắt toàn thể ACE nhà CEN, Ban giám khảo và các cơ quan truyền thông 60 thí sinh tham dự Miss Bikini CENGROUP 2015 vào chiều 27.05.2015, tại tầng 1, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội.

Theo đánh giá chung của BTC: "Đàn thí sinh năm nay có sự tiến bộ vượt bậc hơn so với các năm trước cả về mặt hình thức lẫn sự tự tin trong việc thể hiện bản thân. Hầu hết các thí sinh đều rất tự tin thể hiện cá tính, sự sắc sảo của mình".

Và năm nay, mỗi vòng thi Miss Bikini 2015 sẽ gay cấn và hấp dẫn hơn khi kết quả sẽ được tổng hợp từ đánh giá của khán giả và BTC. Theo đó, điểm của các thí sinh tại vòng loại sẽ được tính như

sau: Điểm do khán giả bình chọn (thông qua số lượng vote qua mạng) cộng với điểm BGK chấm loại trực tiếp, tỷ lệ điểm khán giả và BGK là 50/50. Đây là một điểm rất khác đảm bảo cho Miss Bikini 2015 được diễn ra công bằng, minh bạch.

Với quy mô hoành tráng, giải thưởng hấp dẫn, đàn thí sinh tài năng, hình thức đẹp, Miss Bikini năm nay hứa hẹn sẽ là một mùa thi sôi động, hấp dẫn và gay cấn.

*Gala chung kết tôn vinh dự kiến sẽ diễn ra vào 11/07/2015 tại Thành phố biển Đà Nẵng với 15 thí sinh xuất sắc nhất. Mọi thắc mắc liên quan tới cuộc thi Miss Bikini 2015, ACE vui lòng gửi về địa chỉ email [missbikini@cengroup.vn](mailto:missbikini@cengroup.vn), hoặc truy cập <http://miss.cengroup.vn/> để bình chọn cho thí sinh mà mình yêu thích nhất.*



GIỜ THỨ 9  
THÁNG 6  
ĂN GÌ

TRONG CAI NONG OI A CỦA NHỮNG NGÀY HE, NEU CO COC TRA SUA TRAN CHAU BEN CAN PHONG DIEU HOA MAT CHOU THI QUUA THAT LA "TUYET CU MEO", RA KHOI 12 XIN TRAN TRONG GUI TOI CAC ACE CONG THUC CHE BIEN MON AN DON GIAN, DE LAM NHUNG LAI VOI CUNG HIEU CUA TRONG VIEC XUA TAN CAI NONG NUC NGAY HE.

## Trà sữa trân châu

### CÁCH LÀM:

- Trân châu: 100g bột năng pha loãng với nước vào nồi hoặc chảo có lớp chống dính đun lửa đến khi nóng sủi bọt rồi đun tiếp để đến bột sũng sủi, sau đó dùng thìa bột mịn không dính vào chảo để tản đều, thêm bột sũng vào đến khi mịn, lúc này ngừng thêm bột sũng nữa để khi không còn dính tay).
- Trộn sữa Trân châu đen: pha 1 gói cà phê với nước sôi để nguội hòa bột (khoảng 6g) đã pha loãng.
- + Viên: Sau khi nhào mịn xong viên

từng viên tròn nhỏ  
+ Lược: Lược đến khi hạt nổi lên, đun thêm khoảng 5 phút tùy trân châu nhỏ hay to.

- Trà sữa: 4 hộp sữa tươi 180ml đun ấm, 1 gói lipton ngâm vào sữa, 5 phút thì lấy túi trà ra, để nguội cho vào cốc có nắp để ngăn mát, lúc uống đem ra xóc mạnh để sữa bọt đổ ra cốc, thêm trân châu.

CHỨC MỜI NGƯỜI CÓ ĐƯỢC  
CỐC TRÀ SỮA TRÂN CHÂU NGON,  
ĐẸP VÀ AN TOÀN!





# Sữa ngô ngọt



Không chỉ có trà sữa trân châu, sữa ngô ngọt cũng sẽ là một trong những thức uống ngon – bổ dưỡng – dễ chế biến cho các ACE trong hè này. Hãy cùng BBT tìm hiểu công thức nhé!

Chuẩn bị 3 bắp ngô ngọt + 1,2 lít nước + 1 túi sữa tươi.

## CÁCH LÀM:

- Rửa sạch ngô, bóc lớp lá ngoài, sau đó cho 1,5 lít nước ngập ngô, luộc chín cho đến khi nước ngô cạn đi một chút.
  - Vớt ngô và tách hạt, cho vào máy xay. Khi xay dùng nước ngô luộc.
  - Lọc nước ngô xay để bỏ bã vụn ngô.
  - Cho nước ngô đã lọc vào nồi đun sôi lần nữa. Khi đun khuấy đều tay để tránh lớp sữa đọng đáy nồi. Ở bước này có thể cho thêm đường hoặc sữa đặc.
  - Sôi sôi lần nữa thì cho 1 túi sữa tươi có đường. Khuấy đều tay đến khi thấy sữa lăn tăn là được. Bạn không nên đun sôi vì làm sữa tách bơ.
- Cuối cùng, ACE chỉ cần đổ ra cốc để thưởng thức. Nếu thích uống nóng thì uống ngay. Nếu thích lạnh có thể đổ vào chai thủy tinh để tủ lạnh dùng trong ngày hè nóng. Sữa ngô làm xong có thể để trong 3 ngày.

NHU ĐÀ THÀNH THÔNG LỆ, CỬ ĐẾN THÁNG 7 HÀNG NĂM, CỬ ĐẠN CEN LAI "ĐỒ BỘ" ĐẾN CÁC KHU NGHỈ MẬT ĐỂ TĂNG TÌNH ĐOÀN KẾT, F5 TỈNH THÂN. CÙNG NHƯ TẬN HƯƠNG VẺ ĐẸP CỦA CÁC ĐỊA DANH. NĂM NÀY, CENGROUP CHON THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG THÀNH BÌNH, NẴNG ĐÔNG VÀ KHOẢNG ĐẠT LA ĐIỂM ĐẠT CHÂN TỐI. NHÂN DỊP NÀY, BBT RA KHỎI XIN GIỚI THIỆU MỘT VÀI KINH NGHIỆM ĐỂ ANH CHỊ EM CÓ MỘT CHUYẾN NGHỈ MẬT TRON VẸN, VUI HẾT MÌNH, CHƠI THẢ PHANH MÀ KHÔNG PHẢI NƯỚI TIẾC BẤT CỬ ĐIỀU GÌ.

# Tháng 6 ĐI ĐÂU?



## ĐẾN ĐÀ NẴNG BẰNG PHƯƠNG TIỆN GÌ?

**Máy bay:** Toàn bộ các hãng hàng không nội địa Vietnam Airlines, VietJet Air, Jetstar đều có đường bay tới Đà Nẵng với giá vé thường ở mức trên dưới 1 triệu đồng/chiều. Tuy nhiên, mọi người có thể "săn" được vé với giá siêu rẻ chỉ 300 - 500 nghìn đồng/chiều thông qua website của các hãng hàng không. Cơ hội chỉ dành cho những ACE nhanh chân, nhanh tay và chịu khó "lung" thôi nhé.

**Tàu hỏa:** Thay vì máy bay, tàu hỏa là sự lựa chọn hoàn hảo cho những ACE bị... say máy bay và yêu thích được ngắm cảnh non nước của dải đất miền Trung đầy nắng gió. Ga Đà Nẵng ở ngay trung tâm thành phố, đi lại rất dễ dàng. Đây được coi là một phương tiện đảm bảo an toàn và giá cả cũng rất kinh tế. ACE có thể theo dõi train map, đặt vé sớm và đây sẽ là biện pháp an toàn để mọi người "lấp kít" cùng đoàn du lịch hè.

**Ô tô:** Nếu không thích âm thanh ồn ào của tàu hỏa, ô tô sẽ là một phương tiện hoàn hảo để ACE đi vu đến Đà Nẵng. Bến xe tại Đà Nẵng cũng rất gần trung tâm, đường to, rộng rãi và thoáng mát vô cùng. Hoàng Long, Mai Linh đang là các hãng xe có uy tín trên thị trường và nhỏ là đặt vé sớm để có thể lựa chọn loại ghế như ý, lịch trình theo đúng kế hoạch đã đề ra ACE nhé.

**Xe máy:** Đến Đà Nẵng với chiếc xe máy? Tại sao không? Một lựa chọn không tệ cho những ai yêu cảm giác mạnh, thích sự tự do và trải nghiệm. Vua đi của dân chúng ngắm cảnh sơn thủy, vừa đi vừa làm quen và tiếp cận với những vùng văn hóa khác nhau, đây chính là phương tiện có tính "cơ động" nhất. Tuy nhiên, bạn nên đi đồng người, tầm 3 cặp trên, vừa đồng vui vừa an toàn và dễ dàng hỗ trợ nhau trên tuyến đường dài.

## ĐẾN ĐÀ NẴNG NÊN ĐI ĐÂU?

### Bãi tắm

Nhắc tới Đà Nẵng là nhắc tới một trong những thành phố biển đẹp và sạch nhất Việt Nam với những bãi biển như biển Mỹ Khê, Bãi biển Non Nước, Bãi tắm Xuân Thiều, Bãi tắm ở Bán Đảo Sơn Trà... Tại đây, du khách không chỉ được tắm mà còn được tham gia nhiều loại hình du lịch giải trí trên biển như chèo thuyền, lướt sóng, nhảy dù lượn, lặn ngắm san hô...  
Biển Mỹ Khê





## Bà Nà Hills

Là một khu du lịch sinh thái nghỉ dưỡng kết hợp khu vui chơi giải trí với tranh thiết bị hiện đại, nơi đây có khi khu mát mẻ quanh năm. **Bà Nà Hills** là địa điểm du lịch nghỉ dưỡng lý tưởng nhất tại Đà Nẵng. Không chỉ khám phá phong cảnh tuyệt vời của núi non nơi đây bạn còn được trải nghiệm đi **cáp treo dài nhất và cao nhất thế giới** và cũng khám phá các khu giải trí tuyệt vời. Đặc biệt, trên đỉnh Bà Nà còn có ngôi làng biệt thụ được xây dựng theo **kiến trúc Pháp** rất đẹp và sang trọng.



Bà Nà Hills

## Công viên giải trí Asia Park

Công viên châu Á là một quần thể giải trí **đẳng cấp quốc tế** và đứng đầu khu vực Đông Nam Á. Đây là công trình phức hợp được thiết kế bởi kiến trúc sư lừng danh Bill Bensley. Toàn bộ diện tích của công viên được chia làm 4 khu chức năng chính, mang tính biểu trưng của nhiều quốc gia trong khu vực. Ngồi trên **vòng quay Mặt Trời** trong công viên, ACE có thể đưa tầm mắt ngắm nhìn toàn cảnh Đà Nẵng lung linh về đêm.



Vũ giải trí Asia Park

## Cầu Sông Hàn

Được xây dựng trên trục chính của đường Bạch Đằng, nối quận Hải Châu với quận Sơn Trà, cây cầu quay là **niềm tự hào** của người dân Đà Nẵng. Cây cầu đẹp lung linh và nổi bật giữa thành phố mỗi khi màn đêm buông xuống. Vào 0h30 mỗi đêm, cầu sông Hàn quay **90 độ quanh trục** giữa cầu cho những con tàu lớn đi qua, và đóng lại lúc 3h30.



Cầu sông Hàn

## Cù Lao Chàm

Một vùng biển bao la, bát ngát với mặt nước xanh như ngọc, trong vắt đến tận đáy và có bãi cát vàng rười rượi nằm. **Cù Lao Chàm** là điểm đến lý tưởng cho những ai yêu thích thiên nhiên hoang sơ và cuộc sống thanh bình. Với **Hòn Lao, Hòn Dài, Hòn Chông, Hòn Yến** và các loại đặc sản địa phương như tôm, cá, mực, cua, dứa, rau rừng... ACE sẽ có những giây phút thư giãn tuyệt vời bên người thân và bạn bè. Ngoài ra, các hoạt động thể thao như mò tôm, nước, dù bay, lướt ván, bơi thuyền, lặn ngắm san hô cũng sẽ là những trải nghiệm các ACE không thể quên khi tới đây.



Cù Lao Chàm

**HÃY "THẢ TUI" TẤT CẢ NHỮNG BÍ KÍP NÀY ĐỂ CÓ MỘT CHUYẾN DU LỊCH VỚI AN TƯƠNG TUYỆT VỜI NHÉ!**

**Mì Quảng:** Với đặc sản nổi tiếng này, du khách có thể thưởng thức với hương vị rất đa dạng từ hương vị truyền thống nhất là mì Quảng tôm, gà, trứng, thịt... cho đến hương vị cải tiến hơn với mì Quảng sườn non, mì Quảng cá lóc, mì Quảng lươn, mì Quảng chả cua...



Mì Quảng

**Bánh xèo:** Bánh xèo ở Đà Nẵng được làm từ bột gạo xay có thêm lòng đỏ trứng và bột nghệ, đúc trên chảo nóng. Nhân bánh cũng được lựa kỹ, chỉ làm từ tôm con sống, thịt bả chỉ và giá đỗ tươi. Rau sống sẽ gồm: xà lách, húng quế, chuối chát, rau cải con... Bánh xèo ăn nóng, cuốn trong bánh tráng mỏng hoặc là cắt to với giá chỉ từ 5.000 đồng/cái trên đường Hoàng Diệu, Hải Phòng...



Bánh Xèo

**Bánh bèo:** Thứ bánh dân dã, mộc mạc từ nguyên liệu đơn hương vị lại có sức quyến rũ lớn đối với cả dân bản địa và du khách từ Đà Nẵng. Chỉ một tên nghe bình bèo có rất nhiều loại, được phân biệt bởi hình dáng và cách ăn. Nhân bánh làm từ tôm, cá bào ướp gia vị và sấy khô trên than hồng để loại mùi tanh. Hoặc cũng có nhân làm từ thịt nạc, nấm mèo... tạo nên một loại hỗn hợp đặc quánh có màu cam tươi rất đẹp mắt. Bánh bèo còn được ăn kèm với nem chua, chả bò cày.



Bánh Bèo

**Bê thui Cầu Mống:** Món ăn còn được người dân Đà Nẵng gọi với cái tên quen thuộc "bê tái Cầu Mống". Nghệ thuật thui bê gần như là bí truyền và hiện không còn nhiều người làm được. Miếng thịt bê khi đưa ra khỏi lò phải đạt độ hai tầng thịt tái, chín rõ rệt, còn bì (da) thì phải chín đến độ trong suốt, đóng thời lại giòn mềm vừa phải.

Đà Nẵng hôn hậu, nên thơ mà cũng rất hiện đại. Hãy "thả tui" tất cả những bí kíp này để có một chuyến du lịch với an tương tuyệt vời nhé!



Bê thui Cầu Mống



# STDA MIỀN NAM: KỶ LỤC LÂM NÊN TỪ SỰ ĐOÀN KẾT

*Khí phòng viên Ra Khai hồi về bị quyết tâm nên thành công mà các "kỳ lục" của "CEN" miền Nam đạt được vào tháng 4 vừa rồi, tất cả đều từ lời ràng chính sự đoàn kết, thống nhất, chung một lòng của tập thể là điều quan trọng nhất.*

Đây là lần đầu tiên CEN miền Nam tổ chức "Lễ công bố kỳ lục - STDA RECORDS"; nhằm ghi nhận và tuyên dương các cá nhân, team, siêu thị dự án đạt được giao dịch và doanh số cao nhất trong tháng. Kỳ lục lần này được xác lập ấn tượng bởi cú đúp đạt về giao dịch nhiều nhất và doanh số nhiều nhất thuộc về STDA3 với doanh số hơn 1.9 tỷ đồng và 26 giao dịch thành công. Kỳ lục kế đến là team Tungtung của STDA1 đạt giao dịch nhiều nhất với 10 căn. Trong tháng này cũng xác lập 1 cá nhân có doanh số nhiều nhất là anh Ngô Anh Quân đạt hơn 200 triệu đồng, mức điểm kỳ lục là 8/10.

Để ghi dấu lại chặng đường đầu tiên này, Ra Khai (RK) đã tổ chức phỏng vấn các cá nhân đại diện tập thể đã giành chiến thắng Kỳ lục.

3

**RK:** Các anh đánh giá gì về tập thể của mình?

**Anh Lichng:** Trong thời gian qua các ACE trong STDA3 đã nỗ lực, chiến đấu hết mình để bán hàng. Bằng chứng là khách hàng đã coi dự án rất nhiều. Rất tiếc là do một số yếu tố khách quan làm cho các dự án của STDA3 chưa đạt được như nguyện vọng. Những ngày cuối tuần các ban cũng luôn luôn trực tại dự án (đặc biệt các TM), để hỗ trợ chốt deal. Điều mà mình rất lòng nhất chính là tinh thần đoàn kết một lòng của các ACE trong STDA3, dù cho có khó khăn đến đâu cũng không chùn bước. Và mình nghĩ rằng nhất định STDA3 sẽ hoàn thành và vượt chỉ tiêu đề ra.

**Anh Tungtung:** Mình thực sự may mắn khi được làm chung với 1 đội có tinh thần trách nhiệm - yêu thích ngành sales BĐS và thật khéo biến case. Và là những con người trẻ tuổi nhưng đầy nhiệt huyết và tinh thần trách nhiệm trong công việc. Tuy có những lúc ham chơi nhưng mục tiêu kiên tiến vẫn là quan trọng. Các ban trong phòng ai cũng phấn đấu để 6 tháng đầu năm là những Ring Maker Gold, Diamond.... Điều quan trọng nhất mà người đời coi nhau như một gia đình. Phòng làm việc lúc nào cũng đầy tiếng cười, tôi về lại nhà nào để sáng mai đi làm được gọi mọi người. Tất cả những điều đó làm cho quynh lại để anh em có thể giải tỏa nhau ngoài công việc mà người còn tổ chức ăn chơi nghỉ dưỡng rất vui và đúng là một cách để cảm nhận sâu hơn về nơi mình đang bán. Thật chất tình cảm anh em và tình yêu đời với sản phẩm....

**Anh Quânna:** Team mình luôn tạo điều kiện tốt nhất để anh em trong phòng có động lực làm việc cao nhất, ít áp lực nhất. Anh em dù với nhau rất tốt và đoàn kết, như anh em trong nhà nên tạo điều kiện rất tốt cho anh em đạt hồ trợ rất nhiều.

4

**RK:** Như các anh đã nói là giải thưởng lớn này là cột mốc đặc các anh phấn đấu. Vậy mục tiêu sắp tới của đơn vị các anh là gì?

**Anh Tungtung:** Tung luôn muốn thật thách bản thân mình và cả đội cùng vậy. Hiện nay mọi người cam kết với mình doanh số rất cao trong thời gian tới để kiếm được thật nhiều tiền. Năm mình đang đi sâu sát công anh em và đồng viên tinh thần các case bán để các case bán có thể đạt được doanh số cao nhất, xác lập được kỳ lục mới.

**Anh Lichng:** Giải thưởng STDA RECORDS của rồi của STDA3 có doanh số cao nhất và giao dịch nhiều nhất, nhưng quy thực minh chứng chưa hề lỏng lẻo vì chỉ hoàn thành được 65% mục tiêu đã cam kết với các cấp. Mục tiêu sắp tới của STDA3 là sản bán chiêng ngay với mang tên "Mega". Vượt chỉ tiêu đề ra và lấy được tiền thưởng đã cam kết với Ban lãnh đạo công ty B.

**Anh Quânna:** Về tương lai, mình mong muốn được góp phần lớn hơn nữa cho sự phát triển của CEN, muốn có thể phát huy nhiều hơn nữa danh hiệu này, góp phần tạo động lực thêm cho anh em cùng nỗ lực đạt danh hiệu như vậy.



**RK:** Các anh cùng lý team của mình, anh Tungtung có thể chia sẻ với Ra Khai được không?

**Anh Tungtung:** Tung luôn muốn mọi người trong team có tinh thần thoải mái để có thể phát huy khả năng của mình. Tung cố gắng tạo một môi trường làm việc năng động. Tuy thời điểm mà anh em có thể ngồi lại học mà tìm cho nhau một định hướng tìm kiếm khách hàng tốt nhất cũng như năng lực của từng ban. Vì dù như ban nữ nào trong phòng trẻ ngọt ngào thì phải đào tạo để có thể trở thành team sales phone. Ban nam nào đẹp trai hay cười, phải tích tũ thì đào tạo trở thành trình chốt khách.... tao một sales chỉ công bán thường có phạt có để các ban có thể phấn đấu thật tốt trong công việc....

**RK:** Để kết thúc buổi phỏng vấn này, anh Quânna có thể chia sẻ về bị quyết kinh doanh của mình để ACE của CEN có thể học hỏi, được nhiều kỳ lục trong tương lai không?

**Anh Quânna:** Bị quyết thành công thì theo em quan trọng có 2 phần, 1 là phải nắm vững dữ liệu, cảm nhận được nhu cầu tốt cả khách tốt của đơn vị, cảm nhận được nhu cầu và năng lực; tài chính của khách hàng để có thể giúp họ đưa ra được phương án giải quyết tốt nhất và có lợi nhất để họ hài lòng nhất. Điều quan trọng thứ 2 là sự may mắn, không phải may mắn ở đây là tự nhiên mà khách hàng đến, tự nhiên khách hàng xuống tiền mua, mà là phải nỗ lực tìm kiếm khách hàng bằng nhiều phương pháp như phát tờ rơi, standy, đăng tin, chạy web.... Mình cũng làm như thế có số hiệu may mắn là khách hàng liên hệ với mình, và mình cố nỗ lực hết mình chăm sóc khách hàng tận tâm thì sẽ may mắn nhận được phản hồi tốt từ khách hàng.

**PV:** Cảm ơn các anh về những chia sẻ vừa rồi!



1

**RK:** Thưa anh Ngô Anh Quân (Quânna), anh có thể cho biết cảm xúc của anh khi là cá nhân duy nhất xác lập kỳ lục STDA RECORDS tháng 4 vừa rồi?

**Anh Quânna:** Lúc đầu mình cũng không nghĩ là mình có thể đạt được danh hiệu như vậy, vì vào công chúng sales bán rất tốt trong thời gian đó. Tuy nhiên, có thể là do mình may mắn nên đạt được, mình cảm thấy rất vui và tự hào vì đã đạt được danh hiệu như thế này. Về đề có được thành công như vậy, mình cũng rất cảm ơn những người đã giúp để có được như ngày hôm nay. Cảm ơn công ty, ban lãnh đạo đã đưa ra được đường lối đúng đắn và mang về những sản phẩm rất tốt để anh em có thể dễ dàng bán được nhiều và nhanh như vậy. Và mình rất hài lòng về những chính sách của công ty đã quan tâm rất nhiều đến nhân viên. Cảm ơn các anh em trong team đã hỗ trợ rất nhiều.



2

**RK:** Thưa anh Mai Quý Lịch (Lichng) và anh Nguyễn Văn Thanh Tung (Tungtung), hai anh cho biết về nghĩa của giải thưởng STDA tích lũy như thế nào đến siêu thị và team của mình?

**Anh Lichng:** Giải thưởng lớn này là công ty tạo tiếng là một sự khích lệ tinh thần rất lớn đối với STDA3. Nó cũng là 1 mốc để anh em phấn đấu vượt qua, và vượt xa hơn mục đích. Bởi chủ slogan của STDA3 là "HOM NAY PHẢI TỐT HƠN HỌM NAY NHƯNG KHÔNG BẰNG NGÀY MAI"

**Anh Tungtung:** Giải thưởng STDA RECORDS của mình là một niềm an tinh thần đặc biệt giúp cho mọi người nỗ lực hơn trong thời gian sắp tới, cũng như vượt qua mọi khó khăn để có thể kiến tạo nhiều tiền bằng chính niềm đam mê nghề kinh doanh nơi chúng & team đồng tâm nói tiếng. Tuy mà anh em bắt đầu Tungtung, tăng cam on Ban giám đốc đã tạo ra một sân chơi giúp cho anh em tham gia cùng nhau thực hiện chính bản thân mình để ngày càng hoàn thiện chính mình và bức phá trong thời gian sắp tới. Giải thưởng đó vừa là động lực vừa là áp lực với toàn thể ACE vì biết mình đang đứng ở đâu và cần phải nỗ lực cho anh để giành lấy danh hiệu cao hơn trong thời gian sắp tới.

## CENGAME SUMMER CUP 2015 - SÔI ĐỘNG CÙNG SIÊU CUP MÙA HÈ

18h00 ngày 20/05/2015 tại Sân bóng Trung Sơn Him Lam, huyện Bình Chánh, TP.HCM, CENGROUP miền Nam tổ chức Lễ khai mạc CENGAME SUMMER CUP 2015.

Mùa giải năm nay có sự góp mặt của 10 đội bóng đến từ các công ty thành viên, siêu thị, phòng ban... của CEN SAIGON. CENGAME SUMMER CUP 2015 được duy trì và chuẩn bị rất chu đáo từ công tác tổ chức đến sân bãi, mang đến cho các cầu thủ tham gia thi đấu, cũng như cổ động viên tham dự một trải nghiệm thú vị.

Chuyên môn của các đội năm nay được đánh giá rất tốt. Tuy chưa đồng đều về khả năng đá, đội môn, đội kiếm mạnh hơn, nhưng nhìn chung chất lượng của các đội được nâng lên khá rõ rệt so với mùa giải năm trước. Đặc biệt là tinh thần hào hứng của các cầu thủ thể hiện rất cao. Nhiều đội đã ra sức tập luyện kỹ càng trước khi giải đấu diễn ra.

Bên cạnh đó, không khí cuồng nhiệt của sân cỏ được các cổ động viên đồng chí hay hết mình ngay từ những phút đầu tiên. Các đội bóng đều có cổ động viên ra sân ủng hộ, mang la tinh thần hưng khởi cho các cầu thủ. Nhiều pha bóng ngoạn mục, mỗi đường chuyền bóng lật lẹo, hay những cú ghi bàn ngoạn mục làm các cổ động viên mê mải không rời mắt.

CENGAME SUMMER CUP 2015 thật sự là sân chơi bổ ích, lành mạnh, nâng cao tinh thần thể dục thể thao trong công ty. Sản bóng chính là nét của ACE giúp tạo nên công nghiệp phát triển mới mà giao lưu việc đặc biệt trong công ty.

Ngay sau lễ khai mạc, 4 trận đấu đầu tiên của giải CENGAME SUMMER CUP 2015 đã diễn ra. Ban tổ chức đã ghi nhận được nhiều đội có khả năng tranh chức vô địch cho giải đấu. Được biết, chức vô địch năm nay sẽ có số tiền thưởng là 10 triệu đồng cùng cúp vàng danh giá. Vì thế, các đội sẽ sẵn sàng với tâm ý để hết mình để giành chiến thắng.

Giải đấu hiện tại đã kết thúc vòng loại, và đang bước vào những trận đấu gay cấn của vòng chung kết với các đội bóng mạnh nhất năm nay là: FM48, STDA1A, FM2A, FM24, FM44A, STDA3A, Liên minh TORO.



# NGƯỜI SÀI GÒN VÀ PHONG CÁCH THÍCH LÀ “NHÍCH”

Nếu bạn hỏi tôi nghĩ gì về Sài Gòn? Tôi sẽ nói rằng, tôi yêu thành phố này, yêu từng con đường, yêu những món ăn, yêu môi trường sống, yêu cái năng động của nó... Và đặc biệt là yêu phong cách sống thoải mái, thích là “nhích” vô cùng thú vị này.



Nếu bạn đã sống ở Sài Gòn vài năm, thì chắc cũng có chung với tôi một vài suy nghĩ về con người và cuộc sống nơi đây. Còn nếu bạn chưa có dịp đặt chân đến nơi này thì chắc sẽ khá ngỡ ngàng vì...

## Người Sài Gòn thích là mua...

Sài Gòn có rất nhiều “thiên đường” mua sắm, từ các trung tâm thương mại sầm uất đến các khu chợ đêm giá rẻ, đầu đầu công nhân nhón tập nập người mua kẻ bán. Người Sài Gòn rất thích mua sắm và quyết định mua rất nhanh. Họ mua vì có nhu cầu, vì thích, nhiều hơn là vì món đồ này đang “hot” hay là vì tác động của những người xung quanh. Đặc điểm nổi bật về phong cách mua sắm của người Sài Gòn là rất tưng và không ảnh hưởng nhiều bởi giá. Nó là rất tưng tưng, vì dù không có chủ định mua trước đó nhưng gặp món đồ yêu thích thì có thể mua ngay mà không cần cân nhắc chi suy nghĩ. Vì vậy, bạn đừng ngạc nhiên khi đang đi dạo mà người bán Sài Gòn của mình chỉ đứng lại mua vài chiếc áo được bán trên vỉa hè. Nó là không ảnh hưởng nhiều bởi giá, vì đối với đa số người Sài Gòn giá trị của một món đồ không nằm ở giá tiền hay thương hiệu mà nằm ở việc họ thích hay không. Họ sẵn sàng bỏ ra một món tiền lớn để sở hữu một món đồ yêu thích, nhưng một khi đã không hài lòng thì đó có mua 1 tăng 100 cũng khó khiến họ siêu lòng.

Số thích mua sắm có phần “lỳ lợ” nên từ đó của người Sài Gòn đặc biệt là các bạn trẻ sẽ rất đa dạng về giá. Từ vài chục ngàn... đến vài trăm... có khi lên đến vài triệu, nhưng tất cả đều có chung một điểm là được chủ nhân yêu thích và tự tin khi sử dụng.

## Thích là ăn...

Chắc không có thành phố nào mà người dân hay tập cùng người thân, bạn bè để cùng đi ăn uống nhiều như Sài Gòn. Vui tụ tập, buồn cũng tụ tập, đầu tháng lãnh lương tụ tập, cuối tháng hết tiền cũng tụ tập, vợ để cũng tụ tập, chia tay bố cũng... tụ tập. Nói như vậy, không có nghĩa là người Sài Gòn thích lê la mà thà ra là họ thích không khí tụ hội, thích chia sẻ và rất coi trọng những mối quan hệ. Những lúc cùng nhau đi ăn, họ có thể sẽ có một nhau vài câu chuyện, bạn ăn số nào trên bồng hôm qua, hay chỉ đơn giản là bình luận xem món ăn hôm nay ngon hay dở... chỉ đơn giản thế thôi nhưng cũng đủ giúp họ hiểu và gần nhau hơn.



Người Sài Gòn thích cùng nhau đi ăn nhưng họ không hề “kén” địa điểm. Dù có thể là quán vỉa hè, quán ăn bình dân hay nhà hàng sang trọng... tất cả đều được, miễn là ngon. Nếu có dịp vào Sài Gòn và dạo quanh một vòng phố phường, bạn sẽ thấy các quán ăn & đồ ăn vặt nhón nhón và khách hàng của quán ít khi là đi một mình mà đi thành từng nhóm hơn.

Giới trẻ Sài Thành rất hay đi ăn “đốt xuất”. Không cần hẹn trước, chỉ cần một người thêm an môn gì đó hay là phát hiện ra quán ăn ngon là tất cả có thể cùng nhau đi thưởng thức. Hết sức ngẫu hứng, hết sức đồng ý và lâu dần trở thành thói quen theo thời là ăn lúc nào không hay.

## Và thích là đi



Chắc bạn cũng dễ dàng nhận ra rằng các rạp chiếu phim, sân khấu kịch, trung tâm mua sắm, quán ăn... ở Sài Gòn nhìn nhộn nhạo và đông vui hơn so với ở các tỉnh thành khác. Điều này, phần nào nói lên được sở thích đi “chơi” của người dân nơi đây.

Cuối tuần, người dân Sài Gòn thường “tự thưởng” cho mình những phút giây thư giãn tại các quán cà phê, rạp chiếu phim, trung tâm mua sắm, các khu du lịch ngoài ô thành phố... Địa điểm đi chơi được nhiều người Sài Gòn ưa thích nhất đó chính là các quán cà phê. Cụm từ “cà phê cuối tuần” trở nên thân thuộc và như là một hoạt động thưởng ngoạn của người dân nơi đây. Họ có thể đi cà phê cùng gia đình, bạn bè hay bạn làm việc đi một mình...

Các buổi hẹn hò cuối tuần của người Sài Gòn thường được lên lịch trước, đây là khoảng thời gian mà họ dành cho những người thật sự yêu quý. Người Sài Gòn có một điểm là, là thường không vạch sẵn các địa điểm sẽ đến khi hẹn hò. Họ sẽ gặp nhau ở một địa điểm trước sau đó mới tiến hành đi dạo chung chán tiếp theo và có thể... hết đi đâu đi đâu... đến đâu đi đâu và... kết thúc.

Phong cách sống có phần hơi “ngầu hừng” của người Sài Gòn phần nào nói lên được tính cách của con người nơi đây, hết sức phóng khoáng, nhưng cũng rất thân thiện. Để cảm nhận được điều này rất dễ dàng không thể nói hết được, vì vậy nếu có dịp ghé Sài Gòn bạn đừng quên đến thăm một vài nơi, mua sắm một vài thứ, ăn uống vài món... và tất nhiên nói chuyện với một vài người để có cảm nhận những điều tuyệt vời mang tên Sài Gòn nhé!

## CEN Ơ - TÔI “CẢM” EM RỒI!

Là thành viên mới của đại gia đình CEN Sài Gòn, bên cạnh những bộ nhớ trong công việc của những ngày đầu gia nhập, tôi còn nhớ thấy nhiều điều thú vị, “hạ hơ” về văn hóa nhà CEN mà không phải công ty nào cũng có được!

Xuất phát điểm là một phòng văn truyền hình, mang thời sự, vì thế khi bước chân vào một trường bất đồng sản, mọi thứ đối với tôi thật sự mới mẻ. Trước đó, khái niệm bất đồng sản trong tôi đơn giản chỉ là việc mua bán nhà hay giá cả thị trường lên xuống. Mặc dù tôi cũng yêu thích các lĩnh vực tài chính, kinh doanh nhưng lại chưa có kiến thức rõ ràng nên về bất đồng sản. Những khi gia nhập vào CEN Sài Gòn, khái niệm đó có phần mở rộng hơn và thú vị hơn. Bất đồng sản không chỉ là hoạt động mua bán mà còn là một ngành kinh doanh nghệ thuật. Nghệ thuật trong cách kết nối, hiểu về thị trường bất đồng sản, làm hài lòng cả người bán và người mua. Để bắt nhịp được với công việc, tôi đã không ngừng tìm hiểu về thị trường bất đồng sản. Những thuật ngữ như chủ đầu tư, sân golf dịch, thanh khoản, tiền chi hết, căn hộ penthouse, M&A, P-O-P... dần quen thuộc hơn với tôi hơn. Từ những lần tham gia buổi mở bán, tôi càng hiểu rõ công việc của ngành nghệ này, nhất là nhiệm vụ của các bạn bán hàng. Vất vả và có, mệt mỏi có nhưng điều đó không còn là gì khi được đến gặp bằng niềm vui khi đem đến thông tin hữu ích, mang lại những sản phẩm chất lượng cho khách hàng. Một điều nữa sẽ tìm hiểu khá thú vị đó là văn hóa công ty: trẻ trung, năng động, vui vẻ, hòa đồng là những tính từ mà tôi cảm nhận được khi gặp gỡ các đồng nghiệp ở đây. Sự trẻ trung là điều đã không ngừng tôi hiểu về thị trường bất đồng sản. Công ty có hẳn cả một BAN ACKIM để tổ chức các hoạt động ăn và chơi để kết nối, thúc đẩy tinh thần cho mọi người. Công việc hàng ngày đó là anh chi em rất thân thiện, hàng hai tham gia bất kỳ hoạt động nào. Điều đó càng góp phần cho BAN ACKIM thêm bùng nổ. Nhiệm vụ sức trẻ và nhiệt huyết ấy tôi dường như đang tiếp nhận nhờ sự phát triển của công ty đang có và sẽ có.

Dù chỉ mới 1 tháng là thành viên của CEN Sài Gòn nhưng những bộ nhớ ban đầu trong công việc đối với tôi dần xóa bỏ. Công tiếp cận công việc và tiếp xúc với môi trường nhà CEN, tôi cảm thấy yêu và yêu mến nơi đây. Hiện tại đối với tôi, trong công ty không chỉ có công việc mà còn có những người bạn, những anh chị em thân thương. Đó cũng là một trường làm việc mà tôi hay bất cứ người lao động nào chúng ta hướng đến. Vì cuộc sống có bao lâu mà hồng hơ, bao lâu đâu mà không yêu thương, sẽ chia cho nhau.



Tháng 6 về, hãy cùng Ra Khơi điểm lại những sự kiện nổi bật đã diễn ra trong 6 tháng đầu năm 2015 của nhà CEN nhé!



ACE CEN mua đĩa gạo ủng hộ đồng bào Quảng Nam vào tháng 4.2015



ACE CENGROUP tham gia đợt khám sức khỏe định kỳ vào tháng 5.2015



CapitalLand – Hoàng Thành và STDA "bắt tay" hợp tác



LỄ KÝ KẾT HỢP TÁC ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC TÂN HOÀNG MINH GROUP

STDA chính thức trở thành đối tác chiến lược của Tân Hoàng Minh vào ngày 15.5.2015



CEN CLOSE SUMMER CUP 2015 khai mạc vào ngày 5.4.2015



CENVALUE chính thức chuyển nhà sang địa chỉ mới tại tòa nhà 319 bộ quốc phòng, 63 Lê Văn Lương



STDA và HBI ký kết hợp tác chiến lược trong việc phân phối dự án Imperia Gardens



STDA là đại lý phân phối độc quyền tòa S4V2, The Sun Avenue của Noveland ngày 14.4.2015



Hội thảo chuyên ngành và tuyển dụng nhân sự "CÙNG STDA CHINH PHỤC BIÊN LŨNG" Hà Nội, ngày 15/7/2015



Ngày 19.3.2015 CENINVEST... chính thức khởi công dự án Parkview Residence... KĐT mới Đường Nội, Hà Đông



LỄ KÝ KẾT TIÊU KHU BOTANICAL GARDENS AGENCY OF BOTANICAL GARDENS

Đại lý phân phối độc quyền đầu tiên của Gamuda Berhad vào ngày 16.4.2015



Sinh nhật 1 tuổi STDA SG vào ngày 25.4.2015



CENPLUS đang dần tiến tới là đơn vị thiết kế, cung cấp dịch vụ nội thất hàng đầu



ACE nhà CEN bắt đầu năm mới 2015 với hoạt động chợ tết, gói bánh chưng... đón tết



# Tháng 6 và kỷ niệm tuổi thơ

*Những món ăn ngày thơ bé luôn là hương vị ngon nhất trong mỗi chúng ta. Để khi lớn lên, chúng ta luôn muốn kiếm tìm những món ăn quen thuộc đó. Ăn để nhớ về quê hương, nhớ khi xa quê, để hồi tưởng những năm tháng tuổi thơ và những kỷ niệm gắn bó với người thân. Đó là với bạn Nguyễn Thủy Vân - Phòng Hành chính CEN miền Nam, những món ăn dân dã ở quê hương Phú Yên là một phần làm nên tuổi thơ của bạn. Bạn ấy đã chia sẻ với Ra Khol về những món ăn bình dị nhưng không kém phần hấp dẫn ở quê bạn để ACE nào có dịp ghé đến Phú Yên thì nhớ thưởng thức những món ăn này nhé!*

Kể từ ngày nhận được lời mời viết một bài cho Mảng ẩm thực CEN 3 miền của báo Ra Khol, lòng tôi hân hoan và hào hứng hồi tưởng về các món ăn của quê hương tôi – mảnh đất Phú Yên đầy nắng, gió, bão lũ nhưng đậm tình.

Nhưng...mỗi lần chấp bút để viết thì tôi chẳng thể viết tròn câu. Tôi đã phải nhui mỳ ngơ ngẩn. Tôi bỗng nhận ra một điều bản thân mình chưa khám phá và thưởng thức nhiều các món đặc sản

địa phương. Cua Huỳnh Đế, ghe Sông Cầu, sò huyết Đầm Ô Loan.... Mà giờ đây, những hình ảnh hiện ra trước mắt tôi là những món ăn dân dã, đầy ắp bình cảm của ... má. Vì tuổi thơ tôi gắn liền với cái bếp nhà, những món ăn ngon của má, sau này khi đi học ở xa nơi đất khách quê người thì thời gian hiếm hoi để về thăm quê tôi cũng đành phải nhiều để ở bên má và gia đình. Vậy nên tôi sẽ kể cho các bạn nghe về những món ăn của tuổi thơ tôi, những

đều mua để nấu cho con gái, bát canh cá nghi ngút khói thơm phức mà luôn luôn tiện cho tôi 1 chén sau khi nấu xong mà không cần phải đợi đến bữa. Vài khúc cá, ít cá chua, hành lá và gia vị là đủ làm tôi mê mẩn, hấp sùm súp vị thịt cá mềm khi nấu chín, xương thì trong veo, chỉ ngon vào là có thể tan chảy tới cuống họng. Chắc vậy mà quê tôi gọi nó với cái tên gần gũi hơn là cá phai.

Bọn trẻ con nhà nghèo ở quê như chúng tôi, có niềm vui thú là được ăn cá kho sứt. Mỗi buổi trưa khi tan trường về, người thầy mùi cá kho trong bếp là bụng tôi kêu rột rột. Tôi thích má cho nhiều tiêu, gia vị, kho riêu riêu lửa cho cá thấm, cứng thịt, ăn vừa đậm đà, vừa ngon cơm lại đỡ tốn. Cũng có thể chính vì lý do này mà tôi sinh cái tật



không phải cá mà kho thì tôi chỉ thích ăn... thịt. Cá mà tôi mua không bao giờ là những con cá to, ngon nhất mà là những mẻ cá kẻo, cá bóng khi tan chợ cho có Hai hết hàng, hay một mẻ cá rô đồng do tháng Ti con có Năm bắt được, nhưng đôi với



chị em chúng tôi đó là những nời cá kho ngon nhất, đậm đà nhất. Hôm nào ngân cá kho thì Má sẽ mua thêm ít thịt chung với cá diếc hoặc cá chép. Cá mà vô tay má nấu thì trên cá tuyệt vời!

Nếu bạn về nhà tôi chơi, tôi phải mời bạn một món cá nữa đó là Canh chua cá ngạnh, chỉ cần thả vào ít lá giang, rau thơm, me chua là có được nời canh hết sảy.

Trước khi chạm đầu lưỡi vào những món ăn nấu bằng tinh yêu của Má, thì chúng tôi cũng vừa trải qua một bữa sáng đầy phong phú đậm chất Phú Yên: bánh hỏi lòng heo, bánh ú, cháo lòng.... Hôm nào sang hơn thì xin má cho đi ăn cơm gà xé, đi kềm nó là chén súp thần thánh. Đôi với tôi lúc đó cái chén nước trong trong, chỉ có lá hành xanh xanh và tiêu nhưng thơm phức, ngọt ngọt, mặn mặn cũng làm cho lũ trẻ chúng tôi mê mẩn, hạnh phúc.

Kể ra thì biết bao giờ mới hết, khi mà kể đến đầu cùm xúc và cùm xúc thêm thưởng cùm xúc

biết một điều khi đến Phú Yên bạn phải thưởng thức các món bánh trắng cù với rau sống, đi kềm là cá nục hấp, họ thit luộc ngâm nước mắm, chấm v nước mắm chua ngọt. Đi xa là nhớ, khắc khoải...không thể quên.



# THƯ VIỆN PHÁP LUẬT

## Từ 1.7.2015: "Các sàn BDS nhỏ lẻ sẽ không còn đất diễn"

Ngày 1/7/2015, Luật nhà ở và Kinh doanh BĐS sửa đổi chính thức có hiệu lực, tác động không nhỏ đến thị trường bất động sản. Dưới trướng tác động này, doanh nghiệp kinh doanh BĐS, nhân sự môi giới, CĐT và người mua nhà sẽ cần phải làm gì? Để có cái nhìn rõ về hơn về những thay đổi của thị trường BĐS sau khi Luật được thi, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp kinh doanh BĐS, BBT RA khởi đã có cuộc trò chuyện với anh Nguyễn Ngọc Tuấn - Trưởng Bộ phận Pháp chế Tập đoàn.

**RA khởi (RK):** Thưa anh, ngày 1.7.2015, Luật Nhà ở và Kinh doanh bất động sản (BDS) sửa đổi chính thức có hiệu lực, xin anh cho biết Luật sẽ có những điểm mới nào đáng chú ý?  
**anh Nguyễn Ngọc Tuấn (anh NT):** Hai Luật này có 8 điểm đổi mới đáng chú ý sau đây:  
- Điều 10 của Luật quy định, tổ chức, cá nhân muốn kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã.  
- Điều 10 của Luật kinh doanh BĐS mới quy định vốn pháp định được thấp hơn 20% đồng, thay vì là 6 tỷ đồng như trước đây.  
- Điều 56 Luật kinh doanh BĐS quy định Chủ đầu tư phải được tổ chức tín dụng báo lãnh bán, cho thuê nhà ở hình thành trong tương lai.  
- Điều 159 quy định, người nước ngoài được mua và sở hữu nhà ở tại Việt Nam  
- Vấn đề có khi thực hiện đúng từ dự án của chủ đầu tư không đúng hơn 20%, tổng mức dự tư đối với dự án có quy mô số tầng đạt dưới 20 và có việc thấp hơn 15% tổng mức dự tư đối với dự án có quy mô số tầng đạt từ 20 trở lên theo quy định của pháp luật về đất đai.  
- Điều 58 bổ sung quy định, bên thuê mua, bên thuê mua có quyền yêu cầu bên bán, bên cho thuê mua cung cấp thông tin về tiến độ đầu tư xây dựng dự án, việc sử dụng tiến ứng thực và kiểm tra thực tế tại công trình.  
- Về thủ tục chuyển quyền sở hữu nhà ở: kể từ thời điểm mua mua, bên thuê mua đã thanh toán đủ tiền mua, thủ tục mua nhà ở nhân bản giao nhà từ chủ đầu tư.  
- Không quy định về việc thành lập Quy Phát triển nhà ở xã hội.

**RK:** Điều này sẽ tác động đến thị trường BĐS như thế nào, thưa anh?  
**anh NT:** Từ 01.7.2015, các chính sách mới này sẽ tác động lớn đến hoạt động phát triển nhà ở và kinh doanh BĐS, đặc biệt là khi cho pháp người nước ngoài sở hữu nhà tại Việt Nam.  
Luật Nhà ở (sửa đổi) lần này được đánh giá là khá "mở" khi chỉ cần người nước ngoài đủ điều kiện nhập cảnh vào Việt Nam là có thể mua nhà và sở hữu, không nhất thiết phải sinh sống, học tập và làm việc tại Việt Nam trong một thời gian dài như dự thảo trước đó. Ngoài ra, Luật còn cho phép bán nhà cho cá nhân nước ngoài được phép nhập cảnh vào Việt Nam với số lượng không quá 30% số căn hộ trong một tổ chung cư, hoặc không quá 250 nhà/phương. Bên cạnh đó, cá nhân nước ngoài được sở hữu nhà ở tối đa 50 năm, kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận và có thể được gia hạn thêm nữa có nhu cầu. Riêng trường hợp cá nhân nước ngoài kết hôn với công dân Việt Nam hoặc kết hôn với người Việt Nam định cư ở nước ngoài được sở hữu nhà ở ổn định, lâu dài.

**RK:** Trước đây Luật quy định vốn pháp định của doanh nghiệp kinh

doanh BĐS là 6 tỷ đồng. Nay, theo Điều 10 của Luật kinh doanh BĐS mới thủ tục vốn pháp định được thấp hơn 20 tỷ đồng. Theo anh điều này sẽ có những thay đổi như thế nào đối với các doanh nghiệp kinh doanh BĐS?  
**anh NT:** Theo Luật kinh doanh BĐS sửa đổi thì vốn pháp định là 20 tỷ nhưng Nghị định hướng dẫn Luật đang đề nghị tăng lên 50 tỷ. Tuy đổi này rất tích cực, hạn chế những doanh nghiệp yếu kém, không đủ năng lực tài chính, không đủ các doanh nghiệp mua gia vào việc kinh doanh bất động sản theo kiểu "tay không bắt giặc". Tuy nhiên Luật cần quy định rõ về hơn về việc kiểm tra, giám sát đối với quy định này, bởi việc "lách luật" để có điều kiện đăng ký vốn pháp định hiện nay là tương đối dễ dàng.  
**RK:** Việc Luật quy định từ 01.7.2015 giao việc BĐS không phải qua sân sẽ tác động đến các doanh nghiệp dịch vụ môi giới như thế nào thưa anh? Liệu điều này có khiến nhân sự BĐS "ngạc ngại"?  
**Khánh niên nhân sự môi giới bất động sản?**  
**anh NT:** Đối với những đơn vị phân phối môi giới liên, công năng lực thực sự thì việc này không ảnh hưởng nhiều, mà còn được hưởng lợi nhiều hơn, bởi các Sàn, các đơn vị môi giới nhỏ lẻ, yếu... sẽ không còn "đất diễn". Việc bán hàng thực sự vẫn luôn cần những đơn vị chuyên nghiệp và năng lực như STDA (thuộc CENGRROUP) ... vẫn luôn được các CĐT tin cậy, hợp tác.  
**Cảm ơn anh về cuộc trò chuyện!**



5

# NHỮNG ĐỊNH LUẬT BẤT BIẾN CỦA QUẢNG CÁO VÀ SAI LẦM TRIỆU ĐỘ"

Tác phẩm là cuốn sách hiếm hoi bóc trần những sai lầm triệu đô mà nhiều nhà quảng cáo và giới kinh doanh khởi nghiệp để mắc phải, dẫn đến tình trạng khánh kiệt tài chính vì chi hàng đồng tiền lương cao của những người thu lại được lợi ích gì.

Về mặt lịch sử, cuốn sách mở được xuất bản lần đầu năm 1961, là một trong những tác phẩm best-seller gây tranh cãi nhất thời bấy giờ. Lần đầu tiên trong lịch sử, "Những định luật bất biến của quảng cáo" vạch trần hậu trường đen tối của ngành công nghiệp quảng cáo, nơi mà các tài viết quảng cáo thiếu tiết kiệm những đồng tiền hàng thật sự và đây mà một thế hệ quyên rồ công chúng ngày trở phải bỏ hàng triệu đô để mua những thứ không cần thiết.

Cuốn sách này đặc biệt cần thiết với bạn trẻ khởi nghiệp, bởi việc kinh doanh khởi nghiệp vốn không dễ, nhưng việc quảng bá sản phẩm đến đúng người tiêu dùng còn khó khăn hơn gấp bội, khi hầu hết nhà khởi nghiệp học các công ty non trẻ không có đủ tiềm lực tài chính để làm ra các chiến dịch quảng cáo bài bản và thực sự hiệu quả.

Một trong những sai lầm chết người nhất mà nhiều nhà kinh doanh khởi nghiệp trẻ phạm phải chính là học hỏi cách làm quảng cáo của các thương hiệu lớn đã có tên tuổi lâu năm trên thị trường. Sai lầm nằm ở chỗ bạn chỉ nghĩ là một tập thể non trẻ với khả năng tài chính eo hẹp, trong khi các thương hiệu lớn là những công ty lâu năm có vốn và cấu trúc doanh nghiệp cực kỳ lớn và tiềm lực tài chính dồi dào, có thể tiến vào và nhân lực để thực hiện những chiến dịch quảng cáo hoành tráng.

### "Nhân định về cuốn sách:

"Cuốn sách kinh điển này giới thiệu khái niệm USP, rất dễ tìm kiếm hàng độc nhất. Mọi nhà quảng cáo và tiếp thị ngày nay đều ứng dụng USP nhưng không có hiểu về nền tảng và bản chất của nó. Sự thiếu hiểu biết này đã khiến họ làm ra những mẫu quảng cáo yếu ớt và kém hiệu quả."  
— ROBERT W. BLY, Copywriter nổi tiếng kiêm tác giả sách "Copywriter - Khởi nghiệp và thành đạt"

*Hoặc bạn đọc cuốn sách này hoặc bạn sẽ khánh kiệt vì quảng cáo hoặc thiếu hiểu biết "Những định luật bất biến của quảng cáo" là cuốn sách kinh điển dành cho bạn trẻ năng động cá nhân và đang khởi nghiệp kinh doanh riêng trong tương lai.*



## Những Định Luật Bất Biến của Quảng Cáo

Bên trong những Sai Lầm Triệu Đô  
của thế khốn cùng tỷ bạn  
khánh kiệt  
vì quảng cáo



Từ tác giả RONNIE REEVES  
với đồng tác giả Tony Long và The Trung quốc và  
biên tập xuất bản của DAVID OGILVY

— Dịch giả: The Phan Người Khỏi Nhà —



Việc bạn học hỏi và áp dụng một cách máy móc những cách làm quảng cáo của họ sẽ dẫn bạn đến vô số rủi ro và nguy cơ phá sản. Bên cạnh đó, Những định luật bất biến của quảng cáo còn được xem là một bộ đồ phá cánh tiết cho ngành quảng cáo, khi mà cuốn sách giới thiệu những trường hợp nghiên cứu và ví dụ có thể thực tế những chiến dịch quảng

cáo thành công, rút ra được những bài học và nguyên tắc không chỉ hữu ích cho các nhà quảng cáo, mà còn kinh doanh khởi nghiệp mà còn hữu dụng đối với cả công chúng - những người không hẳn cần làm những gì nâng cao học và trải nghiệm thông tin để chọn lựa ra quyết định mua hàng đúng đắn.

Sách được viết bởi Rosser Reeves người sáng lập ra một người thầy của huyền thoại quảng cáo David Ogilvy, đồng thời là người sáng lập được xem là đầu tư của nhân trứ tượng trường. Nếu như David Ogilvy là ông hoàng của "quảng cáo miễn" - làm quảng cáo như một nghệ sĩ, thì Rosser Reeves là ông hoàng của "quảng cáo đúng" - quảng cáo hiệu quả phải dựa trên các nghiên cứu khoa học và thực tế làm chính xác bản chất những yếu tố dẫn động tâm xúc.

Cuốn sách này cũng là tác phẩm đầu tiên từ các dịch giả về Phan Nguyễn Khánh Dân với thể loại và công thức là sách quảng cáo có giá trị kinh điển, và xoay quanh để ứng dụng tâm lý trong kinh doanh, sau "Thiên nhiên bán ngon tử", "Nghệ thuật viết quảng cáo" và "Tư duy chiến lược: Quảng cáo là nghệ thuật "gật đầu" cũng để mang lại lợi ích thông minh nhất cho thế chúng "gật đầu" như thế nào cho có đạo đức và tử tế, làm sao để nhà quảng cáo cũng có lợi mà khách hàng cũng vui vẻ là bằng và giúp cho việc kinh doanh phát triển không ngừng, đó là bài học sâu sắc nhất mà những người trẻ sẽ nơ ra được trong quyển sách này.

"Chỉ cần đọc Những định luật bất biến của quảng cáo, tôi đã học được vô vàn những kiến thức và kỹ năng quảng cáo hiệu quả mà bên ngoài mà không phải trả tiền để học được và không hề day cho tôi. Nội dung cuốn sách còn đem lại cho anh em ví dụ hữu ích về Khoechong. Nếu có ai yêu cầu tôi để viết một tựa sách hay về quảng cáo để đọc, cứ trả lời của tôi chính sách là cuốn sách này."  
— MICHAEL G. MAGNEY, sinh viên nghiệp vụ quảng cáo



Linh Vũ đã thêm 4 ảnh mới vào album: Triển lãm Bất động sản Land24 - Tháng 5/2015  
1 giờ · 21



ích · Bình luận · Chia sẻ

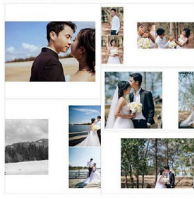
Vương Quỳnh Dương đã chia sẻ bài viết của Cengroup MN  
10 giờ · 21



Cengroup MN đã thêm 3 ảnh mới  
Từ ngày 27/5 - 31/5/2015. Hội chợ bất động sản 2015 (Home Expo 2015) tại Trung tâm Triển lãm và Hội chợ Tân Bình (440 Hoàng Văn Thụ, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh)  
Xem thêm

Tấn Song MN đã thêm 1 ảnh mới vào album: Layout hình cuối  
1 giờ Trước Công và Tấn Song MN

Tên xuất, nội dung, hình ảnh trong bản trình bày cũng đẹp nhưng, xin ông cho em hỏi: 1 ảnh khác còn nhiều là để?  
Lung Phu Dang - tại Hồ Chí Beach



Hồ Tấn Văn đã thêm 2 ảnh mới  
27 Tháng 05 15:01 · 21  
Chúng em đang đồng hành sản phẩm CEN - đang cần thầy cô giáo dạy em Lê Tấn Văn vs. amica nggio



Tiến Hoàng > Support number one  
4 giờ · 21

THẬT KHÔNG THỂ TIN NỔI  
cả nhà có nhận ra ai đây không a.  
không biết có phải em Anh Quảng không?



# TIN CẢNH GÀ

Zai Tây và...

Theo nguồn tin mới nhận được, trong thời gian gần đây các chị em nhà CEN luôn vắng mặt vào giờ nghỉ trưa của một số buổi trong tuần cũng một người dân ở nước ngoài. Đặc biệt, sau thời gian thoát án đó, các chị em trở lại với vẻ mặt tươi tỉnh, và cùng phấn khích và kềm theo kết luận: *"Vận động tuy mệt nhưng gian gần cứu".* Sự "mất tích" tạm thời của chị em nhà CEN đã đặt ra cho mọi người, đặc biệt là các anh em câu hỏi lớn: *"Biết ẩn đằng sau sự mất tích này là gì?"*

Chuyên mục tin Cảnh gà đã cử phóng viên theo dõi và tìm hiểu rõ nguyên nhân trên. Sau một thời gian "lình mờ", "lẩn lộn" chúng tôi đã phát hiện ra: Để có được sức khỏe và sự dẻo dai sau những giờ làm công căng thẳng, một mặt, các chị em nhà CEN đã quyết định mới thấy tôi chỉ dạy Yoga. Được biết, thấy là người Ấn Độ và đáp ứng đủ các tiêu chí Cao - To - Đen (Hỏi hay không thì chúng tôi chưa tự kiêu chúng được). Với những yếu tố "thiên thời, địa lợi" như trên, đảm bảo trong thời gian tới, chị em nhà CEN sẽ trở thành những "superwoman", dung nhan rạng rỡ để hoàn thành tốt mọi công việc được giao.

CENGROUP tiến hành "ngoại nhập" nhân viên

Hướng tới mục tiêu phát triển lâu dài và bền vững, CENGROUP đã tiến hành "ngoại nhập" nhân viên. Theo thông tin mà nhóm phóng viên Cảnh gà mới thu thập được, Bộ phận chuyên "tiếp khách" và "lên kế hoạch bán hàng" sắp có 1 vị Giám đốc là "hàng xách tay chính hãng" từ Singapore. Hy vọng với "luồng gió mới" và xu hướng "sinh quốc" này sẽ mang lại cho CENGROUP nhiều thành công và diện mạo mới trong tương lai.

Hàng loạt cư dân CEN tậu biệt thự

Nhờ sự đùm bọc tài năng "tiềm ẩn" và tinh sáng tạo "thiên bẩm", một số cư dân CEN đã tham gia hợp tác viết bài cho Tạp chí số 1 của Tập đoàn và nhận về số tiền nhuận bút "khổng lồ tin được". Bản biên tập (BBT) rất hào hứng và khuyến khích các Cener thể hiện tài năng của mình. Cũng với đó, BBT cũng sẽ sẵn sàng bỏ ra "số tiền khổng lồ" trong ngân quỹ để số hữu những "tác phẩm kinh điển" của ACE nhà CEN.



Không thể tin nổi, gần 1 vạn lượt khách tham dự Triển lãm

Theo thông tin từ Hiệp hội BDS Cn Có, một triển lãm BDS vào diễn ra tại Hà Nội đã thu hút gần 1 vạn lượt khách tới tham quan trong ngày đầu. Đây được coi là triển lãm có số lượng khách đông nhất từ trước đến nay. Nhiều chuyên gia trong ngành đánh giá người đăng cai tổ chức triển lãm cũng như những thông tin mà triển lãm cung cấp "không phải dạng vụn, vữa đâu!"

Được biết triển lãm là nơi hội tụ những dự án tinh túy nhất từ 3 miền Bắc - Trung - Nam. Chương trình kéo dài từ ngày 28.05 đến hết ngày 31.5. Triển lãm đã thu hút khoảng 10 vạn lượt khách tham quan, dự kiến này thật là không thể tin nổi.





**DỰ ÁN HOT**

## D' LE PONT D'OR 36 HOÀNG CẦU

Nằm sát hồ Hoàng Cầu, phường Ô Chợ Dừa, quận Đống Đa, Hà Nội, dự án D' Le Pont D'or Hoàng Cầu được thừa hưởng không gian thoáng mát, gần gũi với thiên nhiên. Được xây dựng trên diện tích 5.363m<sup>2</sup>, D' Le Pont D'or Hoàng Cầu gồm 308 căn hộ cao cấp với 18 loại hình thiết kế. Tòa tháp sở hữu đến 90% căn hộ có tầm nhìn hướng hồ với 23 tầng nổi, 4 tầng hầm để xe. Đặc biệt, công viên xanh mát diện tích lên tới 1.594m<sup>2</sup> được bố trí ngay trên tầng thượng của Tòa tháp mang đến cho cư dân một chốn nghỉ ngơi, thư giãn lý tưởng.

Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA  
Địa chỉ: Tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.  
Hotline: 0984.159.836