

RAKHƠI

SỐ
ĐẶC BIỆT
55 & 56

01.2019

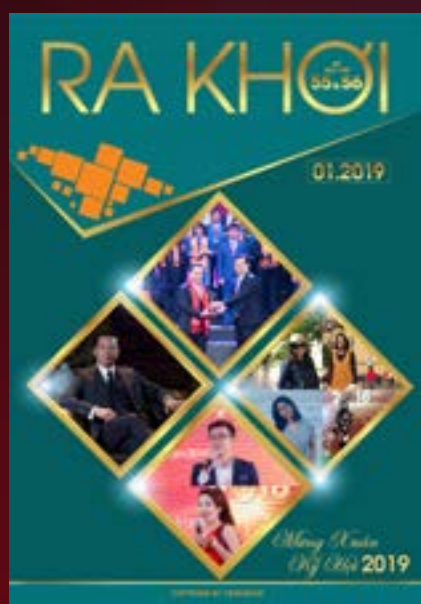


Mừng Xuân
Kỷ Hội 2019

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
4-6	Tin tức
7-20	Tiêu điểm <i>Lợi nhuận của CenLand tăng trưởng 28% năm 2018</i> <i>Cùng khám phá 5 điểm "cực mới" chỉ có tại CenHomes.vn</i> <i>Sao Đỏ 2017 & Sao vàng 2018 - Hành trình 17 năm</i> <i>CenGroup tỏa sáng</i> <i>Shark Hưng: Thành công là một hành trình nỗ lực</i> <i>Đằng sau câu chuyện của những nhân sự</i> <i>gắn bó với CEN cả thập niên</i> <i>Dung Men - Chân dung người</i> <i>"đánh Đông dẹp Bắc" của CenLand</i> <i>Hồng Ngọc: Kỷ lục sinh ra là để phá vỡ</i> <i>Những người thấp lùn đam mê tại Cen Sài Gòn</i>
21-23	BDS nổi bật
24-31	Khám phá <i>Cuối năm gặp gỡ "những người làm phim" của nhà CEN</i> <i>Những "nghệ sĩ" công nghệ của nhà CEN</i>
32-38	Member of CEN <i>Ai là người truyền cảm hứng cho bạn trong năm 2018</i> <i>Tin được không... có những người dành cả thanh xuân bên CEN</i>
39	Thư viện CEN <i>Chiến binh cầu vồng</i>
40-43	CEN's Open <i>Chuyến từ thiện đến với bản Lòm:</i> <i>Hành trình trao gửi những yêu thương</i>
44-46	CEN's Photo
47	Truyện cười
Bìa 2	

Lời ngỏ

Cứ tỏa sáng đi vì ta có thể!

Những ngày cuối cùng của năm 2018 đang dần khép lại. Bạn đánh giá năm vừa qua thế nào? Bạn có hoàn thành mục tiêu đề ra và bạn kì vọng điều gì trong năm 2019? Dù kết quả là gì, bạn cũng nên tự hào vì bạn đã rất cố gắng, rất nỗ lực nỗ lực. Bạn có thể chưa đạt được thành công rực rỡ, nhưng chỉ cần bạn không ngừng đam mê, không ngừng khao khát vươn tới, bạn đã và đang lan tỏa và truyền cảm hứng tích cực tới những người xung quanh. Điều đó thật tuyệt vời!

Truyền cảm hứng có lẽ là cụm từ được anh chị em nhà CEN nhắc đến nhiều nhất trong năm 2018. Đó là câu chuyện của những nhân vật trong hành trình mang con chữ tới các em nhỏ vùng cao, vùng sâu, vùng xa của kiến trúc sư Phạm Đình Quý. Đó có thể là những chia sẻ trong hành trình chinh phục đam mê của danh thủ Hồng Sơn và nữ cầu thủ Đỗ Ngọc Trâm. Hay gần gũi hơn đó chính là những gương mặt thân quen của anh chị em nhà CEN là các bạn sale, là các anh, chị, em khối back-office.

Họ dù làm việc ở những lĩnh vực khác nhau, vị trí khác nhau nhưng đều có một điểm chung: họ luôn sống và làm việc hết mình với đam mê. Bởi khi có đam mê, khi bạn quyết tâm theo đuổi một điều gì đó, bạn sẽ thấy hạnh phúc trên con đường đã chọn. Và khi đó chính bạn sẽ trở thành người có ảnh hưởng lớn vì đã lan tỏa được nguồn năng lượng tích cực tới những ngày xung quanh.

Đặc biệt, khi bạn còn trẻ, hãy cứ mạnh dạn bước đi và cứ mơ, hãy cứ làm việc và cháy hết mình. Hãy tận hưởng, chia sẻ và trải nghiệm cuộc sống tích cực. Bởi bạn biết không, ở những nơi vùng cao biên giới hàng trăm em nhỏ đang mơ về cái Tết ấm, đang khao khát được đi học! Vì thế, hãy tự hào và hạnh phúc với những gì bạn có! Hãy tiếp tục thấp lùn cho những ước mơ, những khao khát cháy bỏng! Đừng để những khó khăn trước mắt cản đường bạn chinh phục những đỉnh núi cao! Hãy bắt đầu năm mới 2019 đầy hứng khởi và tràn đầy năng lượng! Hãy tỏa sáng đi vì bạn có thể!

Ban Biên tập

Loyal Soldiers and Year End Party 2018: Sân khấu của sự tôn vinh và truyền cảm hứng



Là một trong những hoạt động thường niên của Tập đoàn, năm nay sự kiện Loyal Soldiers and Year End Party 2018 đã diễn ra hoành tráng ở cả khu vực phía Bắc và phía Nam. Tại Hồ Chí Minh, sự kiện đã diễn ra vào tối ngày 27/12/2018 tại Trung tâm hội nghị Capella Gallery Hall (Quận 10, TP. HCM). Còn tại Hà Nội, chương trình được tổ chức tại Trung tâm hội nghị tiệc cưới Mipac Palace (293 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội) vào ngày 28/12/2018. Tại Hà Nội, dù thời tiết khắc nghiệt, mưa gió và cái lạnh bao phủ nhưng hơn 1.000 nhân viên nhà Cen vẫn háo hức tham gia sự kiện.

Với format hoàn toàn mới, tại tiệc Loyal Soldiers & Year End Party 2018, anh chị em nhà Cen có cơ hội được lắng nghe những câu chuyện ý nghĩa từ những người trong cuộc đã gắn bó với Cen cả 1 thập niên, giao lưu với khách mời là các sứ giả truyền cảm hứng. Khép lại chương trình Loyal Soldiers and Year End Party 2018 góp phần tạo thêm nhiều động lực, lan tỏa sức trẻ, sự nhiệt huyết để anh chị em tiếp tục vững bước và đồng hành, gắn bó cùng CenGroup trong thời gian sắp tới!

Trần Ban & Ba Nô

LOYAL SOLDIERS AND YEAR END PARTY 2018 TO HONOR AND INSPIRE EMPLOYEES

As one of the annual events of the Group, Loyal Soldiers and Year End Party 2018 was spectacularly held in Hanoi and Ho Chi Minh City. In Ho Chi Minh City, the event took place on 27 December 2018 at Capella Gallery Hall (District 10, Ho Chi Minh City). In Hanoi, Loyal Soldiers and Year End Party was organized at Mipac Palace (293 Tay Son, Dong Da, Hanoi) on 28 December 2018. In Hanoi, despite rain and cold weather, more than 1,000 employees were eager to join the event.

With a completely new format, at Loyal Soldiers & Year End Party in 2018, employees have the opportunity to listen to meaningful stories from employees who have been working at CenGroup for a decade and meet inspiring messengers. Loyal Soldiers and Year End Party 2018 contributes to creating more motivation, spreading youthfulness and enthusiasm for employees to step forward and accompany with CenGroup in the coming time!

Chuỗi chương trình có 1-0-2 tổng kết năm cũ và chào đón năm mới của nhà Cen

Như thường lệ, chuỗi chương trình tổng kết năm cũ và chào đón năm mới của nhà Cen hứa hẹn sẽ mang đến những cung bậc cảm xúc khác nhau cho mỗi người nhà Cen. Và năm nay, chuỗi hoạt động ý nghĩa này sẽ được diễn ra từ ngày 29.01.2019 đến ngày 01.02.2019.

HAPPY NEW YEAR 2019

Ngày	Sự kiện
29.01.2019	Cen Awards 6 tháng cuối năm 2018 Chương trình tôn vinh những cá nhân và tập thể xuất sắc của nhà Cen trong năm 2018
31.01.2019 đến 01.02.2019	Chương trình "Mổ lợn, gói bánh chưng" và "Phiên chợ Tết nhà Cen" Nơi diễn ra các hoạt động Tết cổ truyền dân tộc, có các gian hàng đậm vị xuân quê hương. Buổi tối cùng ngày sẽ là tiệc tất niên dành cho toàn thể ACE nhà Cen

An Hà

CENGROUP AND UNIQUE ACTIVITIES AT LUNAR NEW YEAR

CenGroup's activities at Lunar New Year promises to bring different emotions. These meaningful activities will take place from 29 January 2019 to 1 February 2019. Cen Awards in the last 6 months of 2018 is to honor outstanding employees and teams of CenGroup. It is expected that the event will occur on 29 January 2019. Tet market and chung cake-making are welcomed by employees of CenGroup on 31 January 2019 and 1 February 2019 at 137 Nguyen Ngoc Vu, Cau Giay. The evening of the same day will be the year-end party for all employees. Look forward to the surprises from the meaningful activities of the Group!

Năm thứ 3 liên tiếp CenGroup tổ chức giải golf từ thiện Swing for the children's Tet 2019



Sau 2 mùa tổ chức thành công, gây quỹ ủng hộ các hoàn cảnh khó đặc biệt là các trẻ em nghèo được đón Tết no đủ, ấm áp, năm nay CenGroup tiếp tục tổ chức giải golf từ thiện Swing for the Children's Tet 2019. Cengolf và Hội golf thành phố Hà Nội phối hợp thực hiện. CenHomes là nhà tài trợ kim cương đồng hành cùng giải đấu. Đặc biệt, trong năm thứ 3 này, bên cạnh các chương trình thiện nguyện cùng Quỹ Hành Động Vì Nhân Ái (Fund for Humanity), Giải sẽ đồng hành với Quỹ Hiếu Vẻ Trái Tim để thực hiện các chương trình thiện nguyện, mở tim cho các trẻ em nghèo. Tổng số tiền quyên góp được sau giải đấu là 3 tỷ đồng, bao gồm cả tiền mặt và hiện vật. Số tiền này sẽ được sử dụng cho các hoạt động thiện nguyện của 2 quỹ. Được biết, vào ngày 12 & 13/01, Quỹ Hành động vì Nhân Ái đã trao tặng quà Tết cho 107 học sinh tại điểm trường bản Lòm – điểm trường xa nhất và khó khăn nhất. Các phần quà bao gồm: áo ấm; chăn; dép; cặp; bút; vở và 2 máy tính cây cho nhà trường (sử dụng điện lấy từ năng lượng nước). Đây là chương trình từ thiện nằm trong chuỗi "Tết ấm cho em" của giải golf từ thiện Swing for the children's Tet 2019 do CenGolf phối hợp cùng Hội Golf thành phố Hà Nội tổ chức.

An Lê

CENGROUP ORGANIZED THE CHARITY GOLF TOURNAMENT NAMED SWING FOR THE CHILDREN'S TET 2019 FOR THE THIRD CONSECUTIVE YEAR

After 2 seasons of successful organization and raising funds to support difficult circumstances, especially the poor children, CenGroup continues to organize the charity golf tournament named Swing for the Children's Tet 2019. CenGolf in collaboration with Hanoi Golf Club holds this tournament. CenHomes is the diamond sponsor of the tournament. In this third year, in addition to volunteer programs with the Fund for Humanity, the tournament will accompany "Understanding the Heart" Fund to deploy volunteer programs to support heart surgery for poor children. All the money raised from the tournament will be used for voluntary activities of two funds. Reportedly, on 12 & 13 January, the Fund for Humanity gave Tet gifts to 107 students at school of Lom Village - the farthest and most difficult school. Gifts include: warm clothes; blankets; sandals; school bags; pens; notebooks and 2 computers for the school (using electricity from water energy). This is a charity program in the series of "Warm New Year for Children" of Swing for the Children's Tet 2019 golf tournament organized by CenGolf and Hanoi Golf Club.

CenLand sắp phát hành 30 triệu cổ phiếu tăng vốn điều lệ lên 800 tỷ đồng

Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CenLand; HoSE: CRE) thông qua phương án tăng vốn điều lệ từ 500 tỷ đồng lên thành 800 tỷ đồng bằng hình thức phát hành cổ phần để trả cổ tức năm 2018 và phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu (thường cổ phiếu) cho cổ đông hiện hữu. Theo phương án đưa ra, Công ty dự kiến phát hành 7,5 triệu cổ phiếu để trả cổ tức năm 2018 (tỷ lệ 100:15) và 22,5 triệu cổ phiếu thưởng (tỷ lệ 100:45). Tổng số cổ phiếu của CenLand sau khi phát hành thêm là 80 triệu. Thời gian thực hiện phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ được CenLand đưa ra là ngay trong quý I/2019.

Thu Thủy

CENLAND IS ABOUT TO ISSUE 30 MILLION SHARES TO INCREASE ITS CHARTER CAPITAL TO VND 800 BILLION

General Meeting of Shareholders of Century Land Joint Stock Company (CenLand; HoSE: CRE) approved the plan to increase charter capital from VND 500 billion to VND 800 billion by issuing shares to pay dividends in 2018 and issue shares to increase charter capital from equity (bonus shares) for existing shareholders. Under the plan, the Company plans to issue 7.5 million shares to pay dividends in 2018 (ratio of 100:15) and 22.5 million bonus shares (ratio of 100:45). Total number of CenLand shares after being issued is 80 million. Share issuing to increase charter capital will be conducted in the first quarter of 2019.

CenLand đạt 14.503 giao dịch trong năm 2018



Năm 2018, giao dịch bất động sản tại CenLand đạt 14.503 giao dịch. Trong đó, giao dịch tại Hà Nội đạt 6.976; tại TP.HCM đạt 3.288, các tỉnh khác đạt 4.239. So với cùng kỳ năm ngoái, lượng giao dịch tại thị trường Hà Nội vẫn đứng đầu trên cả nước và có sự dịch chuyển giao dịch về các tỉnh thành. CenLand đã hoàn thành kế hoạch kinh doanh đặt ra với tổng doanh thu đạt gần 1.687 tỷ đồng.

Với sự liên kết hoạt động của hơn 1.000 Đại lý ủy quyền CenHomes, CenLand tối ưu được nguồn lực trong hệ thống. “Đội quân” bán hàng cho CenLand không chỉ được mở rộng phủ tại khắp các tỉnh thành, mà còn tạo thành cơ chế linh động hơn, đồng thời tiết kiệm được chi phí đào tạo, tuyển dụng... Bên cạnh đó việc ứng dụng công nghệ đã giúp CenLand tiết kiệm chi phí trong hoạt động bán hàng, tiếp thị, nâng cao năng suất với việc tích hợp công nghệ vào mỗi khâu trong quy trình kinh doanh. Theo tính toán, tỷ trọng chi phí trên 1 đồng doanh thu của CenLand đang có chiều hướng giảm, trong khi lợi nhuận đi lên.

Thu Thủy

CENLAND REACHED 14,503 TRANSACTIONS IN 2018

In 2018, real estate brokerage transactions in CenLand reached 14,503 transactions. In which, transactions in Hanoi achieved 6,976; in HCMC 3,288 while other provinces 4,239. Compared to the same period last year, the transaction volume in Hanoi market is still the top in the country and there is a shift in transactions to the provinces. CenLand has completed its business plan with total revenue of nearly VND 1,687 billion.

With more than 1,000 agencies at CenHomes, CenLand optimizes the resources in the system. Agents of CenLand are expanded in provinces and cities. This creates a more flexible mechanism and saves training and recruitment costs. Besides, application of technology has helped CenLand save costs in sales and marketing in every stage of the agency process. After cenhomes.vn comes into operation, the proportion of cost per 1 dong of CenLand's revenue tends to decrease while the profit goes up.

TIÊU ĐIỂM

NDH) Lợi nhuận sau thuế quý IV đạt hơn 106 tỷ đồng đã giúp CenLand vượt nhẹ kế hoạch năm 2018.

Theo BCTC hợp nhất năm 2018, CTCP Bất động sản Thế kỷ (HoSE: CRE, CenLand) ghi nhận doanh thu thuần đạt 1.687 tỷ đồng, tăng 51% so với cùng kỳ 2017 và vượt kế hoạch năm. Sau khi trừ đi giá vốn, lợi nhuận gộp của CenLand đạt 556,7 tỷ đồng, tăng trưởng 25% so với năm trước.

Sau khi trừ các chi phí doanh nghiệp và bán hàng, CenLand lãi ròng 320,014 tỷ đồng, tăng trưởng 26% và hoàn thành chỉ tiêu đề ra từ đầu năm 2018. Mức lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS) năm 2018 đạt 6.010 đồng/cổ phiếu.

Riêng quý IV/2018, nhờ tích cực thúc đẩy bán hàng cùng với hoạt động đầu tư thứ cấp được đẩy mạnh, doanh thu của CenLand đạt tới 816,5 tỷ đồng, tăng trưởng 61% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, bên cạnh việc đẩy mạnh các hoạt động này, việc tập trung đầu tư rất lớn vào công nghệ trong lĩnh vực môi giới (với bước đột phá công nghệ trong CenHomes.vn) đã khiến cho chi phí quản lý doanh nghiệp và giá vốn hàng bán tăng nhanh, song cũng nhờ đó mà chi phí bán hàng của CenLand ghi nhận đã giảm mạnh.

Với khoản lợi nhuận ròng hơn 106 tỷ đồng trong quý IV/2018, công ty đã vượt kế hoạch đã được ĐHCĐ thông qua từ đầu năm.

Định hướng trong tương lai, công ty sẽ chú trọng và tham gia sâu hơn vào đầu tư bất động sản thứ cấp. Đây là thị trường được lãnh đạo CenLand đánh giá có giá trị 20 tỷ USD (chiếm 2/3 quy mô thị trường bất động sản) và còn nhiều tiềm năng khai thác.

CenLand đã đầu tư một số dự án các tỉnh như Hải Phòng, Bắc Ninh, Thanh Hóa... Bên cạnh đó, công ty cũng đang nghiên cứu nhiều dự án có mới tại TP.HCM (quận 9 và Bình Chánh) và Đồng Nai.

Lợi nhuận của CenLand tăng trưởng

28%

năm 2018

Mới đây, CenLand dự kiến sẽ phát hành 7,5 triệu cổ phiếu nhằm trả cổ tức năm 2018 (tỷ lệ 100:15) và 22,5 triệu cổ phiếu thưởng (tỷ lệ 100:45). Sau phát hành, tổng số cổ phiếu của CenLand sẽ nâng lên 80 triệu cổ phiếu, tương đương vốn điều lệ 800 tỷ đồng. Thời gian thực hiện dự kiến ngay trong quý I/2019.

Được biết, cơ cấu cổ đông của CenLand khá chặt chẽ khi có sự góp mặt của 3 cổ đông lớn, bao gồm: CTCP Tập đoàn Thế kỷ (CenGroup) nắm 51% vốn và 2 quỹ đầu tư nước ngoài là cổ đông chiến lược gồm Dragon Capital và Vina Capital nắm lần lượt 13% và 12% vốn điều lệ./.

Thu Thủy





I Đối tượng được mở rộng

- ▶ Chủ đầu tư
- ▶ Người mua
- ▶ Người bán
- ▶ Chuyển gia tư vấn - Mentor
- ▶ Đại lý ủy quyền (người làm nghề môi giới BĐS)



“Nhanh chóng – Minh bạch
Đảm bảo quyền lợi cho các bên”

II Phương thức giao dịch mới



III Dịch vụ “3 trong 1”

 Thẩm định BĐS trực tuyến

 Tư vấn, hỗ trợ 24/7

 Giao dịch BĐS trực tuyến



IV Quyền lợi cho các đối tác

01 Chủ đầu tư

- ▶ Được niêm yết sản phẩm
- ▶ Truyền thông tới khách hàng chính xác
- ▶ Tiếp cận hàng trăm triệu khách hàng tiềm năng
- ▶ Tiết kiệm chi phí kinh doanh, truyền thông



02 Người mua, Người bán

- ▶ Mua bán BĐS dễ dàng
- ▶ Giao dịch được đảm bảo
- ▶ Tiết kiệm thời gian, chi phí

03 Đại lý ủy quyền

- ▶ Được hỗ trợ đào tạo chuẩn Singapore
- ▶ Được cung cấp data khách hàng
- ▶ Được hỗ trợ truyền thông
- ▶ Hưởng mức hoa hồng hấp dẫn
- ▶ Được cung cấp trang thiết bị

V Dễ dàng trở thành đối tác của CenHomes



“Hãy bắt đầu cùng chúng tôi”

 18006268

 www.cenhomes.vn

 hotro@cenhomes.vn





Sao Đỏ 2017 & Sao Vàng 2018

Hình trình 17 năm

CenGroup tỏa sáng



Sau 17 năm hình thành và phát triển, đến nay CenGroup đã trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân phối, kinh doanh bất động sản. "Tài sản thực – Giá trị thực" chính là tôn chỉ, mục đích phát triển của CEN.

Một doanh nghiệp có tầm nhìn

CenGroup được thành lập và có đăng ký kinh doanh lần đầu tiên ngày 15/10/2002 với thành viên đầu tiên là Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CenLand), đặt trụ sở tại 82 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, TP.Hà Nội.

Sau 17 năm hình thành và phát triển, CEN đã xây dựng cho mình một hệ sinh thái doanh nghiệp đa dạng với lĩnh vực mũi nhọn là kinh doanh và phát triển BĐS. Hiện nay, nhắc tới CenGroup là nhắc tới một tập đoàn vững mạnh với nhiều công ty thành viên: Công ty cổ phần bất động sản Thế Kỷ - CenLand; Công ty CP Thẩm định giá Thế Kỷ - CenValue; Công ty cổ phần Đầu tư và phát triển BĐS Thế Kỷ - CenInvest; Công ty cổ phần Dịch vụ gia tăng BĐS Thế Kỷ Cen D&C (tư vấn thiết kế nội ngoại thất).

Trong đó đặc biệt nhất là Công ty cổ phần bất động sản Thế Kỷ - CenLand. CenLand sở hữu 3 công ty thành viên bao gồm: Công ty cổ phần truyền thông và giải trí Ngôi sao mới - RSM, Công ty cổ phần dịch vụ BĐS Ngôi sao Toàn cầu - WSL và Công ty cổ phần BĐS Cen Sài Gòn. Phát triển hệ thống các chi nhánh, văn phòng trên toàn quốc: Đà Nẵng, Hạ Long, Quảng Ninh, Sài Gòn... Hiện CenLand dẫn đầu dịch vụ phân phối BĐS qua 2 kênh bán hàng chính: kênh truyền thống với nhãn STDA và kênh bán hàng tích hợp công nghệ với nhãn CenHomes dự kiến sẽ làm mưa làm gió trên thị trường BĐS trong tương lai không xa.

Dịch vụ đầy đủ, mạng lưới rộng khắp, CenGroup cung cấp giải pháp đầu tư, phát triển và phân phối BĐS hiệu quả cho các nhà phát triển dự án. Nhiều dịch vụ BĐS khác như: đầu tư, môi giới, sàn giao dịch, thẩm định giá, quản lý khai thác, tư vấn đào tạo, truyền thông,... đáp ứng các yêu cầu khắt khe, thỏa mãn mọi nhu cầu lòng tin của CĐT, khách hàng.

Trong các ngành kinh doanh của CEN, BĐS là lĩnh vực kinh doanh chiến lược, khẳng định vai trò chủ đạo để ngày càng phát triển mạnh mẽ và vững chắc. Đặc biệt, mô hình kinh doanh kiểu mới ứng dụng công nghệ tại Cenhomes.vn đang là tâm điểm được thị trường quan tâm.

Tại CenHomes, khách hàng, chủ đầu tư, nhà môi giới (Mentor, Đại lý ủy quyền...) đều được hưởng nhiều lợi ích, cũng như được giao dịch BĐS nhanh chóng, minh bạch trên nền tảng công nghệ 4.0.

Với những bước đi chiến lược, CenGroup đã chính thức đặt chân trên sàn chứng khoán Hose vào ngày 05/09/2018. CenLand hiện là doanh nghiệp đi đầu trong việc ứng dụng công nghệ trong lĩnh vực BĐS nhằm tiết giảm chi phí trong hoạt động bán hàng, tiếp thị, nâng cao năng suất và hiệu quả làm việc.

Theo tính toán, tỷ trọng chi phí trên doanh thu của CenLand đang có chiều hướng giảm, trong khi lợi nhuận ngày càng tăng. Năm 2017, biên lợi nhuận thuần của công ty tăng từ mức 27,1% của 2016 lên 28,3%. Tình hình tiếp tục cải thiện trong năm 2018, khi biên lãi thuần tăng từ 23,3% lên 31,1% ở giai đoạn 9 tháng.

Mặt khác, dựa trên mối liên kết với hơn 20.000 môi giới cá nhân, doanh nghiệp thông qua mô hình kinh doanh kiểu mới tại CenHomes.vn, CenLand vừa tối ưu được nguồn lực trong hệ thống, vừa kích hoạt được các nguồn lực từ hệ thống phủ khắp các tỉnh thành trên cả nước.

Ngoài việc đánh dấu sự phát triển với CenLand, CenGroup còn khẳng định bước chân vững mạnh khi CenInvest liên tục đầu tư, đồng đầu tư phát triển thành công nhiều dự án chất lượng, đáp ứng nhu cầu sở hữu BĐS của khách hàng. Điển hình như dự án Parkview Residence, The K - Park (Hà Nội), Bách Đạt Riverside (Quảng Nam), Lovera Park (TP.HCM),... CenValue phát triển thành công mô hình thẩm định giá trực tuyến; Cen D&C là thương hiệu thiết kế nội ngoại thất được khách hàng "nhớ mặt đặt tên" lựa chọn sử dụng dịch vụ...



Luôn hoạt động vì cộng đồng

Là tập đoàn phát triển toàn diện, bên cạnh các hoạt động kinh doanh, CenGroup cũng vô cùng chú trọng công tác đào tạo nhân sự, môi trường làm việc, chăm lo đời sống văn hóa, tinh thần của nhân viên. Ngoài việc đảm bảo chế độ lương thưởng Lễ Tết hàng năm, CenGroup liên tục tổ chức các hoạt động văn hóa, giải trí cho nhân viên; Các khóa đào tạo ngắn và trung hạn thường xuyên được tổ chức để phát triển năng lực nhân viên. Trong nhiều năm liền, CenGroup đã được lọt vào top các doanh nghiệp BĐS tại Việt Nam có doanh thu cao, môi trường làm việc và chính sách đãi ngộ nhân viên tốt nhất.

Ngoài việc phát triển tốt môi trường làm việc nội bộ, chế độ phúc lợi cho nhân viên, CenGroup còn luôn đồng hành cùng các hoạt động vì cộng đồng. Các hoạt động từ thiện vì trẻ em nghèo, trẻ em khuyết tật, ủng hộ bà con vùng sâu vùng xa, đồng bào gặp khó khăn sau thiên tai, tặng nhà cho HLV Park Hang Seo và các cầu thủ đội tuyển Việt Nam, tặng quà cho các vận động viên bạo bệnh... luôn được CEN tích cực tham gia với mong muốn có thể đóng góp một phần nhỏ cho cộng đồng.



Thương hiệu của mọi nhà

Những nỗ lực của CenGroup trong những năm qua đã được ghi nhận qua nhiều danh hiệu cao quý. Vào tháng 12/2017, anh Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT CenGroup được vinh danh Top 10 giải thưởng Sao Đỏ 2017. Anh Phạm Thanh Hưng – Phó Chủ tịch HĐQT CenLand được vinh danh trong TOP 100 doanh nhân trẻ tiêu biểu 2017.

Giải thưởng Sao Đỏ là giải thưởng cao quý, nhằm tôn vinh những doanh nhân trẻ có nhiều đóng góp cho doanh nghiệp và xã hội được tổ chức 3 năm một lần. Những doanh nhân được xưng tên tại giải Sao Đỏ đều là những doanh nhân trẻ thành đạt, đại diện cho trí tuệ, sự năng động, sáng tạo của thế hệ trẻ cả nước; là những điển hình tiên tiến góp phần khơi dậy tinh thần lập thân, lập nghiệp, kiến quốc của tuổi trẻ Việt Nam.

Một năm sau đó, vào tháng 12 năm 2018, CenLand – thành viên trực thuộc CenGroup cũng được vinh danh tại giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2018 - giải thưởng tôn vinh những doanh nghiệp có chỉ số kinh doanh tốt, phát triển ổn định, bền vững, duy trì số lao động, quan tâm đến trách nhiệm với người lao động và xã hội. Trước đó vào năm 2008, CenValue cũng được vinh danh ở danh hiệu cao quý này.

Bên cạnh đó, CenGroup cũng đã được vinh danh ở nhiều giải thưởng như: Thương hiệu uy tín 2015 – Trusted Brand (Thương hiệu STDA và CenValue), Giải thưởng Đảm bảo chất lượng QAS 2017 CenLand, CenValue; TOP 500 doanh nghiệp có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam – đánh giá VietnamReport; Đơn vị xuất sắc trong TOP 5 đơn vị tư vấn và môi giới BĐS uy tín năm 2017; Sàn giao dịch Bất động sản xuất sắc nhất tại Giải thưởng Bất động sản quốc gia Việt Nam 2018; Top 10 Sao vàng Đất Việt;...

Và vượt trên hết những giải thưởng là sự hài lòng, niềm vui của khách hàng, của xã hội cho những giá trị sản phẩm, dịch vụ mà CenGroup đã kiến tạo và xây dựng. Với những thành công ấy, CenGroup đang vươn tới mục tiêu trở thành nhà cung cấp dịch vụ BĐS hàng đầu Việt Nam. Một thương hiệu gần gũi, đáng tin cậy nhất của khách hàng, một môi trường làm việc lý tưởng cho những nhân tài đất Việt.

Shark Hưng: Thành công là một hành trình NỖ LỰC

Được biết đến khi tham gia 2 mùa Shark Tank Việt Nam – Thương vụ bạc tỷ, Shark Phạm Thanh Hưng là một trong những vị cá mập được yêu thích trong chương trình, và có tầm ảnh hưởng lớn đến cộng đồng khởi nghiệp. Shark Hưng gây ấn tượng với lối nói chuyện dí dỏm, sâu sắc, cùng nhiều chia sẻ tâm huyết với giới start-up. Hãy cùng xem, vị Shark quyền lực này đã gây sốt cộng đồng khởi nghiệp như thế nào!



Khởi nghiệp phải bắt đầu từ ý tưởng. Nhưng phần lớn start-up hiện nay xuất phát từ ý tưởng lập nghiệp. Thay vì tạo ra việc làm, ngành nghề mới như sứ mệnh của khởi nghiệp, họ tạo ra sản phẩm đã có trên thị trường.

Nhiều startup Việt hiện nay đang khởi nghiệp theo phong trào, chưa thực chất. Theo Shark Hưng các bạn trẻ nên làm thuê trước đã. Như vậy sẽ tích lũy không chỉ tiền bạc mà quan trọng nhất là kinh nghiệm để hiểu được các ông chủ hiện nay đang điều hành doanh nghiệp thế nào. Nếu chỉ ngồi trên ghế nhà trường, hay có chút ít kinh nghiệm rồi mơ ước thành ông chủ ngay, đến khi lao ra đời start-up, các bạn trẻ sẽ rất dễ cạn vốn.

Khởi nghiệp, nỗi đau lớn nhất là sự cô đơn

Làm cho khách hàng hiểu mình, xã hội hiểu mình thì rất dễ, chứ làm cho người thân hiểu mình thì rất khó. Nỗi đau đầu tiên các bạn khởi nghiệp phải đối mặt là nỗi đau của sự cô đơn, rất cô đơn.

Là một vị Shark quyền lực trên truyền hình, ít ai biết được rằng, đằng sau sự thành công ấy là những tháng năm đầy gian khó. Năm 26 tuổi, biến cố cuộc đời anh là bố mất. Phải xoay sở cho gia đình, cơ sở kinh doanh của bố gặp khó khăn và nhận lại sự quay lưng của người đời. Rồi, mọi thứ cũng ổn thỏa.

“Cũng có lần chính tôi gặp khó khăn trong kinh doanh. Gõ cửa người quen vay tiền để giải quyết công chuyện, dù chỉ một món nhỏ, cũng nhận được cái lắc đầu.”



Tôi không trách họ. Nhưng cảm giác bị quay lưng không dễ dàng gì để vượt qua. Có lẽ những ngày khó khăn khi bố mất, đã dạy tôi cách bình tĩnh trước những thái độ như thế”, Shark Hưng chia sẻ.

Cảm giác về sự thất bại trong sự nghiệp của người đàn ông, không nằm ở chỗ anh ta thiếu thốn về vật chất, mà bởi chính sự phán xét và ánh nhìn của những người xung quanh. Khi một người đàn ông gặp thất bại trong sự nghiệp, nỗi sợ lớn nhất của anh ta là bắt gặp sự lạnh nhạt, quay lưng của người thân, điều này thậm chí dẫn đến cảm giác khinh thường với chính bản thân mình...

Thành công không có công thức

Shark Hưng chia sẻ, câu hỏi mà anh thường xuyên nhận được là câu hỏi liên quan đến thành công: “Em muốn khởi nghiệp, rất muốn thành công, bây giờ Shark chỉ cho em xem phải làm thế nào?”

Theo Shark Hưng, những câu hỏi về bí quyết thành công kiểu như trên rất khó trả lời, bởi định nghĩa thành công là như thế nào lại tùy vào quan điểm của từng cá nhân. Với nhiều người thành công có thể là đứng top trên của xã hội hoặc giàu có, hay đơn giản thành công xuất hiện khi một cá nhân xác định được điều mình muốn và sau đó hành động để đạt được nó. Thành công là một hành trình, là sự nỗ lực, chứ không phải qua một lời khuyên, hay một nguồn vốn sẽ khiến bạn thành công.

Thành công không có công thức, và mỗi người phải tìm cho mình một công thức riêng.

Các bạn trẻ hiện nay đang bị thụ động, nghĩ ra nhiều ý tưởng nhưng không hành động. Suy nghĩ là cần thiết nhưng hành động mới quan trọng, cho nên các bạn hãy cứ hành động đi, rồi các bạn sẽ tự tìm ra công thức thành công cho riêng mình.

Dù không có một công thức cố định để đạt được thành công nhưng theo Shark Hưng, các bạn trẻ có thể tăng tỷ lệ thành công nếu có sự kết hợp của 3 yếu tố, tạm gọi là sự giao thoa của 3 vòng tròn: năng lực, đam mê và hiệu quả. Khi vòng giao thoa của 3 vòng tròn càng lớn, khi đó xác suất thành công sẽ càng cao.

Thu Thủy

Đằng sau câu chuyện của những nhân sự gắn bó với CEN cả thập niên

Cuộc sống vốn là những lựa chọn. Và ở CEN có nhiều nhân sự đã lựa chọn và gắn bó với CEN cả một thập niên và hơn thế nữa... Họ đã dành cả thanh xuân, cả tuổi trẻ để theo đuổi ước mơ, để được trưởng thành cùng CEN. Và trong hành trình ấy, không phải chỉ có một màu hồng mà còn cả những nốt trầm, những quãng nghỉ... Nhưng sau tất cả, họ lại thấy yêu CEN hơn, nhiệt huyết hơn và tự hào về CEN hơn. Hãy cùng Ra Khơi tìm hiểu những câu chuyện thú vị của 2 nhân vật đã gắn bó với CEN cả thập niên: Chị Đinh Thị Phương Nga – Phó Tổng GD phụ trách tài chính RSM, Phó Ban tài chính Tập đoàn và chị Đinh Ngọc Hương – Phó Ban đầu tư CenInvest.

Tự hào vì dành cả thanh xuân bên CEN

Đó là chia sẻ của chị Đinh Thị Phương Nga – Phó Tổng GD phụ trách tài chính RSM khi được hỏi điều chị thấy tâm đắc nhất khi làm việc tại CEN. Chính thức vào CEN từ ngày 08/07/2008, Ngadtp vẫn nhớ như in những ngày đầu đặt chân tới CEN, trong mắt cô sinh viên mới ra trường là một cảm giác thật sang, xịn và hoành tráng.



CEN bây giờ đã tiến quá xa so với những ngày đầu đó. Ở CEN, chỉ cần bạn tin và làm theo định hướng của Sếp, mọi việc rồi cũng sẽ thành công. Nói như vậy, bởi có những giai đoạn, có những bước ngoặt khi Ban lãnh đạo đưa ra các định hướng mới khiến toàn bộ nhân viên lo lắng, mơ hồ. Nhưng cuối cùng, với sự đồng lòng và chỉ đường của người dẫn đầu, CEN đã có những bước tiến nổi bật. Đến cả bản thân mình đôi khi vẫn không thể tưởng tượng được những điều kì diệu đó. Càng khó khăn, CEN lại càng mạnh mẽ và qua đó cá nhân mình cũng học được cách để trưởng thành hơn, cách đương đầu và vượt qua giới hạn của bản thân.



Với mình, 10 năm không phải là ngắn, đã có rất nhiều việc xảy ra trong quãng thời gian này. Bản thân mình luôn coi công ty như gia đình vì thế mỗi ngày đến công ty đều là một ngày vui (cười). Mọi tâm tư, nguyện vọng, suy nghĩ của mình đều luôn được lắng nghe. Điều đó giúp mình luôn thấy tự tin, sẵn sàng đối mặt và đương đầu với mọi thách thức cả trong công việc và cuộc sống.

10 năm làm việc tại CEN, mình đã có tới 7 năm làm kế toán ở tất cả các công ty thành viên, quá trình đó là nền tảng, là bàn đạp để mình có thể có những bước tiến sau này. Nói như vậy, nhưng cũng có thời gian mình bị khủng hoảng nghiêm trọng và muốn từ bỏ tất cả. Đó là năm 2015, thời điểm khi phải điều chuyển công việc sang một công ty thành viên, với mình cảm giác mọi thứ như sụp đổ. Khi phải rời bỏ vị trí kế toán tại CenLand, mình không muốn chấp nhận việc đó, nó giống như việc phải rời xa “đứa con tinh thần” mình đã chăm bẵm từng ngày vậy. Chưa kể thời gian đó, mình đang mang bầu bé thứ 2, sức khỏe rất yếu. Lần đầu tiên trong suốt 10 năm làm việc tại CEN, mình đã muốn buông xuôi tất cả. Mỗi sáng thức dậy, mình đều suy nghĩ mình có nên tiếp tục đến công ty... Cảm giác đó thật đáng sợ!

Nhìn lại khoảng thời gian đó, mình thấy cái Tôi của mình quá lớn và sự tự ti lúc đó cũng quá cao. Thực chất việc điều chuyển này là rất bình thường, vậy mà mình lại nhìn nhận nó theo hướng khác. Bây giờ nghĩ lại, mình thấy rất cảm ơn khoảng thời gian đó, nhờ việc điều chuyển vị trí công việc sang CenInvest đã giúp mình vượt qua được những giới hạn của bản thân. Chính sự trẻ trung, nhiệt huyết, môi trường năng động của CenInvest đã giúp mình vượt qua cái tôi của chính mình.

Với mình, bí quyết đồng hành cùng CEN rất đơn giản: Không có gì là quá muộn cả, hãy cứ tin rằng chỉ cần mình luôn cố gắng ở hiện tại, chăm chỉ, cần mẫn và làm việc bằng cả tình yêu, có thể thành công sẽ đến hơi muộn một chút nhưng chắc chắn sẽ đến với bạn!

Cảm ơn CEN đã trao cơ hội...

Cũng gia nhập vào tháng 07/2008 nhưng có lẽ chặng đường làm việc cùng CEN của chị Đinh Ngọc Hương - Phó Ban đầu tư CenInvest lại thăng trầm hơn rất nhiều. Khởi đầu với vị trí nhân viên hành chính tại CEN Hai Bà Trưng, rồi đến vị trí Phó Giám đốc kinh doanh RSM, khai thác quảng cáo trên VOV Giao thông, Phó giám đốc kinh doanh RSM và hiện tại là Phó Ban đầu tư CenInvest. Trung bình cứ 3 năm Hươngdn sẽ đổi vị trí công tác 1 lần.

Còn nhớ những ngày đầu tiên khi bước vào CEN, được Ban lãnh đạo trực tiếp hướng dẫn đào tạo các kỹ năng tìm kiếm nguồn hàng, đàm phán hợp đồng thuê với khách hàng... đã giúp Hươngdn tự tin với những vị trí mới. Và hiện tại, với vị trí Phó ban đầu tư tài chính CenInvest, Hươngdn được các bạn Sales gọi là chuyên giải quyết hàng tồn kho, mất chìa khóa.



Mình rất cảm ơn Ban lãnh đạo đã luôn tạo điều kiện để mỗi lần thay đổi đều có cơ hội được thử sức ở những vị trí mới. Có lẽ Sếp đã phát hiện ra bản chất của mình "điếc không sợ súng" nên thường giao cho những việc mới toanh, chưa hề có kinh nghiệm. Và với bản chất "cứng đầu" nên mình cứ thế lao vào làm, vừa làm vừa học hỏi, mình thấy thực sự may mắn khi hiện tại được làm việc tại CenInvest. Càng làm mình càng thấy hào hứng và yêu công việc hơn.

Tuy nhiên, 10 năm làm việc tại CEN là một chặng đường với rất nhiều cảm xúc, bên cạnh niềm vui là những nốt trầm. Cụ thể đó là vào thời điểm cuối năm 2017, đây là thời điểm khó khăn nhất với mình. Khi còn giữ vị trí Phó giám đốc kinh doanh RSM, vô tình mình đã ngủ quên trên chiến thắng và không theo kịp sự phát triển của công ty. Việc phải rời vị trí Phó giám đốc kinh doanh RSM lúc đó là điều thật kinh khủng và mình đã mất rất nhiều thời gian để cân bằng mọi thứ.



Rồi đã có khoảng thời gian ngắn mình đã rời CEN, tuy nhiên, khi đó mọi dự định của mình từ công việc đến cuộc sống cá nhân đều bị đảo lộn, mình gần như mất kiểm soát cuộc sống của chính mình. Càng làm mình càng thấy tuyệt vọng. Đó thực sự là khoảng thời gian mình bị khủng hoảng và bế tắc trầm trọng.

Hiện tại, khi nhìn lại khoảng thời gian đó, mình thấy mọi thứ rất bình thường. Và những việc mình đã trải qua chẳng là gì so với những khó khăn của mọi người. Tuy nhiên, đó là lần đầu mình vấp phải nên không khỏi hụt hẫng và thất vọng. Sau tất cả mình đã nhận ra rằng, việc khó khăn nhất chính là vượt qua được chính bản thân mình. Nhưng nhờ sự giúp đỡ, động viên từ đồng nghiệp cũ, từ gia đình, bạn bè... đặc biệt là được sự hỗ trợ của Ban lãnh đạo, mình đã quay trở lại CEN. Khi đó mình đã nhận ra rằng, trong công việc cũng như cuộc sống, chỉ cần bạn thay đổi cách nhìn bạn sẽ thay đổi cuộc sống. Mọi sự việc diễn ra, nếu nghĩ theo phương diện lạc quan thì chắc chắn cuộc sống của mình sẽ vui vẻ, bớt sầu lo và sống ý nghĩa hơn từng ngày. Vì thế mình trân trọng từng ngày, nỗ lực làm việc tới 200% công suất và mình biết rằng chỉ ở CEN mình mới hạnh phúc và rời xa CEN chắc chắn sẽ là bão tố (cười).

Vì thế, nếu bạn còn trẻ, mình thực sự mong muốn các bạn dám nghĩ và dám hành động, càng làm nhiều thì khả năng mắc sai lầm càng nhiều, tuy nhiên, sau mỗi lần thất bại các bạn sẽ có thêm những kinh nghiệm quý báu mà không trường lớp nào có thể dạy hết được.

Đừng ngại thất bại vì thất bại đơn giản chỉ là dừng lại cho đỡ mỏi chân mà thôi, hết mỏi thì bước tiếp và phải mạnh mẽ hơn! Và ở CEN gần 1 thập niên, mình vẫn không hề hối hận, ngược lại luôn thấy tự hào và thật sự biết ơn CEN thật nhiều! Cảm ơn CEN đã trao cơ hội! Cảm ơn CEN đã giúp mình trưởng thành!

Các bạn thân mến! Câu chuyện của chị Ngadtpt và Hươngdn chỉ là 2 trong số rất nhiều câu chuyện các nhân sự đã gắn bó cả thập niên với CEN. Dù hành trình đó có cả những nốt thăng, nốt trầm nhưng họ đã lựa chọn, đã tin tưởng và đồng hành cùng CEN. Với họ CEN không chỉ là sự nghiệp, là tuổi thanh xuân mà quan trọng hơn đó còn là gia đình.

An Lê

Dung Men

Chân dung người

“đánh Đông dẹp Bắc” của CenLand

Nơi nào khó có Dung Men

Tôi vẫn luôn tò mò nữ tướng của CenLand đã làm như thế nào để tạo nên một tập thể hùng mạnh như S9 – một tập thể đầy sức mạnh nội lực và chất keo kết dính dẻo dai và luôn sẵn sàng bứt phá trong mọi cuộc chơi.



Tôi có dịp trò chuyện với chị vào đầu năm 2018 khi chị vừa nhận giải Á hậu 1 Cen Awards 2017. Và bây giờ tôi lại hẹn chị “một cuộc trò chuyện giản dị” vào đầu năm 2019 – khi chị vừa sinh em bé được gần 2 tháng và trở lại công ty làm việc gần 2 tháng nay.

Dung Men bây giờ đã là vợ, là mẹ, là Giám đốc S9 và là Phó Tổng GD của CenLand.

Hai cuộc trò chuyện cách nhau một năm, tôi vẫn thấy đúng chất là Dung Men – tràn đầy năng lượng. Nhưng một năm trước Dung Men “gấu” hơn bây giờ nhiều – ý tôi là tôi nhận thấy một người máu chiến thể hiện trong suốt cả cuộc trò chuyện. Chúng tôi đã trò chuyện rất nhanh, rất gấp gáp, hỏi nhanh – đáp gọn. Sau một năm, tôi có cuộc nói chuyện dài hơn với chị. Chị nói những câu chuyện cũng dài hơn, chia sẻ nhiều hơn. Dĩ nhiên, bây giờ Dung Men vẫn “gấu”, vẫn máu chiến thôi, nhưng tôi thấy một Dung Men lắng hơn, sâu sắc hơn nhưng cũng dữ dội hơn.

Đã tham gia là phải làm chủ cuộc chơi

Năm 2018, chị cùng S9 đã tự phá kỷ lục của chính mình với doanh số đạt 176 tỷ đạt 146% kế hoạch so với con số cam kết là 120 tỷ, và gấp 2,2 lần so với năm 2017. Con số này là niềm hạnh phúc của Dung Men và của tập thể S9. Nhưng có lẽ hạnh phúc lớn nhất của chị là đã đưa anh em S9 lên một tầm cao mới – trở thành những siêu môi giới bán các sản phẩm triệu đô. Năm 2018 cũng đánh dấu nhiều thành công của tập thể S9 khi tất cả cùng được phát triển, tất cả cùng trở nên giàu có. Đặc biệt có sale thu nhập 5 tỷ/năm.

“Bây giờ các bạn ấy bán những sản phẩm cao cấp, biệt thự triệu đô trong khả năng. Tự nhiên đến bây giờ các bạn ấy thấy những điều đó trở nên rất bình thường”, chị Dung tự hào chia sẻ.

Không phải ngẫu nhiên mà Dung Men đã xây dựng nên một tập thể gắn kết, giàu sức sống như S9 bây giờ. Tất cả đều là do từng ngày, từng ngày cần mẫn đi theo mục tiêu và lý tưởng.

Trong các chiến dịch bán hàng hoặc các sự kiện, các team trong S9 đều hỗ trợ nhau. Cái Dung Men tạo ra không phải là những cá nhân xuất sắc – mà là một tập thể đồng lòng. Với chị, không phải cứ giỏi thôi là đủ, mà nhân sự gần như phải là mắt xích hợp với ekip này. Cái mà chị tạo nên chính là tinh thần. Trước khi vào trận chiến chị truyền cho các bạn tinh thần: “Chúng ta phải là số 1”, “Chúng ta phải là những người đánh nhiều nhất thì chúng ta mới làm chủ cuộc chơi, mới thay đổi được cục diện”. Chị khẳng định: “Chỉ khi mình trở thành người ảnh hưởng mới điều khiển được trận chiến và tạo điều kiện để mình chơi tiếp được”. Cũng vì thế mà với những dự án mà S9 tham gia bán hàng, số lượng giao dịch bao giờ cũng chiếm phần lớn.

“Chị chỉ thấy ngon trước khi nó ngon thôi”

Với Dung Men, làm gì cũng phải có mục tiêu, có game. Khi mình đạt được mục tiêu kinh doanh, mục tiêu về thu nhập thì điều quan trọng hơn là mình phải vượt qua chính mình, mọi kỷ lục đều phải nỗ lực phá vỡ. Vì thế Dung Men truyền cho anh em S9 tinh thần luôn sẵn sàng cho trận chiến khó hơn, nhiều thử thách hơn và luôn nâng cấp bản thân.

Điều làm nên tinh thần mạnh mẽ của những “chiến binh” S9 và nữ tướng Dung Men có lẽ nằm ở tư duy của vị lãnh đạo này: “*Khó hay dễ là do mình. Các dự án mà S9 nhảy vào chị thấy rất thuận. Khi mình đứng ngoài nhìn thấy ngon đến khi vào thì nó đã hết ngon mất rồi. Chị chỉ thấy ngon trước khi nó ngon thôi. Và ngon hay không thì chẳng có gì tuyệt đối*”.

Chị tin rằng, quan trọng là mình có khả năng đến đâu, điểm mạnh của mình là gì và xác định dự án đang gặp khó khăn gì. Nếu dự án gặp khó khăn thì chắc chắn có giải pháp, mà nếu giải pháp đưa ra có khả năng thực thi thì sản phẩm đấy chắc chắn tốt.

Phiêu trong kinh doanh, chắc chắn trong gia đình

Dung Men rất phiêu trong công việc nhưng không làm gì quá bay bướm, chị luôn bám kế hoạch. Có thể mục tiêu cao nhưng không phải bất khả thi nếu chị cảm giác tiềm năng vẫn còn có thể khai phá được nữa thì chị mới đặt mục tiêu như thế.

Là người phiêu trong kinh doanh nhưng trong chuyện tình cảm, gia đình thì chị lại thích những gì chắc chắn. Chị kết hôn với chồng chị sau 5 năm yêu nhau, chị quyết định cưới khi chị cảm thấy “*đã đến lúc*”. Chị hài hước bảo: “*Chọn một người xác định đi cùng nhau cả đời khó khăn hơn việc mua nhà tiền tỷ nhiều*”. Thực ra quan điểm của chị là công việc vốn dĩ đã rất nhiều nên mình cần tình cảm gia đình yên bình thì nó mới là bệ phóng cho sự nghiệp được.



Có lẽ vì quan điểm đó mà bây giờ cảm giác hạnh phúc của chị cũng khác đi phần nào. Dĩ nhiên, chị vẫn thường thức công việc và cảm thấy hạnh phúc khi được thỏa mãn những cảm giác trong công việc nhưng từ khi có gia đình và có con “*hạnh phúc là trở về nhà và hít hà mùi thơm của con. Nghiện con là có thật em ạ!*”

Thú thực tôi rất lấy làm lạ việc chị cưới chồng và cả việc chị có bầu rồi sinh con. Một cảm giác lấy làm lạ thôi, tôi nghĩ là dễ hiểu. Thế nên tôi hỏi chị, chị cảm thấy có gì thay đổi không, chị nói: “*Cái này nó lạ lắm, lạ kinh khủng. Kiểu như ở mình là mẹ à? Thành này là con mình à?*”



Mặc dù phải sắp xếp thời gian để cân bằng và cũng phải giảm bớt thời gian dành cho những cuộc vui chơi với anh em S9 nhưng vì trách nhiệm và niềm đam mê công việc mà sau sinh 2 tuần, chị gọi anh em để họp. Sau sinh 1 tháng chị đi làm cả ngày. “*Chị không thể vui trọn vẹn khi ở nhà với con và chịu đựng cảm giác không sát với anh em và lỡ như để lỡ một cơ hội nào đó, như thế sẽ rất đáng tiếc*”.

...

Tôi nói với chị, cuối năm rồi, chị có muốn nói một lời gì đấy để truyền cảm hứng và năng lượng cho bạn đọc không. Vì biết đâu, bạn hay tôi hay bất cứ ai biết đến chị, đọc câu chuyện của chị... sẽ có thêm động lực để thực hiện những điều mà mình đã luôn mơ. Chị nói: “*Em nhắn giúp chị một câu nói hay nhất trong cuốn sách “Nhà giả kim” – “Khi bạn khao khát một điều gì đó, cả vũ trụ sẽ hợp lực lại giúp đỡ bạn*”.

Hà Thanh

Hồng Ngọc: “Kỷ lục sinh ra là để phá vỡ!”

Khi chưa chứng kiến Ngọc “lăn xả” với nghề Bất động sản (BDS), bạn sẽ tỏ ra nghi ngờ về tài năng của cô gái trẻ Tạ Hồng Ngọc – nhân viên kinh doanh S9 và liệu bạn có tin cô gái mới 25 tuổi này có thể phá vỡ những kỷ lục mà nhiều người không thể chạm tới?

“...Để đạt được thành công...chúng ta phải đánh đổi... phải hy sinh...”

Bất kỳ ai khi trò chuyện với cô gái 9X này, cũng sẽ cảm nhận được sự nhiệt huyết, lạc quan từ thần thái đến giọng nói của cô ấy. Và chính sự lạc quan trong những câu chuyện của Ngọc sẽ làm người đối diện cảm thấy nhẹ nhàng, dễ thuyết phục. “*Mình không biết những người khác như thế nào, nhưng khi mình nói chuyện với khách hàng. Mình cứ phải làm người ta thích mình trước, tin tưởng mình trước. Có như vậy, mình mới thuyết phục được họ..*”, Ngọc giải bày.

Quả thật, mặc dù không phải là khách hàng nhưng tôi vẫn bị cuốn sâu vào những câu chuyện của cô gái 9X này. Một cô gái còn rất trẻ, sinh năm 1993 nhưng đã có những trải nghiệm đáng để người khác học hỏi.

Đến với CenGroup từ tháng 01/2015, khi còn đang là sinh viên năm cuối trường Đại học Thăng Long. Từ những bờ ngõ ban đầu, đến những trải nghiệm thăng trầm, Ngọc nghiệm ra rằng: Nghề BDS không hề dễ dàng. Và để đạt được thành công với nó, mỗi chúng ta phải đánh đổi, phải hy sinh hoặc cố gắng nỗ lực rất nhiều. Trong 8 tháng gắn bó với Cen, cô đã từng có cảm giác choáng ngợp, chới với, rồi hoang mang, ...Và cô cũng đã từng từ bỏ.

Tháng 09/2015, Ngọc nghỉ ở Cen và chuyển sang các sàn BDS khác. Cô ước tính mình “*chu du*” cũng phải đến hơn chục sàn đại lý bên ngoài. Năm 2016, Ngọc vào Sài Gòn bán BDS nghỉ dưỡng. Ngọc kể, có những thời điểm cô đã rất cố gắng, đã rất nỗ lực...nhưng vẫn không bán được hàng. “*Mình cảm thấy, mình có năng lực, có nhiệt huyết, có cố gắng,...nhưng không hiểu mình sai ở đâu*”. Năm 2017, Ngọc trở lại Hà Nội trong sự mông lung về con đường mình đang theo đuổi. Cô đã từng nghĩ “*hay là mình từ bỏ*”, “*hay là không làm BDS nữa*”, “*hay là về quê với bố mẹ*”... Một nghìn những câu hỏi, bản khoăn hiện ra trong đầu một cô gái đang mất đi định hướng.

Rồi cô cũng nhận ra: “*Các bạn đừng quá phụ thuộc vào một sản phẩm. Đừng nghĩ rằng, sale chỉ cần bán hàng mà không quan tâm đến những thứ khác. Mình phải có một môi trường làm việc chuyên nghiệp, làm mình muốn gắn bó. Đó không chỉ là tiền bạc mà còn là một người sếp tốt, một đồng nghiệp tốt...*”. Và tháng 10/2017, Ngọc quay về với Cen, cô lựa chọn S9 là bến đậu của mình.



Với Ngọc, “*một cánh cửa khép lại thì sẽ có một cánh cửa khác mở ra*”. S9 không chỉ là cái phao để cô bám lấy khi đang chới với mà ở đó còn có những con người tạo thành “*nhân duyên*” giúp cô có được ngày hôm nay. “*Để có được ngày hôm nay, mình phải cảm ơn chị Dung – Giám đốc S9 rất nhiều, cảm ơn chị đã giúp em có được những định hướng trong lúc em bế tắc nhất*”.

Đến với S9, Ngọc “*như cá gặp nước*”, nhưng bạn không biết rằng: “*Có những thời điểm, mình đi gặp khách ở tỉnh. Sáng đi nhờ xe công ty, đến nơi, khách lại lười lịch hẹn. Khi tư vấn cho khách xong, quay ra đã 12h đêm. Nếu có tiền thì lựa chọn sẽ rất đơn giản, nhưng trong túi không có một đồng nào. Mình đã từng đi nhờ xe container về Hà Nội trong đêm*”. Với Ngọc, động lực để cố gắng, để “*liều lĩnh*” đó chính là gia đình. “*Mình nhất định phải có tiền để đỡ đần cho bố mẹ*”.

Qua những bước đi, những trải nghiệm, cô gái ấy đã nghiệm ra: CenGroup là nơi mọi người hỗ trợ lẫn nhau, nơi văn hóa gắn kết mọi người, nơi bạn muốn lên công ty mỗi ngày...và chính môi trường văn hóa của CenGroup đã tạo nên những thành công của Ngọc ngày hôm nay”. Đây cũng là điều Ngọc đúc rút được khi đã làm việc tại hơn chục sàn BDS.

Chặng đường đến với BDS, khó khăn lớn nhất mà cô phải đối mặt là giới hạn của chính bản thân mình, là những vấp ngã do tự mình nóng vội, là tuổi đời 25 với nỗi buồn “*hết thời*” nhiều người vẫn gán cho những người đã qua cái thời sinh viên.



Hãy nhớ “kỷ lục sinh ra để phá vỡ!”

Lúc đi học, tôi đã từng rất thích câu nói của đạo diễn Bernard Edmonds “Hãy mơ ước bất cứ điều gì bạn muốn mơ. Đó là vẻ đẹp của trí tuệ con người. Hãy làm bất cứ điều gì bạn muốn làm. Đó là sức mạnh của ý chí con người. Hãy tin tưởng vào bản thân để thử thách những giới hạn của mình. Đó chính là lòng can đảm để thành công”.

Và tôi thấy, câu nói này rất phù hợp với cô gái 9X – Tạ Hồng Ngọc. Bởi với Ngọc, cô luôn tin rằng “Kỷ lục sinh ra để phá vỡ!”. Và để chứng minh điều đó, Ngọc và những đồng đội của mình đã phá vỡ kỷ lục doanh số tại các dự án như: FLC Hạ Long; The Eden Rose – Vimefulland; Tuần Châu Marina Hạ Long; Tây Nam Kim Giang;...

“Với Ngọc, kỷ lục sinh ra để phá vỡ. Và điều tuyệt vời mình thấy rằng, mình không phá vỡ những kỷ lục của đồng nghiệp, của bạn bè... mà mình phá vỡ những kỷ lục của chính mình. Doanh số tháng trước cao hơn tháng sau, tháng sau cao hơn tháng sau nữa... Mình cố gắng và đang nỗ lực phá vỡ những kỷ lục của chính bản thân mình”. Vậy nên những kỷ lục được phá vỡ ở những mặt trận kinh doanh không khiến cô tự mãn mà vẫn miệt mài cố gắng trên những hành trình mới, kiên định mục tiêu chinh phục và phá vỡ những kỷ lục tiếp theo.

Theo từng ngày, số giờ Ngọc tiếp cận dự án, gặp gỡ khách hàng tăng dần. Đó không chỉ biểu trưng cho tâm huyết trong quá trình gắn bó với nghề BĐS mà đồng thời là cách cô “xô ngã” những kỷ lục của chính mình, cũng là “xô ngã” những định kiến của người khác về tuổi đời, tuổi nghề.

“Người ta vẫn nghĩ không ai gắn bó với nghề BĐS lâu dài. Đặc biệt là với những người ít kinh nghiệm thì khó có thể thành công trong lĩnh vực này được. Hướng chi Ngọc còn quá trẻ... Nhưng Ngọc biết chắc một điều: Phấn bua không thể chứng minh được điều đó. Tự mình cố gắng, tự mình bứt phá những kỷ lục do người khác và do cả chính mình đặt ra để vượt lên, để đạt được những “điều không thể” mới là cách chứng minh tốt nhất”, 9X giải bày.

Để đạt được những thành tựu nhất định trong cuộc sống, không riêng Ngọc mà tất cả chúng ta đều phải đứng trước những khó khăn, thách thức. Có người lựa chọn dừng lại, cũng có người xem khó khăn đó như giới hạn phải vượt qua. Suy cho cùng, quyết định bứt phá giới hạn, phá vỡ những kỷ lục hay không là quyền của mỗi người. Không ai có thể bắt ép bạn tạo nên những cột mốc mới, ngoại trừ chính bản thân bạn!

Trong cuộc sống hàng ngày, hãy liên tục thu nạp nguồn năng lượng tích cực. Thay vì nghi ngờ năng lực và viện cớ cho những thất bại của bản thân, hãy biến nó thành một lần học hỏi kinh nghiệm để mình trở nên chín chắn và bản lĩnh hơn. Thay vì tự mãn với những thành công đang có, hãy biến mọi thứ trở thành giới hạn, thành điểm tựa để tiếp đến mục tiêu xa hơn.

Và hơn hết, hãy lạc quan như cô gái 9X – Tạ Hồng Ngọc!



An Hà

Những người thấp lửa đam mê tại CEN Sài Gòn

Đằng sau một hành trình sự nghiệp luôn có những câu chuyện để nhớ về. Đó có thể là chuyện về cô gái trẻ ra đi để trở lại hoặc chàng trai viết nên những “tháng năm rực rỡ” tại CEN. Là những câu chuyện để tin rằng ai rồi cũng sẽ đạt được thành tựu nếu như có sẵn niềm đam mê và lòng nhiệt huyết trong tim.



“Thánh gậy dự án”

Câu chuyện về Kim Tuyến và mối lương duyên với CEN có thể gói gọn trong câu “Vạn sự khởi đầu nan”. Gia nhập CEN từ năm 2015 với vị trí Trưởng phòng Kinh doanh STDA S5 nhưng chỉ sau một năm, Kim Tuyến đã ra đi vì sự thất bại của các dự án. Cô được mệnh danh là “thánh gậy dự án” với 7 dự án bị đứt gánh giữa đường. Có thể nói đó là quãng thời gian khó khăn nhất đối với cô gái mới bước chân vào CEN chưa lâu. “Thời điểm gãy dự án liên tục, team mình không có doanh thu, mọi người mua mì gói về dự trữ. Mình không giúp được gì nên rất đau lòng”. Và quyết định ra đi ngày ấy âu cũng là điều dễ hiểu khi Kim Tuyến cảm thấy thất vọng về bản thân vì không lo được cho các anh em trong team.

Nhưng người ta vẫn nói, ra đi để trở về khi ta vẫn còn duyên. Chỉ ba tháng rời khỏi CEN, Kim Tuyến nhận được lời mời trở lại từ một người sếp cũ. Có lẽ trong cô gái giàu cảm xúc khi ấy vẫn còn nhiều gắn bó, nhiều tiếc nuối dành cho một công ty mà cô rất yêu. Rồi như một sự sắp đặt của định mệnh, Kim Tuyến trở về để tỏa sáng rực rỡ hơn trước. Dầu cho phải nhận những dự án khó nhằn, cô vẫn cùng team đạt quán quân doanh số của hai dự án “hot” nhất CEN Miền Nam là Lovera Park và Mizuki Park.



Từ đó đến nay, từ STDA S5 đến STDA S2, Kim Tuyền vẫn giữ vững bản lĩnh của một cô gái đã vượt qua quãng thời gian khó khăn nhất để tiếp tục cùng các “chiến hữu” chinh phục các dự án. Sự gắn bó của Kim Tuyền với các nhân viên còn được thể hiện ở một kỷ lục mà cô rất tự hào khi sở hữu những nhân viên có thâm niên lâu năm nhất.

Khi được hỏi có ý định ra đi lần nữa, Kim Tuyền nói rằng cô muốn trưởng thành và thành công cùng team, những người đã “vào sinh ra tử” với cô, đã bên cạnh cô trong những vinh quang và cả những giờ phút khó khăn nhất. Vì tất cả mọi người trong team đã đối đãi với nhau bằng sự chân thành cùng niềm tin lớn lao – điều mà cô tin chắc sẽ khó có thể thấy được ở một tập thể khác, Kim Tuyền vẫn quyết dồn hết sức mình chinh chiến những dự án mới. “Cứ đam mê, cứ hành động rồi khó khăn sẽ qua và bạn sẽ đạt được nhiều thành công, quả ngọt tại CEN”, “thánh gậy dự án” chia sẻ.

Chàng trai dành cả tuổi thanh xuân tại CEN

Khác với Kim Tuyền, Tô Chí Vinh lại viết nên sự nghiệp của mình tại CEN bằng những nốt thăng rực rỡ trong hơn bốn năm qua. Khởi đầu với vị trí chuyên gia Thẩm định giá Online, Tô Chí Vinh đã lần lượt kinh qua các vị trí như chuyên viên Thẩm định giá Offline, kiểm soát viên miền Đông CenValue TP.HCM và hiện tại là trưởng văn phòng đại diện miền Đông CenValue TP.HCM. Nhìn vào hành trình sự nghiệp của chàng trai 26 tuổi, có thể mọi người sẽ nghĩ rằng con đường anh đi được trải thảm hoa hồng.



Thế nhưng ít ai biết Tô Chí Vinh cũng từng rơi vào những suy tính, những “tiến thoái lưỡng nan” trong những năm tháng đồng hành cùng CenValue. Chàng trai nhớ lại: “Vào khoảng tháng 6/2016, đối tác Vietcombank ngưng hợp tác với CenValue tại thị trường TP.HCM và miền Tây. Đó là khoảng thời gian khó khăn của cả hệ thống CenValue khu vực phía Nam khi mà nhiều đồng nghiệp không trụ nổi, ngay cả anh sếp mà mình quý mến cũng ra đi”. Nhìn những chiếc ghế ngày càng trống trải trong văn phòng, đã hơn một lần Vinh nghĩ đến chuyện dừng lại. Nhưng điều gì đã níu chân anh? Đó chính là người sếp mới, người đã tiếp tục truyền lửa đam mê trong nghề thẩm định giá cho anh. Và cũng là giây phút khi anh nhìn lại quá trình tại đây và nhận ra bản thân đã trưởng thành như thế nào, đã học được những kiến thức, kinh nghiệm gì để lấy động lực tiếp tục cố gắng. Từ đó đến nay, anh cũng đã nhiều lần đứng trước cánh cửa đi hay ở khi những biến chuyển nhân sự làm mất đi những đồng nghiệp thân thiết. Thế nhưng, chàng trai kiên định ấy vẫn lựa chọn ở lại để cống hiến cho nơi đã nuôi dưỡng anh những bài học đầu tiên.

Tô Chí Vinh nói rằng CenValue đã cho anh rất nhiều niềm vui và thành tựu. Đó có thể là 2 năm liên tiếp đạt giải thưởng Silent Warrior hạng Gold tại CEN AWARDS. Nhưng điều mà anh tự hào nhất chính là đạu chứng chỉ Thẩm định viên về giá ngay khi anh vừa đủ điều kiện để tham gia kỳ thi. Kết hợp với việc được bổ nhiệm Trưởng phòng đại diện miền Đông đã mở ra một hành trình mới chắc chắn sẽ áp lực nhưng cũng đầy thú vị dành cho anh. Giờ đây, bước qua những mâu thuẫn, Tô Chí Vinh khẳng định CEN là một môi trường rất tốt để học hỏi, phát triển và gắn bó. Mục tiêu lớn nhất của anh lúc này chính là phát triển văn phòng CenValue miền Đông để có thể đóng góp chung vào sự phát triển của CenValue Miền Nam – nơi anh đã dành trọn tuổi thanh xuân để từng bước khẳng định tài năng.

Lê Như



BDS NỔI BẬT

the Central

THANH HÓA

KĐT ĐÔNG SƠN, ĐƯỜNG CAO SƠN, P. AN HOẠCH, TP. THANH HÓA

Sở hữu

SHOPHOUSE MẶT PHỐ
PHÁT TÀI HƠN TRÚNG SỐ





METRO STAR

KẾT NỐI TRỌN TINH HOA
Singapore



Tọa lạc ngay **MẶT TIỀN XA LỘ HÀ NỘI**, Quận 9, TP.HCM

THIẾT KẾ HIỆN ĐẠI HÌNH DÁNG NGÔI SAO 3 CÁNH

Tích hợp **7 KỶ QUAN THIÊN NHIÊN ĐẶC TRƯNG CỦA ĐẢO QUỐC SƯ TỬ**

Dự án **DUY NHẤT** có **CẦU BỘ HÀNH KẾT NỐI TRỰC TIẾP GA METRO SỐ 10**

CHỦ ĐẦU TƯ

ĐƠN VỊ PHÂN PHỐI CHÍNH THỨC



22 RA KHƠI SỐ 55-56



SUNSHINE CITY SAIGON

Tinh hoa Châu Âu - Khởi Đầu Thịnh Vượng



Căn hộ Smart Living
ĐẦU TIÊN TẠI TP.HCM

Căn hộ dát vàng
KHẲNG ĐỊNH ĐẲNG CẤP THƯỢNG LƯU

Vị trí Trung tâm
PHÚ MỸ HƯNG

Tiện nghi xứng tầm
LIÊN KỀ 6 TRƯỜNG QUỐC TẾ

23 RA KHƠI SỐ 55-56

CUỐI NĂM GẶP GỠ “Những người làm phim” CỦA NHÀ CEN



Bạn nghĩ rằng sản xuất phim là một việc thú vị và đơn giản? Nhưng thực tế một bộ phim hoàn thiện phải trải qua rất nhiều công đoạn: Phát triển kịch bản; Tiền sản xuất; Sản xuất; Hậu kỳ; Phát hành. Và ở nhà CEN đang có một bộ phận làm phim như thế? Hãy cùng Ban biên tập Ra Khơi tìm hiểu và gặp gỡ những người làm phim của nhà CEN nhé!

Phòng sản xuất của nhà CEN rất chuyên nghiệp với đầy đủ các bộ phận của một ekip bao gồm: Đạo diễn, biên kịch, quay phim VFX (kỹ xảo điện ảnh). Mặc dù là một phòng ban mới nhưng phòng sản xuất hứa hẹn sẽ là một mắt xích quan trọng góp phần đưa RSM trở thành Agency Bất động sản chuyên nghiệp.

Nhìn bên ngoài, phòng sản xuất không khác biệt nhiều so với các ekip làm phim khác, tuy nhiên, ở CEN với cường độ và deadline công việc rất gấp đòi hỏi họ sự chuyên nghiệp, nề nếp và sự tỉ mỉ rất cao trong từng công đoạn. Nếu như ở ngoài, các đoàn phim thường phải vật lộn với các điều kiện thời tiết, địa hình, mưa gió, thức trắng đêm để hoàn thiện cảnh quay thì ở CEN những gian nan, vất vả ấy là áp lực đến từ những deadline rất gấp.

Nhiều người cho rằng, làm nghệ thuật sẽ rất “bay”, những người làm phim thường rất nghệ sĩ (từ ngoại hình đến thần thái) nhưng ở CEN bạn lại thấy một ekip sản xuất trẻ trung, năng động. Để đạt hiệu quả cao trong công việc, để hoàn thành những TVC, những virtual hay lan tỏa tới cộng đồng thì tính kỉ luật luôn được đoàn phim đặt lên hàng đầu ở tất cả các khâu.

Cụ thể, các bạn biên kịch một mặt phải thường xuyên đề xuất những ý tưởng độc đáo theo đúng deadline thì cũng cần cân nhắc lựa chọn bối cảnh, lên phương án sản xuất sao cho hợp lý với mức kinh phí được duyệt. Đây là một công việc rất khó, đòi hỏi biên kịch vừa phải có kĩ năng viết, vừa phải sáng tạo và có kinh nghiệm triển khai dự án thực tế. Đặc biệt, trong bối cảnh thị trường đang bùng nổ rất nhiều thể loại phim ca nhạc, TVC, virtual về BĐS như hiện nay.

Đối với bộ phận quay phim cũng đòi hỏi rất lớn về cường độ làm việc, khả năng chinh chiến và làm việc với áp lực cao.

Bên cạnh đó, để làm nên thành công của một bộ phim công việc của các bạn VFX (kỹ xảo điện ảnh) cũng rất quan trọng. VFX – viết tắt của Visual Effect là kỹ xảo/ hiệu ứng hình ảnh được ứng dụng trong quảng cáo, truyền hình, điện ảnh, MV ca nhạc...biến những điều không tưởng - những cảnh quay không thể thực hiện trực tiếp ngoài đời trở nên thực trên màn ảnh. Thông thường, cảnh quay sẽ được quay trên nền phòng xanh, sau đó phòng sẽ được xóa đi và thêm vào các chi tiết phù hợp với nội dung kịch bản.

Nhiệm vụ quan trọng nhất của người làm VFX là thể hiện bối cảnh phim và truyền tải nội dung thông qua việc sáng tạo nên các hiệu ứng để tăng tính chân thật, nâng cao trải nghiệm cho người xem. Môi trường làm việc của nhân viên VFX thường khá áp lực vì phải thường xuyên làm việc liên tục trong thời gian dài để đảm bảo tiến độ ra mắt của các sản phẩm và đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của khách hàng.



Còn đạo diễn chính là người có quyền lực cao nhất trong đoàn. Đạo diễn là người lựa chọn kịch bản, làm việc với nhà sản xuất, quay phim, đạo cụ, phục trang, tuyển diễn viên, chỉ đạo diễn viên, chỉ đạo làm phim...Với ekip làm việc chuyên nghiệp, tận tâm, hiện tại phòng sản xuất đã và đang thực hiện một số TVC, Viral cho các dự án Bất động sản, triển khai phim doanh nghiệp cho các đối tác và sắp tới sẽ hướng tới sản xuất serie phim Sitcom. Hãy cùng chờ đợi và đón xem những sản phẩm “bom tấn” của ekip sản xuất nhà CEN các bạn nhé!

Những “nghệ sỹ” công nghệ của nhà CEN

Nếu bạn đã từng nghe tới phương thức giao dịch BĐS kiểu mới tại Cenhomes.vn và tự hào khi nhà CEN đang dẫn đầu xu hướng công nghệ trong mua bán BĐS. CEN không chỉ sở hữu nền tảng công nghệ mà quan trọng hơn là có được những “khối óc” tuyệt vời của Ban Công nghệ với “25 vũ công chuyên nghiệp”.

Manh nha từ những nhóm nhỏ ban đầu và hoạt động ở nhiều bộ phận khác nhau, cuối năm 2018 Ban Công nghệ CenGroup chính thức được thành lập với 25 nhân sự dưới sự quản lý của anh Phan Văn Hưng – Giám đốc Công nghệ Tập đoàn.

Nhiệm vụ chính của Ban Công nghệ CenGroup là triển khai chiến lược và chính sách công nghệ do Ban lãnh đạo Tập đoàn đề ra, điều phối các hoạt động công nghệ của tập đoàn, xây dựng ngân sách hoạt động và quản lý nguồn lực công nghệ. Bên cạnh đó, Ban Công nghệ cũng sẽ chịu trách nhiệm xây dựng chiến lược và chính sách công nghệ, trình HĐQT phê duyệt, đồng thời xem xét đánh giá các dự án đầu tư công nghệ cho hệ thống mạng, website của tập đoàn,...



Hiện tại, Ban Công nghệ Tập đoàn được chia thành 4 nhóm:

+ Nhóm AI: phụ trách lập trình các ứng dụng khai thác dữ liệu lớn, trí tuệ nhân tạo;

+ Nhóm lập trình với trách nhiệm: Lập trình các ứng dụng và website, hỗ trợ sử dụng và khai thác hệ thống Cenhomes;

+Nhóm Support & Helpdesk hỗ trợ kỹ thuật cho các sự kiện, duy trì hoạt động của máy tính, mạng, máy chấm công, camera và các thiết bị liên quan;

+ Nhóm Hạ tầng & quản trị hệ thống với nhiệm vụ thiết kế, vận hành và đảm bảo hoạt động hạ tầng mạng, máy chủ, tổng đài. Quản trị và hỗ trợ các ứng dụng Email, ERP, BI và các hệ thống thông tin khác.

Trước khi tiếp xúc và được làm việc trực tiếp với những “nghệ sỹ công nghệ”, nhiều người thường nghĩ: “Đội Công nghệ có lẽ là đội tập hợp của những người khô khan và tẻ nhạt”; Hay “Có tí cứng nhắc” Hoặc “Đội đó chắc cả ngày nói không được ba câu”... Nhưng không, nếu có dịp trò chuyện cùng, bạn sẽ nhận ra Ban Công nghệ lại là Ban có những anh chàng dễ gần và vui tính không ngờ. Với tầm tuổi trung bình là 25 tuổi, Ban Công nghệ cũng là ban có tinh thần ACNM (ăn-chơi-nhảy-múa) vô cùng sôi nổi. Bên cạnh những giờ làm việc chuyên tâm, anh em Ban Công nghệ cũng luôn dành thời gian để vui chơi, gắn kết và hiểu nhau hơn.

Với 100% thành viên trong Ban là phái mạnh, Ban Công nghệ có những điểm rất riêng: Thích đá bóng, bắn súng sơn, độ “buồn” cũng rất khủng nếu bắt đúng sóng về công nghệ, bóng bánh hay những vấn đề kỹ thuật...

Nói về Ban Công nghệ, bạn Trần Ban – BTV chia sẻ: “Các anh ấy thực sự là những người rất thông minh, vui tính. Trong công việc thì rất nhiệt tình, luôn hỗ trợ đồng nghiệp hết mình”

“Minh rất ấn tượng về đội hình toàn nam nhưng lại tỉ mỉ và tỉ chu tới từng chi tiết nhỏ trong công việc của các anh em Ban Công nghệ” – một đồng nghiệp giấu tên khác nhận xét về Ban Công nghệ.

Chia sẻ về mục tiêu sắp tới của Ban Công nghệ, anh Phan Văn Hưng – Giám đốc Công nghệ Tập đoàn cho biết: Ban luôn xác định và đề cao việc nâng cao năng lực nhân sự, ứng dụng được những thành tựu công nghệ tiên tiến nhất cho hệ thống kinh doanh của công ty một cách hiệu quả. Đặc biệt, thời gian tới mục tiêu chủ đạo của chúng tôi sẽ là hỗ trợ để biến CenHomes trở thành một start-up công nghệ kỳ lân, đi đầu trong việc áp dụng công nghệ bất động sản tại Việt Nam.

Hiện tại, Ban Công nghệ đang tăng tốc để chuẩn bị ra mắt các phiên bản mới nâng cấp cho CenHomes, cũng như chuẩn bị chu đáo cho mọi sự kiện kinh doanh, tổng kết của công ty cũng như đối tác.

La La



Tại sao nói: Mua nhà kiểu mới tới CenHomes?

Tháng 9/2016 được đánh dấu là bước phát triển đột phá của CenLand khi tung ra thị trường website nghemoigoi.vn – nơi niềm yết và thực hiện các giao dịch mua bán bất động sản uy tín và minh bạch cùng các chuyên gia hàng đầu. Tuy nhiên, ai đó đã từng nói: “Thành công là một cuộc hành trình chứ không phải là điểm đến”. Quả đúng như vậy, nếu nói nghemoigoi.vn đã thành công thì chỉ đúng thôi nhưng chưa đủ, bởi trong hành trình ấy, CenLand đã không ngừng nghỉ nhằm chinh phục những đỉnh cao mới, và đỉnh cao ấy ngày hôm nay gọi tên CenHomes.vn.



CenHomes.vn được tích hợp những tinh hoa, tối ưu nhất của nghemoigoi.vn, và được tích hợp những tính năng mới

Với CenHomes, những phiền muộn, bất tiện, những lo ngại, bức bối... của khách hàng khi mua BĐS theo cách truyền thống trước đây sẽ không còn nữa bởi đã có “mua nhà kiểu mới” tại CenHomes.vn.



SPRING 2019
CONVERSATION
TRI ÂN SÀN LIÊN KẾT VÀ ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG
THEO MÔ HÌNH 4.0

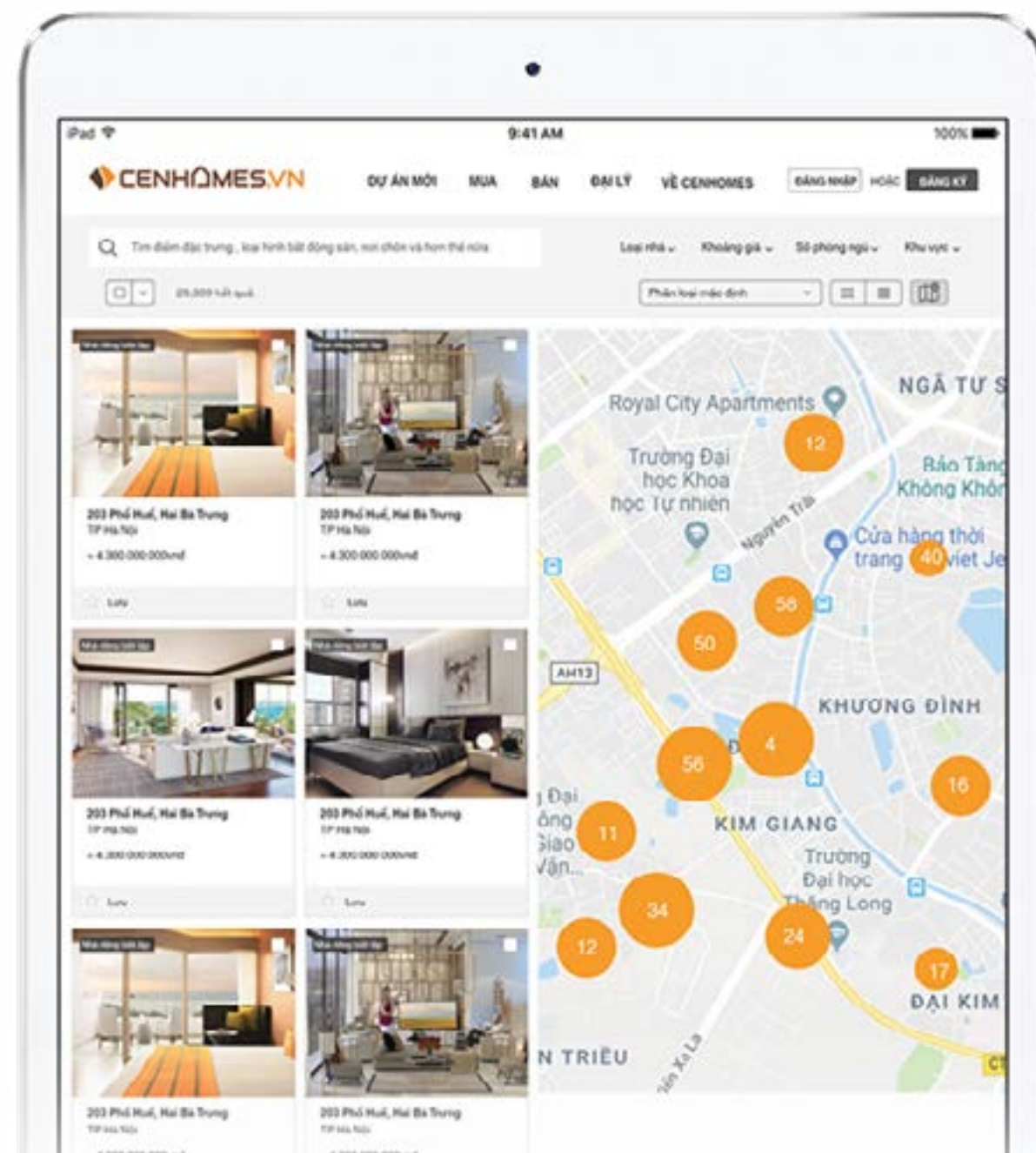
Vậy CenHomes có gì?

Có thể thấy rằng, việc ứng dụng công nghệ trong các lĩnh vực kinh doanh góp phần nâng cao trình độ công nghệ, năng lực sản xuất và cạnh tranh trong các doanh nghiệp, điều này tạo ra một xu hướng mới trong nhiều mô hình kinh doanh để tạo ra sự bứt phá giữa các doanh nghiệp. Trong đó, việc ứng dụng công nghệ hiện đại vào lĩnh vực nhà đất cũng không là ngoại lệ và trở thành chiến lược phát triển của các doanh nghiệp bất động sản tại Việt Nam. CenHomes ra đời với kỳ vọng sẽ trở thành một kênh “google trong ngành Bất động sản tại Việt Nam”. CenHomes ra đời chính là minh chứng của CenGroup trong việc áp dụng công nghệ cao trong lĩnh vực bất động sản.

CenHomes sẽ là một trang thương mại điện tử hàng đầu về bất động sản nơi hội tụ những tinh hoa nhất của tiến bộ công nghệ. Mua nhà tại CenHomes, khách hàng hoàn toàn có thể:

1 Tìm kiếm bất động sản theo định vị GPS

Thông qua định vị GPS, khách hàng có thể dễ dàng định vị được vị trí của các dự án, cũng như nhà lẻ mà mình quan tâm. CenHomes cùng với tính năng định vị của Google sẽ hiển thị chi tiết khu vực, các cung đường, tiện ích mà dự án được thụ hưởng dưới định dạng bản đồ hóa, Google Earth và Map Street View.



CenHomes.vn được tích hợp những tinh hoa, tối ưu nhất của nghemoigoi.vn, và được tích hợp những tính năng mới

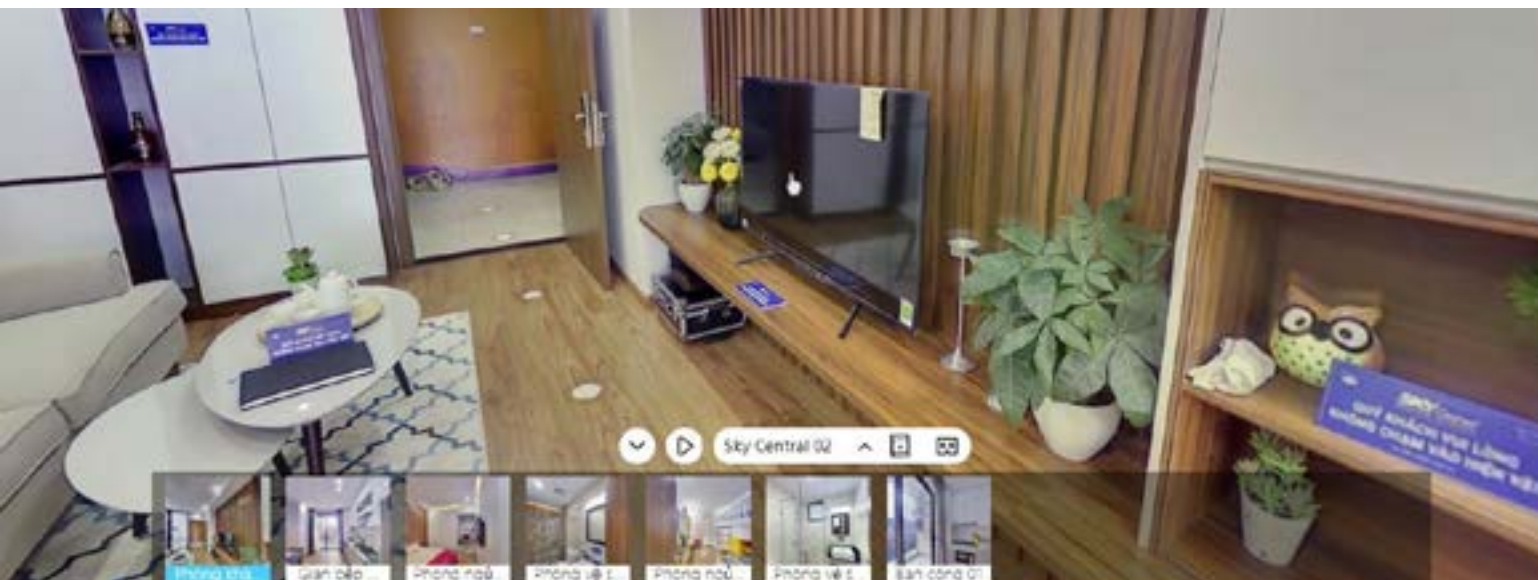
2 Thẩm định giá bất động sản trực tuyến

Khách hàng chỉ cần nhập thông tin và địa chỉ nhà, ngay lập tức sẽ nhận lại được kết quả thẩm định giá từ CenHomes. Việc thẩm định giá dựa trên công nghệ và sức mạnh của CenValue – Công ty cổ phần thẩm định giá Thế Kỷ, thành viên của CenGroup. Bên cạnh đó, Big Data và trí tuệ nhân tạo AI là nhân tố đặc biệt kết hợp với CenValue để đưa ra giá bất động sản ban đầu giúp khách hàng bước đầu có những thông tin về bất động sản mà mình quan tâm.

3 Chatbot 24/24 với trợ lý ảo Lucy & Andy

Cặp đôi người máy Lucy và Andy sẽ là những người bạn đồng hành với khách hàng trong hành trình tìm kiếm tổ ấm đích thực của mình. Trợ lý ảo sẽ lọc hàng nghìn sản phẩm và chọn ra sản phẩm phù hợp với khách hàng trước khi khách hàng tiếp cận với các chuyên gia tư vấn là các Đại lý ủy quyền của CenHomes.vn. Không chỉ dừng lại ở việc là người bạn đồng hành trong quá trình chọn mua nhà ưng ý, trí tuệ của Lucy và Andy còn được lập trình để chia sẻ và thấu hiểu cả những câu chuyện cá nhân, đời sống của khách hàng.

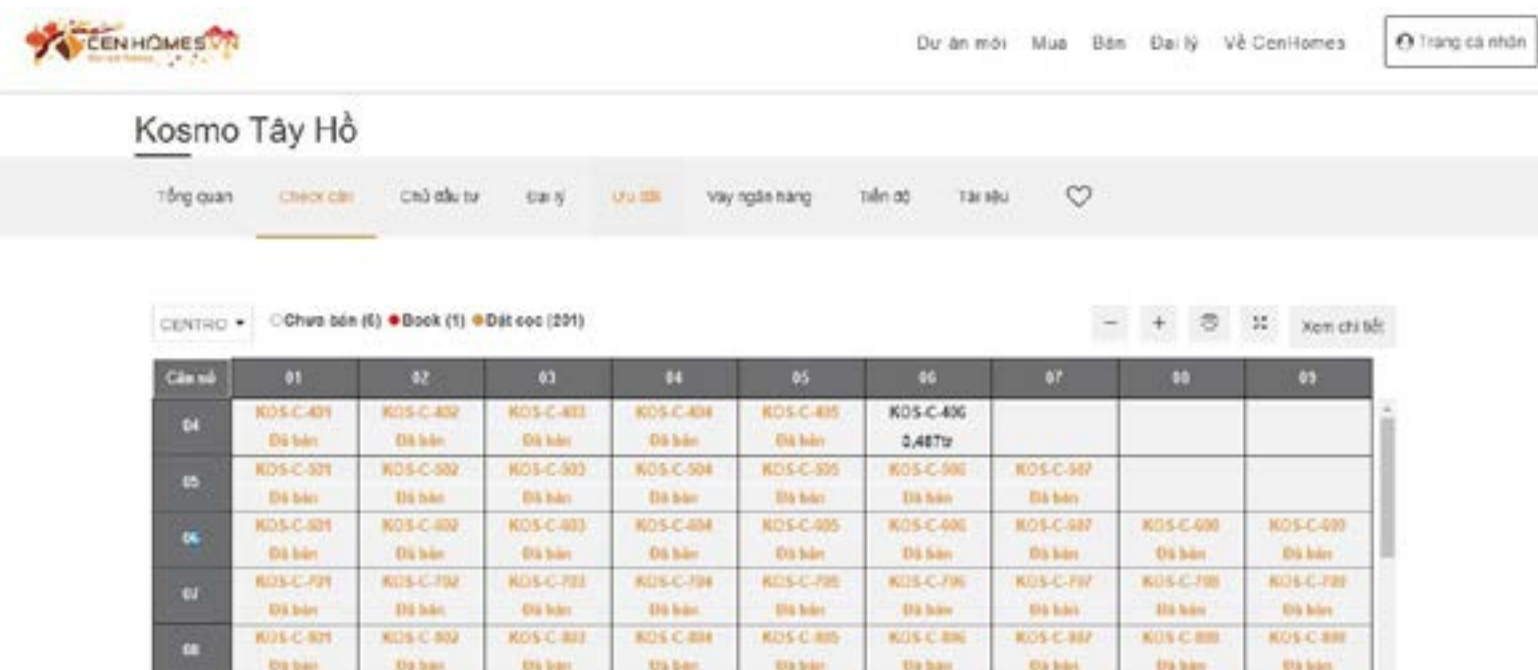
4 Xem nhà mẫu 3D



Tính năng xem căn hộ 3D

5 Check căn online và thanh toán trực tuyến

Việc thông qua sale bán hàng truyền thống để biết số lượng căn hộ còn trống hay đã bán là không cần thiết, vì với CenHomes điều này thật dễ dàng với tính năng check căn online. Trên nền tảng CenHomes, người mua nhà có thể dễ dàng biết được căn hộ nào đã được bán, căn hộ nào đang được đặt cọc, vị trí căn hộ... Tất cả các căn hộ được mua – bán đều được update liên tục và nhanh chóng.



Một tính năng quan trọng thể hiện sự khác biệt và hiện đại của CenHomes đó là tính năng đặt cọc và thanh toán online. Khách hàng không cần phải chuẩn bị một khoản tiền mặt lớn đến nơi giao dịch như cách thức mua hàng truyền thống. Tất cả những gì khách hàng làm đó là đặt cọc và thanh toán bằng QR code. Tính năng thanh toán online là một trong những chủ trương được Nhà nước khuyến khích triển khai. Theo đó, Ngân hàng Nhà nước kết hợp với Bộ tài chính liệt kê và công khai chi tiết danh mục giao dịch bắt buộc phải thanh toán qua ngân hàng, nghiên cứu đề xuất Chính phủ sửa đổi quy định nhằm khuyến khích thanh toán không dùng tiền mặt với các giao dịch về bất động sản.

CenHomes ra đời là kết quả tất yếu của một tham vọng lớn: là Google của BĐS cho người mua và giúp các giao dịch bất động sản minh bạch và thuận tiện. CenHomes không phải là khởi đầu của tham vọng này nhưng chắc chắn nó sẽ là một tương lai tươi sáng và rực rỡ cho lĩnh vực nhà đất tại Việt Nam nói chung và Tập đoàn CenGroup nói riêng.

Trần Ban

S12 – Trưởng thành để vươn xa

Là một bộ phận mới được tách ra từ S9, S12 đã và đang hoạt động theo các tiêu chí: Chuyên nghiệp - Uy tín - Quyết liệt và Áp lực cao. Hãy cùng Ban biên tập trò chuyện với Phó Giám đốc kinh doanh S9 - Lâm Văn Huỳnh để hiểu hơn về một siêu thị mới toanh mới này nhé!



Đến thời điểm hiện tại tại Lâm Văn Huỳnh đã làm ở CEN được 2 năm 9 tháng, kinh qua rất nhiều vị trí từ nhân viên, trưởng phòng kinh doanh rồi đến Phó Giám đốc S9, Huỳnh tự cảm thấy mình cần làm một cái gì đó mới hơn, gánh vác những nhiệm vụ lớn hơn, cống hiến nhiều hơn và thử thách bản thân mình hơn nữa. Đó chính là lý do để Huỳnh quyết định rời S9 và tự tin thành lập S12.

S9 là 1 môi trường tốt. Điểm tốt nhất mà Huỳnh cảm nhận và học hỏi được khi ở S9 đó là văn hoá cùng nhau làm với một tinh thần rực lửa. Tinh thần đó mạnh đến nỗi có thể cuốn phăng đi mọi khó khăn, rào cản. Tinh thần đó rất đáng để học tập và S12 sẽ lĩnh hội tinh thần chiến binh ấy.

Còn so với các siêu thị khác, S12 có điểm khác biệt rất lớn về đào tạo và sự chuyên nghiệp. Trong đó, đào tạo là thế mạnh của Huỳnh và Huỳnh tự tin mang lại môi trường đào tạo bài bản. Việc đào tạo này không chỉ giúp những nhân sự mới cập nhật thông tin, hiểu và bán sản phẩm nhanh nhất mà còn giúp thay đổi tư duy của những nhân sự cũ.

Về sự chuyên nghiệp, Huỳnh luôn cho rằng đối với ngành dịch vụ thì chất lượng dịch vụ là điều quan trọng nhất, bởi vậy mà Huỳnh luôn dành nhiều tâm huyết để xây dựng môi trường, cách làm việc chuyên nghiệp từ những điều nhỏ nhất.

Là siêu thị mới, S12 cũng gặp nhiều khó khăn, nhưng có lẽ khó khăn lớn nhất chính là về việc làm sao để cả đội bao gồm cả người cũ, team cũ và team mới cùng nhìn về một hướng.



Hiện tại S12 đang có 63 nhân sự chính thức và trong tháng 1 này sẽ là trên 80 nhân sự. Dòng sản phẩm chiến lược S12 theo đuổi là BĐS đầu tư và cao cấp, trong đó có 2 dự án trọng điểm là Sunshine City và Khai Sơn City.

Định hướng phát triển của S12 trong năm 2019 sẽ lọt Top 2 siêu thị mạnh nhất STDA, còn trước mắt Huỳnh tập trung chính để xây dựng một văn hoá có bản sắc, đoàn kết và đứng đầu tại các dự án bán chính.

Cảm ơn Huỳnh, chúc bạn và S12 sẽ thành công và tỏa sáng trong nhiều dự án mới.

An Lê

Ai là người truyền cảm hứng cho bạn trong năm 2018?

Cuộc sống vốn không hề trải thảm đỏ, trên những cung đường khác nhau, chúng ta sẽ va vấp phải những khó khăn nhất định, và những lúc như vậy chúng ta cần một nghị lực và một niềm tin cháy bỏng để vượt qua gian nan thử thách. "Nghị lực và niềm tin" ấy đôi khi vô cùng giản đơn, đó có thể là một cô bạn thân, anh đồng nghiệp vui tính... những người bạn thấy rằng họ thực sự là cảm hứng là người truyền động lực cho mình. Vậy trong năm 2018 vừa qua, ai là người truyền cảm hứng cho bạn?

Trần Thị Thủy Thủy - CenHomes

Nếu được hỏi về người truyền cảm hứng cho tôi trong năm 2018, tôi sẽ kể về cô bạn đồng nghiệp cũ ở FPT, hiện giờ cô ấy là 1 MDRT – 1 danh hiệu cao quý trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ. Tôi rất ấn tượng với cô bạn xinh đẹp, giỏi tiếng Anh và vô cùng nhanh nhẹn. Một năm trời theo dõi facebook của bạn, tôi thấy cô ấy đi du lịch nhiều nơi. Và cái cách mà cô ấy chi tiêu, hưởng thụ cuộc sống chứng tỏ tài chính của cô ấy rất dồi dào. Tôi thấy cô ấy thường xuyên xuất hiện rất xinh đẹp và nổi bật trong những buổi vinh danh, buổi dạ tiệc của công ty. Tôi cảm nhận cuộc sống của bạn mình là làm việc hết sức và hưởng thụ hết mình. Cô ấy làm chủ thời gian và làm chủ tài chính của mình. Cô ấy làm được những việc mình thích, thỏa mãn rất nhiều nhu cầu của cuộc sống chất lượng, thực hiện được những ước mơ của bản thân bằng công việc yêu thích và thành quả thu được từ công việc.

Mỗi chúng ta ai cũng có những khát khao, những ước mơ riêng của bản thân nhưng không phải ai cũng kiên trì và vượt qua khó khăn để theo đuổi và thực hiện được những ước mơ đó. Cô bạn đồng nghiệp chính là 1 hình mẫu tuyệt vời, là người đã truyền cảm hứng cho tôi rất nhiều để tôi cố gắng, nỗ lực trong công việc cũng như trong cuộc sống của mình. Những lúc gặp khó khăn trong công việc hay trong cuộc sống, tôi lại nghĩ đến cô ấy và thấy bản thân có thêm động lực để cố gắng. Cảm ơn nhiều cô bạn của tôi.

Trần Khánh Ly - Hành chính CenHomes

Năm 2018 đã khép lại. Có thể nói đây là năm có rất nhiều điều tuyệt vời đến với mình. Từ một cô sinh viên vừa tốt nghiệp ra trường còn nhiều non nớt, vụng dại, đến với CenGroup mình như được tiếp thêm nguồn sức sống mới, nguồn năng lượng mới để sống, để làm việc, để cống hiến, để cháy hết mình. Ở đây có những anh, chị đồng nghiệp rất trẻ nhưng những gì họ đã và đang làm luôn khiến mình khâm phục, ngưỡng mộ.

Và cũng ở đây mình đã gặp "Anh", một người anh lớn, một người đồng nghiệp, một người "Sếp", và sau này cũng chính là "Người ấy" của mình :)). Anh chính là người truyền cho mình niềm cảm hứng mạnh mẽ trong công việc và cuộc sống. Mình thấy rất rõ từ Anh niềm đam mê với công việc, sự hứng khởi, tập trung cao độ mà Anh dành cho công việc. Chưa bao giờ mình thấy Anh mệt mỏi hay kêu ca về những gì Anh đã trải qua trong ngày, cho dù một ngày Anh phải giải quyết cả núi công việc, có cả những việc không phải chuyên môn, trách nhiệm của Anh hay cả những việc khó rất khó. Từ đó mình cũng bớt than phiền, tự ti, cố gắng làm thật tốt cả những công việc được giao và mạnh dạn thử sức ở cả những công việc mình chưa từng làm, coi nó như cơ hội để mình phát triển bản thân nhiều hơn nữa.

Mình còn cảm nhận được từ con người ấy nguồn năng lượng dồi dào, sự nhiệt huyết, lạc quan trong cả những vấn đề của cuộc sống. Đối diện với khó khăn, thử thách, Anh không nhờ vả hay ngồi đợi người khác đến giúp đỡ mà tự mình tìm các phương cách để vượt qua nó. Không phải ai cũng dễ dàng bước qua được những chông gai của cuộc sống khi nó xảy đến với bản thân, nhất là đối với những cô gái có suy nghĩ giản đơn và đôi chút yếu đuối như mình. Anh giống như một điểm tựa vững chắc, nhắc nhở mình phải mạnh mẽ, lạc quan mỗi khi đối mặt với áp lực cuộc sống, thả lại vào tư tưởng của mình sự hỗn nhiên, yêu đời.

Nhờ Anh, mình trưởng thành hơn rất nhiều, học hỏi được rất nhiều và thay đổi cũng rất nhiều. Niềm cảm hứng tuyệt vời từ anh luôn thôi thúc mình phải thật cố gắng, cố gắng từng ngày, từng giờ, để xứng đáng với những niềm tin của mọi người và xứng đáng với con tim, khối óc, bàn tay ấy.

Dương Văn Thanh - CenHomes



2018 đã kết thúc với nhiều ấn tượng, với tôi nó là 1 dấu mốc, ấn định 1 công việc mới, theo cái sự nghiệp BĐS mà tôi đã từng nghĩ mình chắc không bao giờ theo đuổi. Tại sao ư? Tại vì cái mác "Cò đất" mà xã hội vẫn không có mấy thiện cảm? vì thu nhập 3-4tr/tháng? đó không phải là tất cả lý do. Vậy tại sao tôi lại thay đổi ở hiện tại, chắc chắn có động lực bạn ạ. Tôi có người anh đã và đang cống hiến cho Cen, anh là người đầu tiên hướng tôi tới BĐS, tôi đi theo anh đơn giản là vì bởi tôi muốn biết tại sao chỉ trong vòng 2-3 năm anh lại thành công và đáng ngưỡng mộ đến vậy. Người tôi nhắc đến chính là anh Quân Trọng Vinh - Giám đốc Cen Vinh Phúc.

Hiện tôi đang theo đuổi mô hình CenHomes, mô hình mới được xây dựng theo chuỗi, theo sơ đồ và hệ thống, điều mà tôi rất thích. Tôi theo đuổi BĐS cũng như CenHomes vì tôi kì vọng mình sẽ là đội ngũ tiên phong thay đổi ngành BĐS trong thời 4.0 như Grab từng làm và mong muốn được thành công như người anh đã truyền động lực cho tôi.

Đinh Thị Tâm - Hành chính



Rosie Huntington - Là thiên thần của Victoria's Secret, đã từng làm người mẫu cho nhiều thương hiệu nổi tiếng bao gồm Burberry, Prada, Luis Vuitton... và xuất hiện tại nhiều bộ phim bom tấn như "Transformers 3", "Mad Max"... cô gái người Anh sinh năm 1987 này là mẫu phụ nữ sống hết mình, theo đuổi đam mê và luôn muốn giúp đỡ người khác theo đuổi đam mê.

Khi còn nhỏ, cô người mẫu xinh đẹp này lại luôn bị bạn bè trêu chọc về đôi môi của mình, nhưng cũng chính đôi môi đó đã khiến cho Rosie nổi tiếng, thậm chí được bình chọn là người phụ nữ gợi cảm nhất thế giới bởi Tạp chí Maxim. Không dựa vào những scandal tình ái hay phát ngôn bừa bãi, Rosie thực sự làm nên tên tuổi của mình bởi sức lao động, sự tập trung và cống hiến cho công việc.

Với tôi, trong năm 2018 vừa qua tôi thực sự bị ấn tượng bởi cô gái ấy, người đã khơi gợi cho tôi về những nghị lực phi thường, sự mạnh mẽ cần có trong cuộc sống này. Cuộc sống này chúng ta có thể gặp rất nhiều khó khăn, thế nhưng bằng một cách nào đó vượt qua những khó khăn ấy mới là điều tuyệt vời hơn cả kết quả sau cùng.

Nguyễn Minh Thảo - Mentor CenHomes



Mặc dù mới gia nhập đại gia đình nhà Cen được một thời gian ngắn, tôi vẫn thầm tự động viên bản thân rằng: mình sẽ cống hiến hết mình cho công việc hiện tại và hơn nữa là cho đại gia đình CenHomes.

Thực tế để nói người truyền cảm hứng nhiều nhất cho tôi chính là hai nhân vật thân thiện với tên gọi rất hot và người đó chính là Chủ tịch Nguyễn Trung Vũ và Phó chủ tịch Phạm Thanh Hưng "Shark Hưng". Sau nhiều lần được nghe Chủ tịch và Phó chủ tịch chia sẻ trực tiếp tại công ty cũng như trên truyền hình, tôi và rất nhiều đồng nghiệp khác đều rất hào hứng, nó giúp chúng tôi xốc lại tinh thần để nhiệt huyết hơn nữa trong công việc. Không hiểu sao 2 con người đó cho tôi cảm nhận họ là những con người có cách sống bình dị hòa đồng đến lạ, là những nhân vật chủ chốt của tập đoàn nhưng rất gần gũi, nói chuyện chia sẻ với nhân viên rất thực tế, có mô hình định hướng hỗ trợ rất rõ ràng. Ở bản thân tôi, những trải nghiệm với cuộc sống và đầy thăng trầm, ở độ tuổi ngoài 30 tôi đủ chín chắn để suy nghĩ và cảm bản thân sẽ phù hợp ở môi trường nào, và nên gia nhập với một mô hình như thế nào là hợp lý. Cảm ơn CEN đã truyền lửa và cho tôi nhiệt huyết, chắc chắn tôi sẽ chiến đấu và luôn đồng hành cùng CenHomes.

Võ Phương Chi - Nhân viên kinh doanh thẩm định CenValue Miền Nam



Trong năm qua, có rất nhiều người truyền cảm hứng đến mình, nhưng sếp Thư là người có ảnh hưởng sâu sắc nhất. Chị Thư có 1 khoảng thời gian nghỉ ở CEN do bận việc gia đình nhưng chị đã quay trở lại và đúng là lợi hại hơn xưa. Phụ nữ có gia đình thường khó chu toàn công việc nhưng chị Thư là minh chứng cho điều ngược lại: không những hết mình trong công việc mà còn là người sếp rất tâm lý và quan tâm nhân viên. Nhờ vậy mà team kinh doanh của CenValue dù áp lực doanh số đến thế nào thì vẫn chiến đấu máu lửa lắm nè!

Năm Kỷ Hợi tới rồi, nhân đây em chúc chị Thư năm mới trẻ đẹp vĩnh cửu và nhiều sức khỏe để chèo lái con thuyền CenValue vượt mọi sóng gió cập bến thành công. CenValue yêu chị!



Võ Bảo Ngân – Marketing Executive RSM Miền Nam

Người truyền hứng lớn nhất cho mình trong năm 2018 là Mẹ. Nhiều lúc những áp lực trong cuộc sống, công việc đôi khi làm mình cảm thấy mệt mỏi, chán nản nhưng khi thấy Mẹ làm việc, chăm lo cho gia đình, cống hiến mọi việc chu toàn mà không bao giờ than vãn kêu ca, mình lại có động lực cố gắng hơn. Mình luôn nghĩ mẹ đã lớn tuổi rồi tất cả đều làm tốt, vậy bản thân mình còn trẻ, còn đủ năng lượng và nhiệt huyết tại sao lại không thể. Nhờ đó, bản thân mình đã dễ dàng vượt qua được nhiều suy nghĩ tiêu cực và luôn hướng đến những điều tốt đẹp nhất.



Nguyễn Lê Thanh Trúc – Trợ lý CenHomes.vn Miền Nam

Đến với CenGroup là một điều may mắn đối với tôi, nhưng được làm việc cũng như tiếp xúc trực tiếp với các anh chị trong phòng Nghemoigioi, nay là CenHomes lại là một điều hạnh phúc.

Từ một người chưa biết gì nhiều về thế giới bất động sản muôn màu muôn vẻ, chính các anh chị trong phòng nói chung và “Sếp cũ” nói riêng đã trực tiếp chỉ dạy, “cầm tay chỉ việc” hướng dẫn tôi từng chút một, truyền cảm hứng cho tôi, để tôi có thể hoàn thiện các công việc được giao một cách ngày càng hoàn thiện hơn nữa.

Anh như một người anh lớn trong phòng, luôn sẵn sàng giúp đỡ và tạo mọi điều kiện cũng như cơ hội để các anh em trong phòng cùng nhau phát huy các thế mạnh và thể hiện năng lực của bản thân mình.

Tuy bây giờ anh đã rẽ sang một hướng khác, nhưng tôi luôn dành một tình cảm yêu mến và quý trọng anh vì anh đã tiếp thêm sức mạnh và truyền lửa đam mê trong công việc cho tôi.



Lê Thị Kim Tuyến – Trưởng phòng kinh doanh STDA S2

Lúc mới gia nhập vào đại gia đình nhà CEN, mỗi khi có chuyện buồn, áp lực công việc, mệt mỏi... mình phải mất một khoảng thời gian rất lâu để giải toả tâm trạng. Và đã có lúc không vượt qua được nên mình đã quyết định rời bỏ CEN. Nhưng cuối cùng, mình vẫn quyết định trở lại CEN.

Và mỗi lúc vấp ngã, Sếp Vũ lại nhẹ nhàng chia sẻ “dự án thôi mà, gãy dự án này thì bán dự án khác”. Chỉ một câu động viên của Sếp thôi mà mình đã được tiếp thêm năng lượng rất nhiều. Không chỉ thế, khi thị trường có biến động, Sếp luôn thay đổi, chia sẻ và định hướng kịp thời cho mình và các anh em.

Có thể nói, mình gắn bó với CEN vì tin vào công ty, tin vào Sếp và sự tận tâm của Sếp. Phần còn lại là bản thân mình phải nỗ lực cố gắng và “cứ bước đi, dù nhanh hay chậm nhưng đừng bao giờ dừng lại”.

Trần Ban & Hoàng Lành



Tin được không... CÓ NHỮNG NGƯỜI dành cả thanh xuân để bên Cen!

Bạn dành cả thanh xuân để làm gì? Đó có thể là để làm việc, để kiếm tiền, để theo đuổi đam mê... hay để yêu một người nào đó. Và bạn tin được không? Có những người dành cả thanh xuân để bên Cen!

Thanh xuân là một quãng thời gian rất kỳ diệu, khi ấy bạn còn trẻ, còn đầy nhiệt huyết và sức sống, còn đầy hoài bão và đam mê. Thế nhưng thanh xuân cũng là một quãng thời gian đầy tiếc nuối, bạn vấp ngã, bạn mắc sai lầm, bạn thất bại. Thanh xuân trôi qua rất nhanh, nhưng có lẽ bạn chưa biết, có những người, họ bất chấp sự vội vã của thanh xuân để gắn bó với một mối tình mang tên CenGroup. Họ yêu Cen, gắn bó với Cen 5 năm, 10 năm và nhiều hơn thế nữa...nhưng họ chưa bao giờ hối tiếc.



Cô Nguyễn Thị Sựu – Tạp Vụ

Cô yêu Cen, coi Cen như ngôi nhà thứ 2 của mình. Cô yêu công việc, yêu người nhà Cen. Gắn bó với Cen hơn 10 năm nhưng chưa bao giờ cô có ý định nghỉ việc. Cô cũng muốn gửi đến các bạn nhân viên của Cen đó là: Yêu Cen với tất cả tấm lòng! Hãy làm việc nỗ lực và cống hiến cho Cen.



Anh Bùi Văn Thế - Chánh VPĐN

Cen là gia đình thứ 2 của tôi. Đơn giản vì tôi sống ở Cen nhiều hơn ở nhà. Tôi nghĩ nếu gia đình tôi bảo tôi “Vào Đà Nẵng mà làm con ạ!” - chưa chắc tôi đã đi đâu. Nhưng khi Cen cần, tôi có thể đi bất kỳ nơi nào. Quan điểm của tôi ở Cen là “Hãy cứ làm việc, hãy cứ cống hiến và cuối cùng những giá trị mà bạn nhận lại sẽ thật xứng đáng”.



Chị Đinh Ngọc Hương – Phó ban Đầu tư CenInvest

Cen là tình yêu vĩ đại của mình. Nó không phải là tình cảm gia đình hay tình cảm giữa những người khác phái... mà nó vượt lên trên ngưỡng đó. Gắn bó với Cen 10 năm có lẽ, mình cũng đã từng từ bỏ Cen một khoảng thời gian ngắn. Nhưng có lẽ những gì gắn bó trong một khoảng thời gian quá dài và để quên nó là rất khó. Và thực sự “rời vòng tay Cen là bão tố”.

Khi quay trở lại với Cen, mình sẽ thể hiện tình yêu với Cen bằng sự cố gắng 200%, 300% và nhiều hơn thế nữa.



Anh Vũ Văn Dũng – Giám đốc dự án CenLand

9 năm làm việc tại Cen đủ để tôi xem đây là ngôi nhà thứ hai thân thương chứ không còn là một công ty để làm việc. Đặc biệt, gần một năm qua, tôi có cơ hội làm việc tại môi trường mới khi chuyển vào Cen Miền Nam công tác. Vượt qua những bỡ ngỡ ban đầu, tôi dần thích nghi để có thể cống hiến và cùng Cen đạt đến những thành tựu cao hơn. Khi được vinh danh hạng mục Gold dành cho những thâm niên trên 5 năm, tôi xem đây là một cột mốc để nhắc nhở bản thân phải luôn cố gắng hơn nữa trong chặng đường phía trước. Năm 2019 sắp tới, Tập đoàn sẽ triển khai những dự án mới, và còn gì tuyệt vời hơn khi những dấu ấn thành công của CenGroup sẽ có sự đóng góp dù là nhỏ nhoi của tôi trong đó.



Chị Phạm Hồng Ngọc – Thủ quỹ CenLand

Mình gắn bó với Cen đã 11 năm rồi. Và mình cũng cảm nhận rõ sự thay da đổi thịt từng ngày của Cen. Công việc cũng thay đổi nhiều, từ hành chính, nhân sự, sale support đến bây giờ là thủ quỹ. Thế nhưng cảm giác mọi thứ rất quen thuộc với mình như là ở nhà vậy.

11 năm gắn bó cũng có nhiều khó khăn, tuy nhiên mình nghĩ rằng không có công việc nào mà đơn giản cả, chỉ có tâm niệm duy nhất một điều là cứ tập trung và cố gắng, mọi việc đều có thể giải quyết được hết. Chúc Cen phát triển mạnh mẽ hơn nữa và CRE luôn tươi xanh mỗi ngày.

Chị Đinh Thị Hằng – Trợ lý Giám đốc S6

Lần đầu tiên bước chân vào Cen, tôi đã cảm thấy, đây mới chính là ngôi nhà mà tôi sẽ dành nhiều thời gian và tâm huyết nhất để đến. Một ngày có 24h thì 7h để ngủ, 2h dành để ăn và chăm sóc gia đình. Còn lại phần lớn là thời gian dành cho công việc. Sự đam mê và tâm huyết với nghề bắt nguồn chính từ ngôi nhà CenGroup, ở đây tôi được làm việc, được trải nghiệm được học hỏi những kỹ năng, kiến thức của các Sếp là điều vô cùng quan trọng với tôi và tôi luôn trân trọng những điều đó.

Đã 5 năm gắn bó với Cen, tôi cảm nhận rõ ràng được sự thay đổi lớn mạnh của Cen. Và điều đó khiến tôi vô cùng hạnh phúc. Tôi xin gửi lời cảm ơn đến BLĐ CenGroup đã giúp tôi có được những khoảnh khắc thanh xuân ý nghĩa. Tôi sẽ cố gắng hết mình để góp phần và sự phát triển của công ty.

Chị Nguyễn Thị Huyền Trang – PM, giám đốc dự án

Việc được nhận hạng Gold tại Loyal Soliders 2018 nó như một dấu mốc đánh dấu quá trình 6 năm làm việc tại Cen của mình. Cảm thấy còn quá nhiều việc phải làm và mong muốn được cống hiến nhiều hơn cho tập đoàn.

Trong quá trình làm việc, đôi lúc cũng thấy nản lòng và muốn dừng lại. Nhưng nhận thấy môi trường làm việc tại Cen thực sự là một môi trường không ở đâu có, tôi đã nhờ Cen mà trưởng thành hơn rất nhiều và tôi coi đây là ngôi nhà thứ hai của mình nên lại tiếp tục cố gắng vượt qua khó khăn để hoàn thành tốt công việc được giao.

Anh Võ Thành Công – Trưởng VPĐD Miền tây – CenValue Cần Thơ

5 năm đối với một đời người rất ngắn nhưng làm việc ở một công ty lại là khoảng thời gian khá dài. Đó chính là CenValue – công ty mà tôi gắn bó từ lúc tốt nghiệp đại học cho tới nay. Ở đó có những người “Sếp” luôn tận tình hướng dẫn nhân viên; có những đồng nghiệp dễ thương luôn hỗ trợ lẫn nhau; có môi trường làm việc chuyên nghiệp cùng một chế độ phúc lợi hấp dẫn sẵn sàng “giữ chân” bất kỳ ai đã từng làm việc ở đây. Tất nhiên, cuộc đời không phải lúc nào cũng màu hồng, có những lúc trong công việc tôi cũng rất mệt mỏi, muốn dừng lại. Nhưng có “điều gì đó” ở CenValue cứ “núi kéo” mà tôi không thể nào từ bỏ được. Mới ngày nào bước vô nhà Cen còn đầy ngỡ ngàng mà nay tôi đã nhận được giải Gold do CenGroup trao tặng trong chương Trình “Loyal Soldiers & Year End Party 2018”. Cảm ơn Cen đã ghi nhận những nỗ lực của tất cả mọi người. Hi vọng sẽ được tiếp tục đồng hành cùng sự phát triển của CenGroup nói chung và CenValue nói riêng.

An Hà

Lovera Park Biến những điều không thể thành có thể



LOVERA PARK
Cuộc sống vẹn tròn

Tiếp nối những thành công tại thị trường phía Bắc như: Tiểu khu ParkView Residence, The K – Park, The Golden Palm,... CenInvest kỳ vọng chinh phục thị trường phía Nam với những sản phẩm BĐS chất lượng, giá hợp lý tại dự án nhà liền kề vườn Lovera Park.



Vào ngày 11/11/2017, ngay tại khuôn viên dự án, “Lễ giới thiệu dự án Lovera Park” có sự tham gia của gần 2.000 khách hàng. Con số kỉ lục tại một sự kiện giới thiệu dự án tại TP.HCM. 100% rổ hàng trong đợt đầu ra mắt (450 căn nhà liền kề) đã được giao dịch thành công. Và liên tiếp những đợt giới thiệu dự án sau đều đón nhận sự quan tâm đông đảo của khách hàng và 100% giỏ hàng tìm được chủ nhân trong lễ giới thiệu. Cụ thể tại lễ giới thiệu giai đoạn 2 (tháng 12/2017), Lovera Park cũng thu hút hơn 500 khách hàng tham dự và hơn 100 căn nhà liền kề cũng nhanh chóng được đặt mua. Lễ giới thiệu giai đoạn 3, Lovera Park liên tục giao dịch thành công 100% giỏ hàng chỉ trong vài tiếng.

Sức hút của Lovera Park được lý giải từ nhiều yếu tố. Đầu tiên là những ưu điểm vượt bậc của dự án về vị trí, không gian, tiện ích và giá bán. Thứ hai là tâm huyết của đơn vị phát triển CenInvest khi đã đầu tư xây dựng hoàn thiện cơ bản cảnh quan, tiện ích và nhà mẫu trước khi chính thức giới thiệu. Điều này giúp khách hàng dễ dàng hình dung được không gian sống tương lai và yên tâm vào quyết định của mình.

Lovera Park được xem là “ làn gió mới” của BĐS Tây Nam TP.HCM. Bởi trước khi Lovera Park ra mắt, BĐS khu Tây Nam đa số là đất nền và căn hộ, có xuất hiện nhiều khu nhà phố nhưng quy mô không lớn và chưa được đầu tư nhiều về không gian và tiện ích. Và với Lover Park, CenInvest đã và đang khẳng định được uy tín và thương hiệu của đơn vị phát triển dự án uy tín tại TP. Hồ Chí Minh.

Ba Nô

Khai Sơn Town: Chiến dịch bán hàng thành công, biến khó khăn thành cơ hội

Giải quyết triệt để vướng mắc - Biến khó khăn thành cơ hội

Nhưng trước khi có chiến dịch bán hàng thành công, Khai Sơn Town cũng từng trải qua giai đoạn trầm lắng. Khai Sơn Town ra hàng trong bối cảnh thị trường không im ắng, đặc biệt là sản phẩm shophouse. Cùng lúc, Khai Sơn Town cũng vướng nhiều việc “không đáng có”; thông tin ra thị trường loạn...

Tháng 10/2018, một ekip mới triển khai Khai Sơn Town với người đứng đầu triển khai trực tiếp là anh Nguyễn Đức Chính (line Việtcc) tham gia vào dự án này.

“Thời điểm này mình xác định sẽ phải giải quyết triệt để những vướng mắc của dự án. Bởi vì rõ ràng, với vấn đề tinh thần, mình là người mới, tinh thần và tâm lý tốt. Mình rất lạc quan. Mình tin là mọi vấn đề đều giải quyết được.” – anh Chính chia sẻ.

Cùng với Lovera Park (TP.HCM), Khai Sơn Town (Hà Nội) là một trong hai chiến dịch bán hàng thành công nhất năm 2018, truyền cảm hứng “vượt khó” cho hàng chục dự án khác, hàng nghìn anh em sale trên khắp cả nước.



Bắt đầu bằng việc định hướng những đội bán hàng mới tham gia vào dự án, lúc này tham gia vào công tác bán hàng là đội S9 và các Sàn liên kết. “Họ cũng giống như mình, người mới tham gia vào dự án, lúc đấy Khai Sơn Town không phải sản phẩm cũ, họ không bị đè nặng tâm lý khó khăn trước đó”. Và đúng là S9 và các đội bán hàng Khai Sơn Town đã thổi bùng được vấn đề tinh thần.



Sau tinh thần, yếu tố uy tín cũng được anh Chính hnd và đội ngũ lead Khai Sơn Town đặt lên hàng đầu. Uy tín ở đây là với chủ đầu tư, khách hàng và đặc biệt là anh chị em nhân viên kinh doanh. Việc đầu tiên anh Chính hnd cùng team quyết liệt giải quyết là cơ chế hoa hồng cho anh em sale. Ngay sau đó, Khai Sơn Town đã có cơ chế “hoa hồng nóng”, trả trước 50 triệu hoa hồng cho sale ngay khi khách hàng đặt đủ cọc. Đồng thời, chính sách hỗ trợ 50% - 50% cho hoạt động marketing của sale bằng cách ứng tiền trước cũng làm khí thế tại “mặt trận” được nâng cao.

Thành công của Khai Sơn Town cũng có sự đóng góp rất lớn từ việc “làm nét” với chủ đầu tư từ pháp lý dự án, sản phẩm, các lùm xùm liên quan. Trong đó, team triển khai Khai Sơn Town đã đàm phán thành công và đưa vào áp dụng chính sách hỗ trợ gói vay 65% với lãi suất 0% trong vòng 24 tháng.

Anh Chính hnd cũng nhấn mạnh, việc lấy được sự quan tâm của BLĐ cấp cao của công ty vào dự án cũng làm tăng “nhuệ khí” và sự tự tin cho ekip. “Anh Vũ đứng ra chỉ đạo rất sát và quyết liệt. Vì thế, sự đồng bộ trong chiến dịch của Khai Sơn Town được đảm bảo. Thông điệp truyền thông phát ra cũng rất rõ ràng và thống nhất”.



Nguyễn Đức Chính – Bình thản đi qua khó khăn

Nếu gặp anh Chính hnd ngoài đời, ngồi nói chuyện với anh dăm ba câu chuyện, bạn sẽ chẳng thể ngờ “người đàn ông chứng chạc” ấy thực ra là 9X đời đầu, chứ không phải 8X như nhiều người vẫn nhận xét. Cái độ “già” và sự chứng chạc không chỉ ở ngoại hình, mà cả tư duy, cách làm việc.



“Đứng trước mọi vấn đề, kể cả khó khăn đến mấy nhưng mình có tinh thần lạc quan, nghiêm túc nhìn nhận, tư suy sáng rõ thì mình sẽ giải quyết được mọi vấn đề.”

“Mình cho rằng tính cách quyết liệt là một yếu tố rất quan trọng. Và khi nào cần “gấu” mình vẫn phải “gấu”.”

Nhưng ngoại hình “già trước tuổi ấy” không ngờ lại là lợi thế để giúp anh triển khai công việc thuận lợi hơn. Lợi thế này thể hiện rõ ở dự án Khai Sơn Town. Khi tham gia vào đầu tháng 10/2018, với ekip mới, anh Chính hnd với tư cách là người lead triển khai trực tiếp đã làm nên chiến tích mới tại vùng đất Long Biên – một chiến tích có thể không quá lớn nhưng lại có sức ảnh hưởng và truyền cảm hứng mạnh mẽ. Anh trực tiếp làm việc với CĐT, cùng với ekip đàm phán với CĐT, chốt các điều khoản có lợi cho các bên, thúc đẩy tiến độ và thiết lập uy tín với sale, khách hàng.

Anh tham gia vào dự án với suy nghĩ và mục tiêu là 30 căn/tháng. Thế nhưng sau sự kiện mở bán lần đầu tiên vào tháng 10/2018, 35 căn đã được bán. Sau một tháng số lượng giao dịch đạt hơn 60 căn, vượt gấp đôi mục tiêu đề ra. “Anh không nghĩ nó thành công được đến mức đó. Nhưng sau này anh nghiệm ra, tại thời điểm đó mình đã tập trung cao độ cho dự án và từ trên xuống dưới dành mọi tâm huyết cho nó thì sự đồng bộ sẽ tạo ra kết quả tuyệt vời.” – anh Chính cho biết.

Trưởng thành từ vị trí APM từ “lò đào tạo” Worldstar Land, anh Chính đã từng triển khai bán từ những sản phẩm như Xuân Mai Spark Tower đến Eco Green City, rồi An Bình City, Gamuda Gardens, Khai Sơn Town và thời điểm hiện tại là Sunshine City. Trải qua nhiều dự án với các dòng sản phẩm khác nhau, anh Chính tin rằng, không có dự án nào dễ, nhưng cũng không có dự án nào là khó bán, chỉ cần có tinh thần tốt kết hợp cùng tư duy rạch ròi, mọi vấn đề sẽ được giải quyết.

Ngay từ khi còn là sinh viên, anh Chính đã ý thức rõ những công việc và mục tiêu mình sẽ thực hiện. Trải qua nhiều khó khăn nhưng cũng chính những khó khăn từ thuở ấy đã tôi luyện nên một Chính hnd bản lĩnh, tự tin, quyết liệt và... “gấu” khi cần.

Thời niên thiếu, có lúc nào bạn yêu thích việc đến trường?

Coi việc đi học là một sự khát khao cháy bỏng?

Tưởng chừng nếu không được đi học thì cuộc sống sẽ trở nên bế tắc?

Nếu đôi lúc bạn gặp khó khăn, nhiều việc không như ý muốn, thì nên lật đọc vài trang sách của “Chiến binh cầu vồng” để có thể thấy bình thản hơn với cuộc đời này.



Cuốn sách là hồi ức thời thơ ấu của chính Andrea Hirata - Nhà văn ăn khách nhất mọi thời đại của Indonesia. Tác phẩm đã phản ánh chân thật về một hòn đảo giàu tài nguyên nhưng ở góc khác đó là những hình ảnh của một vùng quê nghèo, về những đứa trẻ đói rách nhưng ham học.

Giếng nước kiến thức thanh khiết cho cánh đồng khô hạn bỏ hoang

Ngay từ đầu cuốn sách là bối cảnh của một ngôi trường ọp ẹp mà tường chừng như một con dê đực chạy vào cũng có thể làm lớp học bị sập. Ở đó chỉ có mỗi một ông hiệu trưởng già và một cô giáo trẻ 15 tuổi, mới tốt nghiệp một trường dạy nghề cấp 2. Trường học cũng không có khả năng trả lương cho giáo viên. Thầy hiệu trưởng Harfan và cô Mus phải làm thêm để trang trải cuộc sống. Khi hết phần viết bảng, cô Mus dẫn đám học trò học viết trên nền đất.

Trời mưa tầm tã, cô đội lá chuối không ngừng giảng bài, đám học trò nhỏ đội dù để học, không đứa nào dám nhúc nhích 1 ly và cầu trời cho trường đừng sập.

Vượt lên trên những khó khăn về cơ sở vật chất, hai thầy cô đã dạy cho bọn trẻ những chữ cái đầu tiên, cách làm những ngôi nhà từ cây tre, cách tắm gội sạch sẽ trước khi cầu kinh, cầu nguyện trước khi đi ngủ, bơm căng lốp xe đạp bị xì, hút chất độc khỏi chân nếu bị rắn cắn,...

Chính hai thầy cô là người khơi gợi nơi bọn trẻ sự ham học hỏi và không bao giờ được đầu hàng khó khăn gian khổ. Bài học đầu tiên là phải giữ vững niềm tin và khát khao mãnh liệt để đạt được ước mơ. Cuộc sống có thể mang lại hạnh phúc cho ta dù trong đói nghèo, miễn là ta hãy cho đi càng nhiều càng tốt trong khả năng của mình chứ không phải cố hết sức để lấy đi thật nhiều. Thầy Harfan và cô Mus được bọn trẻ ngưỡng mộ vì sự tận tâm và là giếng nước kiến thức thanh khiết cho cánh đồng khô hạn bỏ hoang.

Mỗi cô cậu bé đến lớp đều có những hoàn cảnh riêng nhưng có điểm chung là nghèo. Chúng học trường này vì không còn trường nào khác nhận. Ngay cả buổi khai giảng tưởng như không thực hiện được vì không đủ sĩ số, chỉ có 9/10 học sinh. Nhưng sự xuất hiện vào phút cuối của cậu bé thiếu năng Harun đã làm cả học sinh, phụ huynh và giáo viên vỡ òa vì hạnh phúc. Điều đó có thể thấy được rằng những đứa trẻ này mong mỗi được đi học đến nhường nào.

Chiến Binh Cầu Vồng

Ngay cả cô giáo trẻ Mus cũng khao khát được đứng lớp, mang đến những điều tốt đẹp cho bọn trẻ.

Đừng bỏ cuộc!

Lẽ sống đơn giản như chính ngôi trường khiêm nhường Muhammadiyah. Số phận, nỗ lực và định mệnh như ba ngọn núi xanh nâng niu lòng nhân ái và đu đưa vỗ về chúng. Những ngọn núi ấy cùng nhau tạo nên tương lai, song ít ai hiểu được làm thế nào mà chúng có thể tương hợp với nhau như vậy.

Những ai thất bại trong một khía cạnh nào đó của cuộc sống đều đổ lỗi hết cho Thượng đế. Họ thấy nếu họ nghèo, đó là vì Thượng đế bắt số họ phải như thế. Những ai đã mệt mỏi vì phải luôn gồng mình thì buông xuôi, đợi bàn tay định mệnh thay đổi số phận. Những ai không muốn làm việc cực nhọc thì chấp nhận số phận vì họ tin là nó không thể thay đổi. Do vậy mà vòng tròn của cái xấu cứ bao vây trong sự uể oải, biếng nhác.

Tuy nhiên, một cuộc sống làm lụng vất vả cũng giống như lấy trái từ một cái giỏ mà hai mắt bị bịt. Dù cuối cùng ta lấy được trái gì thì ít nhất ta cũng đã có trái. Trong khi đó, cuộc sống không phải làm lụng vất vả thì cũng giống như tìm một con mèo đen trong căn phòng tối om với hai mắt nhắm tịt, mà con mèo thì không ở đây.

Ba Nô

Chuyến từ thiện đến với bản Lòm:
Hành trình trao gửi những

♥♥ yêu thương



"Hạnh phúc là gì?" – Hạnh phúc chính là biết sẻ chia và người hạnh phúc nhất là người sẻ chia hạnh phúc của họ đến với nhiều người nhất.

Đã từng đi thiện nguyện ở rất nhiều nơi và mỗi nơi đi qua đều ghi dấu trong tôi những kỉ niệm khó quên nhưng có lẽ chuyến đi đến với Bản Lòm thuộc xã Trọng Hóa, huyện Minh Hóa, tỉnh Quảng Bình là chuyến đi mà tôi có ấn tượng nhiều nhất.

5 giờ sáng ngày 13 tháng 1 năm 2019. Gác lại cơn ngái ngủ của những ngày đông ẩm ương, tôi hứng khởi cùng anh em văn phòng Cen Quảng Bình đến với bản Lòm. Hơn 2 tiếng băng qua những con đường nhựa thẳng tắp rồi lượn qua những cung đường đèo dốc quanh co, xe chúng tôi cũng đến được địa phận huyện Minh Hóa. Khung cảnh thiên nhiên xung quanh chúng tôi lúc này như những bức tranh thủy mặc tuyệt đẹp. Những dãy núi cao sừng sững; những ngọn thác nước tung bọt trắng xóa; những vạt bông lau bên con suối nước chảy trong vắt; những ngôi nhà sàn; những chú lợn ỉn chạy đi kiếm ăn; rồi những em bé đầu trần, chân đất; những người phụ nữ dân tộc thiểu số với trang phục truyền thống, miệng ngậm tẩu thuốc, khói bay loang loáng... Tất cả tạo nên một bức tranh sinh động vô cùng.

Đi sâu hơn vào bản, lúc này đường sá gập ghềnh, khó đi hơn rất nhiều. Những núi đất cao khổng lồ vẫn còn dấu tích sạt lở, những chiếc cầu được rọ đá gia cố lại sau những trận bão lũ, rồi những đoạn đường đất đỏ chưa kịp khô sau những trận mưa to. Có những đoạn đường lầy lội, xe chúng tôi mắc kẹt. Mấy anh em trên xe cùng xắn quần, hò nhau xuống đẩy. Quần áo, mặt mũi ai nấy lấm lem bùn đất.

Tiếp đến là cung đường nhỏ hẹp, quanh co, khúc khuỷu như muốn thử tay lái lụa của bác tài. Nhìn quanh chỉ thấy mây trời, nhìn xuống chỉ thấy vực dốc sâu thẳm. Cái cảm giác rờn rợn dâng lên. Tôi có cảm giác những gì mình đang trải qua giống một bộ phim phiêu lưu mạo hiểm. Lúc đó, tôi chỉ mong sao đến nơi thật nhanh, kết thúc thật nhanh chuyến hành trình "thi gan, luyện bản lĩnh" này.

Cuối cùng, những ngôi nhà sàn ở bản Lòm bắt đầu lấp ló hiện ra sau rừng cây xanh. Điểm trường bản Lòm nằm bên cạnh con suối nước chảy róc rách. Xung quanh là những ngôi nhà sàn của người dân bản địa. Ánh mắt của đám trẻ nhìn chúng tôi với vẻ lạ lẫm, sợ sệt.

Tươi cười nói chuyện với chúng tôi, cô giáo trường mầm non bản Lòm từ miền xuôi lên đây dạy học chia sẻ: "Nơi đây chưa có đường dây điện kéo về, chúng em sử dụng năng lượng điện từ nước chảy. Cuộc sống nơi đây còn nhiều khó khăn nhưng được cái người dân nơi đây cũng khá thân thiện".

Tạm dừng cuộc nói chuyện, chúng tôi nhanh chóng cùng đoàn xe của anh em văn phòng từ Hà Nội vào chuẩn bị cho buổi trao quà. Không hội trường, không phòng họp, không văn nghệ, đàn hát như những lần đi từ thiện khác,... mọi thứ giản đơn như chính con người ở bản Lòm. Nhìn những mái nhà cũ kĩ của ngôi trường học với những lớp học ghép, những cánh cửa đã mục, bức tường hoen ố, bàn ghế cũ sần,... Những em học sinh mặt mũi lấm lem, tóc cháy khét nắng, chân đất, quần áo rách ngấn, cũ sần... Tôi tự hỏi, với điều kiện vật chất thiếu thốn như thế này, cuộc sống của những người dân nơi đây ra sao, rồi tương lai của những thế hệ sau này sẽ như thế nào khi cái nghèo, cái đói cứ mãi quấn quanh, bủa vây lấy họ?

Lần lượt những phần quà được trao đến tận tay người dân mang theo ước vọng về một cuộc sống đổi thay. Nhìn những nụ cười ngây thơ, hồn nhiên của những em bé khi khoác lên mình chiếc áo trắng tinh, nhìn ánh mắt của những người dân bản Lòm khi nhận những phần quà từ CenGroup, tôi đọc thấy trong mắt họ sự biết ơn và trân trọng. Dẫu biết rằng, chút quà nhỏ này không đủ bù vào sự thiếu thốn vật chất đang hiện hữu trong cuộc sống hàng ngày của những người dân ở bản Lòm nhưng nó sẽ lấp đầy những yêu thương, khơi lên những giá trị tình người nơi đây. Và với chúng tôi, những người đi trao gửi yêu thương, cũng cảm thấy ấm lòng hơn rất nhiều khi được góp một chút tấm lòng sẻ chia với họ để rồi được thấy mình hạnh phúc.

Chuyến xe của chúng tôi lại lăn bánh trở về với thành phố Đồng Hới. Những mệt mỏi của một chặng đường dài gác lại, dư âm đọng lại trong chúng tôi giờ đây chỉ là những nụ cười tỏa nắng, những ánh mắt hạnh phúc thân thương của người dân bản Lòm. Hi vọng một cái Tết đầm ấm và một cuộc sống mới ấm no, hạnh phúc sẽ sớm đến với những người dân nơi đây.

-Một ngày cuối tháng 01/2019-

Hương Trần – Cen Quảng Bình

Quảng Bình – Chuyến đi của san sẻ và tình yêu thương

"Tôi học cách cho đi không phải vì tôi đã có quá nhiều, mà vì tôi đã biết ý nghĩa và cảm giác của việc cho đi" – Khuyết danh

Hành trang nhóm từ thiện "Tết ấm cho em" mang theo là hơn 100 chiếc áo ấm; hơn 100 đôi dép; hơn 100 chăn; cặp sách cùng vô vàn bút vở, bánh kẹo... Quan trọng hơn hết đó chính là những trái tim nóng hổi thấm đượm tình người.

Tôi đã mơ về nụ cười và ánh mắt háo hức hân hoan của những đứa trẻ vùng cao khi nhận được quà, những đôi má hây hây đầy sức sống nhưng cũng nhuốm màu rét buốt của ngày đông. Tôi cũng đã nghĩ về niềm vui của chính bản thân khi được sống có ích, được sẻ chia cả về vật chất lẫn tình yêu thương. Nhưng chuyến đi từ thiện đến điểm trường bản Lòm có lẽ cho tôi nhiều hơn thế. Chúng tôi trải qua đủ mọi cung bậc cảm xúc, từ phấn khích, ngạc nhiên, đến xúc động rưng rưng, một chút buồn chơi vơi và cũng thật nhiều hạnh phúc.

Đúng 6h00 ngày 12 tháng 01, xe đoàn từ thiện "Tết ấm cho em" bắt đầu lăn bánh từ 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội thẳng tiến đến Quảng Bình. Cứ thế hành trình của nhóm thiện nguyện chúng tôi bắt đầu.

Nhân sự của chuyến đi gồm 6 người – 6 con người mang theo trái tim tuổi trẻ rực lửa và trái tim yêu thương với tinh thần "lá lành đùm lá rách". Tôi không ngạc nhiên khi cả nhóm hoa tiêu đã phải lòng vòng và hỏi han rất lâu để tới được doanh trại quân đội Ra Mai – điểm nghỉ chân của cả đoàn. Đến nơi, chúng tôi được các chiến sĩ nơi đây đón tiếp rất nhiệt tình.

Sáng sớm hôm sau, đoàn bắt đầu di chuyển đến điểm trường Bản Lòm – một trong những bản khó khăn nhất tại tỉnh Quảng Bình.

Mặc dù nơi đây đã được tu bổ sửa chữa và nâng cấp nhưng nhìn chung vẫn còn thiếu thốn, khó khăn. Những đứa trẻ nơi đây, đầu trần chân đất. Bọn trẻ đến trường với những bộ áo quần sờn nát, nhiều em không có nổi đôi dép để đi học, còn sách mới, vở mới dường như là cả một ước mơ xa vời.

Cùng tặng quà cho các em nhỏ và giao lưu với đồng bào nơi đây, chúng tôi cảm nhận được sự mến khách của trường bản và các em học sinh từ lúc đón đoàn đến lúc chào tạm biệt. Cuộc sống có quá nhiều khó khăn nhưng con người thì luôn dạt dào tình cảm. Kết thúc chuyến đi với bao cảm xúc dâng trào và đầy sự lưu luyến của các thành viên trong đoàn. Sẽ luôn nhớ cái nắm tay, ánh mắt triu mến, chén rượu cần kết chặt tình cảm của đồng bào dân tộc nơi đây.

Trên hành trình trở về, dường như mọi người đều trở nên im lặng hơn, có lẽ đó là sự mệt mỏi – kết quả của hai ngày liên nhiều hoạt động, nhưng sự tĩnh lặng ấy còn ẩn chứa nhiều nỗi trăn trở.

Có thể, những món quà mà chúng tôi mang đến cho các em không thấm thía là bao so với nhu cầu thiết yếu, nhưng chúng tôi tin rằng nó sẽ là nguồn động viên, để các em tin rằng: ngoài kia, vẫn còn rất nhiều những con người, những doanh nghiệp luôn đồng cảm, quan tâm đến các em. Chúng tôi cũng cảm ơn các em đã cho chúng tôi những giây phút lắng đọng, những suy nghĩ, để sống chậm lại và yêu thương nhiều hơn.

Hải Anh



ĐI ĐỂ TRỞ VỀ



Sài Gòn thường ngày vốn dĩ đã tấp nập. Những ngày này, lại càng trở nên đông vui nhộn nhịp hơn. Đọc các dây phố là đồ tươi màu cầu đối dây pháo trang trí, vàng ươm của những cành mai, chậu cúc và màu xanh của bánh chưng bánh tét. Bất chợt, tôi bỗng thấy nhớ nhà thật nhiều.

Tết ở quê tôi cũng có đủ sắc màu tươi vui ấy. Mà thành phố này, ngày giáp Tết lạ lắm: trời lại nắng, ấm áp vô cùng. Quê tôi thì khác. Mấy ngày trước mẹ gọi điện nói nhà lạnh quá, rét run, mặc những ba chiếc áo khoác mà chẳng thể cản nổi gió đông, bố thì vẫn phải đi trực đêm. Cái lạnh cứ thế xuyên qua các lớp áo, buốt cắt da cắt thịt, trời còn đổ mưa lầy phây. Thương bố mẹ, em gái và nhớ nhà!

Cũng phải hai năm rồi, chưa biết cảm giác cùng mẹ và em gái dọn dẹp nhà cửa, lau chùi đồ đạc và đi chợ sắm Tết. Hồi còn ở nhà, cứ 23 Âm lịch thấp hương ông Công ông Táo, rồi lại đi thả cá chép; đến 24-25 Âm lịch lại đi sắm Tết và tranh thủ đòi mẹ mua quần áo mới. Còn bây giờ, cũng như những ngày thường, đi làm rồi về lui thủi một mình trong phòng trọ, đếm ngược thời gian để về đoàn tụ với gia đình. Nhiều khi ngồi suy nghĩ vu vơ, thấy tủi thân nhiều lắm; nhưng cũng là sự lựa chọn của mình. Có đi xa mới mở mang đầu óc và học hỏi được nhiều hơn. Thế là lại cố gắng nỗ lực hơn nữa. Bởi vì:

“Cuộc đời thật đẹp khi được đi muôn nơi xa xôi rộng lớn

Nhưng ta vẫn có nơi để trở về sau mỗi chuyến đi

Điều kì diệu là con người ta đi xa hơn để trưởng thành hơn

Không quên mang theo bên cạnh hành trang nỗi nhớ gia đình”

Ngày 28 Âm lịch, những cơn gió đã rõ hơn mùi Tết Nguyên Đán. Tôi trở về nhà với gia đình. Chân bước lên máy bay, lòng không khỏi háo hức. Khoảnh khắc về bên gia đình sau những ngày dài, chính là tận cùng của hạnh phúc!

Máy bay hạ cánh ở sân bay Nội Bài, vậy là đường về nhà gần lắm rồi. Quê tôi ở Hà Nội. Lặng một chút ngắm nhìn phố phường, nhẹ nhàng như một người con gái đôi mươi còn nhiều ngại ngùng nhưng vẫn náo nhiệt, căng tràn nhựa sống. Một cơn gió mùa đông khê thổi, tôi giặt mình tự nhủ: Về nhà thôi!



Với tôi, Hà Nội vẫn là đẹp nhất!

Bố vẫn giữ thói quen, xuống tận làng Ngọc Trục, chọn một cây đào phai thật to - chỉ vì tôi thích hoa đào, mua thêm vài luống hoa trồng trước cửa. Thế nên năm nào Tết nhà tôi cũng rực rỡ nhờ mấy chậu cúc, chậu ly... Còn mẹ, tất bật trong bếp nấu những món ngon mà không thể thiếu trong Tết cổ truyền Hà Nội: bánh chưng, dưa hành củ kiệu, nem, canh măng khô, thịt nấu đông, giò xào... Rồi bắt tôi phải ăn hết, như lo sợ một năm qua ở nơi đất khách quê người tôi không được ăn uống đầy đủ. Em gái thì như một chú mèo nhỏ, quần quýt cạnh chị mãi.

Chớp mắt nhẹ thôi cũng hết Tết. Không hiểu sao những ngày ở nhà đón Tết lại ngắn ngủi như vậy. Đây là lần thứ hai, bố mẹ đưa tôi ra sân bay để quay lại Sài Gòn, tiếp tục cuộc hành trình đơn phương độc mã của mình. Lần đầu là khi tôi nói lời tạm biệt gia đình để chính thức đặt chân tới Sài Gòn hoa lệ; lần thứ hai là khi tôi quay lại Sài Gòn bắt đầu năm làm việc. Có lẽ lần thứ ba sẽ là Tết sắp tới đây... Mỗi lần cách nhau một năm và đều buồn. Phải quay mặt đi để mẹ không nhìn thấy những giọt nước mắt đang trực trào, để bố thấy con gái bố mạnh mẽ đến nhường nào. Tôi chỉ dám khóc khi khoảng cách giữa tôi và bố mẹ là một hàng rào an ninh. Tôi biết mẹ sẽ khóc, bố không khóc chỉ lặng im nhìn...

Con sẽ tốt, bố mẹ đừng lo. Vì bố, vì mẹ và vì em, con sẽ cố gắng! Tết ở đây ấm áp đông vui lắm, nhưng làm sao bằng được nhà mình bố mẹ nhỉ!

Ngô Thanh Huyền – Event Executive RSM Miền Nam



SWING FOR THE CHILDREN'S TET 2019

TẾT ẤM CHO EM

Ngày 22.01.2019 giải golf từ thiện Swing for the children's Tet 2019 đã diễn ra thành công tốt đẹp. Tổng kết sau giải đấu, số tiền mặt quyên góp là 2,385 tỷ đồng cùng nhiều phần quà và hiện vật, tổng giá trị gần 3 tỷ đồng, tất cả sẽ được các quý thực hiện công tác xây trường, phẫu thuật tim miễn phí và tặng quà Tết cho trẻ em nghèo. Hãy cùng nhìn lại những khoảnh khắc ấn tượng tại giải Swing for the children's Tet 2019!



Những hình ảnh ấn tượng tại Loyal Soldiers & Year End Party 2018

Chương trình Loyal Soldiers & Year End Party 2018 khép lại với những câu chuyện truyền cảm hứng, những giây phút bên nhau và "cơn mưa quà tặng" đầy bất ngờ... Bữa tiệc nhiều cảm xúc ấy sẽ sống mãi trong mỗi chúng ta – người nhà Cen. Hãy cùng Ra khơi số đặc biệt nhìn lại những hình ảnh ấn tượng tại Loyal Soldiers & Year End Party 2018.

Người nhà Cen xúng xính váy áo cùng đi "trẩy hội" Loyal Soldiers & Year End Party 2018.



Những câu chuyện truyền cảm hứng với ý nghĩa sâu sắc làm sống dậy tinh thần "chiến binh" của người nhà Cen.



"Cơn mưa quà tặng" đầy bất ngờ và ấn tượng.

Cùng giây phút tôn vinh những "chiến binh" trung thành mang tên Loyal Soldiers.

Và những khoảnh khắc người nhà Cen "quẩy" banh nóc nhà.





Hậu trường TVC CenHomes những điều bạn chưa biết

Ngày 14/1/2019, buổi diễn xuất cho dự án sản xuất TVC CenHomes đã diễn ra tại Công viên 3 đời, quận 7, TP. Hồ Chí Minh. Mặc dù nhiệt độ ngoài trời lên tới gần 40 độ nhưng vẫn không cản bước tinh thần của dàn diễn viên nhà Cen cũng như đội ngũ sản xuất phim. Cùng xem lại những hình ảnh trong buổi diễn xuất của đoàn làm phim CenHomes.

Trần Ban



Tổ đạo diễn và sản xuất chuyên nghiệp



Đội ngũ diễn viên hùng hậu của đoàn phim



Dàn diễn viên chính điển trai



Shark Hưng không chỉ nổi tiếng trong các thương vụ bạc tỷ mà còn có biệt tài diễn xuất



TRUYỆN CƯỜI

Tết là gì?



Một câu hỏi xưa như Trái đất nhưng cũng luôn mới như Trái đất. Đời người trải qua biết bao nhiêu cái Tết, nhưng mỗi lần Tết đến vẫn thấy nguyên vẹn cảm xúc hồi hộp. Tết là:

- Tết là dịp mua hàng nhiều nhất, ăn uống nhiều nhất, vui nhất... Chẳng thế mà dân gian gọi là "Tết nhất"!
- Tết là ngày mà người ta đến nhà thăm nhau để rồi... rất ít khi gặp nhau!
- Tết là ngày để người ta ăn xả láng, uống vượt khả năng để rồi nếu vợ nhắc nhở thì cười khi: Tết mà!
- Tết là những ngày nghỉ đích thực của cu Tí vì chắc chắn nó không phải đi học... hè!
- Trong "Tết" có chữ "tế", giống như cúng nên ngày Tết là ngày cúng tổ tiên!
- "Tết" có chữ "ế" vì nhiều người ham Tết đắt hàng nên đầu cơ đến mức... ế hàng!

Thưởng 500 đô

Có hai anh chàng nọ là bạn thân với nhau, một ngày đẹp trời hai người cùng rủ nhau ra biển chơi.

Một người lay vai bạn: "Ê mày thấy tám biển kia không? Cứu người chết đuối được thưởng 100 đô kia. Tao giả bộ chết đuối, mày cứu tao lên rồi lấy tiền chia nhau nha". Nói xong, anh ta bèn nhảy ngay xuống biển.

Được một lúc hụt hơi mà không thấy bạn cứu, anh ta la hoảng: "Ê, sao không cứu tao, sắp chìm rồi cha nội!".

Người bạn trên bờ trả lời: "Tao còn chờ, mày không thấy tám biển khác có ghi: Vớt xác người chết đuối được thưởng 500 đô à?"



Không sao đâu

Đôi tình nhân rủ nhau đi chùa đầu năm. Chàng mang theo chiếc máy ảnh hiệu Canon để chụp kỷ niệm "thử yêu nhau còn e ấp thẹn thùng". Chùa nhiều cảnh đẹp và lạ, nên chàng tha hồ bấm máy cho nàng làm điệu. Thấy chàng có máy, một vài người đi lễ chùa tưởng chàng là thợ chụp ảnh dạo nên đề nghị chụp cho họ vài "pô". Chàng cười đáp:

- Tôi không phải là thợ chụp ảnh. Nhưng tôi sẽ vui lòng tặng các gì các mợ vài kiểu để lấy hên năm mới!

- Nói rồi chàng chụp cho nhiều người. Thấy chàng chụp, người qua kẻ lại xúm lại mỗi người xin một kiểu, chàng đều tươi cười đáp ứng, nàng nóng ruột nói nhỏ vừa đủ cho chàng nghe:

- Toàn người lạ anh chụp cho họ làm gì? Tiền phim, tiền tráng rọi sao anh chịu nổi? Chắc hết cuộn phim quá...

- Không sao đâu! Chàng thản nhiên trả lời - chủ yếu là vui mà!

- Nhưng anh phải mất công đi giao ảnh tặng họ nữa, rất phiền phức!

- Không sao đâu. Anh chỉ nhá đèn cho họ vui, chứ trong máy đâu có ... phim

- Hà?





Chúc mừng năm mới
calendar 2019



January							February							March							April										
Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat				
		1	2	3	4	5						1	2						1	2			1	2	3	4	5	6			
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13				
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20				
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27				
27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	24	25	26	27	28	29	30	28	29	30												
														31																	
May							June							July							August										
Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat				
			1	2	3	4							1			1	2	3	4	5	6						1	2	3		
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10				
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17				
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24				
26	27	28	29	30	31	23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31	25	26	27	28	29	30	31								
							30																								
September							October							November							December										
Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat				
1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5							1	2	1	2	3	4	5	6	7			
8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14				
15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21				
22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28				
29	30	27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	30	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31								