

RA KHƠI

SỐ 72
06.2020



NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

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

BAN BIÊN TẬP RA KHƠI



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: (04) 62636688 - Fax: (04) 62814195

VĂN PHÒNG:

Tầng 3, tòa nhà Samco - 326 Võ Văn Kiệt,
phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM.
ĐT: (08) 383.795.95

MỤC LỤC

LỜI NGỎ 03

TIN TỨC 04-11



TIÊU ĐIỂM 12-29

Cen chưa bao giờ ngừng khởi nghiệp...
Cen Cuckoo và tầm nhìn chiến lược của CenLand
The Hero Empire để chế vượn cao – Tự hào chiến thắng
Tân TGD CenHomes: Khát khao chinh phục điều khác biệt
CenHomes – Nếu một ngày Messi và Ronaldo về một đội sẽ ra sao?
2020: Biến nhiệm vụ “bất khả thi” trở thành hiện thực
CenGolf - Bứt phá khó khăn, khẳng định bán lĩnh!

BẤT ĐỘNG SẢN NỘI BẬT 30-33

C Sky View
Tecco Homes
Bình Minh cao tầng
Louis Hoàng Mai

KHÁM PHÁ 34-35

Mùa hè vẫy gọi, ngại gì mà không đáp lời

MEMBER OF CEN 36-37

Stda – tinh thần “chiến binh”
CenLand tăng tốc với 200% sức lực

CEN OPEN 40

Mình phải sống như mùa hè năm ấy!

THƯ VIỆN CEN 40-41

“Nhân tố Enzyme”: Bí quyết để sống khỏe mạnh và dài lâu

CEN'S PHOTOS 42-43

Rộn ràng hoạt động từ thiện tại nhà cen



GREAT BY CHOICE

“Chúng ta không biết tương lai ra sao, nhưng chúng ta tạo ra nó”

LỰA CHỌN VĨ ĐẠI

Bất chấp những thông tin trái chiều về nền kinh tế nói chung và thị trường bất động sản nói riêng, chúng ta không thể phủ nhận những khó khăn mà doanh nghiệp đang phải đối mặt.

*Khó khăn là có thật,
Thế giới đã đổi khác là thật,
Tình hình đất nước cũng ngầm biến đổi cũng là thật,
Vậy doanh nghiệp Việt chúng ta sẽ ra sao trong tình hình mới?!*

Trong cuốn “Great by choice” (tựa tiếng Việt: Vĩ đại do lựa chọn), Jim Collins cùng với Morten T. Hansen đi tìm câu trả lời cho câu hỏi, tại sao các công ty vĩ đại vẫn trường tồn trong những lúc khó khăn, hỗn loạn. Qua rất nhiều năm nghiên cứu khoa học từ những công ty và các lãnh đạo hàng đầu, hai tác giả rút ra được nhiều kết luận thú vị, trong đó có đoạn:

...Theo chúng tôi, trường tồn và tiêu vong phụ thuộc vào những hành động của chúng ta hơn là những gì mà thế giới gây cho chúng ta; và sự vĩ đại không chỉ là một cuộc chinh phục về kinh doanh, nó là cuộc chinh phục của con người.

... Những nhà lãnh đạo của các công ty vĩ đại đã chèo lái đưa công ty họ qua những lúc khó khăn để luôn trường tồn, bởi vì họ sống và làm việc theo ba yếu tố cân bằng nhau: kiên định với nguyên tắc, sáng tạo theo kinh nghiệm và biết sợ hãi một cách hữu ích...

Liệu Cen của chúng ta có phải là Doanh nghiệp như vậy? Nếu chưa Vĩ đại chúng ta muốn vĩ đại có được không?

ĐƯỢC HAY KHÔNG HOÀN TOÀN LÀ “DO LỰA CHỌN”: “Chúng ta không biết tương lai ra sao, nhưng chúng ta tạo ra nó”.

Hãy cùng Ra khơi 72 đón đọc những thông tin, những chia sẻ từ chính người nhà Cen, người nhà Cen nghề đón mọi khó khăn thách thức trong tâm thế tự chủ, sẵn sàng. Bởi BLĐ của chúng ta đã vạch rõ chiến lược mới, những bước đi rõ ràng, vững chắc trong tình hình mới của thời đại, sẵn sàng **“vượt lên & giành chiến thắng trong thời đại nhiều bấp bênh này”.**

Hãy cùng Cen lựa chọn Vĩ đại!

TIN TỨC

RSM NHẬN GIẤY KHEN CỦA CHI CỤC THUẾ QUẬN ĐÔNG ĐA

Ngày 20.5.2020 vừa qua, tại Hội trường Ủy ban Nhân dân quận Đống Đa, gần 200 doanh nghiệp trên địa bàn quận Đống Đa tham dự chương trình: "Hội nghị đối thoại để lắng nghe, tháo gỡ khó khăn, vượt qua thách thức, phục hồi, phát triển sản xuất kinh doanh & tuyên dương khen thưởng người nộp thuế năm 2019". Chương trình đề cao vai trò và trách nhiệm của người nộp thuế, giúp người nộp thuế xác định rõ vị trí, tầm quan trọng và trách nhiệm của mình trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế với ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật. Đồng thời chương trình cũng ghi nhận và tôn vinh người nộp thuế thực hiện tốt chính sách, pháp luật thuế và tăng cường mối quan hệ thân thiện giữa cơ quan thuế với người nộp thuế. Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới – RSM vinh dự là một trong những đơn vị tiêu biểu, TOP đầu nhận được giấy khen của Chủ tịch UBND quận.

Trần Ban

RSM RECEIVES MERIT OF TAX DEPARTMENT OF DONG DA DISTRICT

On May 20, 2020, at Dong Da District People's Committee conference hall, about 200 firms in Dong Da district attended the event: "Conference on discussion, solutions to difficulties and challenges, recovery, production and business and rewarding taxpayers in 2019"

The conference upholds the role and responsibility of taxpayers, helping to determine their position, importance and responsibility in fulfilling tax obligations to the state budget in accordance with law. In the event, taxpayers who well comply with tax policies and laws are recognized. RSM is honored to be one of the typical companies to get the Merit from chairman of Dong Da district People's Committee.



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN CENLAND NĂM 2020: CHIA CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT

Theo kế hoạch trình Đại hội đồng cổ đông CenLand năm 2020: CenLand sẽ chia cổ tức 2019 cho các cổ đông 10% bằng tiền mặt, kế hoạch doanh thu dự kiến tăng 5% so với 2019. Trong bối cảnh nhiều công ty bất động sản đặt kế hoạch 2020 tăng trưởng âm, không chia cổ tức hoặc chia bằng cổ phiếu thì kế hoạch của CenLand là một điểm sáng trên thị trường cho năm 2020.

Theo đó mảng môi giới CenLand kỳ vọng đạt 1334 tỷ tăng trưởng 4%, mảng đầu tư thứ cấp dự kiến 1050 tỷ, tăng trưởng 5%, Lợi nhuận sau thuế dự kiến đạt 400 tỷ tăng 2%. Nếu hoàn thành kế hoạch này thì CenLand sẽ duy trì được mức thu nhập trên cổ phiếu gần 5000vnd/cổ phần.

Đại hội đồng cổ đông chính thức của CenLand (CRE) diễn ra vào 13h00 ngày 12.06 tại Trung tâm Hội nghị Cen X Space (Nam Từ Liêm, Hà Nội).

Hà Thanh/ Thùy Dung



CENLAND ANNUAL GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS 2020: EXPECTED CASH DIVIDEND AT 10%

According to the plan submitted to the Annual General Meeting of Shareholders 2020: CenLand will pay 2019 cash dividends to shareholders at 10%, the revenue plan is expected to increase 5% over 2019. When the growth of many real estate firms are likely to be negative without dividend, CenLand's plan is considered as a bright spot in the market for 2020.

CenLand plans revenue of real estate sales and brokerage to rise by 4 per cent to VND1,334 billion, secondary investment by 5 per cent to VND1,050 billion and profit after tax by 2 per cent to VND400 billion. If this plan is completed, the company had an earnings per share (EPS) of about VND5,000/ share.

The General Meeting of Shareholders takes place at 13h00 on June 12, 2020 at Cen X Space Convention Center (Nam Tu Liem district, Hanoi).

GREAT BY CHOICE

"Chúng ta không biết tương lai ra sao, nhưng chúng ta tạo ra nó"

HỘI NGHỊ CHIẾN LƯỢC & KẾ HOẠCH KINH DOANH 2020 - GREAT BY CHOICE

Ngày 23.05.2020 Hội nghị chiến lược & Kế hoạch kinh doanh 2020 với chủ đề Great by choice đã diễn ra thành công tại khách sạn JW Marriot, Hà Nội. Hơn 200 anh, chị là đại diện các trưởng bộ phận, các công ty thành viên thuộc tập đoàn đã có mặt để họp bàn, báo cáo và đưa ra những chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong năm 2020. Với giá trị cốt lõi là BÁN HÀNG, CEN sẽ tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ sinh thái phục vụ bán hàng, chú trọng đầu tư công nghệ, tạo kho sản phẩm hấp dẫn khách hàng. Bên cạnh việc phát triển đội ngũ bán hàng chủ lực STDA kinh nghiệm và thiện chiến, sẽ củng cố đội bán hàng đặc nhiệm CenHomes với hơn 1000 quân chính thức cùng sự yểm trợ hùng hậu của các sản phẩm liên kết... chắc chắn CenLand sẽ tiếp tục giữ vững vị thế là đơn vị môi giới hàng đầu Việt Nam.

An Lê

STRATEGY CONFERENCE & BUSINESS PLAN 2020 - GREAT BY CHOICE

On May 23, 2020 the Strategy Conference & Business Plan 2020 - Great by Choice successfully took place at JW Marriott Hotel Hanoi. Over 200 managers and directors were present to discuss, report and come up with strategies and business plan for 2020. With the core value of "BROKERAGE", CenGroup continues to perfect the ecosystem to serve sales, focus on technology investment and introduce more quality real estate products to homebuyers. In addition to developing the experienced and skilled STDA sales executives, CenHomes will strengthen the special sales force with more than 1,000 mentors and connectors. CenLand promises to maintain its brokerage market leading position in Vietnam.



CENVALUE LIÊN TIẾP NHẬN 3 GIẢI THƯỞNG, QUYẾT ĐỊNH DANH GIÁ 2020

Mở màn 2020, với những nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể, sự dẫn dắt quyết liệt, bền bỉ của Ban Lãnh đạo, CenValue đã đạt được "con mưa" giải thưởng, quyết định danh giá trong lĩnh vực Thẩm định giá bao gồm: Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Tài chính cho 21 Tập thể đã đóng góp tích cực trong việc xây dựng nghề thẩm định giá, tham gia vào các hoạt động quản lý điều hành giá trong giai đoạn 2015 - 2019; Quyết định là thành viên chính thức của Hội thẩm định giá Việt Nam; Là một trong số các công ty thẩm định giá được lựa chọn cung cấp dịch vụ thẩm định giá tại SCIC năm 2020. Những giải thưởng, quyết định này đã và đang giúp CenValue khẳng định được uy tín và nâng tầm vị thế của đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực thẩm định giá.

Thùy Dung



CENVALUE GETS 3 CONSECUTIVE AWARDS AND DECISIONS IN 2020

From the outset of this year, with the relentless efforts of CenValue, the company has received many prestigious awards and decisions in including: Merit from the Minister of Finance for 21 companies with positive contributions to appraisal from 2015 to 2019; Member of Vietnam Valuation Association; One of the valuation companies to provide appraisal services at SCIC in 2020. These awards and decisions have helped CenValue to affirm its prestige and enhance its position in appraisal.

CENHOMES BỨ PHÁ VỚI CHUỖI SỰ KIỆN MỚI

Sau giai đoạn liên tục phát sóng những chương trình livestream thú vị trong thời gian dịch bệnh, CenHomes hiện tại đã bắt đầu tăng tốc hơn nữa bằng việc đổi mới các format của mọi chương trình, mang đến một trải nghiệm "đã tai, lạ mắt" hơn cho khán giả. Bên cạnh đó, với những thủ lĩnh, những chiến tướng mới cùng với sự đầu tư và phát triển công nghệ mới, CenHomes hứa hẹn sẽ trở thành một "thế lực bán hàng mới" trong tương lai. Để hiện thực hóa điều đó, hàng loạt những sự kiện ưu đãi, những gameshow hấp dẫn cùng những quà tặng khủng liên tục được CenHomes đưa ra, thu hút không nhỏ số lượng thành viên tham gia trên website và app Cenhomes.vn. Mới đây nhất là chương trình "Đăng nhà liền tay - Nhận ngay ưu đãi khủng" với cách thức tham gia vô cùng đơn giản dành cho khách hàng đăng tin thành công trên CenHomes với tổng giá trị lên đến 1 tỷ đồng.

Duy Anh

CENHOMES HAS NEW FORMATS FOR REAL ESTATE NEWS

In the post-pandemic time, CenHomes has now innovated the formats for real estate news, bringing lively visual experiences to the audience. With new managers, directors and advanced technology, CenHomes is considered as a "new sales force" of CenGroup. A series of preferential events, attractive gameshows and gifts are given to draw great attention to the website and app of Cenhomes.vn. Most recently, "Post houses for sale to get big deals" offers a total value of up to 1 billion dong for customers who successfully post houses for sale on CenHomes proptech platform.



Nhanh tay nhận ngay gói ưu đãi dành riêng cho khách hàng đăng tải thông tin bán / cho thuê nhà lên CenHomes một cách hợp lệ & chính xác.

ĐĂNG NHÀ LIỀN TAY NHẬN NGAY ƯU ĐÃI 1 TỶ ĐỒNG

TỔNG GIÁ TRỊ GÓI ƯU ĐÃI LÊN ĐẾN

THỜI GIAN TỪ 20/05 - 19/06

ĐĂNG KÝ NGAY

ĐĂNG TIN NGAY



THE HERO EMPIRE: ĐỂ CHẾ VƯỢN CAO - TỰ HÀO CHIẾN THẮNG

Để giữ vững tinh thần "chiến binh", vạch ra những định hướng chiến lược trong thời gian tới, chương trình: "HỘI NGHỊ CHIẾN LƯỢC ĐỘI QUÂN BÁN HÀNG CHỦ LỰC CENLAND - THE HERO EMPIRE" đã được tổ chức trang trọng vào ngày 08/06/2020 tại trung tâm tổ chức sự kiện Trống Đồng Cảnh Hồ với sự tham gia của hơn 1000 chuyên viên tư vấn BĐS STDA.

Tham dự sự kiện, Anh/Chị/Em khởi kinh doanh STDA đã thể hiện sự quyết tâm đồng lòng với định hướng phát triển của công ty nói chung và hệ thống STDA nói riêng trong thời gian sắp tới, đồng thời tích lũy được rất nhiều giá trị cho bản thân thông qua qua phần chia sẻ từ đội ngũ BLĐ - Anh Nguyễn Trung Vũ - Chủ tịch HĐQT CenGroup, Shark Phạm Thanh Hưng - Phó Chủ tịch HĐQT và Chị Nguyễn Thị Dung - PTGD CenLand phụ trách STDA.

Bên cạnh đó, trong buổi hội nghị chiến lược này, các nhân viên kinh doanh, các team bán hàng hiệu quả cũng đã được vinh dự xướng tên trong lễ trao giải những cá nhân/tập thể có thành tích xuất sắc. Đặc biệt, sự ra mắt câu lạc bộ Nhà quản lý trẻ tài năng hứa hẹn sẽ là nơi ươm mầm, là cái nôi đào tạo những trưởng phòng, thủ lĩnh STDA xuất sắc, dẫn dắt đội quân hùng mạnh trong tương lai.

Dương Vô Cùng

THE HERO EMPIRE: CONFIDENCE TO WIN

In order to maintain the spirit of "warriors" and announce the strategic orientation, "THE STRATEGY CONFERENCE OF CENLAND - THE HERO EMPIRE" was organized on June 8, 2020 at Trong Dong Canh Ho Convention Center with over 1000 STDA sales executives.

STDA expressed the determination with the development orientation of the company in the upcoming time and broadened their mind after the sharing from CenGroup chairman Nguyen Trung Vu, CenGroup vice chairman - shark Phạm Thanh Hung and CenLand Deputy CEO Nguyen Thi Dung.

In the strategy conference, excellent sales executives and teams were honored for their outstanding achievements. The debut of the talented young managers' club is the place where excellent STDA managers and directors grow up.

CUỘC THI
SÁNG TÁC SẢN PHẨM TRUYỀN THÔNG
DỰ ÁN EUROWINDOW RIVER PARK

TÔI Yêu Eurowindow River Park

Là cuộc thi sáng tác sản phẩm truyền thông dành riêng cho đội ngũ bán hàng dự án Eurowindow River Park được tổ chức từ ngày 02.05 – 25.05. Sau gần 1 tháng diễn ra, Ban tổ chức đã nhận được nhiều tác phẩm dự thi chất lượng, được đầu tư cả về kĩ thuật hình ảnh, âm thanh đến nội dung, thông điệp truyền tải. Điều này chứng tỏ tinh thần nhiệt huyết, tình yêu của các đội bán hàng dành cho dự án rất lớn.

Với hình thức chấm điểm độc lập bao gồm điểm của BTC và điểm tương tác, giải Nhất đã thuộc về team Phú NT3; giải nhì: team Long TX và giải ba: team Thơ LTA. Ngoài 3 tác phẩm xuất sắc đạt giải, Ban tổ chức cũng ghi nhận sự nỗ lực, cố gắng của tất cả các team, các bạn đã mang thêm màu sắc tươi mới cho dự án và lan truyền tình yêu dự án tới tất cả ACE. Với nỗ lực, niềm tin và sự quyết tâm của đội ngũ bán hàng, chắc chắn Eurowindow River Park sẽ sớm được giải phóng trong thời gian tới.

An Lê

GIẢI NHẤT

Team PHÚ NT3 - S5

5.000.000VNĐ

"I LOVE EUROWINDOW RIVER PARK"

"I love Eurowindow River Park" is a competition for sales executives selling and marketing Eurowindow River Park from May 2 to May 25, 2020. The organizers have received many quality products. This proves their enthusiasm and love for the project.

The first prize is awarded to Phunt3 team and followed by Longtx team while the third prize belongs to Tholta team. Besides, the organizers acknowledge the efforts of all teams because they have spread the love of the project. Eurowindow River Park promises to be sold out soon.



BTC cuộc thi
Ekip dự án Eurowindow River Park

TIN TỨC

ACE CEN MIỀN NAM ĐƯỢC "TIÊM VACCINE CHỐNG KHỦNG HOẢNG" ĐỂ TĂNG TỐC

Ngày 29/05/2020, tại Trung tâm Hội Nghị Riverside Palace (TP.HCM), sự kiện BỐI CẢNH & TRIỂN VỌNG THỊ TRƯỜNG BĐS HẬU COVID - ĐỊNH HƯỚNG CỦA CENGROUP THEO TRẬT TỰ " BÌNH THƯỜNG MỚI" đã được diễn ra với sự tham dự của gần 300 ACE Cen Miền Nam.

Tham dự chương trình, ACE đã nhận được những "liều vaccine chống khủng hoảng" từ Shark Phạm Thanh Hưng – Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn CenGroup; hiểu thêm về những kế hoạch, hướng phát triển của CenGroup nói chung và Cen Sài Gòn nói riêng năm 2020.

Cũng tại sự kiện, Lễ bổ nhiệm nhân sự cấp cao Cen Sài Gòn được tổ chức nhằm vinh danh những gương mặt nhân sự tiêu biểu, góp phần vào sự phát triển của Cen trong thời gian tới.

Những thắc mắc, khó khăn của ACE trong công việc cũng được Ban Lãnh đạo giải đáp tận tình. Một số ACE có câu hỏi hay đã nhận được quà tặng là cuốn sách Great By Choice – Ví đại do lựa chọn có chữ ký của Shark Phạm Thanh Hưng. Hi vọng, những vướng mắc được tháo gỡ, mỗi ACE sẽ tự tin phát triển bản thân và bùng nổ thật nhiều giao dịch.

Hoàng Lành

ORIENTATION OF CEN SAIGON IN THE POST-PANDEMIC TIME

On May 29, 2020, at Riverside Palace Convention Center (Ho Chi Minh City), the event CONTEXT & OUTLOOK FOR REAL ESTATE MARKET – ORIENTATION IN THE POST-PANDEMIC TIME had the attendance of about 300 employees of Cen Saigon.

CenGroup vice chairman - shark Phạm Thanh Hưng shared about the plans and orientation of CenGroup and Cen Saigon in 2020.

At the same time, the announcement ceremony of key personnel appointment decision was held to honor those with considerable contributions to Cen's development in the coming time. The questions and difficulties are enthusiastically answered. Those with interesting queries are given the "Great By Choice" book with the signature of shark Hung. Thanks to the solved problems, they are more confident and sell better.



HƠN 500 NGƯỜI THAM GIA NGÀY HỘI "CHỦ NHẬT ĐỎ"

Ngày 15/5/2020, Ngày hội hiến máu tình nguyện "Chủ nhật đỏ" diễn ra tại Nhà mẫu dự án C-River View, số 79 đường D4, TP Thủ Dầu Một, Bình Dương. Đây là lần đầu tiên Ngày hội được tổ chức tại Bình Dương. Sự kiện thu hút hơn 500 chiến sĩ, đoàn viên thanh niên, cán bộ, nhân viên đến từ các đơn vị, doanh nghiệp tại Bình Dương và TP.HCM. Cen Sài Gòn hân hạnh đồng hành cùng Công ty Cổ phần Chánh Nghĩa Quốc Cường (Chủ đầu tư dự án C-Sky View) tham gia hiến máu, lan tỏa thông điệp nhân văn của Ngày hội "Chủ nhật đỏ" đến với cộng đồng. Với thông điệp "Hiến máu cứu người - Sinh mệnh của bạn và tôi", Ban tổ chức hy vọng sẽ đón nhận được nhiều sự ủng hộ và đồng hành của cộng đồng, giúp nhiều người được sống khỏe mạnh, hạnh phúc bên gia đình và người thân.

Hồng Diễm

RED SUNDAY BLOOD DONATION DRIVE TO COLLECT 500 BLOOD UNITS

On May 15, 2020, Red Sunday blood donation festival kicks off at C-River View model apartment, 79 D4 Street, Thu Dau Mot City, Binh Duong. This is the first time the festival to be organised in Binh Duong. The event collected 500 units of blood in Binh Duong and Ho Chi Minh City.

Many staff of Cen Saigon along with Chanh Nghia Quoc Cuong JSC (the developer of C-Sky View project) participated in the blood donation festival. With the message "Every blood drop to give - A life to stay", the blood donation attracted a lot of support of the community, helping many people to live healthily and happily.



QUỸ HÀNH ĐỘNG VÌ NHÂN ÁI TẬP ĐOÀN CENGROUP KHỞI ĐỘNG CÂY ATM GẠO MIỄN PHÍ

Sáng ngày 22/5/2020 tại Cổng Đài Tiếng nói Việt Nam VOV, 58 Quán Sứ, Hà Nội, Quỹ Hành động Vì Nhân Ái Tập đoàn CenGroup phối hợp với Đài tiếng nói Việt Nam VOV và Công ty Cổ phần Dịch vụ TMĐT Ngôi Nhà Thế Kỷ CenHomes chính thức khai trương "Cây ATM Gạo Yêu Thương".

Thời điểm Quỹ thực hiện Cây gạo ATM này cũng là lúc mà dịch Covid 19 đã được kiểm soát nhưng Quỹ hiểu cuộc sống của bà con sau dịch vẫn còn khó khăn và đảo lộn ... Mong muốn có thể chia sẻ phần nào những hoàn cảnh khó khăn đó, Quỹ cùng với các nhà hảo tâm sẽ cố gắng duy trì cây ATM trong một thời gian dài. Nhờ sự đồng hành lớn từ phía Đài Tiếng nói Việt Nam, ATM gạo sẽ được phát miễn phí tại Cổng Đài 58 Quán Sứ, Hà Nội.

Với mục tiêu biến cây ATM gạo trở thành "niêu cơm Thạch Sanh" cứu vơi lại đây, Quỹ Hành động Vì Nhân Ái Tập đoàn CenGroup tiếp tục kêu gọi các mạnh thường quân, những tấm lòng nhân ái trên khắp mọi miền tổ quốc chung tay đóng góp sức mình.

Hoàng Huyền

QUỸ HÀNH ĐỘNG VÌ NHÂN ÁI KHỞI CÔNG XÂY ĐIỂM TRƯỜNG XĂNG HẰNG, THANH HÓA

Sáng 22/5/2020, Quỹ Hành động vì Nhân ái của Tập đoàn CenGroup đã khởi công điểm trường Xăng Hẳng, huyện Lang Chánh, tỉnh Thanh Hoá. Điểm trường mầm non Xăng Hẳng được xây dựng 2 phòng học, 1 phòng sinh hoạt chung, khu nhà ăn, nhà kho, phòng vệ sinh với tổng quy mô gần 200 m2. Kinh phí thực hiện công trình khoảng 700 triệu đồng do CenGroup tài trợ. Ngôi trường mới sẽ thay thế phòng

học xây dựng tạm bợ bằng tre, nứa và mái lá mà hơn 40 học sinh Mầm non tại Xăng Hẳng đang theo học. Theo Kỹ sư Phạm Đình Quý - Giám đốc Quỹ Hành động vì Nhân ái, công trình này sẽ được tiến hành xây dựng trong thời gian hơn 3 tháng, hoàn thành và đưa vào sử dụng trước khi các em học sinh bước vào năm học mới 2020-2021.

Hoàng Huyền



FUND FOR HUMANITY COMMENCES CONSTRUCTION OF XANG HANG KINDERGARTEN SCHOOL, THANH HOA

On May 22, 2020, CenGroup's Fund for Humanity started construction of Xang Hang kindergarten school, Lang Chanh district, Thanh Hoa province. Xang Hang kindergarten school has two classrooms, one playroom, a dining room, a storeroom and restrooms with a total area of about 200 m2. CenGroup sponsors 700 million dong to build Xang Hang kindergarten school. The new school will replace thatched roof, neohou-zeau wattle houses for over 40 Xang Hang students.

According to Engineer Pham Dinh Quy - Director of Fund for Humanity, this project will be completed in over 3 months and put into use before the new school year 2020 - 2021.



MỌI SỰ ĐÓNG GÓP, ỦNG HỘ XIN LIÊN HỆ / CONTACT
QUỸ HÀNH ĐỘNG VÌ NHÂN ÁI / FUND FOR HUMANITY
HOTLINE: 0399 58 66 58

ATM RICE MACHINE TO SUPPORT LOW-INCOME PEOPLE

On May 22 2020 at The Voice of Vietnam (VOV) headquarters, 58 Quan Su, Hanoi, Fund for Humanity of CenGroup has worked in collaboration with VOV and Century Homes E-commerce Joint Stock Company to unveil a free ATM rice machine.

Although the COVID-19 is under control, the life of the people after the pandemic was still difficult. Therefore, the Fund, other businesses and benefactors will try to maintain the free ATM rice machine.

The machine by Fund for Humanity received great support from VOV. That is the reason why the ATM rice machine is located in front of the VOV headquarters at 58 Quan Su, Hanoi.

With the goal of the ATM rice machine like a "Thach Sanh pot", Fund for Humanity calls for businesses and benefactors in Vietnamese society to continue co-ordinating efforts to promote similar charitable activities..

“NHỮNG CHÚNG TA TẠO RA NÓ”

TIÊU ĐIỂM



Trong hội nghị chiến lược & Kế hoạch kinh doanh 2020 với chủ đề **Great by choice**, Shark Phạm Thanh Hưng – Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn CenGroup đã chia sẻ nội dung rất ấn tượng. Cen không chỉ chú trọng phát triển kinh doanh mà còn tiên phong trong hỗ trợ cộng đồng, đặc biệt là cộng đồng khởi nghiệp... “Cen chưa bao giờ ngừng khởi nghiệp”. Và để hiểu rõ hơn về câu chuyện “khởi nghiệp” của Cen, Ra Khởi số này đã có cuộc trò chuyện với Shark Phạm Thanh Hưng.



CEN CHƯA BAO GIỜ NGỪNG KHỞI NGHIỆP...

RK: Xin chào anh, trong Hội nghị chiến lược diễn ra tại khách sạn JW Marriot, Hà Nội, anh đã đề cập tới một nội dung rất hấp dẫn. Đó là việc “Cen chưa bao giờ ngừng khởi nghiệp”.

Anh có thể chia sẻ sâu hơn về điều này?

Trong gần 20 năm hình thành và phát triển, Cen luôn suy nghĩ về việc đổi mới sáng tạo trong nhiều mô hình kinh doanh và đưa ra nhiều hình thức kinh doanh mới. Hiện nay, Quỹ đầu tư phát triển của Cen đang là một trong những quỹ được trích lập rất lớn cho hoạt động này. Thử hình dung một tập đoàn với doanh thu vài nghìn tỷ như vậy mà trích lập tới 5% lợi nhuận cho hoạt động đầu tư phát triển thì đây là một con số đầu tư rất lớn, không phải công ty nào cũng ưu tiên cho hoạt động này như vậy. Đây được coi là một trong những nhiệm vụ chiến lược của công ty, đặc biệt trong khoảng thời gian 5 năm trở lại đây Cen đầu tư rất lớn cho hoạt động này.

Trước đây chúng ta từng có rất nhiều mô hình lần đầu tiên xuất hiện như là sàn giao dịch BĐS đầu tiên của Việt Nam năm 2008, chúng ta cũng là một trong những công ty tiên phong trong định giá đầu tiên, một trong những công ty tiên phong trong việc quảng cáo trên radio v.v. Khoảng 5 năm trở lại đây



chúng ta chuyển sang lĩnh vực khởi nghiệp ứng dụng công nghệ cao, ví dụ như năm 2016 chúng ta ra đời sàn giao dịch BĐS nghề môi giới. Nếu không có công nghệ sẽ rất khó thực hiện vì đó không chỉ là câu chuyện về chính sách, chủ trương mà đó còn là sự hỗ trợ của công nghệ mới kết nối được hàng nghìn, hàng vạn những nhà môi giới trên toàn quốc để cùng làm việc, cùng phân chia bảng hàng. Sau đó vào năm 2019 chúng ta nâng cấp lên thành CenHomes.vn, đây là một phiên bản mới, thay đổi về công nghệ. Chúng ta đưa vào đó rất nhiều ứng dụng về big data, cơ sở dữ liệu về giá, công nghệ thực tế ảo... tăng cường để hỗ trợ cho công tác bán hàng và rất nhiều vấn đề nữa trong công nghệ đã được giải quyết.

Cách đây 2 năm chúng ta đầu tư vào 1 lĩnh vực khá mới là CenGolf. CenGolf hình thành và ngay lập tức ra mắt nền tảng Fasteer – ứng dụng book sân, đặt sân và các dịch vụ hỗ trợ liên quan dành cho golfer. Ngay từ khi ra đời đến nay Fasteer đã nhận được sự ủng hộ rất lớn cho dù đây là thị trường mới nổi của Việt Nam, số lượng người chơi golf ở VN chưa nhiều, đầu đó hoảng 5 chục ngàn người, số lượng sân golf cũng chưa đến 100. Thế nhưng theo kế hoạch dự báo 10 năm tới, số lượng này có thể tăng lên rất nhiều, có thể tới vài chục lần. So với các nước trong khu vực như Thái Lan họ có khoảng 300 sân, Hàn Quốc cũng sở hữu từ 400 đến 500 sân, Nhật Bản có tới hơn 2000 sân. Đó là những quốc gia có hệ thống golf phát triển và chắc chắn chúng ta cũng sẽ như vậy.

Một ứng dụng khởi nghiệp nữa cũng rất mới, đó là Revex. Đây là một ứng dụng hấp dẫn nơi mọi người có thể đầu tư BĐS với 1 gói rất nhỏ, chỉ từ 1 triệu đồng...Nói như vậy để thấy rằng với những gì mà chúng ta đã khởi nghiệp ở Cen như ứng dụng công nghệ trong việc bán BĐS hay ứng dụng công nghệ để tạo lập những mô hình kinh doanh mới đều là nhiệm vụ cốt yếu, then chốt của CenGroup. Và đó cũng là khoản đầu tư rất lớn cho tương lai.

Đương nhiên giống như một start - up nào khác, lĩnh vực này cũng có thể có những rủi ro, chúng ta liên tục cần phải nuôi nấng nó để thu thập được quả ngọt. Trong lịch sử chúng ta đã nhìn thấy rất nhiều thương hiệu lớn trên thế giới chỉ vì 1 sự bảo thủ nhất định họ đã ra đi như Kodak, Nokia...Điều này để thấy rằng nếu chúng ta không thực sự đổi mới, không tư duy sáng tạo thì ngay lập tức chúng ta sẽ lạc hậu. Chỉ cần chúng ta đứng im hoặc đi chậm là đã bị bỏ rơi. Vậy nên đối với những công ty lớn thì khởi nghiệp, sáng tạo chính là nhiệm vụ then chốt, là việc bắt buộc phải làm.

RK: Thành công lớn nhất của CenGroup trong năm 2019 liên quan tới lĩnh vực khởi nghiệp theo anh là gì?

Tôi thấy tất cả những ứng dụng trong năm 2019 có rất nhiều như: Tháng 3 có Fasteer, tháng 5 chúng ta có CenHomes. Sang đầu năm 2020, Cen công bố đầu tư Revex – Nền tảng đầu tư chung BĐS. Trong đó, CenHomes là một trong những ứng dụng rất tâm huyết vì nó gắn liền với hệ sinh thái mà Cen đang có là CenLand và STDA. Một khoản đầu tư rất lớn lên đến hàng trăm tỷ cho nền tảng giao dịch BĐS CenHomes. Nó sẽ làm thay đổi hành vi mua bán nhà. Vậy nên slogan của CenHomes là “Mua bán nhà kiểu mới tới CenHomes”. Có lẽ cũng vì một ý đồ chiến lược như vậy nên HĐQT đã yêu cầu tôi nhận nhiệm vụ mới ở CenHomes.

RK: Chúng ta đã đi gần một nửa chặng đường của năm 2020, vậy anh có thể cho biết định hướng của năm 2020 xoay quanh câu chuyện khởi nghiệp của Cen?

Năm nay, chúng tôi sẽ tiếp tục đầu tư thêm yếu tố công nghệ cho những nền tảng sẵn có, mở rộng quy mô và phát triển thêm những ứng dụng công nghệ để trở nên hoàn thiện hơn. Bên cạnh đó sẽ có những yếu tố tích hợp có nghĩa là nó không chỉ là một nền tảng đơn thuần cho một dịch vụ cơ bản. Ví dụ trên CenHomes mới thêm phần định giá và nó sẽ giống 1 app mà ta có thể liên kết với các ngân hàng, thêm những tính năng cơ bản. Hay như trên Fasteer sẽ không còn đơn thuần là booking nữa mà có thể bổ sung tính năng tính điểm, bán đồ giống như 1 trang thương mại điện tử...tất cả những điều đó là những ý tưởng phát triển cho tương lai.

RK: Theo đánh giá của anh, năm 2020 chúng ta có thể vượt qua doanh thu của năm 2019?

Tôi nghĩ, vượt doanh thu là điều hoàn toàn có thể và đó cũng là kế hoạch, mục tiêu của Tập đoàn. Tuy nhiên năm 2019 cũng là 1 năm mà chúng ta đạt được thành tích khá cao, tăng trưởng khá tốt nhưng vẫn chưa được như kỳ vọng, đó là cơ hội để chúng ta làm lại những gì chưa làm được. Mặc dù 4 tháng đã trôi qua với sự khó khăn của thị trường một cách khách quan nhưng tôi nghĩ đó cũng là một tiền đề rất tốt cho sự bứt phá giống như chiếc lò xo bị nén. Trong lúc khó khăn như vậy, chúng ta vẫn nỗ lực không ngừng, chưa nghỉ một ngày nào và vẫn có doanh số, mặc dù chưa cao do dịch bệnh, do sự khó khăn của thị trường. Theo bảng xếp hạng của Vietnamnet và Vietnam Report, CenGroup nằm trong top đầu những công ty môi giới tốt nhất trên thị trường. Điều đó sẽ tạo tiền đề và sức bật khi thị trường mở ra.

RK: Vàng xin được cảm ơn anh với những chia sẻ vừa rồi.

Hoàng Huyền



CEN CUCKOO & TÂM NHÌN CHIẾN LƯỢC CỦA CENLAND

Coi khó khăn là thách thức, chủ động tìm giải pháp trong mọi hoàn cảnh, rất nhiều thương hiệu lớn đã được CenLand “thai nghén”, triển khai thành công trong chính những giai đoạn thị trường khó khăn nhất. Giữa tháng 05/ 2020 với việc ra mắt thương hiệu Cen Cuckoo, CenLand kì vọng sẽ mở rộng hệ sinh thái, đón đầu làn sóng đầu tư mới.

NHỮNG THƯƠNG HIỆU KHẮNG ĐỊNH VỊ THẾ CỦA CENLAND

Không dừng bước trước những diễn biến thăng trầm của thị trường, luôn chủ động, sáng tạo trong mọi hoàn cảnh là “bí kíp” giúp CenLand từ chỗ chỉ là một nhà môi giới nhỏ, đến nay đã trở thành người dẫn đầu trong lĩnh vực phân phối và tiếp thị BĐS ở Việt Nam.

Giai đoạn 2010 – 2013, khi thị trường BĐS đóng băng, hàng loạt môi giới BĐS bỏ nghề, CenLand đã cho ra mắt hệ thống Siêu thị dự án (STDA): mô hình sàn giao dịch BĐS tập trung đầu tiên, lớn nhất tại Việt Nam – tích hợp tất cả các dịch vụ về BĐS, trung bày giới thiệu hàng trăm dự án toàn quốc.

Năm 2016 CenLand đi tới một quyết định chưa từng có: Chia sẻ kho hàng khổng lồ của mình để các môi giới và các sàn khác cùng bán. Với sự hỗ trợ của công nghệ, website nghemoigoi.vn, tiền thân của CenHomes.vn, đã kết nối hàng ngàn Sàn liên kết, hàng vạn Đại lý ủy quyền và tạo thành một hệ thống phân phối tiếp thị BĐS không biên giới.

Năm 2019 với việc nở rộ các công ty khởi nghiệp (Start-up), để đón đầu xu thế, CenLand nhanh chóng bắt tay tham gia vào mảng cho thuê văn phòng mở - Co-working với nhãn Cen X Space, đáp ứng nhu cầu văn phòng cho hàng triệu start-up Việt.

Cũng trong năm 2019, CenLand cho ra mắt nền tảng công nghệ BĐS CenHomes – cú bigbang đầu tiên về công nghệ trong lĩnh vực BĐS, hướng đến việc giao dịch BĐS thuận tiện và minh bạch.

Tiếp tục mô hình kinh doanh BĐS trên nền tảng số, cùng với những sản phẩm BĐS mang xu hướng thời đại, đáp ứng nhu cầu tất yếu BĐS kho vận và hậu cần để đón làn sóng chuyển dịch của thương mại quốc tế ... Tháng 05/2020, CenLand ra mắt mô hình căn hộ dịch vụ quy mô lớn đầu tiên của Việt Nam – Cen Cuckoo, hứa hẹn sẽ tạo ra làn sóng đầu tư mới đầy tiềm năng và cơ hội.



VÌ SAO LẠI LÀ CEN CUCKOO?

Trong những năm tới, khi các “gã khổng lồ”, các tập đoàn đa quốc gia di chuyển công xưởng, nhà máy vào Việt Nam sẽ kéo theo hàng loạt đội ngũ nhân sự, chuyên gia, nên nhu cầu nhà ở cho đối tượng này là rất lớn. Khi đó mô hình căn hộ dịch vụ với giá thuê hợp lý, được quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế sẽ là lựa chọn hàng đầu về nơi ở cho các chuyên gia sang công tác và làm việc lâu dài tại Việt Nam.

Lấy ý tưởng từ hình ảnh “tổ chim cú cu” khi nhắc tới những mái ấm hạnh phúc và âm thanh giản dị, thân thuộc qua tiếng báo giờ của đồng hồ chim cú cu (thương hiệu đồng hồ ở vùng Black Forest, thuộc nước Đức). Thương hiệu Cen Cuckoo được xây dựng là thương hiệu dịch vụ căn hộ tiện nghi 3-4 sao, khiến người sử dụng có cảm giác vừa tiện nghi, thoải mái, nhưng lại thân



thiện, giản dị, gần gũi như đang ở ngôi nhà của chính mình. Với kinh nghiệm gần 20 năm trong lĩnh vực đầu tư và phân phối BĐS, nhanh nhạy trước những diễn biến của thị trường, CenLand tiếp tục khẳng định vị thế của doanh nghiệp BĐS tiên phong, xây dựng và phát triển mô hình căn hộ dịch vụ đầu tiên có quy mô lớn của người Việt Nam. Mô hình này sẽ được lựa chọn triển khai tại những tỉnh thành phố lớn, những dự án có vị trí thuận lợi, gần sân bay, thuận tiện cho việc di chuyển tới các khu công nghiệp, dễ dàng kết nối tới khu vực trung tâm, thỏa mãn nhu cầu ở - làm việc - đi lại của cộng đồng chuyên gia nước ngoài. Trong bối cảnh, mô hình căn hộ dịch vụ chiếm tỷ lệ cao ở các thành phố lớn trên thế giới, nhưng ở Việt Nam còn chưa phổ biến và chủ yếu là của các thương hiệu nước ngoài với chi phí rất cao, khoảng 1.000 USD/ tháng. Và với việc ra mắt thương hiệu Cen Cuckoo, các sản phẩm căn hộ dịch vụ sẽ chỉ tập trung vào khúc 3-4 sao, được quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế nhưng có giá thuê hợp lý, chắc chắn sẽ là thị trường rất tiềm năng. Được biết, Cen Cuckoo là một trong những thương hiệu dịch vụ đầu tiên trong dòng Bất động sản Logistic (BĐS hậu cần) CenLand sẽ đẩy mạnh đầu tư và phát triển trong thời gian tới.

An Lê

THE HERO EMPIRE

ĐẾ CHẾ VƯƠN CAO – TỰ HÀO CHIẾN THẮNG

“ Ngày 08.06.2020, Hội nghị chiến lược đội quân bán hàng chủ lực CenLand với chủ đề **The Hero Empire đã diễn ra thành công tại trung tâm tổ chức sự kiện Trống Đồng Cảnh Hồ, Hà Nội. Hơn 1.000 các chuyên viên tư vấn của đội quân bán hàng STDA – CenLand đã có mặt để lắng nghe những chia sẻ về chiến lược phát triển của công ty trong thời gian tới.**

STDA: ĐỘI QUÂN BÁN HÀNG CHỦ LỰC CỦA CENLAND

Thương hiệu STDA là một thương hiệu uy tín vững mạnh trong ngay nội bộ CenGroup, đồng thời cũng là một thương hiệu bán hàng mạnh mẽ trên thị trường Bất động sản. Dù trong hoàn cảnh nào, STDA vẫn thể hiện là đội quân bán hàng chủ lực của CenLand, góp phần đưa CenLand trở thành đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực môi giới BĐS.

Trong bài phát biểu của anh Nguyễn Trung Vũ – Chủ Tịch HĐQT CenGroup và chị Nguyễn Thị Dung – PTGD CenLand chia sẻ, năm 2020 là một năm nhiều thách thức, khó khăn nhưng cũng mở ra rất nhiều cơ hội. Đội quân bán hàng STDA đang có những lợi thế khi “đứng trên vai người khổng lồ” Cen, có nguồn hàng tốt, đầy đủ pháp lý, có đội ngũ “support” để môi giới tập trung bán hàng. Tuy



nhien, đội quân bán hàng cũng cần phải thay đổi tư duy, phải biết vận dụng những yếu tố chỉ STDA mới sở hữu: “đông – mạnh – đoàn kết – kỷ luật” để bán hàng thành công trên tất cả các “mặt trận” chứ không chỉ đóng khung bản thân tại một sản phẩm nhất định. Mục tiêu 800 tỷ năm 2020 sẽ đạt được khi và chỉ khi chúng ta có ý chí, quyết tâm, đoàn kết và sự chuẩn bị tốt về chiến lược cũng như sản phẩm.

STDA THÀNH LẬP CLB QUẢN LÝ TRỀ TIỀM NĂNG

Ở CenLand hay ở STDA, có rất nhiều Giám đốc, Trưởng phòng là những người thuộc thế hệ 9X, thậm chí rất trẻ, khoảng 23, 25 tuổi. Những người mang trong mình sức trẻ, nhiệt huyết, máu lửa, lại được bồi đắp nguồn năng lượng, kinh nghiệm, kiến thức từ đội ngũ

lãnh đạo STDA, vì thế STDA luôn có đội ngũ kế cận tài năng. Với mục tiêu mỗi cá nhân tại STDA đều có cơ hội phát triển không ngừng, STDA quyết định thành lập CLB Quản lý trẻ tiềm năng - nơi hội tụ của các Super Sales tại tất cả các dự án. Đây sẽ là nơi đào tạo, ươm mầm ra những thế hệ quản lý mới trong tương lai cho đội ngũ STDA.

Đặc biệt, tại sự kiện những câu hỏi, thắc mắc của đội quân bán hàng STDA đã được giải đáp trong phần tọa đàm trực tiếp cùng BLĐ. Những câu hỏi với chủ đề “nóng” đều đã được BLĐ giải đáp thẳng thắn và trung thực, thấu tình đạt lý.

Thông qua sự kiện này, các anh chị em sales đã có cái nhìn rõ rệt hơn về chiến lược của CenLand, CenGroup trong thời gian sắp tới, đồng thời thể hiện sự quyết tâm, đồng lòng cùng STDA chinh phục những mục tiêu táo bạo trong năm 2020.



“

Quyết liệt, kinh nghiệm, mạnh mẽ và máu lửa, với vai trò là Tân Tổng Giám Đốc CenHomes, chị Nguyễn Quỳnh Mai đã và đang áp ụ những kế hoạch phát triển táo bạo: xây dựng 1500 nhân viên bán hàng phủ khắp thị trường, 100.000 hội viên hoạt động thường xuyên trong cộng đồng môi giới riêng và còn rất nhiều những mục tiêu ấn tượng khác. Hãy cùng Ra Khơi 72 trò chuyện với thủ lĩnh CenHomes để tìm hiểu khát khao chinh phục những điều khác biệt của Tân GD CenHomes chị Nguyễn Quỳnh Mai.

”



TÂN TGD CENHOMES

**Khát khao chinh phục
ĐIỀU KHÁC BIỆT**

? Chị có thể chia sẻ “mối lương duyên” nào đã gắn kết chị đến với CenHomes ngày hôm nay?

MS. MAINQ: Với những người làm công tác kinh doanh nói chung và quản lý kinh doanh nói riêng như tôi, thì động lực hoặc mối lương duyên đó là bạn phải có sự khát khao, khát khao vươn tới những cột mốc, khát khao được thử thách chính bản thân, khát khao chinh phục những điều khác biệt. Với tôi, được đồng hành cùng CenHomes trên cương vị “người đứng đầu, người dẫn dắt” là điều đáng tự hào trong cuộc đời đi làm, khi tôi cùng CenHomes thành công, đó sẽ là một dấu ấn đáng nhớ trong sự nghiệp. Điều này sẽ là động lực để tôi tiếp tục gắn bó và cống hiến cùng CenHomes.

? Được biết chị là một thủ lĩnh dày dặn kinh nghiệm trước khi gia nhập đại gia đình nhà Cen, vậy chị có thể cho biết sự tương đồng và khác biệt giữa những vị trí chị đã từng nắm giữ và cương vị Tổng GD CenHomes hiện tại?

MS. MAINQ: Đối với tôi, trên bất kỳ một cương vị quản lý nào dù trước đây hay hiện tại, luôn có những điểm tương đồng và khác biệt, trước hết là lĩnh vực kinh doanh có thể khác nhau, thậm chí lĩnh vực kinh doanh giống nhau nhưng quy mô lại khác nhau, văn hóa khác nhau, nhưng có một điểm khác biệt rất rõ mà tôi cảm nhận được khi được bổ nhiệm vào vị trí Tổng GD của CenHomes, đó là sự tự hào.

CenHomes từ trước đã được định hướng trở thành một nền tảng, một mô hình kinh doanh kiểu mới, sử dụng công nghệ 4.0 hiện đại và tiên tiến để áp dụng vào kinh doanh, một cách tiếp cận vô cùng sáng tạo và mới mẻ. Core Business của CenHomes đều dựa trên nền tảng công nghệ 4.0 hiện đại và tiên tiến nhất. Thông qua CenHomes, mọi khách hàng, mọi nhà môi giới tự do và tất cả những người có nhu cầu quan tâm đến BĐS đều được cung cấp những thông tin nhanh nhất, công khai và minh bạch, được kiểm soát chặt chẽ từ nguồn gốc đảm bảo độ chính xác cao nhất của thông tin. Về bản chất đây chính là một điểm khác biệt với các mô hình kinh doanh trên thị trường.

CenHomes đang triển khai rất nhiều lĩnh vực kinh doanh hay còn gọi là “mảng hoạt động” trong hệ sinh thái của CenGroup. Với một nền tảng kinh doanh đa dạng như vậy, vị trí Tổng GD CenHomes đòi hỏi người lãnh đạo phải rất thức thời, cập nhật, liên tục tìm hiểu và học hỏi từ những đơn vị đi trước, nghiên cứu kỹ thị trường để áp dụng hiệu quả vào công việc quản lý.

Theo tôi thấy, CenHomes là một đội ngũ rất trẻ, dù đã được BLD và HDQT “thai nghén ý tưởng” kinh doanh từ rất lâu nhưng dù sao vẫn còn là một cái tên mới, văn hóa vẫn mang đậm dấu ấn của văn hóa tại nhà CEN nhưng vì là lĩnh vực kinh doanh mới, lại vô cùng đa dạng,

bao gồm lực lượng bán hàng “thể lực mới”, lực lượng quản lý hơn 800 đại lý đang làm việc với CEN, toàn bộ gần 20 văn phòng tỉnh trên cả nước, mảng công nghệ, mảng phát triển và đón đầu BĐS công nghiệp... Với đa dạng mảng kinh doanh như vậy thì có rất nhiều người mới và cũ cùng tham gia các hoạt động của CenHomes, điều này cũng đòi hỏi người lãnh đạo cũng phải có sự am hiểu những văn hóa mới cũ, để tạo ra một nét văn hóa chung của CenHomes, phù hợp với truyền thống của CenGroup nhưng cũng rất cởi mở, phóng khoáng để đón nhận những luồng văn hóa mới từ những team mới, những mảng kinh doanh mới, đây là nét đặc thù và khác biệt của CenHomes.

? Với “bộ tứ” thủ lĩnh của CenHomes hiện nay gồm Shark Hưng, Chị Mai, anh Phan Văn Hưng và tân Phó TGD CenHomes anh Lâm Văn Huỳnh, chị kỳ vọng CenHomes sẽ chinh phục được những cột mốc nào?

MMS. MAINQ: Trong hội nghị chiến lược 2020, anh Vũ và anh Hưng đã nói rất rõ, CenHomes có những mục tiêu cụ thể được HĐQT đưa ra và BDH sẽ thực hiện trong năm 2020, có những cột mốc ngắn hạn trong năm nay và dài hạn trong 3-5 năm tới, CenHomes sẽ trở thành cái gì? Sẽ đạt được điều gì?

Liên quan đến mảng của Tân Phó TGD CenHomes – anh Lâm Văn Huỳnh, dự kiến sẽ có một đội quân bán hàng gọi là “thể lực bán hàng mới” trên thị trường, cam kết cùng STDA tạo ra một lực lượng bán hàng rất mạnh của nhà CEN với số lượng quân phục vụ mục tiêu lên đến 1500 nhân viên bán hàng bao phủ khắp thị trường. Điều này cho thấy chúng ta đang có quá nhiều việc để làm!

Về mảng công nghệ, CenHomes của năm 2020 sẽ trở thành một kênh thông tin, kênh truyền thông mới của CenGroup cũng như trong lĩnh vực BĐS, bên cạnh đó là hệ thống website và app thân thiện được các môi giới chuyên nghiệp cũng như khách hàng quan tâm đến việc mua bán BĐS sử dụng. Trong đó, mục tiêu thành lập CLB 100.000 hội viên sử dụng thường xuyên chính là thành công lớn nhất.

Tôi nghĩ với sự lãnh đạo cùng tư tưởng “đi trước đón đầu” của Shark Hưng cũng đã được thể hiện rất rõ trên thị trường, CenHomes sẽ có những dấu ấn và bước đi đột phá kết hợp với sự mới mẻ, hướng tới tối ưu hóa công nghệ hiện đại 4.0 vào việc kinh doanh BĐS, tạo ra nền tảng sử dụng nhanh chóng, thuận tiện. Có thể kể đến tính năng định giá online vừa được cho ra mắt đã tạo ra những ấn tượng dành cho cộng đồng môi giới và những người quan tâm đến việc mua bán BĐS. Tiếp theo đó CenHomes sẽ tiếp tục dẫn thân vào những lĩnh vực tiềm năng và triển vọng là BĐS công nghiệp.

Duy Anh



TIÊU ĐIỂM

Nếu một ngày MESSI VÀ RONALDO về một đội sẽ ra sao?

Đó là cách bắt đầu hết sức ấn tượng của Phó Tổng Giám đốc CenHomes anh Lâm Văn Huỳnh trong bài thuyết trình tại Hội nghị chiến lược – Great By Choice vừa qua. Đây là một hình ảnh rất dễ liên tưởng và hoàn toàn không phải một sự so sánh tuyệt đối.

Sự tò mò

Khi được hỏi về lý do tại sao lại chọn hình ảnh của hai danh thủ bóng đá, câu trả lời duy nhất mà Ban BT Ra Khơi nhận được đó là sự tò mò. Tôi muốn vào đề một cách nào đó để khiến mọi người chú ý, tò mò và có thêm nhiều năng lượng sau một buổi sáng đã ngồi nghe 4 bài trình bày và chiếc bụng cũng đặt đầu rêu (cười lớn).

Cách đặt vấn đề của Tân Phó Tổng Giám đốc CenHomes khiến người ta liên tưởng tới hai con người xuất sắc trong cùng một thời đại (thật trùng hợp là họ hơn nhau 2 tuổi). Và họ cũng trở nên vĩ đại vì có sự tồn tại của nhau. Nếu không có Ronaldo, Messi không thể vĩ đại, nổi tiếng như hiện nay và ngược lại. Và đây có thể xem là một sự truyền cảm hứng bất tận. Tuy nhiên, cần phải hiểu rõ ràng, CenHomes hay STDA đều không phải là Messi và Ronaldo. CenHomes và STDA điểm chung đều là những đội quân bán hàng của Cen. Sẽ không có câu chuyện Messi hay Ronaldo ai nổi tiếng hơn và cũng sẽ không có câu chuyện CenHomes nổi bật hơn STDA và ngược lại. “Tôi muốn tất cả mọi người nhìn thấy được sự khác nhau giữa hai hình ảnh, hai mối quan hệ: Messi và Ronaldo thi đấu cho hai đội bóng thù địch với hai sứ mệnh hoàn toàn trái ngược. Còn STDA và CenHomes như hai tiền đạo thi đấu cho cùng một câu lạc bộ. Họ có thể cạnh tranh nhau trong đội hình, nhưng mục tiêu cao nhất của họ cùng nhau ghi bàn cho đội bóng, kiến tạo cho nhau ghi bàn. CenHomes và STDA sẽ hỗ trợ nhau để cùng vì một mục tiêu chung của công ty, vì sứ mệnh chung của Tập đoàn” – Phó .TGD CenHomes chia sẻ thêm.

Sự tò mò cũng là điều mà nhiều người thắc mắc về CenHomes rằng CenHomes sẽ tiếp tục làm gì để phát triển hơn nữa và CenHomes sẽ định vị bản thân như thế nào để unique (độc đáo) ở nhà Cen và trên thị trường bất động sản đầy biến động?



CenHomes Một thế lực bán hàng mới

Người ta vẫn biết đến nhà Cen có một đội quân bán hàng cực kỳ tinh nhuệ và cực kỳ đẳng cấp đó là STDA. Và trong thời gian tới, người ta cũng phải biết đến và biết nhiều hơn nữa về một “Thế lực bán hàng mới”, đó là CenHomes. Đây cũng là định vị mà đại diện CenHomes khẳng định. Có thể CenHomes là một đội quân ra sau nên lực lượng còn mỏng, chưa được hùng hậu như STDA nhưng chắc chắn CenHomes sẽ có những nét văn hóa và phong cách riêng của mình. Một trong những nét độc đáo riêng của CenHomes đó là lấy giá trị con người làm cốt lõi, tập trung vào công tác đào tạo và lấy đó là điểm khác biệt lớn nhất. Ở CenHomes là sự quy tụ của sức trẻ, sự hiện đại và không ngừng đổi mới. Nhân sự của CenHomes, họ là những con người trẻ năng động và sẵn sàng thay đổi. Làm những điều mới mẻ, đây thách thức chính là tính cách của người CenHomes – anh Lâm Văn Huỳnh chia sẻ.

Điều này hoàn toàn dễ hiểu vì khi soi chiếu vào từng cá thể của CenHomes chúng ta đều thấy họ trẻ trung thật sự. Tiêu biểu là một trong các vị thủ lĩnh mới của CenHomes – Phó Tổng Giám đốc Lâm Văn Huỳnh. Sự sẵn sàng thay đổi là điều mà bất kể Cenner nào cũng nhìn thấy ở anh. Trước đây anh vốn rất HOT ở STDA với vai trò là Giám đốc kinh doanh S12, một chàng thủ lĩnh đầy kinh nghiệm nhưng cũng thật dí dỏm. Và nay, anh đã là Phó Tổng Giám đốc CenHomes!

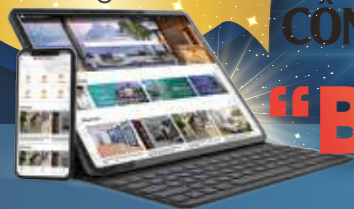
Kể từ khi mới bắt đầu, CenHomes đã khác biệt trên thị trường. Đó là khao khát tạo dựng một thị trường bất động sản minh bạch, hiện đại thông qua một nền tảng công nghệ bất động sản tiên phong ở Việt Nam. Trong nỗ lực thực hiện ước mơ đó, CenHomes đã và đang hoàn thiện nhiều bước đi đầy tính chiến lược của mình.

Dù là CenHomes hay STDA chúng ta đều là những đội quân bán hàng giỏi của nhà Cen. Cùng nhau chúng ta kiến tạo ghi bàn!

Trần Ban

TIÊU ĐIỂM

Nếu công việc cho phép, người ta có thể làm việc ở bất cứ đâu mà không cần đến công ty. Và trong cuộc cách mạng số, nếu có công nghệ trong tay, chúng ta có thể thay đổi được tất cả. Công nghệ sẽ thay đổi tương lai.



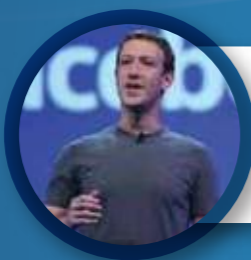
CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN TRONG THỜI KỲ “ BÌNH THƯỜNG MỚI ”

Còn nhớ, vào những giai đoạn căng thẳng nhất của mùa dịch Covid-19, chiến dịch Work From Home đã bùng nổ mạnh mẽ. Khi đó, chỉ cần được làm việc, dù bất cứ đâu cũng là một niềm hạnh phúc. Và tới nay, khi Covid-19 đã dần lắng xuống thì dư âm của Work From Home vẫn ở lại và đang dần định hình xu thế làm việc trong tương lai.

Covid-19 cũng cho chúng ta thấy khả năng thích ứng trong mọi hoàn cảnh quan trọng như thế nào? Và một lần nữa nhắc lại cho chúng ta thấy công nghệ là xu hướng tất yếu của tương lai.

Tại nhà Cen, việc tự chuyển mình, thích ứng để không bị tụt hậu trong cuộc đua số là điều kiện then chốt quyết định đến thành công. Ứng dụng công nghệ là cách nhà Cen chuyên nghiệp hơn trong mọi hoạt động kinh doanh.

Còn nhớ vào năm 2016, CenGroup là đơn vị tiên phong áp dụng tối ưu công nghệ để giúp người làm nghề môi giới, chủ đầu tư, khách hàng giao dịch thuận tiện hơn, an toàn và nhanh chóng hơn thông qua website nghemoigoi.vn. Trong năm đầu tiên ra đời, lượng giao dịch qua nghemoigoi.vn chỉ chiếm 30% tổng lượng giao dịch CenLand. Sang năm 2017, lượng giao dịch qua nghemoigoi.vn chiếm gần 50% của CenLand, tương đương gần 10% tổng lượng giao dịch trên toàn quốc.



“I predict that 50% of the company’s employees could be working remotely within the next five to 10 years”. - **Mark Zuckerberg.**

Hệ thống core mới: Cenhomes version 2.0 với kiến trúc Microservices hiện đại, cho phép nâng cấp và mở rộng dễ dàng



“If our employees are in a role and situation that enables them to work from home and they want to continue to do so forever, we will make that happen”. - **Jack Dorsey**

Phát triển từ nền tảng nghemoigoi.vn, tháng 5/2019, Cenhomes.vn đã chính thức ra mắt. Cenhomes.vn là mô hình kinh doanh BĐS kiểu mới ứng dụng nền tảng công nghệ 4.0, kỳ vọng thay đổi phương thức giao dịch bất động sản, tạo ra một thị trường minh bạch, nơi người mua và người bán có thể tìm kiếm tất cả thông tin liên quan như: Vị trí, giá cả, định giá tài sản dễ dàng với sự hỗ trợ của hàng chục thể chế tài chính (ngân hàng) uy tín nhất Việt Nam.

Trong thời điểm cách ly vì Covid-19 vừa qua, nhà Cen ghi nhận nhiều giao dịch thành công nhờ nền tảng công nghệ Cenhomes.vn.

Sau hơn 1 năm ra mắt thị trường CenHomes đã và đang không ngừng hoàn thiện, đầu tư và nâng cấp phát triển bằng cách tích hợp nhiều nền tảng công nghệ vào hệ thống như Bigdata (dữ liệu lớn), NLU (natural language understanding – hiểu ngôn ngữ tự nhiên), AI (trí tuệ nhân tạo)...mang tới sự trải nghiệm, tiện lợi tối đa cho người dùng.

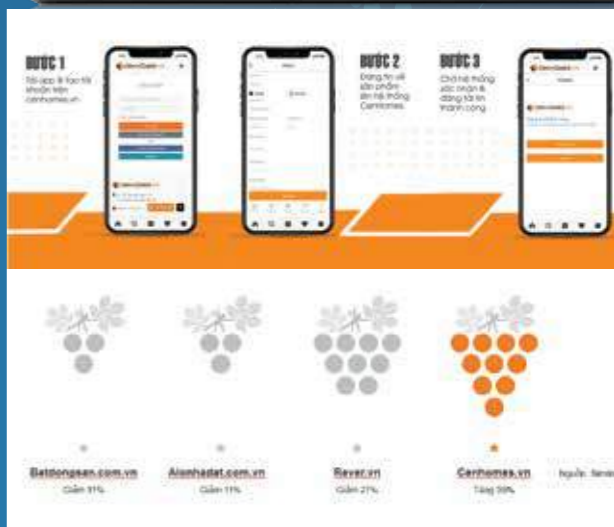
Chính nhờ bước đi sớm từ công nghệ, dù ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, CenHomes vẫn sở hữu lượng giao dịch tốt, góp phần lớn trong việc đảm bảo hoạt động kinh doanh chung của nhà Cen. Đây cũng là một minh chứng tiêu biểu cho hiệu quả của chuyển đổi số trong doanh nghiệp.

Không chỉ hướng tới khách hàng là các Chủ đầu tư với kho hàng dự án khổng lồ, CenHomes còn chú trọng tới thị trường nhà lẻ, vốn là thị trường rất sôi động nhưng vẫn còn bỏ ngỏ. Xuất phát từ thực tế đó, CenHomes đã và đang nỗ lực, đẩy nhanh tiến độ và cho ra mắt tính năng định giá online, cung cấp những thông tin về giá nhà, giá đất, giá căn hộ, bản đồ quy hoạch cũng như biểu đồ giá của từng khu vực ... với độ chính xác cao một cách đơn giản và thuận tiện.

Mới đây, CenHomes cũng cho ra mắt chức năng tra cứu mọi loại hình bất động sản trên website: gianhadat.cenhomes.vn.

Website gianhadat.cenhomes.vn cung cấp dịch vụ định giá tài sản BĐS nhanh chóng, chính xác và tin cậy đầu tiên tại Việt Nam. Giúp thị trường BĐS, đặc biệt là thị trường thứ cấp ngày càng minh bạch, hỗ trợ cả người mua và người bán. Đây tiếp tục là một bước đi tiên phong của nhà Cen trong cuộc cách mạng công nghệ hóa thị trường BĐS tại Việt Nam.

Website gianhadat.cenhomes.vn sẽ thu thập và làm sạch dữ liệu từ nhiều nguồn: bao gồm các lớp dữ liệu công khai trên Internet, dữ liệu bản đồ và dữ liệu định giá từ các chuyên gia của



Công ty Cổ phần Thẩm định giá Thế Kỳ (CenValue). Công nghệ xử lý ngôn ngữ tự nhiên: bóc tách nội dung thông tin về BĐS, bóc tách chuẩn hóa địa chỉ và vị trí BĐS. Công nghệ định giá bất động sản tự động: dựa vào dữ liệu thu thập được và định giá tự động theo các tiêu chí như vị trí, mặt tiền, diện tích, chất lượng công trình, các điểm +/- theo bất động sản, khu vực xung quanh...

Nhân tháng kỉ niệm CenHomes tròn 1 năm ra mắt, CenHomes khởi động chương trình “Đang nhà liền tay - Nhận ngay ưu đãi khủng” với giá trị lên tới 1 tỉ đồng. Theo đó, khách hàng chỉ cần đăng tải thông tin bán/ cho thuê nhà lên CenHomes một cách hợp lệ và chính xác sẽ có cơ hội nhận các gói ưu đãi hỗ trợ cho người dùng. Chương trình áp dụng từ 20/05 – 19/06. Với những bước đi táo bạo và đột phá về công nghệ cùng với việc nâng cấp và bổ sung thêm nhiều tính năng mới, CenHomes sẽ sớm khẳng định được vị thế tiên phong của 1 nền tảng công nghệ BĐS hàng đầu Việt Nam.

Ảnh Lâm

2020 Biến nhiệm vụ “BẤT KHẢ THI” trở thành hiện thực

“

2020 thách thức tất cả các công ty, bộ phận và CenInvest hay CenLand – mũi nhọn kinh doanh phân phối và đầu tư của Cen, cũng không ngoại lệ. Hai đơn vị này đã chuẩn bị như thế nào để thích nghi với bối cảnh “bình thường mới”? Nhiệm vụ “bất khả thi” có trở thành hiện thực?

”

Anh Nguyễn Đức Chính Phó Tổng Giám đốc CenLand

Theo định hướng của Ban lãnh đạo về phát triển nguồn hàng, các line đã có kế hoạch tiếp cận với tất cả các CĐT có quỹ hàng lớn. Việc này đảm bảo giỏ hàng của Cen luôn dồi dào và thực tế đang chứng minh điều đó. Hiện tại trên thị trường gần như không có nhiều sản phẩm ra hàng, trong khi giỏ hàng của Cen luôn tươi mới.

Đặc biệt, để thích nghi với diễn biến phức tạp của thị trường, các line cũng thẩm định rất kỹ các sản phẩm lấy về để đảm bảo tính pháp lý và tính hấp thụ của sản phẩm trong thời điểm hiện tại.

CENINVEST
PHẢI BẢO ĐẢM VIỆC
TĂNG TRƯỞNG
DOANH THU VÀ
LỢI NHUẬN TỐI THIỂU

20%
SO VỚI NĂM 2019.

Anh Vương Văn Tường Tổng Giám đốc CenInvest

Năm 2020 CenInvest được lãnh đạo tập đoàn giao nhiệm vụ “kép”. Cụ thể:

CenInvest phải bảo đảm việc tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận tối thiểu 20% so với năm 2019. Đây là mục tiêu không quá cao nhưng hết sức nặng nề trong bối cảnh ảnh hưởng của dịch Covid 19, nhu cầu tiêu dùng giảm mạnh và những tồn tại của thị trường bất động sản cơ bản chưa được giải quyết trong năm 2020. Tuy nhiên, với những gì đã chuẩn bị từ năm 2019, chúng tôi tin tưởng mục tiêu này sẽ đạt và vượt

kế hoạch Tập đoàn giao.

CenInvest bảo đảm nguồn hàng, tạo doanh thu ổn định và chắc chắn cho CenLand. Để thực hiện nhiệm vụ này, CenInvest đã khởi công một loạt dự án từ năm 2019 nhằm bảo đảm đủ điều kiện đưa vào kinh doanh trong năm 2020 như: Bình Minh Garden; Eurowindow River Park; Dolphin 2, Thành Công Tower; Khu đô thị Nam thị trấn Hồ, Bắc Ninh, Khu dân cư Cộng đồng xanh...

Dù thị trường chung còn khó khăn nhưng tôi và tập thể CenInvest tin tưởng chắc chắn CenInvest sẽ hoàn thành tốt các nhiệm vụ mà Tập đoàn giao trong năm 2020.

Hà Thanh

TIÊU ĐIỂM



BÚT PHÁ KHÓ KHĂN

CEN GOLF

the real relaxation

KHẲNG ĐỊNH BẢN LĨNH!



Từ một “cá thể” nhỏ bé loay hoay giữa làng Golf từ năm 2016, CenGolf bỗng trở thành “con cưng” đối với các Golfer chỉ trong vòng 6 tháng. Hành trình bút phá ngoạn mục này diễn ra như thế nào cùng lắng nghe những chia sẻ của anh Doãn Văn Trung, Phó giám đốc điều hành CenGolf để hiểu hơn về thành công của CenGolf.

Được biết, khi bắt đầu tiếp nhận vị trí là Phó giám đốc điều hành CenGolf, anh phải đối mặt với rất nhiều khó khăn. Vậy anh có thể chia sẻ bức tranh hiện thực của CenGolf lúc bấy giờ là như thế nào?

MR. TRUNG DV: Trước hết, mình xin cảm ơn Ban biên tập và Tập đoàn đã quan tâm cũng như đưa thông tin về CenGolf lên Tạp chí Ra Khơi số này. Trong suốt quá trình điều hành CenGolf, Trung thường không thích nói quá nhiều về những khó khăn. Nhưng qua Hội nghị chiến lược tập đoàn ngày 23/5 vừa qua, Trung đã có dịp để nhìn lại năm 2019 của CenGolf, trong đó có những khó khăn, thăng trầm của CenGolf, đặc biệt là những ngày đầu mình mới nhận nhiệm vụ.

Đầu tiên là việc nhân sự cũ lần lượt xin nghỉ ngay vào ngày đầu tiên Trung chính thức làm việc tại CenGolf. Ngày đầu tiên tiếp quản CenGolf (19/11/2020), Trung có gặp trao đổi với từng nhân sự để hiểu về cả công ty cũng như cá nhân các nhân sự. Tuy nhiên, phần lớn các nhân sự đều chia sẻ rằng sắp tới họ sẽ nghỉ việc. Các bạn ấy đã cố ý định muốn nghỉ việc từ trước rồi. Lúc đó, Trung hơi bất ngờ và gần

như không thể hiểu tại sao các bạn ấy lại đồng loạt xin nghỉ như vậy. Người duy nhất ở lại là bạn Vũ Sỹ Phong. Tuy nhiên, Phong lại chỉ phụ trách mảng vé máy bay, nên Trung sau đó phải gây dựng lại nhân sự mảng golf từ đầu.

Tiếp theo, công tác tuyển dụng nhằm xây dựng lại đội ngũ nhân sự mới chuyên về golf cũng gặp khó khăn và mất rất nhiều thời gian. Bởi nhân sự ngành golf có đặc điểm là thường rất ngại chuyển việc, thời điểm tuyển dụng lúc đó rơi vào đợt Tết, CenGolf lúc đó không có danh tiếng trong làng golf để hút nhân sự, thậm chí nhân sự cũ đã nghỉ việc còn có những định kiến không tốt về CenGolf nên việc tuyển dụng nhân sự trong

ngành golf lại càng khó hơn. Trong 1 khoảng thời gian dài 3-4 tháng sau đó, đội ngũ CenGolf chỉ có Trung và 1-2 bạn mới nữa, nhưng các bạn ấy cũng không có chút kinh nghiệm nào về golf nên Trung vừa làm cùng và cũng vừa phải đào tạo để các bạn ấy quen việc dần.

Khi bắt tay vào việc thì dữ liệu công việc cái còn cái mất.

Trung cũng được bàn giao các đầu việc và dữ liệu công việc từ các cán bộ tiền nhiệm. Tuy nhiên, rất nhiều file, giấy tờ của công ty lúc thì được lưu trên nhóm Zalo, lúc thì được lưu trên nhiều máy tính khác nhau, các thông tin khách hàng thì nằm trong điện thoại của sales...Tờ trình thì cái còn cái mất. Bản thân Trung là nhân sự mới nên thông tin công việc liên quan đến giấy tờ cũ nào là lại phải mò mẫm đi tìm. Có những giấy tờ cần để giải quyết công việc mà mình tìm không thấy đâu. Nhiều lúc không biết làm gì và nên bắt đầu từ đâu.

Đặc biệt, vấn đề công nợ cũ đã từng ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc triển khai kinh doanh. Đây là các khoản tiền

đặt booking do cá nhân nhân sự cũ làm việc với sân golf, nhưng các bạn ấy chưa trả tiền. Trên giấy tờ sổ sách kế toán của CenGolf cũng không ghi nhận Công ty CenGolf nợ. Tuy nhiên, sân golf thì mặc định đó là khoản nợ của CenGolf. Nếu CenGolf không thanh toán thì sân sẽ không hợp tác với CenGolf nữa. Sau đó, Trung phải liên hệ với các nhân sự cũ để xử lý. Các khoản nợ này không có giấy tờ ký tá gì nên việc lần tìm lại chứng cứ rất mất công. Nếu không giải quyết xong thì sân golf sẽ không hợp tác với CenGolf nữa và CenGolf sẽ không thể có “hàng” để phục vụ khách chơi golf. Thực tế lúc đó, CenGolf đã bị một số sân golf dừng hợp tác trong 1 khoảng thời gian vì việc này.

Thêm nữa, có những công việc lúc đó Trung vẫn phải làm hàng ngày mà không được phép dừng lại, mặc dù vào thời điểm đó Trung mới “chân ướt chân ráo” về CenGolf, còn đang chưa tìm hiểu hết về công việc của CenGolf như: dịch vụ booking sân golf (khách vẫn luôn gọi vào hotline hàng ngày), triển khai hợp đồng hợp tác với VietinBank, chuẩn bị công tác tổ chức giải golf... Đã có những hôm Trung đã ở lại công ty làm xuyên đêm đến 5h sáng hôm sau.

Nhưng có lẽ những khó khăn khiến Trung cảm thấy cô đơn nhất lúc đó là **đến từ những người bạn golf, các sân golf, các đối tác golf, thậm chí cả gia đình...** Vì không ai trong số họ tin hoặc ủng hộ mảng Golf Booking Online mà Trung sẽ triển khai: Bạn bè thân thì nói rằng “Tại sao anh lại về CenGolf? Em thấy bên đó không ổn đâu. Nhân sự cũ kêu lắm”, “Không ai cho anh đầu nối chọc vào hệ thống của họ đâu...”, “30-50 năm nữa sân golf cũng không bao giờ đấu nối với anh”. Các sân golf thì nói rằng họ quen với hệ thống booking offline rồi và cũng rất hồ hững với việc hợp tác 1 hệ thống booking online mới. Các đối tác đã và đang làm app golf thì họ cũng nói rằng “thị trường Việt Nam này low-tech lắm”. Còn cộng đồng lúc đó thì nói nếu hợp tác họ sẽ chỉ hợp tác với app Misa thôi, vì app golf Misa lúc đó rất nổi tiếng cả về golf lẫn công nghệ. Gia đình (bố mẹ) thì khuyên mình lượng sức, “làm sếp mà mệt thế thì thôi tìm việc khác vừa sức, ổn định hơn con ạ”... Nói chung, lúc đó gần như không có ai ủng hộ Trung về mảng này cả (tất nhiên, trừ Chủ tịch và Ban lãnh đạo).



Anh Doãn Văn Trung
Phó giám đốc điều hành CenGolf

Về tương quan lực lượng trên thị trường golf lúc đó thì CenGolf cũng không nổi tiếng, không có nhiều khách hàng, cũng không có nhiều doanh thu... so với các đối thủ trong ngành golf.

Trước hàng loạt những khó khăn có thể nói là chồng chất (từ nhân sự, tài chính...), anh đã cùng Ban lãnh đạo xử lý những khó khăn này như thế nào?

MR. TRUNG DV: Đầu tiên, Trung cùng Ban lãnh đạo từng bước ổn định nội bộ trước, cụ thể là:

- 1 Tuyển dụng những nhân sự phù hợp với hoàn cảnh của công ty: tập trung vào tuyển dụng những nhân sự lạc quan, nhanh nhẹn, khỏe khoắn, chăm chỉ và xử lý công việc linh hoạt. Tiêu chí có kiến thức về golf không còn quá quan trọng vào giai đoạn này. Và vì có đội ngũ nhân sự mới luôn làm việc lạc quan, chăm chỉ, xử lý công việc linh hoạt, không ngại khó khăn nên các vấn đề đã dần dần được giải quyết.
- 2 Trung cũng thường xuyên chia sẻ với các nhân sự về định hướng của công ty để các bạn thấy được tương lai của công ty, nhìn thấy con đường dài mà công ty đã định để các bạn ấy yên tâm làm việc và gắn bó. Thậm chí, Trung cũng đã từng cho các bạn ấy xem kế hoạch kinh doanh của CenGolf với những mảng

kinh doanh có tiềm năng rất lớn trong tương lai – những thứ mà trước đó Trung chỉ viết và gửi cho Chủ tịch và Ban lãnh đạo.

- 3 Đẩy mạnh đào tạo kiến thức golf cho đội ngũ nhân sự thường xuyên: bởi các bạn mới về làm đều không có kinh nghiệm về golf. Trong khi làm về golf thì cần phải có kiến thức golf.
- 4 Áp dụng phần mềm vào quản lý công việc và dữ liệu để các bạn theo dõi công việc theo đầu mục và phối hợp với nhau dễ dàng hơn. Trung thường dùng những phần mềm quản lý là Trello, Wunderlist, Bitrix...
- 5 Lắp đặt hệ thống tổng đài để mảng golf booking phục vụ khách được hiệu quả hơn và cũng lưu lại lịch sự cuộc gọi, contact của khách hàng, thuận tiện cho việc lưu trữ và các công việc khác của CenGolf sau này.
- 6 Phân ca trực sáng sớm, trưa, tối để đội ngũ CenGolf phục vụ khách hàng được tốt hơn. Vì đặc điểm của dịch vụ golf booking này là khách hàng sẽ gọi điện liên hệ với công ty từ sáng sớm đến gần nửa đêm.
- 7 Làm việc với các nhân sự cũ để xử lý triệt để những vấn đề công nợ với các sân golf.
- 8 Tổ chức việc đi thăm các sân golf, làm việc với chủ sân golf để củng cố lại các mối quan hệ với sân. Các sân golf đã bắt đầu hợp tác với CenGolf trở lại.

9 Và đặc biệt là Trung cùng Ban lãnh đạo luôn định hướng xây dựng văn hóa đoàn kết, chân thành, tương hỗ cho tập thể CenGolf, quyết tâm tạo dựng lại một CenGolf thật sự khác biệt so với CenGolf cũ.

Sau khi ổn định được đội ngũ nội bộ, Trung và Ban lãnh đạo đã không ngừng đẩy mạnh nghiên cứu và cho ra mắt ứng dụng đặt chơi golf online Fastee vào ngày 15/3/2019. Tiếp đó, đội ngũ CenGolf cũng triển khai hợp tác với khoảng 100 hội nhóm golf, tài trợ gần 50 giải golf lớn nhỏ cùng nhiều chương trình quảng bá khác... để đẩy mạnh kinh doanh.

Fastee có thể nói là bước ngoặt của CenGolf. Anh có thể chia sẻ nhiều hơn về ứng dụng này?

MR. TRUNG DV: Fastee là một ứng dụng đặt sân golf online được ra mắt vào ngày 15/3/2020. Khi bạn cài đặt Fastee trên điện thoại và truy cập, bạn sẽ thấy danh sách đầy đủ tất các sân golf tại Việt Nam với những thông tin rõ ràng (vùng miền, giá cả, giờ chơi còn trống). Bạn có thể đặt chơi golf, thanh toán cho booking và nhận được xác nhận thành công ngay lập tức từ ứng dụng Fastee. Đối với những khách hàng chưa quen hoặc chưa có lòng tin vào ứng dụng đặt chơi golf online thì Fastee có Tổng đài 18006228 hỗ trợ từ 5h00 sáng đến 23h00 đêm. So với việc đặt booking bằng phương thức truyền thống (bằng điện thoại, email, tin nhắn) thì việc đặt chơi golf qua Fastee sẽ nhanh hơn rất nhiều. Để so sánh một cách dễ hiểu, đặt sân golf qua Fastee giống như đặt bạn đặt phòng khách sạn trên Booking.com, sẽ nhanh và thuận tiện hơn rất nhiều nếu bạn đặt phòng bằng cách gọi điện thoại, rồi nhận xác nhận qua mail, thanh toán qua chuyển khoản theo phương thức truyền thống. Tất nhiên, để được lớn mạnh như Booking.com thì Fastee phải phấn đấu rất nhiều nhưng đó là điều chúng tôi hướng tới.

CenGolf trước đây chưa từng có mặt trên bản đồ để booking Golf. Vậy sau thời gian bao lâu anh cùng ban lãnh đạo đã đưa CenGolf có tên trên bản đồ này?

MR. TRUNG DV: Fastee - dự án chính của CenGolf được ra mắt vào ngày 15/3/2020 thì khoảng 6 tháng sau (tức vào tháng 9/2019) ứng dụng Fastee được phần lớn golf thủ trong ngành golf biết đến.



Anh Doãn Văn Trung
Phó giám đốc điều hành CenGolf

NĂM 2019, CENGOLF VỚI DỰ ÁN NỒNG CỐT LÀ ỨNG DỤNG ĐẶT CHƠI GOLF ONLINE FASTEE ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC MỨC DOANH THU LÀ 28.3 TỶ VNĐ, TĂNG TƯƠNG HƠN 300% SO VỚI NĂM 2018 (6.9 TỶ VNĐ).

CenGolf đã đạt được những thành tích bất phá như thế nào trong năm 2019 và định hướng cho năm 2020?

MR. TRUNG DV: Năm 2019, CenGolf với dự án nòng cốt là ứng dụng đặt chơi golf online Fastee đã đạt được mức doanh thu là 28.3 tỷ VNĐ, tăng tương hơn 300% so với năm 2018 (6.9 tỷ VNĐ). Trong kế hoạch kinh doanh 2020, Fastee tiếp tục đặt ra mục tiêu cho năm 2020 là có được 10.000 users và doanh thu 50 tỷ VNĐ. Ngoài ra, Fastee cũng đã lên kế hoạch để cho ra mắt mô hình thương mại điện tử về golf trong quý III/2020.

Xin cảm ơn chia sẻ rất chân thật và sâu sắc của anh!
Thùy Dung

ỨNG DỤNG ĐẶT SÂN TRỰC TUYẾN

Fastee là gì?
Fastee là một ứng dụng di động cho phép người chơi golf đặt chỗ trực tuyến các khung giờ chơi tại tất cả các sân golf ở Việt Nam. Việc đặt sân trực tuyến (online) sẽ giúp người chơi lựa chọn, đặt lịch chơi một cách đơn giản, nhanh chóng, giá ưu đãi và được xác nhận ngay lập tức.

Cách tải ứng dụng Fastee về điện thoại:

Bước 1: Scan code để tải ứng dụng về điện thoại

Code tải app hệ điều hành IOS: [QR Code]

Code tải app hệ điều hành Android: [QR Code]

Bước 2: Truy cập ứng dụng Fastee để sử dụng dịch vụ. Cài đặt Fastee ngay để nhận được ưu đãi hấp dẫn.

Mọi chi tiết xin liên hệ hotline: 18006228
Fast & Easy Booking

ỨNG DỤNG ĐẶT SÂN TRỰC TUYẾN FASTEE
Fastee - Huyết sáo là đi!



TẦM NHÌN *Thương Lưu*

- Thanh toán chỉ 30% đến khi nhận nhà
- Chiết khấu đến 12%
- Lãi suất 0% trong 24 tháng
- Miễn phí tất toán khoản vay trước hạn
- Tặng 2 năm phí quản lý



★ QUÀ TẶNG TRI ÂN
3 căn hộ và xe Mercedes C200

LIÊN HỆ NGAY: 0839 333 833



GIAO THÔNG ĐA HƯỚNG VƯỢNG KHÍ SINH TÀI

SỞ HỮU NGAY CĂN HỘ 2 PHÒNG NGỦ
TRUNG TÂM TP. THUẬN AN BÌNH DƯƠNG
CHIẾT KHẤU 10% KHI THANH TOÁN 95%

CHỈ VỚI
990tr

CƠ HỘI ĐẦU TƯ HẤP DẪN!

☎ 0914543909





CHUNG CƯ

BÌNH MINH GARDEN

ĐẸ BÁN, ĐẸ MUA, Ở VUI SỐNG TRỌN



LOUIS CITY
HOÀNG MAI



LOUIS CITY HOÀNG MAI

Một thoáng Paris trong lòng Hà Nội

CHỈ TỪ **75** TRIỆU/M²

SỞ HỮU BIỆT THỰ LIÊN KÈ
VỊ TRÍ VÀNG TẠI QUẬN HOÀNG MAI

DỰ KIẾN BÀN GIAO:
QUÝ 2/2021

05 KHÁM PHÁ



Mùa hè vẫn gọi, ngại gì

...MÀ KHÔNG ĐÁP LỜI

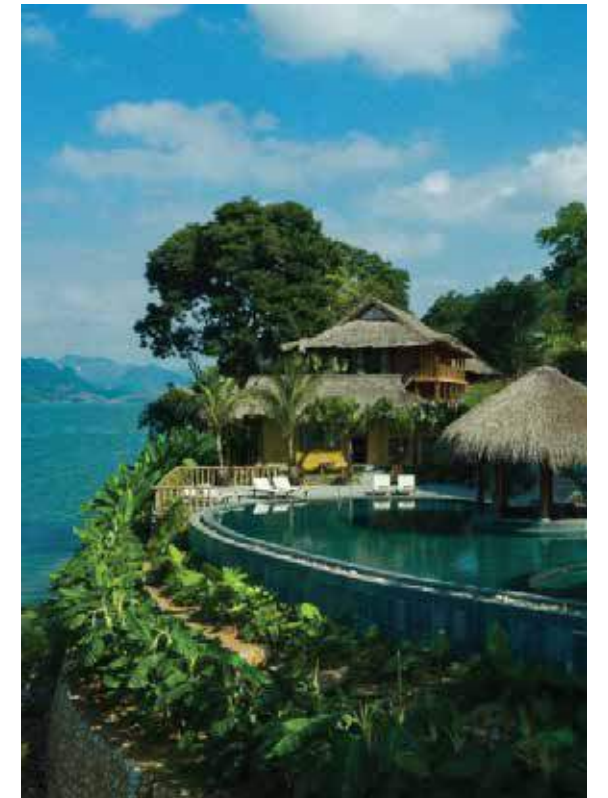


Nhắc đến mùa hè là nhắc đến sự sôi động, là mùa của những chuyến khám phá đầy thú vị. Còn gì lý tưởng hơn khi tạm gác lại bận bịu cuộc sống, dành ra một chút thời gian để cùng bạn bè người thân đưa nhau đi “trốn” đến những nơi thanh bình chìm đắm trong vô vàn cảnh đẹp, tránh xa cái nóng thành thị.

Mai Châu Hideaway Lake Resort – Hòa Bình

Với lợi thế nằm tại vị trí đẹp bên hồ Hòa Bình cùng view đồi núi hùng vĩ xung quanh, Mai Châu Hideaway Lake Resort là sự kết hợp hoàn hảo giữa vẻ đẹp sang trọng của kiến trúc và nét lãng mạn nên thơ của thiên nhiên Mai Châu, tạo nên một thiên đường nghỉ dưỡng đích thực. Nội thất tại các căn phòng ở đây sử dụng gỗ và mái lá làm ý tưởng chủ đạo trong thiết kế.

Sự mộc mạc mang hơi thở cổ điển kết hợp với bàn ghế, rèm cửa, bình hoa mang màu sắc hiện đại, càng tôn thêm chất riêng sang trọng cho từng góc nhỏ trong mỗi căn phòng. Nghỉ ngơi ở đây, lúc nào bạn cũng thấy tinh thần nhẹ nhàng, sảng khoái, mỗi đồ vật trong phòng nghỉ như một nhân viên chu đáo, sẵn sàng phục vụ mọi nhu cầu của du khách.



Le Champ Tú Lệ Resort – Yên Bái

Là một khu nghỉ dưỡng đẳng cấp sang trọng nhưng vẫn mang đậm bản sắc văn hóa vùng núi Tây Bắc Le Champ Tú Lệ Resort là nơi mà bạn không thể bỏ qua trong chuyến hành trình mùa hè của mình.

Điểm ấn tượng của Le Champ Tú Lệ Resort đối với những ai vừa đặt chân đến, đây là một khu nghỉ dưỡng nằm trải dài trên sườn đồi với tầm nhìn hướng thẳng xuống nương rẫy, ruộng bậc thang tuyệt đẹp của người dân địa phương. Lối kiến trúc các căn nhà nghỉ dưỡng tại đây được dựa trên nền tảng kiến trúc nhà sàn đặc trưng của người dân Tây Bắc, kết hợp cùng nội thất sang trọng, hiện đại, tạo nên một khu nghỉ dưỡng chất bậc nhất Yên Bái.

Với khí hậu mát mẻ của vùng núi phía bắc, bạn có thể ghé thăm Le Champ Tú Lệ vào bất kỳ thời điểm nào trong năm. Trong khuôn viên Le Champ Tú Lệ Resort có nhà hàng, hồ bơi, spa, hồ nước nóng, phục vụ mọi nhu cầu thư giãn, giải trí của du khách. Điểm khác biệt của nơi đây so với các khu resort khác, đây là không chỉ gói gọn nghỉ dưỡng trong khuôn viên resort, mà bạn còn có thể đi dọc các bản làng để tìm hiểu văn hóa của người dân Tú Lệ, thăm thú ruộng bậc thang....

Một người trẻ nhiệt huyết như bạn sẽ chào hè thế nào? Nếu còn đang có sự phân vân, vậy thì hãy để Ra khơi 72 gợi ý cho bạn một số thiên đường nghỉ dưỡng gần Hà Nội đang vẫy gọi nhé!

Legacy Yên Tử Mgallery by Sofitel - Quảng Ninh

Đây đích thực là thiên đường của các tín đồ sống ảo, bởi ít khu nghỉ dưỡng ở miền Bắc nào sở hữu diện tích rộng với cảnh sắc hữu tình, mộng mơ như Legacy Yên Tử Mgallery by Sofitel. Đan xen trong những dãy phòng là hồ bơi, cánh đồng lúa, lối đi rộng với những hàng cây xanh rợp bóng. Những lối đi kết nối các khu nhà hàng, phòng nghỉ ở đây có mái che, xây dựng kiểu nội cung trong kinh thành ngày xưa. Vì thế, lưu trú tại đây, bất kỳ góc nào bạn đứng cũng cho ra đời những tấm hình cực đẹp và chất.





STDA – TINH THẦN “CHIẾN BINH”

“Khó khăn nào rồi cũng sẽ qua đi. Giống như cơn mưa ngoài cửa sổ, có tâm tã cơ nào rồi cuối cùng cũng trời quang mây tạnh” (Suu tâm)

Nghề môi giới BĐS, nhìn ngoài thì tưởng lấp lánh, nhưng bên trong là muôn vàn những áp lực và khó khăn. Thời điểm dịch Covid xảy ra, khác với những doanh nghiệp trên thị trường đang bị mất việc làm, thì ở Cen lại ngược lại. Chúng ta có nhiều chủ đầu tư tìm đến hơn, nhiều dự án cần Cen “giải cứu” hơn, điều duy nhất chúng ta sợ lúc này đó là anh em kinh doanh bị mất nhiệt và niềm tin bán hàng.

Chị Quách Thu Phương người thuyền trưởng của S2 đã sẵn sàng xuống tiền để mua mì tôm cho anh em chống đói vào mỗi buổi trưa
“Lúc ấy công ty chưa có cơ chế 100 nghìn/1 ngày đi



làm, khi đó hàng quán quanh Palm đóng cửa hết, sáng ra ngày nào cũng thống kê với hành chính xem hôm nay có bao nhiêu anh em đi làm, chả nghĩ đến số má đâu, cứ động viên anh em đến làm là tốt rồi. Những tuần dịch đó chi phí truyền thông rất rẻ, như Facebook thì chỉ mất 40 nghìn đồng 1 khách, nên chị động viên anh em chạy gom khách sau dịch. Chị mua đồ ăn trưa để đỡ một phần chi phí cho mọi người. Cứ trưa đến là phòng thơm phức mùi mì tôm chanh, đây chắc chắn là 1 kỷ niệm rất đáng nhớ của cả siêu thị cho đến mãi sau này”.

Còn người thuyền trưởng mới của S6 – Anh Trịnh Tuấn Đạt lại lựa chọn cho mình một cách chia sẻ gần gũi hơn. Anh nói “Thực sự phải cảm ơn sự quyết liệt của BLĐ CenLand đã giữ nhịp cho tinh thần cho toàn bộ hệ thống. Covid là một đối thủ mà chúng ta không thể thấy bằng mắt thường, nhưng đối thủ đó không đáng sợ bằng “nỗi sợ”. Cứ đi làm và bảo vệ bản thân bằng các biện pháp khuyến cáo từ bộ Y tế, còn hơn là ở nhà và đánh mất cơ hội. Chúng ta sẽ chết vì nỗi sợ, chết vì đối trước cả virus. Và đúng là trong khó khăn thì luôn có cơ hội, S6 đợt dịch vừa rồi đã có 30 giao dịch tại Ruby City”

STDA vẫn được biết tới là đội quân bán hàng hùng mạnh với hơn 2000 “chiến binh” tinh nhuệ, “thiện chiến” nhất thị trường bất động sản. Thời điểm dịch Covid 19 bùng phát, hầu hết các doanh nghiệp đều điều đứng,

các hoạt động mở bán bị đình trệ do lệnh cách ly xã hội. Nhân viên phải làm việc luân phiên tại nhà để đảm bảo khoảng cách tối thiểu nơi làm việc. Khó khăn là vậy nhưng ở Cen khi nhìn vào “đoàn quân” của STDA, họ vẫn luôn lạc quan, vẫn luôn hùng hực khí thế bán hàng.

Tại sự kiện Hội Nghị chiến lược Đội Quân Bán Hàng Chủ Lực CenLand tổ chức vào ngày 08/06/2020 với sự tham gia của hơn 1000 các chuyên viên tư vấn BĐS STDA một lần nữa khẳng định sự đồng sức, đồng lòng của đội quân chủ lực STDA. Một tinh thần máu lửa, sôi sục và quyết chiến của hơn 2.000 chiến binh STDA chắc chắn sẽ tạo nên những kì tích, hoàn thành những chiến lược kinh doanh táo bạo.

Để đạt được mục tiêu đó, STDA không ngừng đẩy mạnh công tác tuyển dụng bán hàng. Trong đó nổi bật là sự kiện “HỘI THẢO CỘNG TÁC VIÊN CENLAND: CHỦ ĐỀ ĐỘT PHÁ THU NHẬP CENLAND ĐỒNG HÀNH CÙNG BẠN”. Sự kiện đã giúp cho các công tác viên đang có nhu cầu tìm hiểu, kết hợp với CenLand nói chung và STDA nói riêng, hiểu thêm về quyền lợi cũng như những sản phẩm mà CenLand đang phân phối. Tương lai, STDA kì vọng sẽ tạo nên mạng lưới đội ngũ CTV lớn - những người sẽ đồng hành cùng với các nhân viên kinh doanh xác lập những kỉ lục mới về doanh số.

Dương Vô Cùng



CENLAND TĂNG TỐC VỚI 200% SỨC LỰC

Dịch covid-19 đã được kiểm soát rất tốt ở nước ta, đây cũng chính là thời điểm để kinh doanh bắt tốc, phục hồi lại sau dịch. Hãy cùng Ra Khởi số 72 lắng nghe những chia sẻ đội quân bán hàng chủ lực CenLand ở cả 3 miền Bắc - Trung - Nam để thấy được những nỗ lực của họ trong thời gian qua cũng như tinh thần bất phá trong thời gian tới nhé.



Team Tuyent STDA S3

Để thành công, khao khát thành công của bạn phải lớn hơn nỗi sợ thất bại.

Tôi và các anh em trong team không bao giờ có thể ngăn cản được những cơn bão tố cuốn đến, nhưng chúng tôi luôn sẵn sàng đối mặt và ứng phó với những cơn bão đó. Luôn liệt kê, phân tích về thuận lợi, khó khăn, ghi ra kế hoạch mà chúng tôi có thể làm tốt nhất, điều đó giúp chúng tôi không bị lúng túng trước những tình huống

khách quan có thể xảy đến. Đó có thể coi là một trong những bí quyết giúp chúng tôi ghi được doanh số ấn tượng trong bối cảnh khó khăn chung của thị trường vừa qua.

"Để có kết quả thực sự phải tập trung đúng mục tiêu của mình".

Tập trung chiến đấu một cách mãnh liệt các sản phẩm chiến lược, những sản phẩm ra số ngay, nhưng không quên định lượng kết quả từng quá trình thực hiện. Đây sẽ là tinh thần của chúng tôi trong thời gian tới. Chúng tôi tin tưởng team mình sẽ tiếp tục bùng nổ.



TEAM ANHNP - STDA S4

Nâng cao chuyên môn và cải thiện khả năng ngoại ngữ để mở rộng tệp khách hàng.

Theo chị Nguyễn Phương Anh trưởng team Anhnp - STDA4, với tinh thần chiến đấu của chiến binh STDA, team Anhnp luôn hết mình với các dự án để làm tốt nhiệm vụ kết nối cung - cầu, phù hợp với xu thế thị trường và nhu cầu thực của khách hàng. Team Anhnp - STDA4 luôn đưa ra mục tiêu hàng tháng, hàng tuần, hàng ngày và dám nghĩ dám làm. Nếu có thất bại đứng lên làm lại, làm tiếp, làm nữa...

Cùng với đó, các thành viên trong team luôn chủ động bổ sung kiến thức mỗi ngày cho bản thân để hôm nay tốt hơn hôm qua dựa trên cơ sở giải quyết những vấn đề của khách hàng đang cần hỗ trợ.

"Song song với việc cải thiện khả năng tư vấn sản phẩm, một số thành viên còn dùng tiền hoa hồng mà bản thân nhận được tập trung nâng cao khả năng tiếng Anh - tiếng Hoa, để mở rộng thêm tệp khách hàng trong quá trình phát triển dự án, đặc biệt là phân khúc căn hộ". Đây là một công cụ hỗ trợ rất cần để mở rộng kiến thức cũng như phát triển bản thân trong thời buổi hội nhập. Hy vọng trong thời gian tới team sẽ tiếp tục phát huy được tinh thần đoàn kết để đưa tập thể STDA4 phát triển hơn nữa.

06
MEMBER OF CEN



TEAM LY LY - CEN ĐÀ NẴNG

CenLand là nơi kết nối mọi thành viên.

Team Ly Ly được thành lập từ tháng 2 năm 2020, đúng vào thời điểm nhiều công ty BĐS tại Đà Nẵng đóng cửa, nhiều dự án không đủ pháp lý.... Vào lúc này anh em trong team muốn tìm một nơi thật sự có thể sống qua khủng hoảng và dịch bệnh. Và thật đúng đắn khi nơi đó là CenLand.

Khó khăn là thách thức nhưng cũng là cơ hội

Thời gian đầu, bởi vì cách ly xã hội bởi dịch bệnh nên gần như các kênh offline khó có thể áp dụng, team đã khai phá tối đa các kênh online như livestream, tư vấn trao đổi với khách hàng qua các app trò chuyện, quay video dự án.... Và với sự đoàn kết, đồng viên sẽ chia mà cả team đã phá bỏ bế tắc và "nở hoa", ghi nhận một số thành tựu về doanh số.

Chắt chiu từng cơ hội

Cả team luôn dành thời gian để bàn bạc trao đổi, cùng nhau tháo gỡ khó khăn, hợp tác chốt deal và tiếp tục chắt chiu từng deal, đồng thời tận dụng thời gian để hoàn thiện các kỹ năng bán hàng, update những phương thức marketing mới... Team Ly Ly đã chuẩn bị sẵn sàng và hi vọng chúng tôi sẽ tỏa sáng hơn nữa.

Trần Ban - Giang - Nguyễn Nam

S9
BREAKING NIGHT 2019
BEYOND SPACE
Ngày 09/01/2020



TEAM LINHNT STDA S1

Satisfaction lies in the effort, not in the attainment, full effort is full victory (Sự thành công thật sự sẽ nằm trong nỗ lực của các bạn không cần biết kết quả cứ nỗ lực hết sức các bạn sẽ gạt hái thành công).

Gần đây, mặc dù thị trường không tốt như mong đợi nhưng việc của mình - những người quản lý là luôn lên tinh thần lạc quan, tích cực cho toàn thể anh em, luôn nhìn thấy cơ hội trong khó khăn. Không riêng ngành nghề nào, bất kể bạn là ai đều sẽ bị ảnh hưởng. Điều quan trọng là phải hiểu thực tế, sẵn sàng đối mặt và làm những điều phi thường. Luôn trong tinh thần chiến đấu mạnh mẽ, luôn sẵn sàng vì thị trường đã thật sự ảm lên sau dịch. Đó là tinh thần của team Linhnt. Và trong thời gian tới, team sẽ tập trung vào các sản phẩm giá trị thực, chủ đầu tư uy tín như: The Manor, Park City...

TEAM THUTT2 STDA S7

Đoàn kết là sức mạnh... khi có tinh thần đồng đội và ý chí quyết tâm thì mục tiêu nào cũng có thể đạt được.

Hôm nay đây rầy những khó khăn và ngày mai cũng không có điều gì dễ dàng nhưng sau ngày mai, mọi thứ sẽ trở nên tốt đẹp. Thời gian cả nước và cả thế giới đang gồng mình chống dịch, tất cả trong cuộc đấu đó, sự sống phụ thuộc vào hành động và ý thức của mỗi người. Để thành công, chúng ta phải không ngừng nỗ lực và cố gắng. Chỉ cần bạn tiếp tục hành động tiến về phía trước, cuối cùng bạn sẽ đạt được mục tiêu...thế nên trong mọi hoàn cảnh quan trọng là tinh thần anh em không được chùn bước mà hãy coi đại dịch, coi khó khăn là thách thức để ta có bước đệm lớn. Với anh em team Thutt thì cùng nhau hợp sức, kế hoạch rõ ràng. Mục tiêu và cơ hội luôn ở phía trước, nắm được hay không là do bạn.



MÌNH PHẢI SỐNG như mùa hè năm ấy!

Sống mấy năm ở Sài Gòn, mình vẫn luôn nghĩ vùng đất này chỉ có hai mùa mưa nắng, cho đến một sớm mai thức giấc, chạy xe qua con đường cũ, bất chợt nhận ra những cánh phượng đã nở đỏ rực, thấp thoáng sau những tòa nhà cao tầng. Lúc ấy mới ngỡ ngàng, hóa ra Sài Gòn vẫn đủ đầy sắc màu, mùa hè vẫn hiện hữu, dù đôi lúc lòng người vô tình quên lãng đi khi đất trời lạnh giá.

Nếu mùa hè ở Hà Nội được nhắc nhớ bởi những đóa hoa loa kèn khoe sắc trắng từ những gánh hàng rong khắp phố, thì mùa hè Sài Gòn lại được ghi dấu bằng những cơn mưa. Giữa cái nắng oi ả, những cơn mưa đầu mùa ào ào như trút. Mưa xuống làm dịu đi những oi bức, xóa tan mọi bực dọc, khó chịu đời thường. Chúng ta dễ dàng tha thứ cho sự lờ lờ của đồng nghiệp, sự lỗi hẹn từ người thương, hoặc là sự chậm trễ khi kẹt xe của cô chú bảo vệ tòa nhà. Cơn mưa mùa hè khiến chúng ta nhìn mọi việc, mọi người trong đời trở nên dịu dàng, bao dung hơn. Ấy vậy mà chỉ một ngày mưa rào rích, không ít người lại cảm thấy phiền toái, cứ mong mỗi những ngày nắng đẹp, dù chỉ mới ít lâu trước đó thôi khi trời nắng nóng lại ước có mưa giải nhiệt mùa hè. Thế mới thấy con người thật lạ, chúng ta cứ khao khát những thứ mình không có được, lúc đã nắm chắc trong tay lại không nâng niu, trân trọng. Ai cũng ở trong tâm thế "cỏ bên đời luôn xanh hơn", vậy nên chẳng bao giờ hạnh phúc, hài lòng với những thứ mình đang có.

Những ngày hè, trời dường như cao và trong xanh hơn, gió thì hát lao xao. Ngồi góc quán quen ngắm mùa hè

hôm nay, lại nhớ mình của mùa hè năm nào. Cái mùa hè có đũa lớn đầu vẫn cời trường tắm mưa cùng chúng bạn. Mùa hè đầu tiên biết buồn vì phải xa trường lớp, xa cậu bạn cùng bàn chưa một lần ngỏ lời, để nhiều năm về sau, cánh phượng hồng vẫn còn ngẩn ngơ trong trang vở. Chắc bạn sẽ nhớ hơn, mùa hè năm nào chúng ta đã sống trọn vẹn với tuổi trẻ, ăn những món mình thích, làm những điều mình muốn và đặt chân đến bất cứ nơi nào có thể. Mùa hè đánh dấu một tuổi trẻ "không sợ trời, không sợ đất", liều lĩnh, táo bạo nhưng để lại những khoảnh khắc đặc biệt không trở lại bao giờ.

Cuộc sống yên ổn hiện tại khiến chúng ta cảm thấy an tâm mà không dám bước ra ngoài, không dám liều lĩnh làm những điều "khác người". Cứ ở mãi trong vòng an toàn nên những ngày rực rỡ đã ở cách mình rất xa. Nhìn lớp trẻ vẫy vùng bay nhảy lại ước, giá như mình được sống như mùa hè năm ấy?

Vi sao phải ước? Chúng ta hoàn toàn có thể sống theo cách mà mình muốn cơ mà. Vậy thì thay vì ngồi đó và ước, sao không thử thách bản thân với những điều mới mẻ trong công việc, cuộc sống. Khi không ngừng khám phá, không ngừng trải nghiệm, bạn sẽ thấy, mỗi mùa hè đi qua đều là mùa hè rực rỡ và bản thân chúng ta đã thay đổi, trưởng thành hơn rất nhiều!

Hoàng Lành

NHÂN TỐ

ENZYME

Bí quyết để sống khỏe mạnh và dài lâu

Sau khi đọc cuốn sách này, ACE sẽ biết rằng bệnh tật không phải là vận mệnh trời định mà là kết quả hình thành từ chính những thói quen. Và nếu ACE đang cảm thấy cơ thể mình có những biểu hiện "rệu rã" thì hãy đọc và vận dụng ngay kiến thức trong cuốn sách này để nỗ lực bảo vệ sức khỏe của bản thân.

HÃY YÊU THƯƠNG BẢN THÂN TRƯỚC KHI QUÁ MUỘN

Tác giả Hiromi Shinya sinh năm 1935 tại Fukouka. Sau khi tốt nghiệp Y khoa Đại học Juntendo, ông sang Mỹ. Ông là bác sĩ đầu tiên trên thế giới thực hiện đưa thiết bị nội soi vào khám chữa bệnh. Ông cũng là người đầu tiên trên thế giới thành công trong việc phẫu thuật nội soi cắt bỏ polyp đại tràng mà không cần phẫu thuật mở ổ bụng bệnh nhân, mở ra một bước tiến mới cho y học thế giới.

Hiromi Shinya chỉ ra những quan điểm sai lầm như: ăn sữa chua mỗi ngày để cải thiện tiêu hóa; đun sôi nước trước khi uống để loại bỏ clo tồn dư trong nước máy; hạn chế ăn tinh bột như cơm, bánh mì để tránh thừa cân; ăn hoa quả để mập nên hạn chế ăn, thay vào đó bổ sung vitamin bằng các thuốc bổ trợ; uống sữa bò mỗi ngày để phòng tránh tình trạng thiếu canxi.... Những nội dung này giúp độc giả có cơ hội tiếp cận những thông tin đa chiều trong lĩnh vực sức khỏe. Tuy nhiên, do mỗi người có thể chất hoàn toàn khác nhau nên độc giả cần tham khảo thêm ý kiến của chuyên gia y tế nếu có vướng mắc. Tác giả giải thích khi duy trì thói quen ăn uống và sinh hoạt đúng đắn thì con người có thể sống đến tuổi thọ tự nhiên của mình. Điều này có quan hệ đến các enzyme diệu kỳ đang hỗ trợ các hoạt động sống trong cơ thể con người. Vì thế:

Enzyme là tên gọi chung cho các protein xúc tác được tạo ra trong tế bào sinh vật và là thành phần không thể thiếu trong các hoạt động sống của sinh vật. Không kể đến quá trình hấp thụ, tiêu hóa, ngay cả cử động tay chân hay suy nghĩ cũng đều có sự tham gia

của các enzyme. Trong cơ thể chúng ta có hơn 5.000 loại enzyme khác nhau và mỗi loại chỉ đảm nhiệm một hoạt động duy nhất. Hoạt động tiêu tốn enzyme nhất chính là quá trình "thải độc". Khi càng tiêu tốn nhiều enzyme, cơ thể sẽ thiếu hụt để duy trì sức khỏe và dễ mắc bệnh hơn.

Trong cuốn sách, tác giả lập nên một phương pháp thực hiện cụ thể để có thể sống lâu và khỏe mạnh thành bảy phần là "ăn đúng cách", "uống nước tốt", "bài tiết đúng cách", "hô hấp đúng cách", "vận động điều độ", "ngủ nghỉ tốt", "cười và hạnh phúc mỗi ngày". Bảy phương pháp sống khỏe này đều có tác dụng phòng tránh việc tiêu tốn enzyme trong cơ thể, đồng thời còn kích thích hoạt động của năm quá trình lưu thông vốn có mối quan hệ sâu sắc với hệ miễn dịch trong cơ thể. Vì thế ACE hãy quan tâm đến những thói quen này trước khi cơ thể quá tải trong việc thải độc.

CƠ THỂ CHÚNG TA NHẤT ĐỊNH KHÔNG NÓI DỐI

Nội dung chiếm nhiều trang nhất trong cuốn sách là về vấn đề bữa ăn với những chủ đề lạ mà quen, quen mà lạ như: tại sao muối ăn lại không tốt cho cơ thể, cách ăn đúng đắn nằm trong ngũ cốc, phụ gia thực phẩm có thực sự an toàn, lý do ăn sống thực phẩm tươi mới là tốt, đường cát trắng là thực phẩm đáng sợ, sản phẩm thay thế bơ thực vật, sữa bò, sữa chua,... Nhưng tóm gọn lại là bạn nên "ăn các loại thực phẩm mang gen di truyền khỏe mạnh được nuôi dưỡng trong môi trường khỏe mạnh."

Phần lớn những thứ chúng ta cho vào miệng

THƯ VIỆN CEN

và gọi là "thức ăn" đều là tập hợp của sinh mệnh, được tạo nên từ rất nhiều tế bào. Ăn chúng cũng đồng nghĩa với việc tiếp nhận luôn cả "ký ức" của cơ thể sống đó. Thực phẩm mang gen di truyền khỏe mạnh sẽ giúp chúng ta bật công tắc tốt của gen thành ON. Trong khi thực phẩm mang gen di truyền không khỏe mạnh sẽ bật công tắc xấu trong gen của chúng ta thành ON. Chúng ta không chỉ hấp thu các chất dinh dưỡng trong thức ăn mà còn tiếp nhận luôn cả thông tin trong gen di truyền của chúng.

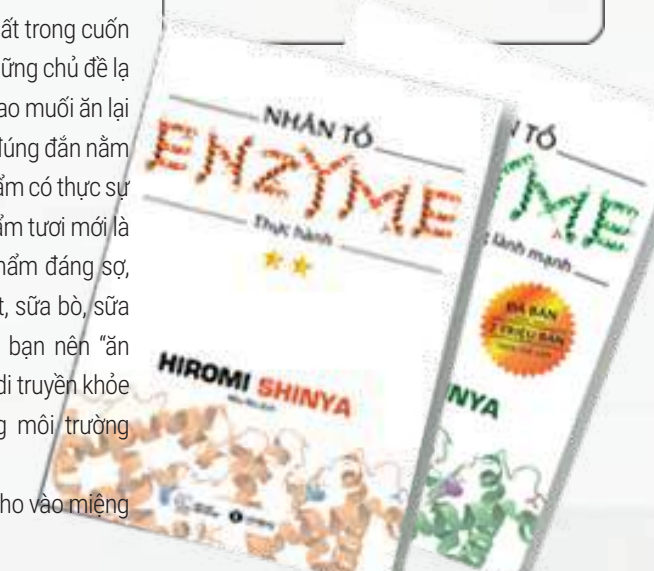
Cuối cùng, điều đúc kết tác giả muốn gửi gắm không đơn giản chỉ là cách sống "cường sức khỏe". Phương pháp sống khỏe với hy vọng mọi người có thể vừa giữ vững niềm tin trong cuộc sống, cảm nhận được niềm hạnh phúc, vừa trân trọng cơ thể, có ổn định tinh thần và tận hưởng niềm hạnh phúc về cuộc sống khỏe mạnh, lâu dài.

Chính vì vậy, lý tưởng nhất là mọi người có thể thực hiện tất cả các phương pháp sống khỏe nhưng nếu thấy quá sức có thể bắt đầu từ những việc mình có thể làm được, chỉ cần một, hai điều cũng là đủ rồi.

Cơ thể chúng ta rất thành thực. Mọi người chỉ cần làm một việc tốt với cơ thể, nó nhất định sẽ đem lại những thay đổi có ích trong cuộc sống của chúng ta.

Ba Nô

Xuất bản lần đầu tiên: **Tháng 7/ 2005**
Tác giả: **Hiromi Shinya**
Thể loại: **Sách chế độ ăn uống**
Trọng bộ 4 cuốn: **Phương thức sống lành mạnh, Trẻ hóa, Minh họa, Thực hành**



Rộn ràng hoạt động Từ thiện tại nhà Cen



2020 thị trường BĐS đầy khó khăn và thách thức nhưng tại chính thời điểm đó, tại nhà Cen lại dấy lên tinh thần tương thân tương ái với hàng loạt các hoạt động từ thiện diễn ra tại nhiều điểm cầu trên khắp cả nước. Tại Hà Nội, Quỹ Hành động vì Nhân ái Tập đoàn CenGroup, đồng hành với Đài Tiếng nói Việt Nam VOV tổ chức chương trình Cây ATM gạo miễn phí cho bà con, còn tại Thanh Hóa, Quỹ đã khởi công xây dựng điểm trường tại xã vùng cao Xẻng Hằng, Lang Chánh.



Những hình ảnh xúc động tại điểm trường Xẻng Hằng, huyện Lang Chánh, tỉnh Thanh Hoá.



**MỌI SỰ ĐÓNG GÓP,
ỦNG HỘ XIN LIÊN HỆ :**

Anh Phạm Đình Quý – Giám đốc Quỹ HDVNA
HOTLINE: 0399 58 66 58
Chị Lê Hà Hải – Phó Chánh văn phòng Tập đoàn
HOTLINE: 090 203 50 50

Còn tại đầu cầu Hà Nội từ sáng sớm, rất đông bà con đã có mặt xếp hàng nhận gạo miễn phí từ cây ATM gạo của Quỹ Hành động vì Nhân ái Tập đoàn CenGroup.

Để viết tiếp hành trình lan tỏa yêu thương, để các em nhỏ vùng cao được cắp sách tới trường, Quỹ tiếp tục kêu gọi những tấm lòng nhân ái trong toàn Tập đoàn chung tay cùng chung tay góp sức trong các hoạt động thiện nguyện.

Hoàng Huyền



CENHOMES

Truy tìm đồng đội



Kho hàng
phong phú, liên
tục được làm mới



Hoa hồng
về nhanh, theo
đúng cam kết



Văn phòng làm
việc đẹp như
mơ

CENHOMES CẦN TÌM

300 NHÂN VIÊN
KINH DOANH

6 - 12 TRIỆU/THÁNG

10 TRƯỞNG PHÒNG
KINH DOANH

10 - 30 TRIỆU/THÁNG

+ HOA HỒNG HẤP DẪN + THƯỜNG DOANH THU



CHITIẾT XIN VUI LÒNG LIÊN HỆ
PHÒNG NHÂN SỰ TẬP ĐOÀN

hrcen@cengroup.vn

035 609 5890 (Ms. Thảo)

091 190 2886 (Ms. Phương)

033 923 9572 (Ms. Linh)

094 486 5093 (Ms. Ngọc Anh)

