

# RA KHƠI

NO 70  
04.2020



Hãy yêu ngày tươi  
Đùa qua mệt kiếp người  
Còn cuộc đời ta cùi cui...

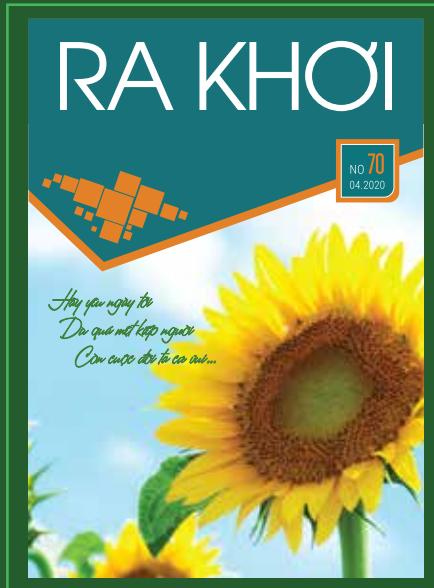


# CEN RA KHƠI

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	04-07
CenLand gấp gối các Sàn liên kết Nhiều dự án thay đổi phương thức bán hàng trong mùa dịch Corona Onsen Fuji hợp tác cùng CenLand trong việc phát triển các sản phẩm BSĐ nghỉ dưỡng Dấu ấn STDA mùa "cô Vy" Cen Miền Nam tặng CBNV gói bảo hiểm Corona trị giá đến 100 triệu đồng	
BÀI TIÊU ĐIỂM	08-11
CenHomes "tung" ứng dụng công nghệ trên thiết bị di động Đầu tư Bất động sản 4.0: Nhanh chóng - Minh bạch - An toàn	
BẤT ĐỘNG SẢN NỔI BẬT	12-15
KHÁM PHÁ	16-21
Chống CoVY, rửa tay đi Những hành động đẹp chung tay chống lại dịch Covid-19 Run for self!	
MEMBER OF CEN	22-26
"Cô trợ lý" - Những người tinh ý Chốt deal mùa "Cô Vy"	
ĐÀO TẠO	27
THƯ VIỆN CEN	28-29
Lúc gian khó nhất, con người luôn biết cách "đứng cạnh nhau"	
CEN OPEN	30-33
Cân bằng giữa công việc và cuộc sống! Bạn không thể có tất cả? Được sống bình thường đã là 1 niềm hạnh phúc	
CEN'S PHOTO	34-38
Thể dục thể thao đẩy lùi Covid-19 Mọi chuyện sẽ ổn thôi Những chiến binh hùng hậu STDA	

Hãy yêu ngày tối  
Đưa qua một kiếp người  
Còn cuộc đời ta cứ vui...

Tháng 4 về, ai có thấy xôn xao?! Hà Nội hoa bưởi hoa kèn vẫn tỏa hương trắng tinh, thơm ngát trong tiết xuân dịu dàng... Đà Nẵng, Nha Trang, Sài Gòn... chắc vẫn là những ngày nắng, đâu đó thêm chút gió biển. Tháng 4 còn là tháng của những ca khúc nhạc Trịnh ai đã trót yêu thì sẽ nghiện cả đời, không cai nổi!

Dù vẫn còn hoa bưởi, loa kèn, dù không gian đâu đó thoảng nghe những giai điệu nhạc Trịnh... nhưng tháng 4 này đương nhiên không giống bất cứ một tháng 4 nào khác ngày hôm nay cũng không phải ngày hôm qua, hay chỉ một khắc ngắn ngủi vừa xong cũng đã khác phút giây hiện tại... Cuộc sống là một dòng chảy không ngừng, cho dù thế nào, chúng ta HÃY YÊU MỖI NGÀY TỚI – MỖI SỐM MAI THỨC DẬY!

Vào những ngày tháng 4 này, trên đường phố vắng tanh, bệnh viện, khu cách ly chật cứng người... những trang tin liên tục cập nhật những ca mắc bệnh, những ca tử vong trên toàn thế giới... Ai cũng sẽ thầm thía sâu sắc một điều, chỉ cần mỗi sớm mai khi chúng ta còn nhìn thấy ánh dương ngày mới, đó là điều **Hạnh phúc Kì diệu** biết bao. Vậy thì hãy CỨ YÊU NHAU ĐI!

Dù giờ đây, tình yêu thật giản đơn: chẳng có những bàn tay ủ ấm bàn tay, chẳng có những cái ôm siết chặt, những nụ hôn nồng ấm... Chỉ có ánh mắt trao ánh mắt với khoảng cách trên 2m...  
Yêu xa, và nhung nhớ thật nhiều...

Bởi, những địa phương cách ly khỏi địa phương, những tỉnh lị cách ly khỏi tỉnh lị, những người thương yêu phải xa cách nhau... ai ở chỗ nào cứ ở yên chỗ đó... Thậm chí người trong một gia đình, vợ chồng, con cái cũng phải yêu nhau từ xa. Trong lúc khó khăn và xa cách này, mọi người mới thấy trân quý hơn những phút giây bên nhau.

Cũng chính trong thời điểm khó khăn ấy, khi mà doanh nghiệp, nhà hàng, cửa hiệu... đồng loạt đóng cửa, cắt giảm lương và nhân sự - cắt giảm sâu, cắt giảm liên tục, ta sẽ thầm thía rằng, chỉ cần được đi làm đều đặn hàng ngày là điều tuyệt vời biết bao. Kể cả chỉ cần có công việc chia theo ca thô, cũng là tốt lắm rồi.

Nhưng nếu bạn là Cenner thì bạn sẽ thấy những ngày này tại Cen, mọi thứ vẫn diễn ra đều đặn và thường nhật, thậm chí nhiều bộ phận phải tăng hiệu suất gấp mấy lần cho kịp deadline, tuần nào cũng có nhiều ngày bắt đầu làm việc từ 7h00 sáng cho tới đêm khuya. Nơi đây luôn hừng hực một khí thế, luôn sôi nổi một tinh thần CEN trẻ khỏe, căng tràn sức sống vươn lên, tỏa sáng.

Bởi, CEN là KHÁC BIỆT, CEN là TIỀN PHONG!

Ban Biên tập

## LỜI NGỎ

## CENLAND GẶP GỠ CÁC SÀN LIÊN KẾT

**N**gày 11/03/2020, Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ - CenLand tổ chức chương trình "CenLand và Sàn liên kết: Chia sẻ cơ hội - Hợp tác thành công" với mục tiêu liên kết các sàn môi giới trên toàn quốc, cùng hợp tác trên tinh thần win - win, công bằng và cởi mở. Sự kiện đã thu hút hàng trăm đại diện đến từ 50 sàn liên kết tại khu vực miền Bắc. Đây cũng là một trong những bước quan trọng CenLand hướng tới mục tiêu xây dựng, phát triển 1.000 sàn liên kết, phân phối tiếp thị 400 dự án sẵn có được niêm yết tại Cenhomes.vn.

**Thùy Dung**



## CENLAND AND CONNECTED AGENCIES: OPPORTUNITY SHARING – SUCCESSFUL COOPERATION

**O**n March 11 2020, Century Land Joint Stock Company - CenLand organized the event "CenLand and Connected Agencies: Opportunity Sharing - Successful Cooperation" in a spirit of win - win cooperation. The event attracted hundreds of representatives from 50 connected agencies in the North. This is one of the important steps CenLand aims to develop 1,000 connected agencies to sell and market 400 available projects at Cenhomes.vn.

## NHIỀU DỰ ÁN THAY ĐỔI PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG TRONG MÙA DỊCH CORONA

Giữa tâm điểm mùa dịch bệnh, rất nhiều lĩnh vực đã bị đình trệ và ảnh hưởng không nhỏ đến năng suất cùng hiệu quả, thị trường bất động sản cũng không phải là ngoại lệ khi đã và đang quen thuộc với cách tiếp cận và giao dịch truyền thống.

Trong bối cảnh đó, nhà Cen đã nhanh chóng thay đổi phương thức bán hàng một cách linh hoạt và phù hợp với xu thế. Cùng sự hỗ trợ đắc lực của công nghệ, nhiều dự án đã có những bước tiến mới khi vẫn phát sinh giao dịch một cách đều đặn.

Bằng việc tổ chức các buổi mở bán, hội thảo giới thiệu sản phẩm trực tuyến, linh hoạt về địa điểm như: tại dự án, ngay tại hội trường sự kiện hay trong cả trường quay ảo, mỗi dự án đều mang tới cho người xem một trải nghiệm khác biệt và có thể theo dõi mọi lúc mọi nơi, không cần di chuyển, không cần tập trung nơi đông người, hoàn toàn tránh xa được mối nguy dịch bệnh. Những cái tên tiên phong như: Eurowindow River Park, King Palace, Bình Minh Garden, Sunshine City, Kỳ Co Gateway, Wyndham Soleil Danang... đều thu được kết quả khả quan. Đây chính là hướng đi đúng đắn của nhà Cen để khắc phục những khó khăn trước mắt và cả hệ lụy về sau khi thị trường chưa thể hồi phục trong một sớm một chiều.

**Duy Anh**

## CHANGE IN SELLING PROJECTS IN CORONAVIRUS OUTBREAK

The ongoing Covid-19 outbreak significantly affects productivity and efficiency in many industries, and the real estate market is no exception.

In that context, CenLand quickly changed the sales methods flexibly. Thanks to advanced technology, many successful brokerage transactions have been recorded in different projects.

With the livestream of projects for sale at the site or in the virtual studio, customers have different experience and are not worried about the pandemic. Projects like Eurowindow River Park, King Palace, Bình Minh Garden, Sunshine City, Kỳ Co Gateway, Wyndham Soleil Danang, etc interest investors and homebuyers. This is considered as the suitable solution for current difficulties.



## ONSEN FUJI HỢP TÁC CÙNG CENLAND TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM BDS NGHỈ DƯỠNG

Sáng ngày 18/03/2020, Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ - CenLand đã có buổi ký kết hợp tác chiến lược với Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Onsen Fuji tại Trung tâm tổ chức sự kiện CenGroup, tầng 2, 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội.

Onsen Fuji là đơn vị mạnh các về sản phẩm bất động sản nghỉ dưỡng kết hợp chăm sóc sức khỏe; là đối tác tin cậy của nhiều Tập đoàn, tổ chức uy tín trên thế giới đặc biệt là Mỹ và Nhật Bản. Onsen Fuji bắt tay hợp tác cùng CenLand là bệ phóng vững chắc cho cả hai bên trong việc phát triển các dự án bất động sản nói chung và các sản phẩm bất động sản nghỉ dưỡng nói riêng trong tương lai.

**Trần Ban**



## Onsen Fuji cooperates with CenLand in developing resort real estate products

On March 18, 2020, CenLand signed a strategic cooperation agreement with Onsen Fuji Services Travel Joint Stock Company at CenGroup Event Center, Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Hanoi.

Onsen Fuji has strong experience in resort & wellness real estate products and is a trusted partner of many prestigious corporations and organizations in the world, especially the US and Japan. Many real estate projects will be successfully deployed by Onsen Fuji in cooperation with CenLand in the upcoming time



## CENLAND CHÍNH THỨC PHÂN PHỐI DỰ ÁN FLAMINGO CROWN BAY

Sáng ngày 04/03/2020 đã diễn ra buổi lễ ký kết hợp tác phân phối dự án Flamingo Crown Bay giữa Flamingo Holding Group và CenLand trong sự chứng kiến của những chiến binh sale nhiệt huyết không quản ngại mưa gió đến tham dự.

Chủ đầu tư của dự án là Flamingo Holding Group - tiền thân là Hà Nội Redtour với hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực du lịch và luôn nằm trong top 10 đơn vị lữ hành lớn nhất Việt Nam. Trong khi đó, Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ - CenLand là đơn vị lớn mạnh trong lĩnh vực phân phối và triển khai nhiều dự án lớn cho các chủ đầu tư trong và ngoài nước. Sự kết hợp của hai cái tên đình đám, mỗi bên đều nổi bật trong 1 lĩnh vực chuyên môn này sẽ là 2 đôi cánh vững chắc để Flamingo Crown Bay bay cao và xa hơn, mang đến những trải nghiệm mới mẻ cho khách hàng.

Flamingo Crown Bay tọa lạc tại đầu mũi bờ biển Hải Tiến hoang sơ và thuần khiết. Nhìn từ trên cao, dự án tựa như chiếc vương miện, như cánh chim hùng ưng vươn mình ra biển lớn, vẩy vùng giữa đại dương xanh thẳm. Vẻ đẹp hoang sơ cùng cảnh quan tự nhiên của nơi đây mang tiềm năng du lịch lớn, và Flamingo Holding Group chính là một trong những chủ đầu tư đã nhìn thấy "tương lai sáng lạn" khi đầu tư các dự án bất động sản tại bãi biển Hải Tiến.

Lê Giang

## CENLAND SELLS FLAMINGO CROWN BAYPROJECT

On March 4, 2020, the signing ceremony of selling Flamingo Crown Bay project between Flamingo Holding Group and CenLand was held at CenGroup Event Center with participation of numerous sales executives.

The developer of the project is Flamingo Holding Group - formerly Hanoi Redtour with over 20 years of development in tourism and among top 10 largest travel agencies in Vietnam. Meanwhile, CenLand is the market leader in selling many projects for domestic and foreign developers. Cooperation between CenLand and Flamingo Holding Group promises to bring customers new experiences at Flamingo Crown Bay.

Flamingo Crown Bay, located at Hai Tien Beach, is like a crown and the wings of a falcon in the middle of the deep blue ocean. Flamingo Holding Group is one of the developers who have seen investment opportunities in real estate projects at Hai Tien Beach.

# TIN TỨC

## ĐÃ TÌM RA NHỮNG TƯ VẤN VIÊN XUẤT SẮC NHẤT DỰ ÁN BÌNH MINH GARDEN

Sáng ngày 07/03/2020, tại tòa nhà The Golden Palm, 21 Lê Văn Lương đã diễn ra chung kết cuộc thi "Tư vấn viên xuất sắc dự án Bình Minh Garden". Trải qua vòng loại đầy thử thách, 13 tư vấn viên chính thức bước vào vòng Chung kết với những thử thách "khó nhằn" do 8 vị giám khảo đặt ra. Sau nhiều màn tranh tài, Ban Giám khảo cũng đã tìm ra được 3 thí sinh xuất sắc nhất trong cuộc thi "Tư vấn viên xuất sắc nhất dự án Bình Minh Garden". Theo đó 2 giải Nhì trị giá 5.000.000 đồng được trao cho 2 tư vấn viên Nguyễn Thị Phượng (team Anhtt5, S7) và Nguyễn Thị Hà (team Tuptc, S9). Giải Nhất được trao cho tư vấn viên Nguyễn Việt Ngọc Linh (team Anhtt5, S7) cùng phần thưởng trị giá 10.000.000 đồng. Cuộc thi không chỉ là dịp anh chị em sale được cọ sát, thể hiện khả năng trong tư vấn dự án, linh hoạt xử lý tình huống mà còn là bước đệm để bùng nổ giao dịch và làm nên cơn sốt tại Bình Minh Garden.

Thu Thủy

## BEST SALES EXECUTIVES OF BINH MINH GARDEN

On March 7, 2020, at The Golden Palm, 21 Le Van Luong Street, the final of the contest "Best sales executives of Binh Minh Garden" took place. Thirteen sales executives joined the final round with the "difficult" challenges of eight judges. Three best sales executives in the contest have been announced. Two second prizes worth 5,000,000 dong were awarded to Nguyen Thi Phuong (Anhtt5 team, S7) and Nguyen Thi Ha (Tuptc team, S9). The first prize belonged to Nguyen Viet Ngoc Linh (Anhtt5 team, S7) with a reward worth 10,000,000 dong. The contest is the opportunity for salespeople to show their skills in project consultancy but also to make a "fever" at Binh Minh Garden.

## DẤU ẨN STDA MÙA "CÔ VY"

Tháng 3, STDA - Đội quân bán hàng chủ lực của CenLand đã ghi nhiều dấu ấn mạnh mẽ. Mở đầu là sự gia nhập của 13 Trưởng phòng mới - những làn gió mới gia nhập vào hệ thống STDA đã bảo vệ thành công kế hoạch kinh doanh trước sự đánh giá khắt khe của Phó Tổng Giám đốc CenLand, phụ trách STDA Nguyễn Thị Dung về mục tiêu doanh số, kế hoạch phát triển trong năm 2020. Nhờ đó, mà trước tình hình diễn biến phức tạp của dịch Covid-19 đã làm nhiều ngành nghề kinh doanh "chao đảo", thì anh em STDA vẫn "đứng vững" với tinh thần chiến binh, làm việc với 200% năng suất. STDA đã cán mốc doanh số 31.8 tỷ đồng.

Thu Thủy



## In Covid-19 outbreak, STDA gains impressive revenue

In March, STDA - CenLand's main sales force has made impressive revenue. 13 new managers are appointed and all have successfully defended the business plan with Deputy CEO in charge of STDA Nguyễn Thị Dung about sales targets and development plans in 2020. STDA sales executives increase their productivity up to 200 percent despite the Covid-19 outbreak. STDA has reached the revenue of VND 31.8 billion.

## Cen Miền Nam tặng CBNV gói bảo hiểm corona trị giá đến 100 triệu đồng

Tình hình dịch bệnh Covid-19 đang ngày càng lan rộng, đe dọa đến sức khỏe của toàn xã hội nói chung và Cenner nói riêng. Thấu hiểu nỗi lo lắng này, Ban lãnh đạo quyết định trang bị gói Bảo hiểm Corona Guard của MIC cho toàn thể CBNV Cen Miền Nam. Giá trị quyền lợi bảo hiểm lên đến 100 triệu đồng/ người. Bao gồm các quyền lợi như: tử vong do nhiễm chủng mới của Covid - 19, trợ cấp năm viện do nhiễm chủng mới của Covid - 19, hỗ trợ mai táng. Gói bảo hiểm được chia làm 2 đối tượng là cấp nhân viên có hạn mức hỗ trợ cao nhất là 50 triệu đồng và cấp quản lý có mức hỗ trợ cao nhất là 100 triệu đồng. Với gói bảo hiểm Corona này, CBNV Cen Miền Nam sẽ yên tâm hơn trước dịch bệnh.

Bà Nô

## Cen Saigon employees are covered under coronavirus aid package worth up to VND100 million

Covid-19 pandemic is increasingly spreading, threatening the health of the society. Regarding this concern, the Board of Directors bought MIC Corona Guard insurance for all employees of Cen Saigon with benefits of up to 100 million dong. Benefits include three-month insurance period from the date of contract issuance, exemption from waiting time; death benefit due to Covid-19 infection, daily hospitalization support, etc. Staff enjoy the benefits of 50 million dong and the management level of 100 million dong. Cen Saigon employees feel peace of mind in the context of the current Covid-19 outbreak.

## Lùi lịch thi đấu "Giải bóng đá Cen Cup 2020"

Trước diễn biến phức tạp của Covid -19, Ban tổ chức giải bóng đá Cen Cup 2020 quyết định dời lịch khai mạc của giải đấu đến tháng 4/2020. Việc quyết định dời lịch nhằm mục đích cao nhất là hạn chế sự lây lan của bệnh dịch, đồng thời đảm bảo sức khỏe cho các đội bóng tham gia giải đấu. Lịch thi đấu chính thức sẽ được BTC thông báo sớm tới toàn thể Anh Chị Em trên toàn Tập đoàn.

**Ban tổ chức**

## Cen Cup 2020 football tournament set to be postponed

Due to Covid -19 outbreak, Cen Cup 2020 football tournament is set to be postponed until April 2020. The decision is to limit the spread of the pandemic among players and employees. The official schedule will be announced soon.

CEN GROUP  
Land of dreams



RSM  
ngosacong.vn



**CHÂN SÚT MỚI  
ĐỘI HÌNH MỚI**

# TIÊU ĐIỂM

“

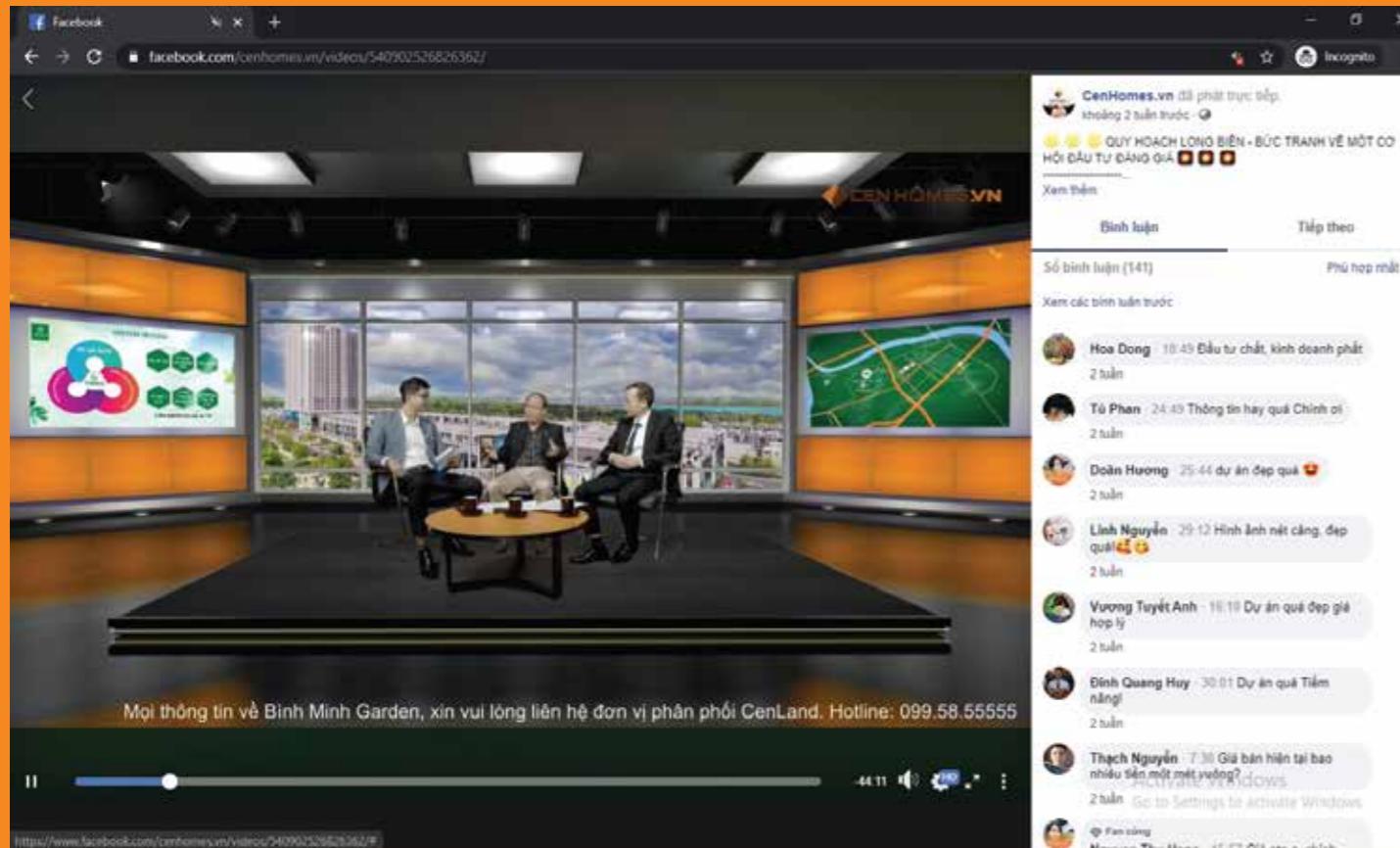
**Trước diễn biến khó lường của dịch Covid - 19, CenHomes đã tiên phong đi đầu, thay đổi để thích nghi, đứng vững trước “đại dịch” và bùng nổ hơn nữa. Bằng ứng dụng công nghệ hiện đại và một ekip chuyên nghiệp, nền tảng công nghệ CenHomes & ứng dụng CenHomes trên di động đã tiếp cận tới hàng trăm nghìn khách hàng hiệu quả mà vẫn đảm bảo an toàn, hạn chế tiếp xúc mùa dịch bệnh.**

## CenHomes “tung” ứng dụng công nghệ trên thiết bị di động

### CenHomes – Tiếp cận với khách hàng bằng công nghệ cao

Dịch bệnh Covid - 19 diễn biến phức tạp, nhiều hoạt động tụ tập đông người hạn chế, kéo theo nhiều sự kiện kinh doanh như hội thảo, mở bán cũng bị ảnh hưởng. Tình trạng này là thách thức, nhưng cũng là cơ hội của CenHomes. Trong tình hình dịch bệnh, khách hàng có nhu cầu ở thực vẫn rất nhiều, thậm chí là cao hơn, vì tâm lý cần sự ổn định, nơi trú ẩn an toàn đang hiện hữu trong tâm trí mỗi người. Tiên phong, đổi mới trong lĩnh vực bất động sản, từ đầu tháng 3 tới nay, CenHomes đã liên tục tổ chức nhiều buổi phát sóng trực tiếp với những chủ đề đa dạng như: mở bán online, hội thảo chuyên đề, talkshow cùng chuyên gia... Những chương trình này được phát sóng định kỳ trên fanpage và website CenHomes.vn.

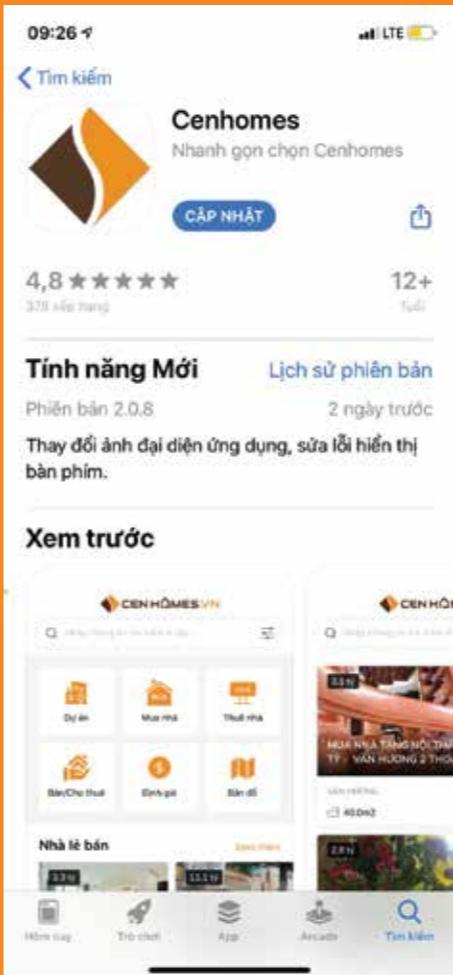
Với nền tảng công nghệ hiện đại, cùng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, CenHomes.vn “tung” ứng dụng công nghệ để việc tiếp cận khách hàng, giao dịch được thuận lợi.



### App CenHomes – Ứng dụng 5\* trên iOS và Android

Theo số liệu thống kê, có tới 58 triệu người dùng mạng xã hội trên thiết bị di động tính đến đầu năm 2019, con số này tăng đến 8 triệu người dùng so với cùng kỳ năm trước. Cùng với sự phát triển của công nghệ, các dòng điện thoại phân khúc tầm trung – thấp liên tục được ra đời giúp cho nhiều người có thể dễ dàng sở hữu những chiếc điện thoại thông minh và tiếp cận với Internet. Mặc dù dân số chỉ hơn 97 triệu người nhưng số thuê bao điện thoại đã được đăng ký lên tới 143.3 triệu số.

Điều này cho thấy phần đông người dân Việt Nam đã tiếp cận với điện thoại di động thông minh và cũng không ít người sử dụng 2-3 chiếc điện thoại cùng một lúc để phục vụ cho cuộc sống, cũng như công việc. Nhận thấy nhu cầu sử dụng smartphone, máy tính bảng của người dân hiện nay là rất lớn, các nhà phát triển CenHomes đã cho ra mắt ứng dụng CenHomes trên điện thoại và máy tính bảng chạy hệ điều hành iOS và Android. Mới đây, ứng dụng CenHomes đã được nâng cấp với nhiều trải nghiệm hiện đại, mượt mà.



CenHomes nhận được đánh giá cao trên iOS và Android

Cụ thể, ứng dụng CenHomes vẫn tích hợp đầy đủ tính năng hiện đại từ nền tảng công nghệ bất động sản CenHomes.vn như: tính năng 3D scanning, đặt cọc, thanh toán online, cũng như tính năng thẩm định giá trực tuyến.

Khách hàng chỉ việc gõ khu vực cần định giá, ngay lập tức, ứng dụng sẽ cho ra thông tin khu vực mà bạn tìm kiếm từ tình hình an ninh khu vực, mật độ dân cư, giao thông cũng như diện tích đường xá... Ngoài ra, khách hàng có nhu cầu chỉ cần nhập thông tin nhà từ diện tích, năm xây dựng, vị trí, loại hình bất động sản, số phòng ngủ,... ứng dụng cũng sẽ tính toán và đưa ra mức giá hợp lý tại thời điểm cho khách hàng tham khảo. Đây được đánh giá là tính năng thông minh, ưu việt khi tích hợp dữ một dữ liệu khổng lồ về bất động sản, kết hợp với các thuật toán thông minh trên nền tảng AI.

App CenHomes cũng tích hợp bộ lọc thông minh cho khách hàng có nhu cầu mua nhà lẻ. Theo đó, bộ lọc của CenHomes chứa đa dạng các trường thông tin từ loại hình bất động sản, nhà bán, nhà cho thuê, khoảng giá, khu vực, tiêu chí khác... khách hàng chỉ cần chọn các ô thông tin mình mong muốn, ngay lập tức CenHomes sẽ cho ra kết quả. Bên cạnh các tính năng hiện đại nhất, CenHomes cũng tích hợp các công cụ hữu hiệu như tính lãi suất vay, gửi bán – cho thuê nhà trên CenHomes...



Tính năng định giá trực tuyến được đưa vào sử dụng trên CenHomes

Sau khi phát hành bản cập nhật mới, CenHomes đã nhận được hàng trăm nghìn lượt tải xuống trên cả hai hệ điều hành là IOS và Android, và được đánh giá 4,8\*. Đây là mức đánh giá cao mà bất kỳ ứng dụng nào cũng “khao khát” có được. Trong thời gian tới, các nhà phát triển CenHomes sẽ tiếp tục nghiên cứu và nâng cấp thêm nhằm mang đến những trải nghiệm tuyệt vời nhất cho người sử dụng.

Chỉ với một chiếc điện thoại thông minh, một siêu ứng dụng tìm kiếm nhà bán, cho thuê - CenHomes, giờ đây bất kỳ ai cũng có thể “shopping” nhà cửa tại bất cứ đâu, bất cứ lúc nào. Nỗ lực của CenHomes là mang tới những trải nghiệm tốt nhất cho người sử dụng, đồng thời góp phần tạo ra một thị trường bất động sản minh bạch, ổn định. CenHomes đã và đang tiên phong áp dụng công nghệ và tinh thần cháy bỏng của những con người đầy trí tuệ để hiện thực hóa những khát khao trên.

Trần Ban

 CENHOMES.VN

# TIÊU ĐIỂM

“

Xuất hiện trong tập 15, mùa 3 Shark Tank Việt Nam, 2 CEO trẻ đầy tài năng là Tô Quốc Hưng và Đinh Tuấn Việt đã nhận được cam kết đầu tư lên tới 1 triệu USD từ Shark Phạm Thanh Hưng cho nền tảng mua chung bất động sản Revex.

”

Sau hơn 3 tháng lèn sóng, Revex đã thực hiện điều chỉnh để mô hình kinh doanh trở nên phù hợp hơn. "Trên truyền hình, tôi cam kết đầu tư để các bạn hoàn thiện mô hình kinh doanh của mình. Quả thực việc điều chỉnh không hề dễ dàng. Và các bạn cũng chấp nhận đồng hành cùng chúng tôi trong việc chuyển hẳn trụ sở làm việc về CenGroup, hòa nhập vào hệ sinh thái của CenGroup điều chỉnh để mô hình kinh doanh trở nên phù hợp hơn.

# REVEX



## ĐẦU TƯ BDS 4.0:

### NHANH CHÓNG, MINH BẠCH, AN TOÀN

Trong thời gian chạy thử nghiệm, Revex đã thu hút sự quan tâm và tham gia đầu tư từ gần 200 nhà đầu tư. Số tiền đầu tư dù chưa lớn nhưng đây là tín hiệu cho thấy Revex có thể sẽ đón nhận sự quan tâm của cộng đồng các nhà đầu tư nhỏ", anh Phạm Thanh Hưng - Phó Chủ tịch HĐQT CenGroup chia sẻ.

Sau giai đoạn thẩm định, CenGroup chính thức ký kết "rót tiền" để đầu tư cho Revex. Revex sẽ là nền tảng trung gian kết nối giữa chủ đầu tư và nhà đầu tư BDS. Phân khúc khách hàng mà Revex hướng đến là các cá nhân có thể đầu tư từ 1 triệu đồng. Các nhà đầu tư có thể góp vốn để cùng đầu tư chung, tùy vào năng lực tài chính của mình.

Thành lập từ năm 2018, Revex được xây dựng trên nền tảng Smart Contract (hợp đồng thông minh) với nền tảng Blockchain. Các giao dịch được thực hiện và ghi nhận vào hệ thống bằng các hợp đồng online là phiên bản mới nhất (2.0) của công nghệ Blockchain. Các hợp đồng khi được ghi nhận thì không thể sửa hoặc thay đổi được do đó sẽ đảm bảo được tính công khai, minh bạch của giao dịch và sự toàn vẹn của thông tin. Các gói đầu tư sẽ được đánh mã để đảm bảo đầu tư chính xác lượng vốn vào tài sản, loại bỏ khả năng đầu tư vượt giá trị tài sản.

Các dự án bất động sản được niêm yết trên Revex sẽ được thẩm định nghiêm ngặt cùng sự tư vấn chi tiết, chuyên sâu về phương án đầu tư đến từ Hội đồng khuyến nghị đầu tư, khách hàng có thể hoàn toàn yên tâm khi góp vốn đầu tư chung trên Revex.

Revex ra đời mang đến một phương thức đầu tư mới trong lĩnh vực bất động sản. Với khách hàng có nguồn vốn ít, thông qua Revex cũng có thể dễ dàng đầu tư được vào bất động sản thay vì phải huy động nguồn vốn lớn như trước kia. Với các chủ đầu tư, Revex giúp các chủ đầu tư các dự án bất động sản tiếp cận được với nguồn vốn mới thuận tiện và dễ dàng trong bối cảnh tín dụng trong bất động sản đang bị siết chặt.

Với thị trường bất động sản, đây sẽ là một phương thức giao dịch mới, tháo gỡ những ách tắc cho các dự án bất động sản.

Trước khi đầu tư vào nền tảng công nghệ đầu tư chung bất động sản Revex, CenGroup đã đầu tư vào nhiều mô hình để hoàn thiện và củng cố hệ sinh thái bất động sản. Việc đầu tư vào Revex hứa hẹn sẽ đem lại cho thị trường bất động sản cú hích mới, đánh dấu thêm mốc phát triển đột phá cũng như hoàn thiện thêm hệ sinh thái bất động sản phong phú của CenGroup. Mặt khác, cũng chính từ kinh nghiệm, uy tín và hệ sinh thái đặc biệt của CenGroup, Revex sẽ có cơ hội được ứng dụng ra thực tiễn và phát triển mạnh mẽ hơn.

Thu Thủy



### CÁCH THỨC HOẠT ĐỘNG CỦA REVEX





ĐẶC QUYỀN ĐẦU TƯ

Siêu phẩm  
CHỐN VEN ĐÔ

KHU NGHỈ DƯỠNG PHỨC HỢP

**KHOÁNG NÓNG** ★ ★ ★ ★ ★  
ĐẦU TIÊN  
TẠI MIỀN BẮC

Chỉ Từ  
**850**  
TRIỆU/CĂN



EPIC'S HOME

Come Home to Happiness



**750** TRIỆU NHẬN NHÀ Ở NGAY  
TRAO TAY TỔ ẤM

View HỒ THÀNH PHỐ Giao Lưu  
10 phút tới HỒ TÂY



MUA  
**ĐẤT THÀNH PHỐ  
GIÁ THỊ XÃ**  
CHÍNH SÁCH CĂN HỘ

[ NGAY **TRUNG TÂM THÀNH PHỐ THUẬN AN** ]

[ THANH TOÁN **30%** NHẬN NGAY **SỔ ĐỎ** ]

[ **CHIẾT KHẨU ĐẾN 11%** ]

[ **TẶNG NGAY 3 CHỈ VÀNG** ]

[ NGÂN HÀNG **HỖ TRỢ VAY VỐN ĐẾN 70%** ]

[ **LÃI SUẤT 0% VÀ ÂN HẠN NỢ GỐC TRONG 24 THÁNG** ]



CHỦ ĐẦU TƯ  
DON VI TƯ VẤN VÀ PHÁT TRIỂN  
**CEN LAND**  
the real services



CEN LAND  
the real services



VIET DUC COMPLEX



TRẢI NGHIỆM DỰ ÁN  
**VIET DUC COMPLEX**  
Vị trí Sang - Mức giá Vàng



LÊ VĂN LƯƠNG

# CHỐNG COVY RỬA TAY ĐI



“

Những ngày gần đây, từ khóa được cư dân mạng tìm kiếm nhiều nhất không còn là những scandal rầm rộ hay những trend đến nhanh mà đi cũng nhanh nữa. Corona virus (Covid - 19) mới là mối quan tâm hàng đầu của mọi người dân tại Việt Nam cũng như toàn Thế giới. Hơn bao giờ hết, đây là lúc chúng ta cần phải tự giữ gìn sức khỏe bản thân để bảo vệ cho những người xung quanh và chính nơi mà mình làm việc.

”

## Corona (Covid - 19) là gì?

Những ngày gần đây, từ khóa được cư dân mạng tìm kiếm nhiều nhất không còn là những scandal rầm rộ hay những trend đến nhanh mà đi cũng nhanh nữa. Corona virus (Covid - 19) mới là mối quan tâm hàng đầu của mọi người dân tại Việt Nam cũng như toàn Thế giới. Hơn bao giờ hết, đây là lúc chúng ta cần phải tự giữ gìn sức khỏe bản thân để bảo vệ cho những người xung quanh và chính nơi mà mình làm việc.

## Các triệu chứng của Covid - 19

Các triệu chứng của bệnh nhân mắc Covid - 19 từ nhẹ đến nặng có thể bao gồm: sốt, ho và khó thở. Các triệu chứng này có thể xuất hiện từ 2 đến 14 ngày sau khi tiếp xúc với nguồn bệnh.

Tới thời điểm khởi phát, Covid - 19 gây sốt và có thể làm tổn thương đường hô hấp. Trường hợp nặng, gây viêm phổi và nhiều cơ quan khác trong cơ thể khiến bệnh nhân tử vong, nhất là các trường hợp có bệnh nền.

Để phòng bệnh, Bộ Y Tế đã đưa ra các biện pháp phòng ngừa, liên tục cập nhật thông tin mới nhất từ dịch bệnh cho người dân. Chúng ta hãy trang bị cho mình đầy đủ kiến thức để tự phòng ngừa, nâng cao hệ miễn dịch và giảm thiểu khả năng lây nhiễm cho bản thân và gia đình ngay tại nhà!

## 5 điều bác sĩ dạy

1. Yêu tổ quốc – yêu đồng bào
2. Ai ở chỗ nào, ở yên chỗ đấy
3. Vệ sinh thật tốt – rửa tay thật kỹ
4. Sẵn sàng cách ly – không đi đến chốn đông người
5. Thật thà dũng cảm khai báo bệnh.

Lê Giang



# 10 BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA COVID-19 CƠ BẢN CHO CÁ NHÂN

- 1 **RỬA TAY** thường xuyên bằng dung dịch chứa cồn, hoặc với xà phòng và nước.
- 2 **Thường xuyên KHỬ TRÙNG** các bề mặt như bàn, ghế.
- 3 **TRÁNH ĐI LẠI** khi bị sốt hoặc ho.
- 4 **NẾU BỊ ỐM** khi đang trên chuyến bay, báo ngay cho phi hành đoàn.
- 5 **Nếu thấy KHÔNG KHỎE**, nên ở nhà và liên hệ/ thăm khám bác sĩ.
- 6 **Nếu cảm thấy KHÓ THỞ**, hãy gọi bác sĩ và điều trị ngay lập tức.
- 7 **Ăn ngủ và DÙNG ĐỒ RIÊNG** với các thành viên trong gia đình khi dưỡng bệnh tại nhà.
- 8 **Học cách ĐẢM BẢO AN TOÀN** tại trường học, công sở hay các địa điểm tôn giáo.
- 9 **Người trên 60 TUỔI**, người mắc các bệnh tim mạch/hô hấp/ đái tháo đường cần tránh nơi đông người và những khu vực dễ tiếp xúc với người nhiễm bệnh.
- 10 **TỰ CẬP NHẬT KIẾN THỨC** về COVID-19 từ các nguồn đáng tin cậy (các cơ quan y tế công, trang web của WHO, chuyên gia y tế địa phương).

# 05 KHÁM PHÁ

## NHÀ CEN CHỐNG COVID - 19

“

Trong 3 tháng đầu năm 2020, thế giới đang phải đổi mới với một đại dịch mang tên Covid - 19. Hướng ứng phong trào “Phòng bệnh hơn chữa bệnh” của Bộ Y Tế, nhà Cen tích cực phòng chống dịch Corona thông qua nhiều hoạt động khác nhau trên mặt trận từ online tới offline.

”



Ban phòng chống dịch Covid - 19 CenGroup được thành lập ngay khi có thông tin bệnh nhân số 17 được ghi nhận. Tại tất cả các văn phòng của CenGroup đều được Ban phòng chống dịch Covid - 19 CenGroup phối hợp với Phòng Hành chính Tập đoàn chuẩn bị nước sát khuẩn. Yêu cầu nhân viên nhà Cen chấp hành việc đeo khẩu trang khi đi ra ngoài & đến nơi công cộng. Luôn giữ khoảng cách với người đối diện, không tiến lại quá gần. Thực hiện việc ăn chín, uống sôi. Hạn chế tụ tập nơi đông người và khuyến khích anh chị em nhà Cen tập thể dục thể thao để nâng cao sức đề kháng.

Trên các phương tiện truyền thông, hàng loạt các chương trình cổ động, khích lệ tinh thần cho các Cenner cũng được triển khai. Điển hình là hoạt động thi nhảy “Ghen Cô Vy - tik tok Challenge” để truyền tải thông điệp rửa tay đúng cách. Hay “Bản tin chống dịch” cũng được đài phát thanh Radio CenHomes phối hợp sản xuất, được phát định kì mỗi ngày vào khung giờ 8h15 sáng và 13h45 chiều, đã được Cenner hưởng ứng nhiệt tình.



Để dịch bệnh không bùng cháy lên

Các hoạt động kinh doanh của nhà Cen cũng được chuyển hướng sang mở bán online thông qua ứng dụng nền tảng app Cenhomes.vn. “Bản tin bất động sản Cenhomes.vn” với đầy đủ thông tin chính sách bán hàng, trải nghiệm sitetour dự án được RSM phối hợp với các đơn vị kinh doanh CenLand, CenHomes.vn lên kịch bản để thay thế cho các hoạt động mở bán truyền thống. “Bản tin bất động sản Cenhomes.vn” hiện đang được phát sóng 4 lần một tuần vào 9h00 sáng ngày thứ 4, thứ 5, thứ 6 và thứ 7 hàng tuần trên fanpage Cenhomes.vn

Với những nỗ lực của mình, nhà Cen vẫn đang đứng vững ngay cả trong đại dịch Covid - 19. Mục tiêu lớn nhất của chúng ta là giữ gìn sức khỏe, cùng nhau chống dịch, cùng nhau bán hàng. “Không có việc gì khó, chỉ sợ lòng không bền, đào núi và lấp biển, quyết chí ắt làm nên!”

Dương vô cùng



# KHÁM PHÁ

## NHỮNG HÀNH ĐỘNG ĐẸP Chung tay chống lại dịch Covid - 19

Dịch Covid - 19 lan rộng ra toàn cầu và trở thành "kẻ thù" cần đánh đuổi trên toàn thế giới. Tại Việt Nam, cả nước từ Đảng, chính phủ, các y, bác sĩ, chiến sĩ,... cho đến từng người dân đồng lòng cùng nhau chống dịch như chống giặc.

### NHỮNG "CHIẾN SĨ" ÁO TRẮNG TUYẾN ĐẦU QUẢ CẨM

Trong thời kì chống dịch, những hình ảnh quen thuộc nhất phải nhắc đến đó chính là những người "chiến sĩ" áo trắng. Để bảo vệ sức khỏe cho người dân, chữa trị khỏi bệnh cho người nhiễm bệnh, những y, bác sĩ quả cảm đã hy sinh thời gian bên cạnh với gia đình để luôn sẵn sàng chiến đấu, chăm sóc và túc trực tại các cơ sở y tế. Để nuôi cấy, phát hiện cơ chế hoạt động của virus, điều chế vaccine phòng dịch, nghiên cứu thành công bộ kit xét nghiệm, buồng khử khuẩn toàn thân... những nhà khoa học sẵn sàng đổi mới với hiểm nguy thức trắng đêm không ngủ. Họ thật đẹp khi quên mình vì Tổ quốc, vì dân tộc.

### NHỮNG CHIẾN BINH THẦM LẶNG HOẠT ĐỘNG SUỐT NGÀY ĐÊM

Cùng với những y bác sĩ tuyến đầu, những chiến sĩ thầm lặng là những người ăn vội những hộp cơm, ngủ trên bạt giữa rừng, ngoài sân để dành chỗ cho khu cách ly. Sau khi làm nhiệm vụ điều chuyển người từ sân bay về khu cách ly, họ ân cần chu đáo lo từng bữa ăn cho gần nửa triệu người trong khu cách ly. Có họ, tất cả chúng ta tin rằng, Việt Nam sẽ chiến thắng.



### TOÀN DÂN TỘC CÙNG CHUNG MỘT SỨ MỆNH

Khi dịch lan rộng trên cả nước, những khẩu hiệu Việt Nam chiến thắng, Việt Nam dũng cảm, một lòng,... được hô vang hơn lúc nào hết trên các phương tiện truyền thông đại chúng hay khắp các trang mạng xã hội.

Đó là những người nổi tiếng, có tầm ảnh hưởng trong xã hội kêu gọi cả dân tộc cùng thực hiện những biện pháp phòng và tránh virus theo hướng dẫn của Bộ Y Tế. Đó là những bài thơ, bài đồng dao, những ca khúc tuyên truyền, vận động toàn dân chung tay đoàn kết, lan tỏa tình thương, chung sức đồng lòng chống dịch. Hay đơn giản là hình ảnh thật đẹp khi cả nước đón người dân mình từ các vùng dịch trở về, khi hàng chục khách sạn chủ động xin được làm khu cách ly, khi hàng nghìn y, bác sĩ đã về hưu và sinh viên trường y tình nguyện xin ra tuyến đầu chống dịch,...

Đất nước và con người Việt Nam đẹp nhưng có lẽ lại càng đẹp hơn những lúc khó khăn...

Thùy Dung



## RUN FOR SELF!

“

Gia nhập làng chạy là quyết định sáng suốt mà tôi và tất cả những runner thường nói. “23/09/2019 Ban Văn hóa CenGroup chính thức kick off Cen Marathon 2019. Lần đầu tiên trong đời nó dậy sớm để tham gia giải chạy của Cen và hoàn thành những km đầu tiên mà không phải đi bộ. Đây cũng là thời điểm đánh dấu bước ngoặt chính thức xỏ giày tham gia làng chạy bộ của nó...”

”

Vạn sự khởi đầu nan  
Gian nan bắt đầu nản.  
Thật vậy!



Khởi đầu chính là giai đoạn rất khó khăn và không ít cá nhân đã nản chí khi theo đuổi môn chạy bộ này. Chúng tôi - với tinh thần và tâm thế của một Cenner không bao giờ ngại khó, ngại khổ đã cố gắng từng ngày, từng ngày để vượt qua giai đoạn khởi đầu. Cảm ơn Cen Marathon đã mang đến một làn gió mới để tạo động lực cho chúng tôi gia nhập làng chạy bộ.

PA-GE 20 | 21 / RA KHƠI SỐ 70

Chúng tôi – những Cenner trong câu lạc bộ Running nhà Cen thực sự cảm thấy hạnh phúc và sung sướng khi bản thân mình chinh phục được cự ly 2km mà trước đó bản thân không nghĩ mình làm được. Hơn 20 ngày chạy đua cùng Cen Marathon, chúng tôi đã thiết lập một thói quen tốt – chạy bộ.

Sau giải chạy này của nhà Cen, CLB Running vẫn tiếp tục duy trì hoạt động, bắt đầu cho quãng thời gian không những giúp chúng mình rèn luyện sức khỏe mà còn cho chúng mình khám phá bản thân và giới hạn của mình.



Từng ngày từng ngày chúng tôi luyện tập cùng nhau, cỗ vũ nhau để tiến bộ, cùng nhau làm những điều phi thường (đối với chúng tôi) ở những con người bình thường. 2km, 3km, 5km, 8km, 10km, 15km, 21km,... là những cột mốc chúng mình đã chinh phục. Chinh phục thử thách không chỉ là quãng đường chúng ta chạy mà còn là sự nỗ lực của bản thân, sự kiên trì của đôi chân, sự đam mê của con tim và hơn hết là một cái đầu lạnh để chiến thắng mọi thứ cảm xúc xung quanh. Và để rồi khi hoàn thành mỗi chúng tôi đều cảm thấy thật hạnh phúc, tuyệt vời và tràn đầy năng lượng.



Chúng tôi làm được tại sao các bạn lại không? Ai cũng có thể chinh phục. Chỉ cần chúng ta không ngừng cố gắng, không ngừng rèn luyện.

Đã 6 tháng trôi qua kể từ ngày 23/09/2019 ấy. Những con người bé nhỏ vẫn hàng ngày luyện tập, hàng ngày cố gắng để khỏe mạnh, cố gắng mạnh mẽ để chinh phục chính bản thân mình.

Hãy cùng chúng tôi khám phá và chinh phục chính bản thân mình. Bởi vì chúng tôi luôn bên bạn. Hãy đến với câu lạc bộ Running của nhà Cen!

Chạy bộ mỗi ngày mang lại cho chúng ta rất nhiều lợi ích không ngờ:

- Nâng cao sức khỏe tinh thần
- Tăng cường chức năng phổi
- Giúp ngăn ngừa ung thư, ổn định huyết áp
- Tăng cường hệ thống miễn dịch
- Kiểm soát cân nặng
- Giúp đôi chân khỏe hơn
- Tăng cường sức mạnh cho khớp và sự cân bằng
- Giải thoát triệu chứng trầm cảm (giảm stress)
- Giúp bạn làm việc hiệu quả hơn, trẻ lâu hơn, không còn lo khó ngủ.....

Thu Hương

# MEMBER OF CEN “Cô trợ lý” Những người tinh ú

**Họ có thể không hay xuất hiện trên mặt báo, trên các kênh truyền thông ở nhà Cen, nhưng họ lại luôn âm thầm làm việc cẩn thận, tỉ mẩn, góp phần làm kiện toàn khối lượng công việc đồ sộ của ban lãnh đạo. Những cô trợ lý ấy, họ là những ai nhỉ? Ban Biên tập Ra Khơi số này sẽ bật mí cho mọi người nhé!**

Thu Thủy



**Họ và tên: Vũ Thị Huyền Trang**

**Hiện đang là Trợ lý Phó Tổng giám đốc, phụ trách hỗ trợ sản phẩm**

**Công việc chính của mình là:**

Nghiên cứu sản phẩm trước khi triển khai, giai đoạn đầu dưới góc nhìn của sale để feedback lại cho ekip, APM để làm sao dự án có thể bán tốt nhất (chính sách bán hàng, kế hoạch ra hàng, kế hoạch MKT...)

Trợ lý cũng sẽ là cầu nối giữa anh em STDA và APM để làm sao giúp dự án bán được tốt nhất, tốc độ bán hàng nhanh nhất, bán được nhiều hàng nhất. Mình cũng sẽ lên các nội dung content tạo sóng, key bán hàng, phân tích các key.... bởi vì mỗi sale STDA tùy theo chiến lược sẽ bán chính 1 sản phẩm, bán kèm thêm 1 sản phẩm cùng phân khúc và phải biết 5 - 10 dự án của công ty để chào chéo và tận dụng khách trong giờ. Khi đó có thể là các bạn ấy không nắm sâu được thông tin án thì qua các bài tạo sóng, các key phân tích, bài phân tích sản phẩm sẽ giúp các bạn nắm bắt được thông tin nhanh hơn, hỗ trợ sale trong công tác bán hàng tốt hơn và chốt được nhiều deal hơn.

**Điểm thú vị khi làm công việc này:**

Khi làm ở vị trí trợ lý, mình hay thường nói đùa với phòng trợ lý là làm công việc này giúp mình “trên thông thiên văn, dưới tường địa lý” =) vì thực sự làm ở vị trí này học được rất nhiều điều

Muốn đưa ra các tư vấn cho APM để làm sao cho tốt không chỉ cần kiến thức sale mà còn phải tự trau dồi kiến thức thị trường, phải xông pha để mình luôn nắm bắt được hơi thở của thị trường thì các tư vấn mới có thể sát được với thị trường, khi đó mới phát huy hiệu quả, mới giải quyết và “gãi” đúng vào chỗ “ngứa” của sale.

Để viết key tốt, viết bài tạo sóng tốt, phân tích tốt thì phải học rất nhiều thứ: quy hoạch, phân tích các chỉ số tài chính... để thực sự mỗi bài mình viết ra, mỗi câu mình truyền tải cho sale đều là cái cần để cho các bạn ấy ra deal.

**Họ và tên: Đinh Thị Hằng**

**Hiện đang là Trợ lý Phó Tổng giám đốc, phụ trách hỗ trợ sản phẩm**

Thanh xuân của mình đã gắn bó với Cen cũng được 7 năm rồi. Với nhiều vị trí khác nhau, nhưng mỗi một vị trí đều cho mình 1 kỷ niệm và cảm xúc tuyệt vời. Giữa năm 2019 mình nhận nhiệm vụ làm Trợ lý Phó Tổng Giám đốc, phụ trách khối STDA. Đây cũng là 1 vị trí mới, 1 nhiệm vụ mới mà mình được Sếp Dung ưu ái giao cho.

Với những sản phẩm đất nền, dự án tinh, nghỉ dưỡng rất nhiều màu sắc khác nhau khiến mình được đi nhiều, trải nghiệm nhiều và mang nhiều cảm xúc của dự án về cho anh em - giúp anh em xung trận 1 cách dễ dàng hơn và chiến đấu dự án 1 cách nhanh nhất.

Với hàng trăm dự án của Tập đoàn, thì Sếp Dung sẽ giao cho những dự án phù hợp với từng người. Chỉ cần thấy Sếp add vào group dự án là tự biết mình đã được giao nhiệm vụ và phải làm gì rồi đó? Trước mắt làm phân tích sản phẩm, viết key, viết content làm sóng cho các bạn sale... Các bạn sale nhiều khi còn nhầm tưởng mình là admin, có bạn thì nghĩ là PM dự án. Vì tần suất hoạt động trong group cũng như lấy cẩn cho các bạn, hoặc xử lý sau bán hàng 18 tiếng mỗi ngày - luôn luôn lắng nghe, luôn luôn thấu hiểu. Vì đều xuất thân từ sale, nên máu kinh doanh luôn chảy trong người và thấu hiểu các bạn sale đang gặp khó khăn điều gì. Vậy nên nhanh nhẹn, sắc bén là điều luôn có trong mỗi chúng tôi.



Có rất nhiều dự án mang đến cho tôi các cung bậc cảm xúc khác nhau, điển hình như Vườn Sen - Bắc Ninh anh em đánh bay 292 giao dịch bán 80% bảng hàng trong 8 ngày, hay dự án Korea - Bắc Ninh chỉ trong 3 ngày bán 78 lô /110 lô.

Cảm giác ngủ cũng mơ thấy Vườn Sen ăn cỗ cũng nghĩ đến và dành 4h mỗi buổi tối để gõ thư chúc mừng thôi cũng đủ thấy cảm xúc bay bổng đến chừng nào <3.

Được support anh em là điều mà mình luôn ấp ủ và mong muốn hoàn thành tốt nhất sứ mệnh được giao. Mặc dù đảm nhiệm vị trí mới chưa đóng góp được nhiều, nhưng mình sẽ cố gắng dùng 200% sức lực để đánh bát xa bờ góp phần vào sự phát triển của công ty.



**Tên đầy đủ: Nguyễn Thị Thanh**

**Hiện đang là trợ lý Phó Tổng Giám đốc Thường trực CenLand**

**Công việc trợ lý là phải luôn chin chu, cẩn thận**

Nhiều người cho rằng là một trợ lý sẽ rất nhàn hạ, chỉ cần rót nước pha trà là xong. Nếu thật sự công việc chỉ có đơn điệu như vậy, mình sẽ không làm. Làm trợ lý giúp mình học hỏi được rất nhiều, đặc biệt là sự chu toàn, cẩn thận. Được làm việc gần Sếp là cơ hội để mình tiếp xúc với nhiều điều mới mẻ, những kỹ năng mềm mà không ai có thể chỉ cho bạn. Và đặc biệt, làm trợ lý, bạn phải tinh ý, luôn thấu hiểu Sếp của mình.

Nếu không là trợ lý mình vẫn sẽ chọn làm những công việc yêu cầu sự cẩn thận, chỉn chu.

**Họ và tên: Tạ Hồng Ngọc**

**Hiện đang là Trợ lý Phó Tổng Giám đốc, phụ trách Truyền thông nội bộ STDA**

Công việc chính của mình là quảng bá hình ảnh STDA thông qua các bài viết trên fanpage và group nội bộ. Tổ chức các cuộc thi giữa các siêu thị (cả về doanh số và hoạt động văn hoá tập thể) nhằm mục đích gắn kết tất cả mọi người trong STDA được làm việc trong một môi trường đoàn kết, năng nổ, máu lửa. Bên cạnh đó, cũng sẽ tổ chức các sự kiện của nội bộ STDA như: STDA's STAR - vinh danh các Best team và Best sale xuất sắc nhất hệ thống (theo tháng, quý)... Và sẵn sàng đảm nhiệm thêm các công việc từ Sếp Dung giao phó.

**Điều thú vị khi làm công việc này:**

Thực tế bản thân mình trước khi làm công việc này thì xuất phát điểm là một sale BDS của Cen, nhiều người cũng thắc mắc rằng tại sao đang bán hàng tốt lại chuyển sang vị trí này thì mình cũng xin trả lời rằng là bản thân mình từ trước đã rất thích những công việc liên quan tới văn hoá tập thể, thích gắn kết mọi người với nhau hơn, vì mình nghĩ đó chính là mẫu chốt của một doanh nghiệp mạnh.

Kể cả lúc mình làm sale thì mình cũng phụ trách "Ăn Chơi Nhảy Múa" cho Siêu thị S9, và cảm thấy rất đam mê. Chính vì vậy, sau khi lập gia đình thì mình quyết định sẽ chuyển hẳn sang vị trí Trợ Lý Phó Tổng - phụ trách truyền thông Nội Bộ STDA, để có thể góp phần đưa văn hoá của STDA lên một tầm cao mới, giúp cho anh em đoàn kết và cùng nhau phát triển cả về kĩ năng bán hàng và tinh thần tập thể. Và mình thấy công việc hiện tại giúp cho mình có cơ hội được học hỏi và khám phá những điều mới, phát huy được khả năng sáng tạo, linh hoạt hơn trong nhiều việc vì Sếp Dung là một người thầy dạy cho mình rất nhiều điều bổ ích.

**Tên đầy đủ: Phạm Thị Tươi**

**Hiện đang là trợ lý Phó Tổng Giám đốc Thường trực CenLand**

**Là một trợ lý bạn cần tinh thần thép và biết lắng nghe**

Trợ lý là một vị trí rất thú vị, ở vị trí này nếu nói về những khó khăn thì rất nhiều nhưng bạn cũng sẽ học được nhiều thứ mà không trường lớp nào dạy. Có một điều quan trọng khi là một trợ lý là bạn phải chủ động. Bạn sẽ phải đứng ra tiếp nhận thông tin và giải quyết những công việc cho Sếp trước khi trình bày (nếu có). Một ngày làm việc, Sếp có cả một khối lượng công việc đồ sộ cần giải quyết, vì vậy, những công việc mà bạn có thể chủ động giải quyết thì hãy chủ động (cười). Nhưng cũng vì thế mà bản thân mình mới cung cấp và trưởng thành hơn nhiều trong công việc.

Một yếu tố cũng rất quan trọng, hình thành cho mình sự tư duy nhạy bén. Mình được trực tiếp làm việc với lãnh đạo, hiểu được phần nào cách mà Sếp mình giải quyết vấn đề, cách ứng xử và quản lý, kỹ năng giao tiếp cũng như các mối quan hệ của Sếp khiến mình rất ngưỡng mộ.

**Trần Ban - Thu Thủy**

www.cengroup.vn

# CHỐT DEAL

## mùa "Cô Vụ"

**Hà Thành - Nguyễn Nam - Duy Anh**

**Covid-19 không chỉ ảnh hưởng tới sức khỏe mà còn tác động tiêu cực tới tất cả các lĩnh vực, và bất động sản cũng không đứng ngoài lề. Thời điểm này, các nhà đầu tư đều thận trọng trong việc xuống tiền hay chốt mua căn hộ. Tuy nhiên, các "chiến binh" nhà Cen vẫn có được những bí quyết bán hàng "cực đỉnh", góp phần khẳng định thương hiệu nhà Cen trên thị trường.**

**Tăng Linh Sơn - NVKD S5**

Bí quyết chốt deal của mình cơ bản là "dự án quá đẹp, cả về vị trí, thiết kế, giá cả". Quan trọng là cho khách hàng thấy: dịch bệnh không làm nhu cầu nhà ở giảm, kể cả với đầu tư thì bất động sản vẫn là kênh an toàn nhất, chẵn chừ là hết căn đẹp, căn rẻ. Mình vừa chốt 1 căn đẹp nhất và 1 căn rẻ nhất dự án Eurowindow River Park.

**Nguyễn Minh Phương - NVKD CH2**

Công việc sale chưa bao giờ là dễ dàng, nhàn hạ đặc biệt trong mùa dịch này. Khó khăn chồng chất khó khăn. Trước đây trung bình mình chạy quảng cáo ra 40-50 khách, hẹn gặp 10 khách thì chốt được 1 deal, nhưng ở giai đoạn này mình chạy quảng cáo ra 200 khách, hẹn được 2 người mới chốt được. Khách hàng khi trao đổi cũng chỉ ở mức độ tham khảo và khi hẹn gặp trực tiếp đều từ chối vì tránh dịch. Bản thân mình cũng khá nản và chán nhưng vẫn cố gắng hết sức, cố gắng hết mình để đạt được mục tiêu bản thân đề ra. Bí quyết chốt deal mùa dịch của mình là cứ kiên trì, nhẫn耐 và chân thành, nhiệt tình với khách hàng chắc chắn bạn sẽ gặt hái được thành quả.

# Đào tạo

## Giữa những ngày chống dịch

### Covid - 19

"Đứng yên" là cụm từ được nhắc đến nhiều nhất trong những ngày cả nước "kháng chiến chống dịch". Luôn trong tâm thế của những người "sẵn sàng", các học viên nhà Cen liên tục trang bị cho mình những "hành trang" kiến thức, kỹ năng để "ra trận" ngay khi kết thúc "cuộc chiến" chống dịch bệnh. Các chuyên đề Public, Inhouse theo nhu cầu cá nhân và đơn vị... vẫn được nhân sự nhà Cen quan tâm và đăng ký. Như vậy là vừa chống dịch, Cenner vừa "mài rìu" để chuẩn bị cho "những trận đánh lớn" ngay sau khi Covid - 19 "đi xa".

Thay vì học theo cách truyền thống, phòng Đào tạo đã "thử nghiệm" phương pháp học online cho các học viên thông qua livestream trên fanpage của Đào tạo. Livestream đầu tiên lên sóng về "Phong thủy trong tư vấn bán hàng Bất động sản" đã được các học viên nhà Cen nhiệt tình hưởng ứng vì sự ưu việt của phương pháp học online mùa dịch này.

Sau thành công đó, các buổi đào tạo online tiếp tục được xây dựng và lên sóng cố định để cung cấp cho các học viên thông tin và kiến thức cập nhật nhất, phù hợp nhất để áp dụng cho việc bán hàng mùa "Cô Vy".

# ĐÀO TẠO

“

Với thông điệp “Chống dịch như chống giặc”, cả nước đang “gồng mình” trong cuộc chiến chống lại “kẻ thù vô hình” siêu lây nhiễm. Với nhà Cen, đây còn là những ngày tháng thử thách lòng kiên trì và sự quyết tâm của toàn bộ CBNV trong “cuộc chiến dài hơi” chống lại “kẻ thù suy thoái”. Như “liều thuốc” tinh thần và trí tuệ cho tất cả Cenner, công tác đào tạo vẫn diễn ra sôi động nhằm hiện thực hóa cả hai mục tiêu lớn “chống dịch bệnh và chống suy thoái” trong những ngày cả nước chung một gánh lo.



## Cán mốc 1.000 thành viên,

### ĐÀO TẠO CEN CHUẨN BỊ CHO BƯỚC NGOẶT TRỞ THÀNH HỌC VIỆN ĐÀO TẠO!

Không ngừng xây dựng, triển khai và cải tiến các chương trình đào tạo, Phòng đào tạo với Group “Đào tạo Cen” trên facebook đã trở thành kênh thông tin hữu ích dành cho các Cenner: tham khảo thông tin thị trường BĐS, giao lưu, chia sẻ và học hỏi với các chuyên gia trong ngành,...

Với 1.000 thành viên, con số không quá lớn nhưng cũng đủ khẳng định niềm tin và sự gắn kết của các học viên nhà Cen đối với công tác đào tạo. Cùng với những nỗ lực của đội ngũ giảng viên nội bộ, nhân sự phòng đào tạo và những chương trình đào tạo hữu ích,... thì đây sẽ là nền tảng vững chắc để phòng Đào tạo CenGroup vươn tới một trung tâm đào tạo với quy mô, đẳng cấp và sự chuyên nghiệp trong thời gian sớm nhất.

Với sứ mệnh đào tạo và phát triển nguồn nhân sự môi giới Bất động sản chất lượng cao trên khắp cả nước, đặc biệt là Tập đoàn CenGroup, phòng đào tạo cùng đội ngũ giảng viên nhà Cen đã và đang từng bước hoàn thiện nền móng vững chắc trong công tác đào tạo nguồn nhân lực.

Đứng trước những khó khăn của nền kinh tế trong thời kỳ dịch Covid - 19, phòng Đào tạo cùng với toàn thể CBNV nhà Cen sẽ góp sức, chung tay cùng Tổ Quốc đẩy lùi dịch bệnh và vượt qua những “thách thức” trong giai đoạn biến động này.

Phòng Đào tạo

### Nguyễn Thị Ly Ly - Team Duym Cen Đà Nẵng

Trong mùa dịch, tất cả các ngành nghề đều bị ảnh hưởng, bất động sản cũng không ngoại lệ. Điều duy nhất cần làm lúc này là biến thử thách thành cơ hội, biến khó khăn trở thành cơ hội, tư vấn khách hàng “bắt đáy” thị trường. Hàng ngày mình tập trung sale khách hàng có trong data, tận dụng khách, tích cực chăm sóc và dẫn khách đi tham quan sản phẩm. Mình cũng nắm rõ từng dự án để tự tin chia sẻ với khách, chăm sóc khách bằng chính cái tâm của người làm sale.

### Đặng Hải Hưng- Team Quândh Cen Đà Nẵng

Mình gắn bó với Cen Đà Nẵng được tròn 1 năm, đã có những lúc thăng hoa và cả những lúc trầm lắng. Thăng hoa là khi tiếp cận được nhiều khách hàng để hỗ trợ tư vấn và chốt được deal. Trầm lắng là khi cả thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang cùng chống chịu với đại dịch Covid-19, việc tiếp cận khách hàng cũng khó khăn hơn. Nhưng không vì điều đó mà mình bỏ cuộc bởi lẽ lúc này là lúc để những anh em sale thể hiện khả năng bán hàng của mình, để khẳng định sự tồn tại của mình trong nghề môi giới.

Mình vẫn đăng tin vào mỗi buổi sáng trên FB, Zalo và một số kênh rao vặt khác bằng những hình ảnh, video clip thực tế quay tại dự án để gửi đến khách hàng. Mình cũng chạy quảng cáo trên Ads và fapage để truyền tải tới khách hàng đầy đủ thông tin về dự án nhất.

Ngày qua ngày cứ cần mẫn như thế khách hàng quan tâm nhiều hơn về dự án bởi hình ảnh đẹp, cùng chính sách bán hàng rất tốt của công ty, cùng quyết tâm bán hàng đã giúp mình chốt deal trị giá 7,2 tỷ tại dự án Golden Hill thời gian vừa qua. “Thách thức và Cơ hội” - đây là lúc để chúng ta thể hiện bản thân cùng chống chịu Covid 19 và vững tâm - quyết chiến - quyết thắng !

### Đỗ Khắc Vỹ - Team Quyetnt, STDA S4

Để chốt deal ở giai đoạn này cần target đúng đối tượng khách hàng. Với những khách hàng có nhu cầu thực thì đây được xem là thời điểm “vàng” để họ xuống tiền mua sản phẩm với giá “hời”. Những khách hàng này, chúng ta cần tư vấn và chăm sóc tốt, trước tình hình cung ít hơn cầu hiện nay, cùng với thương hiệu CenLand trên thị trường, phần lớn những khách hàng này sẽ mạnh dạn xuống tiền để “chờ thời” khi dịch bệnh được đẩy lùi.

Đầu tư tại thời điểm này là “khôn ngoan” bởi thị trường ít cạnh tranh, và đương nhiên sẽ không xuất hiện bong bóng bất động sản. Khi đã nắm bắt được thị trường, việc tư vấn cho khách hàng cũng sẽ hiệu quả hơn. Theo mình thì đây là cơ hội để chúng ta để chốt deal, nếu nắm bắt tốt cơ hội này.

### Nguyễn Văn Phú – Team Anhnp, STDA S4

Mỗi một thời điểm sẽ có một lợi thế và khó khăn riêng. Điều quan trọng của một chuyên viên kinh doanh bất động sản là biết được những điểm thuận lợi và khó khăn ở thời điểm đó là gì? Từ đó mới có thể đưa ra những mặt tích cực để khách hàng cảm thấy phù hợp với nhu cầu của chính mình. Nếu tư vấn có tâm và đặt lợi ích khách hàng lên trên thì sẽ thành công, bất chấp dịch bệnh.

Mỗi hành động mà ta tạo ra đều sẽ tương ứng với một kết quả, chỉ khác là kết quả mà ta nhận được tới sớm hay muộn. Vậy nên phải kiên trì và đặt tâm huyết với những việc ta làm, rồi cũng sẽ nhận được kết quả như ta mong muốn.



# THƯ VIỆN CEN

## LÚC GIAN KHÓ NHẤT, CON NGƯỜI LUÔN BIẾT CÁCH “ĐỨNG CẠNH NHAU”

Trong lúc gian khó nhất, con người luôn biết cách “đứng cạnh nhau” để tạo nên sức mạnh, chiến thắng tất cả. Chính vì vậy, dẫu sau mỗi đợt thiên tai như động đất, sóng thần đi qua, luôn để lại những câu chuyện cảm động về tình người.

Nhắc đến sự gắn kết cộng đồng trong thiên tai, chúng ta không thể không nhắc đến Nhật Bản. Đất nước chịu nhiều sự hà khắc của tự nhiên nhưng luôn kiên cường đứng vững và phát triển. Chắc hẳn nhiều người còn nhớ ngày 11/03/2011, trận động đất và sóng thần Tohoku đã xảy ra ngoài khơi Thái Bình Dương làm rung chuyển khu vực phía Bắc Nhật Bản, đồng thời gây ra cơn sóng thần cao tới 10m ập vào đất liền nuốt chửng nhiều thành phố, kéo theo cuộc khủng hoảng hạt nhân tồi tệ nhất kể từ vụ nổ nhà máy Chernobyl năm 1986. Thảm họa tồi tệ ấy đã cướp đi mạng sống của 15.893 người, 6.152 người bị thương và 2.572 người mất tích, phá tan hoang nhà cửa, đường xá và toàn bộ hệ thống cơ sở vật chất của nhiều tỉnh thành của Nhật Bản. Nhưng ở Nhật, mọi người luôn biết cách hy sinh, nhẫn nại và yêu thương nhau. Đây là những câu chuyện có thật, “sáng ngời” sau đống hoang tàn của trận động đất, sóng thần năm ấy.

### **Người đàn ông không tên hy sinh bản thân để cứu sống 3 mẹ con thoát chết khỏi cơn sóng thần**

Câu chuyện được kể bởi Sophie, một nữ sinh 18 tuổi sinh sống tại Los Angeles về cách 3 mẹ con người bạn Nhật Bản của cô thoát chết khỏi cơn sóng thần tại tỉnh Sendai, nước Nhật.



Khi cơn động đất diễn ra, bạn của Sophie cùng mẹ và em trai 2 tuổi đang ở trên phố. Họ vội vàng trốn vào một căn nhà bên đường, nhưng mực nước càng lúc càng dâng cao khiến họ không biết xoay sở làm sao.

Họ không ngừng kêu cứu, và một người đàn ông đã nhìn thấy họ từ ban công căn nhà phía sau. “Người đàn ông đó ngay lập tức nhảy xuống khỏi ban công xuống nước, giúp bạn tôi, mẹ cô ấy và cậu em trai trèo lên ban công vào căn nhà. Nước lúc đấy càng ngày càng mạnh, không thể đứng vững được nữa. Mẹ bạn tôi kiên quyết để những đứa con của mình lên trước, sau đó người đàn ông đứng dưới đỡ bà ấy lên”.

“Sau khi cả ba người trèo lên ban công yên ổn, mẹ của bạn tôi nắm lấy tay người đàn ông và kéo ông ấy lên. Bất chợt một chiếc ô tô (trong hàng trăm chiếc) bị nước cuốn tràn tới đúng hướng người đàn ông đó. Mọi người ở bên trên gào thét, nhưng rồi đột nhiên, người đàn ông ấy giật khỏi tay mẹ bạn tôi, khi mà chiếc ô tô tràn tới, để bà ấy không bị kéo theo xuống nước. Chiếc ô tô đâm vào ông ấy và cuốn ông ấy đi”.

Có lẽ nếu không nhảy xuống nước cứu sống gia đình cô gái, người đàn ông ấy có thể sống sót an toàn trong tòa nhà. Nhưng chính sự hi sinh của người đàn ông mà 3 mẹ con cô gái có thể bình an qua khỏi cơn sóng dữ.

Không ai biết người đàn ông dũng cảm ấy là ai, nhưng đối với bạn của Sophie và gia đình chị, “ông ấy là một người hùng thực sự”.

### **Người cha tạm biệt vợ và con gái để làm nhiệm vụ tại nơi nhà máy rò rỉ phóng xạ**

Cơn động đất sóng thần Tohoku không chỉ cướp đi mạng sống, nhà cửa của hàng chục nghìn người dân Nhật Bản mà còn khiến cả dân tộc này rơi vào cảnh hoang mang, lo lắng cực độ khi hay tin những lõi hạt nhân bên trong nhà máy điện hạt nhân Fukushima tan chảy chỉ trong 3 ngày, bất chấp nỗ lực của chính phủ Nhật Bản. Hàng trăm nghìn người dân phải di tản khỏi quê hương, không ít trong số đó bị nghi ngờ nhiễm phóng xạ đã phải cách ly với người thân, gia đình.



Hàng nghìn người bị nghi ngờ có nhiễm phóng xạ sau vụ nổ lò hạt nhân phải cách ly với người thân.

Vậy nhưng, bất chấp nồng độ phóng xạ vượt quá mức nguy hiểm cho tính mạng con người, những nhân viên cuối cùng của nhà máy điện hạt nhân số 1 ở Fukushima vẫn không rời bỏ vị trí. Tại đây, người ta hạ áp suất bằng cách mở van giữ hơi nước trong bể chứa lò phản ứng trong khi thiết bị đo nồng độ phóng xạ bên ngoài các nhân viên vẫn giữ ở con số 400 millisievert, đủ để gây chết người bất cứ lúc nào.

Một trong 180 nhân viên cuối cùng ở lại nhà máy đã động viên vợ con bằng những dòng email vội vã: “Em và con hãy tiếp tục sống thật tốt, anh sẽ phải vắng nhà một thời gian. Mọi người ở nhà máy đang chiến đấu”.

Người đàn ông ấy và 119 nhân viên khác của nhà máy đã chấp nhận nguy hiểm tính mạng để ngăn phóng xạ rò rỉ ra môi trường bên ngoài.

### **“Ông cụ phóng xạ” tình nguyện ở lại một mình để chăm sóc vật nuôi trong vùng nhiễm xạ**

Sau khi vụ rò rỉ nhiễm phóng xạ ở tỉnh Fukushima xảy ra, chính quyền địa phương đã cho di tản các khu vực xung quanh nhà máy số 1 và số 2 ra xa từ 3km đến 20km.

Nhưng có một người đàn ông đã bất chấp để bản thân nhiễm phóng xạ chỉ với mục đích quay trở lại chăm sóc đàn vật nuôi bị bỏ lại phía sau và đang đối mặt với nguy cơ chết đói. Đó là ông Naoto Matsumura, người duy nhất sống trong vùng nhiễm phóng xạ ở thị trấn Tomioka, quận Futaba, tỉnh Fukushima.

Ấn ở trong môi trường độc hại suốt nhiều năm, nhưng ông Naoto Matsumura cho biết ông không lo sợ điều gì, cả ông và đàn vật nuôi vẫn đang khỏe mạnh. Ông cũng ngăn cản những nhân viên được điều đến để kết liễu đàn gia súc nhiễm bệnh bởi: “Nếu họ giết những con vật này để lấy thịt, tôi sẽ không bắn khoan gì, vì đó là cuộc sống. Nhưng giết chúng chỉ vì muốn chúng chết đi ư? Không thể nào!”.



Gia đình, làng xóm đã đi hết chỉ còn lại một mình ông Naoto Matsumura ở lại trong ngôi làng bị nhiễm xạ ở Fukushima để chăm sóc những con vật trong nhà và cả những con vật bị bỏ hoang trong xóm.

Sự kiên nhẫn và hy sinh của người đàn ông đã thu hút nhiều người dân địa phương trở lại thăm ông, mang theo thức ăn, nhu yếu phẩm cho ông và đàn gia súc. Tuy vẫn chưa ai có ý định trở lại và sinh sống như ông Naoto. Hàng ngày, ông vẫn một mình làm bạn với đám động vật nhiễm phóng xạ trong khu vực: “Tôi sinh ra và lớn lên ở thị trấn Tomioka. Khi tôi chết, tôi sẽ chết ở Tomioka”.

Ông cụ Naoto được người dân Nhật gọi là “ông cụ phóng xạ” vì những bài kiểm tra y tế đã nồng độ phóng xạ cao gấp 17 lần người bình thường trong cơ thể ông và ông cụ cũng là người phơi nhiễm phóng xạ nhiều nhất ở nước Nhật. Tuy nhiên, ông Naoto biết không quá lo lắng về điều này. Ông cho rằng, sẽ cần phải 30-40 năm ông mới có thể chết vì nhiễm phóng xạ, mà trước khi điều đó xảy ra thì tuổi tác đã đến tìm ông trước rồi, vì vậy, không cần phải sợ hãi.

Sức mạnh của thiên nhiên có thể tàn phá nhiều thứ nhưng dường như không quật ngã được tình thương giữa người và người. Nhưng đôi lúc thiên nhiên cũng làm cho con người cảm nhận được sự hồi sinh phi thường của nó để tiếp thêm ý chí cho ta. Xin mượn hình ảnh cây đào Tô Hiệu - trong bài thơ “Anh về cùng mùa hoa” của nhà thơ Tạ Hữu Yên - lớn lên từ một vách nứt trong ngục tù Sơn La tối tăm để minh họa cho những điều không gì là không thể.

**Ba Nô**

## CHUYỆN BÁN HÀNG MÙA DỊCH

*Covid - 19 đã tác động không nhỏ đến toàn bộ hoạt động sản xuất, kinh doanh. Và bất động sản cũng không ngoại lệ. Hơn 300 sàn giao dịch BDS đóng cửa; hơn 500 sàn hoạt động cầm chừng.*

*Nhưng, trong nguy có cơ, đây là lúc mà các đơn vị kinh doanh BDS thay đổi "thời thế". Và ở Cen, không có chuyện ngừng bán hàng mà ngược lại toàn bộ anh, chị em của các bộ phận đều đang từng ngày thay đổi để thích ứng với dịch bệnh.*



### Hoàng Văn Nam – STDA S8

Bán bất động sản trong mùa dịch bệnh như này thực sự khó khăn. Rất nhiều cuộc gọi đi cho khách và nhận được câu trả lời: “*Dịch như này anh không đầu tư gì đâu em*”. Hoặc có khách nghe mình giới thiệu dự án thích lắm rồi, hẹn hôm sau đi xem thực tế. Nhưng tối hôm đó, tivi báo có thêm ca nhiễm mới, nhiều Việt Kiều về nước tránh dịch nên họ rất e ngại và đổi ý hẹn đi xem dự án sau khi hết dịch.

Ngoài ra, mùa dịch bệnh khiến không khí trong phòng làm việc im ắng hơn mọi ngày. Bởi mọi người cẩn trọng hơn, hạn chế giao tiếp nên không được vui vẻ và sôi nổi nhiều như trước.

Tuy nhiên, so với nhiều ngành nghề khác, mình thấy sale BDS vẫn may mắn vì còn được đi làm. Và có thể thời điểm này khách ngại đi xem dự án, nhưng nếu khách hàng nào có nhu cầu mua nhà gấp thì đây lại là lúc họ có nhiều thời gian để tìm hiểu về BDS hơn. Hơn nữa, tại Cen, ekip truyền thông - MKT cũng đẩy mạnh các phương tiện truyền thông online, đặc biệt là mở bán online hỗ trợ rất đắc lực trong việc chốt khách của anh em sale.

### Phạm Thị Thủy Ánh – STDA S9

Trước đây, mỗi ngày mình đón 10 - 20 lượt khách thì kể từ khi có dịch Covid - 19, số lượng khách tham quan dự án giảm đi hẳn, chỉ còn khoảng 5 lượt khách/ngày, thậm chí có ngày không có lượt khách nào.

Tuy nhiên, anh em sale đã chủ động đẩy mạnh ngân sách cho các kênh online và đặc biệt là công ty cũng hỗ trợ rất nhiều qua hình thức bán hàng trực tuyến, làm những video clip trải nghiệm thực tế rất chân thực để khách hàng ngồi tại nhà mà vẫn nắm được mọi thông tin của dự án. Và rất may mắn vì hôm livestream dự án King Palace vừa qua trên Fanpage CenHomes, mình và bạn Bình Nguyên cùng team đã chốt được 1 căn! (Cười)

### Nguyễn Gia Truyền – Trưởng phòng Digital RSM

Dịch bệnh Covid - 19 xảy ra khiến hành vi của khách hàng có một số thay đổi, khách hàng trở nên thận trọng hơn trong việc gặp gỡ trực tiếp môi giới, hạn chế đến nơi đông người như các event, sự kiện mở bán, tham quan nhà mẫu... mà chuyển sang hành vi tìm hiểu thông tin dự án trên môi trường internet.

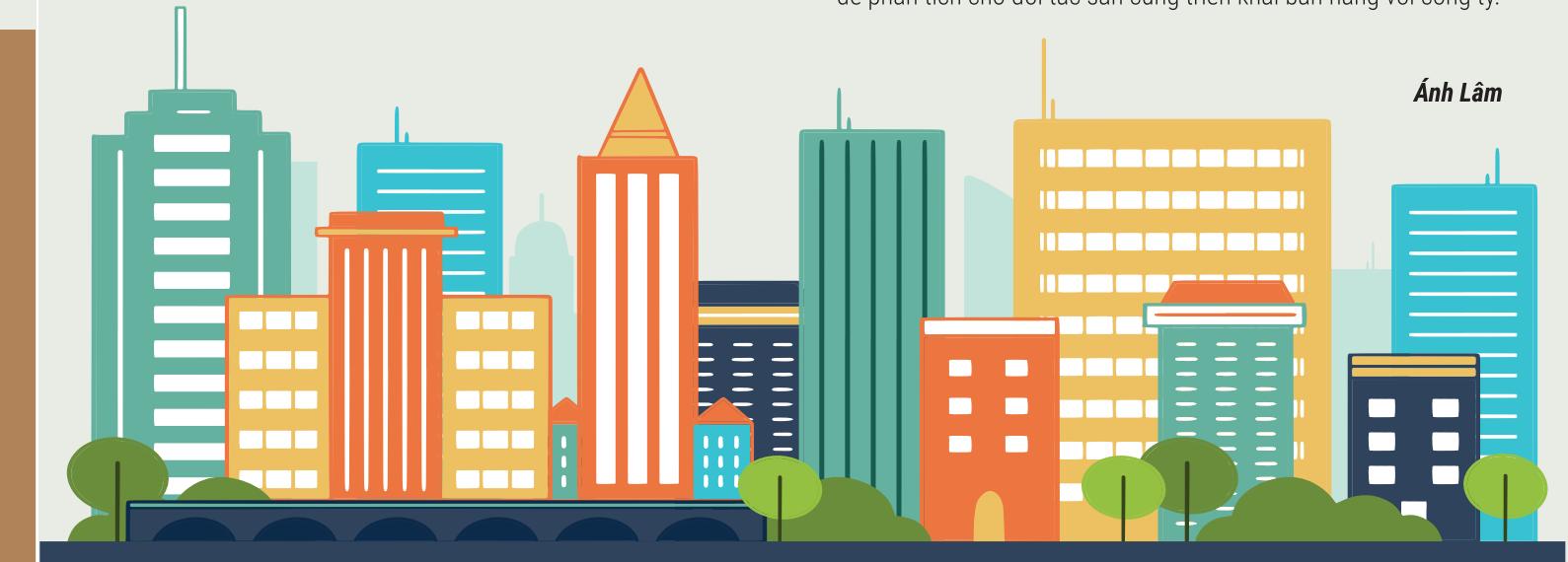
Đối với ngành BDS, bản thân mình phụ trách mảng Digital thì thấy nhu cầu tìm hiểu dự án qua các kênh online tăng lên rõ rệt, do đó ngân sách dành cho marketing online nên đẩy mạnh hơn. Một số hình thức online mới đã được RSM triển khai và bước đầu mang lại hiệu quả như: livestream trên facebook, youtube,...



### Lưu Thùy Dung – CenHomes

Từ đầu năm 2020, khi dịch Covid - 19 nhen nhở tại Việt Nam thì dấu hiệu giao dịch BDS đã có sự suy giảm. Tâm lý khách hàng sợ bệnh dịch lây lan, tâm lý an toàn khiến họ cũng ngần ngại gặp gỡ nhiều người để tìm hiểu dự án. Thực sự, có những lúc mình gọi điện hẹn sàn mà họ đều từ chối hoặc có khi hẹn được ra ngồi uống café trao đổi công việc mà ai cũng đeo khẩu trang, ngồi trao đổi với mình cũng sơ sơ công việc họ cũng không muốn ngồi bên ngoài quán xá đông đúc lâu.

Trong thời điểm khó khăn chung, mình cũng luôn suy nghĩ tìm mọi hướng đi mới, thay đổi chiến lược làm việc để có giao dịch. Mình cũng phải ngồi lại đánh giá nhu cầu thực của khách hàng đầu tư chọn lựa sản phẩm khi mời đối tác, chọn lọc nhu cầu khi khách ở thực trong thời gian họ nghỉ dịch, hoặc ngành nghề đang chậm bán hàng, khách hàng sẽ có thời gian tìm hiểu sản phẩm qua internet để phân tích cho đối tác sàn cùng triển khai bán hàng với công ty.



Ánh Lâm

## Cân bằng giữa công việc và cuộc sống! Không, bạn không thể có tất cả?

Cuộc sống hiện đại nơi phố thị đầy những bận rộn, toan tính, người phụ nữ đang phải đảm nhận nhiều nhiệm vụ tại cùng một thời điểm: là người mẹ, là người vợ, và đi làm... Những vai trò ấy đã vô hình tạo nên những gánh nặng, áp lực cho họ. Cuộc sống sẽ thật hạnh phúc nếu như bạn biết cân bằng giữa công việc và cuộc sống gia đình. Nhưng liệu điều ấy có thể? Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của chị Đỗ Thị Thanh Huyền – Một người vợ, người mẹ và cũng là một Phó Tổng đốc quyền uy tại CenValue nhé!

### Là người phụ nữ hiện đại – Lập kế hoạch - Có mục tiêu

Thực tế, việc lập kế hoạch luôn là vấn đề quan trọng với tất cả mọi người. Là người thông minh, kế hoạch của bạn càng phải tinh tế và rõ ràng hơn nữa. Với tôi, kế hoạch cá nhân của mình luôn có đầy đủ các yếu tố: công việc, gia đình, bản thân. Ba vấn đề này tôi luôn đặt lệnh ưu tiên trong từng thời điểm, và thực hiện nó một cách khoa học. Trong thực tế, tôi sẽ cố gắng nhiều nhất có thể để công việc không cuốn mình đi theo, và cũng không vì cuộc sống gia đình mà để tuột mất ước mơ, đam mê trong công việc. Sẽ có những lúc bạn cảm thấy công việc cần phải được ưu tiên cho nó, nhưng điều đó không đồng nghĩa bỏ bê gia đình mình. Với tôi, chỉ cần biết lập kế hoạch, có mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống thì mọi việc đều có thể giải quyết được.

### "Người phụ nữ có trách nhiệm gấp ba lần người thường"

Tôi thật sự tâm đắc câu nói của Khổng Tử: "Người phụ nữ có trách nhiệm gấp ba lần người thường". Tôi tâm đắc nó không phải vì đề cao sức mạnh của người phụ nữ, tôi vẫn là người hoàn toàn ủng hộ việc bình đẳng giới, tức là chúng ta hoàn toàn có quyền và đủ năng lực làm những công việc mà nam giới làm. Trong một xã hội hiện đại với nhịp sống hối hả như hiện nay, phụ nữ như chúng tôi càng cần chứng tỏ bản thân mình hơn nữa.

Là một người lãnh đạo và là một người phụ nữ tôi cần sự kết hợp của tính quyết đoán và sự mềm mại. Tôi rất quyết liệt, rõ ràng trong công việc hàng ngày của mình ở cơ quan, nhưng tôi vẫn cần sự mềm dẻo, khí chất của một người phụ nữ hiện đại. Có như vậy tôi mới "thu được lòng quân". Nhiệm vụ của tôi ở cơ quan còn là truyền cảm hứng tới tất cả nhân viên. Đó là cảm hứng trong công việc, làm việc và cống hiến hết mình. Đó cũng là cảm hứng cuộc sống sau công việc, tận hưởng trọn vẹn từng phút giây. Khi dung hòa được hai thái cực đó, tập thể chúng tôi mới có thể đi được những bước xa và xa hơn nữa.

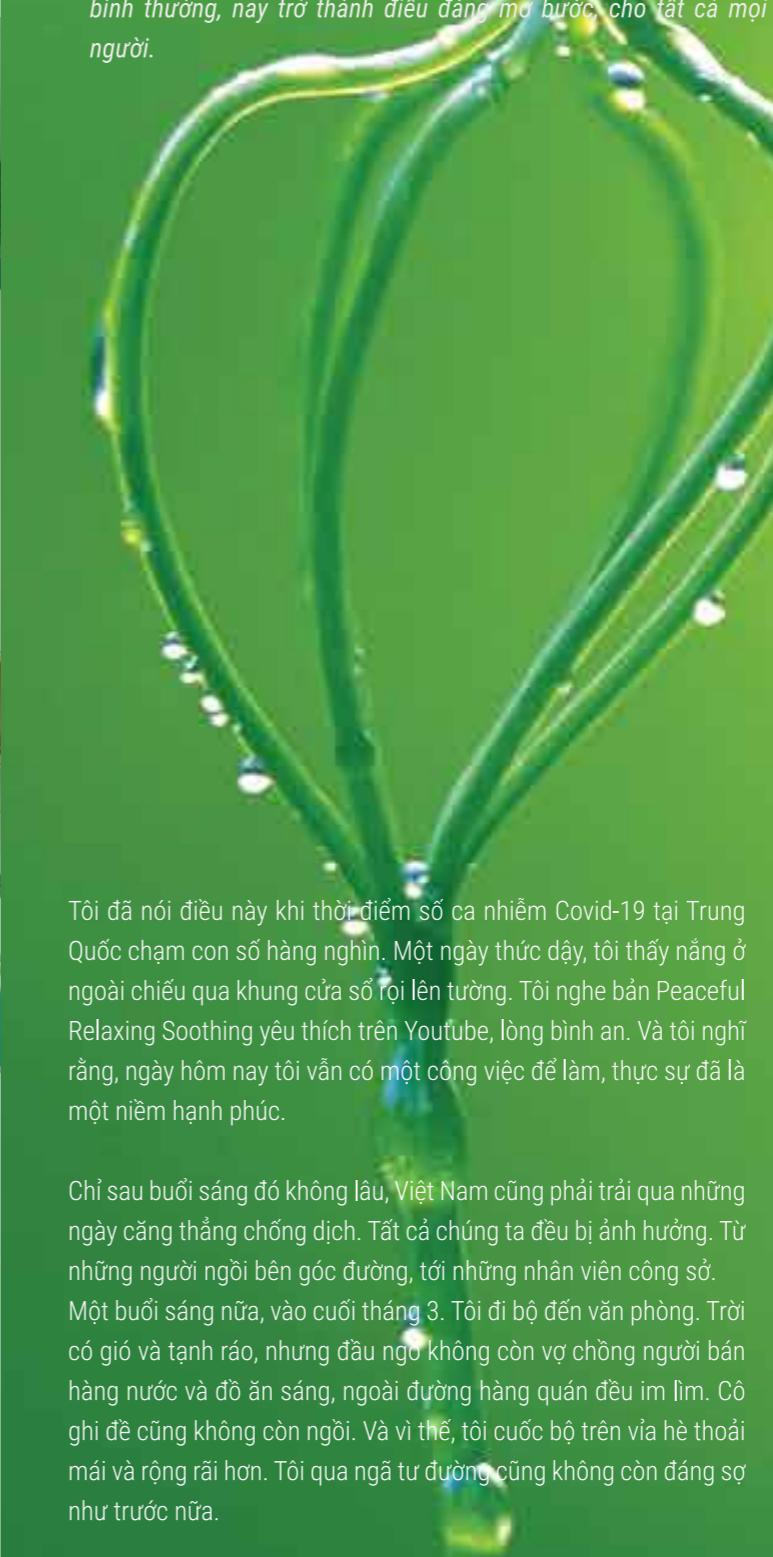
Dù ở cơ quan tôi vẫn thường "ăn to nói lớn" nhưng tôi vẫn là một người phụ nữ Việt Nam. Tôi cũng phải quán xuyến việc nhà cửa, đảm nhận nhiều công việc khác nhau. Việc gì tôi cũng có thể làm, nên nói trách nhiệm hay nỗ lực gấp ba người thường thì cũng không sai.

Tôi luôn cảm thấy may mắn khi có một gia đình tuyệt vời. Tôi sống trong gia đình theo phong cách truyền thống, tôi thừa nhận mình không phải phụ nữ đảm việc nhà, nhưng tôi biết làm thế nào để đảm bảo mình vẫn là bà mẹ đảm đang, chu toàn cho gia đình. Ở nhà, tôi có một người chồng tốt, một cậu con trai ngoan ngoãn. Những thành viên trong gia đình tôi biết cách san sẻ áp lực công việc của tôi và bản thân tôi cũng biết cách san sẻ với người thân của mình. Thật sự, tôi cảm thấy mình rất hạnh phúc.

Cân bằng giữa công việc và cuộc sống! Bạn có thể có tất cả nếu như biết cách lập kế hoạch và mục tiêu.



Thứ nghĩ xem, có phải đến tận hôm nay, bạn vẫn mạnh khoẻ, có một gia đình, một công việc, có thu nhập và một nơi để quay về. Thị thật mừng cho bạn, đó là một niềm hạnh phúc, tưởng như là điều bình thường, nay trở thành điều đáng mơ ước, cho tất cả mọi người.



## Được sống bình thường đã là một niềm **HẠNH PHÚC**

Mọi người lo lắng và sợ hãi. Sợ hãi về một sinh vật mà chúng ta không nhìn thấy được. Hay nỗi sợ, không biết ngày mai sẽ là một ngày như thế nào?

Chúng ta lo lắng rằng, ngày mai, lỡ như chẳng may, chúng ta nhiễm bệnh? Lỡ như chúng ta bị giảm lương? Lỡ như tòa nhà bị phong toả, hoặc chúng ta bị cách ly? Lỡ như, sẽ rất lâu nữa mới được đi du lịch, tắm nắng ở biển...

Thật ra, tôi tin, chúng ta có một nỗi sợ lớn hơn thế gấp nhiều lần – sợ ngày sau cuối.

Trong đại dịch, chúng ta nhận ra nhiều thứ bình dị mà hạnh phúc, nhưng ngày thường chúng ta bỏ qua. Trong những ngày xe khách và máy bay chạy đầy rẫy, ai biết đâu một ngày, muốn về quê thăm mẹ cũng khó thế nhỉ?

Nên chúng ta, những con người bình thường với vã yêu thương, vã chăm sóc nhau, vã hỏi han, quan tâm nhau. Chưa bao giờ chúng ta thấy sinh mệnh là điều đáng chăm chút và quan tâm nhất, như trong đại dịch này.

Sống bình thường là như thế nào?

Là đôi khi, chỉ khát khao được trở lại với những điều bình thường nhất.

Là thèm nghe tiếng còi xe inh ỏi trong giờ tan tầm. Thèm một khung cảnh vỉa hè chen lấn các quầy hàng rong. Thèm một buổi chiều ngồi trà chanh với đám bạn. Thèm một bữa cơm mẹ nấu vào một chiều cuối tuần. Thèm một tiếng bi bô con trẻ trong khu vui chơi. Thèm một sáng Chủ nhật vội vã đi đón khách. Thèm cả một nhịp thở - nhẹ nhõm và bình yên.

Nên, nếu có thể, sáng mai thức dậy, hãy ngắm kỹ hơn khung cảnh bên ngoài cửa sổ, hãy lắng nghe lâu hơn tiếng con bạn, chồng/ vợ bạn đánh thức, hãy thở chậm và sâu hơn. Và hãy cười vì một điều nhỏ bé thường ngày.

**Hà Thanh**

# Thể dục thể thao

# đẩy lùi Covid - 19



Từ khi giải Cen Marathon 2019 kết thúc, rất nhiều những Cenner của chúng ta vẫn duy trì đều đặn các hoạt động thể dục thể thao để tăng cường sức khỏe, đồng thời đẩy lùi Covid - 19. Những km chạy bộ vào cuối tuần của CLB Running, những chuyến trekking "băng đèo, lội suối" của CLB Trekking 2 miền Nam - Bắc, những trận đấu cầu lông hấp dẫn của CLB Cầu lông Sài Gòn hay những giờ tranh thủ nghỉ trưa tập yoga của các cô gái phòng Biên tập,...

Dịch bệnh vẫn chưa dừng lại, anh, chị, em nhà Cen hãy tiếp tục cùng nhau rèn luyện sức khỏe, tập luyện thể dục thể thao nâng cao sức khỏe đẩy lùi Covid - 19 nhé!

Ánh Lâm



## 1 FANSIPAN 14-16/02/2

Những kỉ niệm khó quên của 15 Cenner thuộc CLB Cen Trekking miền Bắc.



2

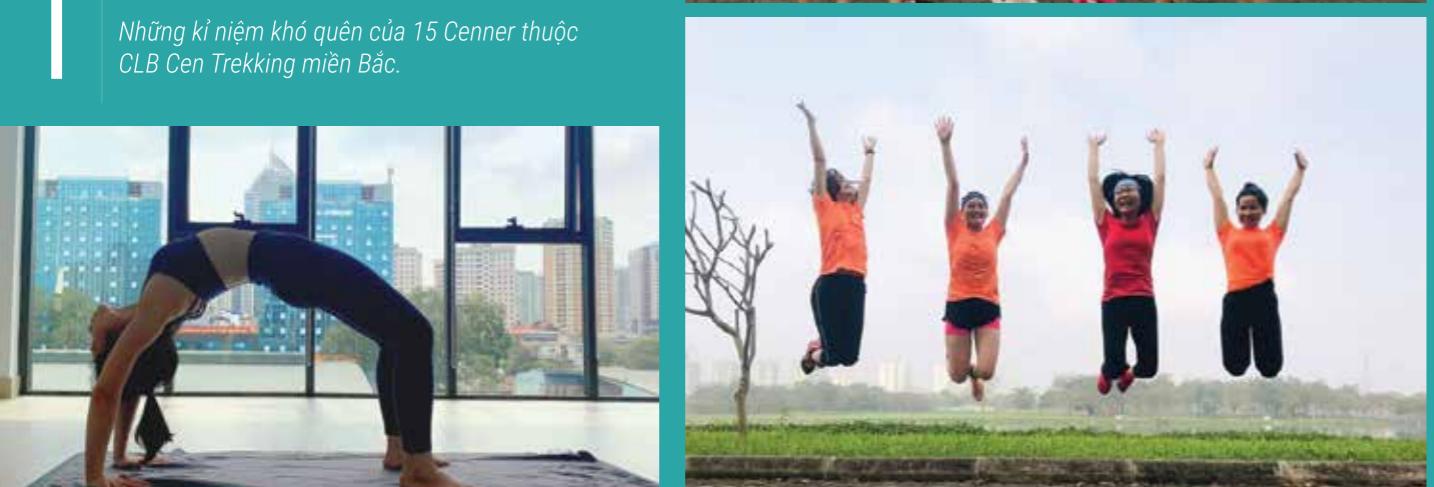
## YOGA

Tập yoga đẩy xa Cô - vít



## 3 CLB RUNNING

CLB Running vẫn hăng hái, nhiệt tình trên mọi cung đường để đẩy lùi Virus



3



4

## CLB CẦU LÔNG

CLB Cầu Lông của Cen Miền Nam cùng nhau tập luyện hăng say sau những giờ làm việc căng thẳng giữa mùa dịch



5

## TREKKING CEN SG

Trekking Cen SG cùng rèn luyện sức khỏe và "thổi bay Cô Vi" với cuộc "du ngoạn" tại Rừng quốc gia Nam Cát Tiên, huyện Tân Phú, tỉnh Đồng Nai

# 10 CEN'S PHOTO



## Mọi chuyện sẽ ổn thôi!

Tại cuộc họp Ban Chỉ đạo quốc gia phòng, chống dịch bệnh Covid-19, Phó thủ tướng Vũ Đức Đam kêu gọi mỗi người dân phải có trách nhiệm với sức khoẻ, thậm chí là tính mạng của mình, của những người xung quanh và trách nhiệm với cộng đồng, đất nước, thực hiện thật tốt các hướng dẫn của cơ quan chuyên môn. Sẽ không sao đâu, nếu chúng ta đồng lòng chống dịch, và mọi chuyện sẽ ổn thôi. Người CenGroup lạc quan, chung tay đẩy lùi Covid-19



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta vệ sinh, sát khuẩn tay thường xuyên!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta đeo khẩu trang khi làm việc, nơi đông người!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta ở nhà, hạn chế tiếp xúc nơi đông người

CEN GROUP  
Land of Dreamers



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta tiếp nhận cách ly khi có yêu cầu!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta khai báo lịch trình một cách trung thực!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta cập nhật tin tức từ những trang tin chính thống!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



YOU ARE NOT ALONE  
Hãy luôn nhớ rằng, dù chúng ta bị cách ly, nhưng nó không đồng nghĩa với việc chúng ta cô đơn!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



Mọi chuyện sẽ ổn thôi nếu chúng ta đồng lòng chống dịch!

CEN GROUP  
Land of Dreamers



MỌI CHUYỆN SẼ ỔN THÔI!

CEN GROUP  
Land of Dreamers

# 10 CEN'S PHOTO

## Những chiến binh hùng hậu STDA

Trong những ngày này, thực sự điều khiến chúng tôi cảm xúc nhất chính là tinh thần làm việc của các bạn - những chiến binh vẫn ngày đêm miệt mài vì dự án, vì khách hàng mà làm việc hăng say quên mệt mỏi.

Nhìn những hình ảnh này cảm thấy càng vững tin hơn vào các bạn, dù Covid -19 có đang làm cả thế giới phải thu mình thì chúng ta vẫn kiên ngang chiến đấu, đồng lòng sát cánh cùng nhau vượt qua mọi thời điểm của nghề BDS.

Xin cảm ơn tất cả các bạn - Những chiến binh của STDA!!



\* Ảnh được chụp trước khi thực hiện chỉ thị số 16 của Thủ tướng Chính Phủ