

RAKHƠI

SỐ 81
03.2021



**STARTUP
ECOSYSTEM**

STARTUP ECOSYSTEM



Ra Khơi - Ấn phẩm Lưu hành nội bộ thuộc CTCP Tập đoàn Thế Kỷ
Website: cengroup.vn | Điện thoại: (024) 6263.6688
Người thực hiện: Nhóm Biên tập Tập đoàn | Thiết kế: Hà Trang (RSM)
Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:
truyenthongtapdoan@cengroup.vn

Ban biên tập Ra Khơi

TIN TỨC 02

03

01 LỜI NGỎ

05

09

03 TIÊU ĐIỂM

Cen Group: Từ start up đến đế chế tỷ đô – hệ sinh thái khổng lồ không ngừng khởi nghiệp

Startup Ecosystem – Hệ sinh thái khởi nghiệp Cen Group

Cen STDA và các lực lượng bán hàng: 2020 - Vắc xin kháng thể cực mạnh cho toàn quân

T-Line: Sự trỗi dậy của “chúa sơn lâm”

RSM và hành trình tìm lại vị thế của chính mình

Cen Academy 2021: “Chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm tích lũy đến nhà đầu tư”

Những “cánh tay nối dài” giúp Cen Land “xung vương” trên thị trường bất động sản

BDS NỔI BẬT 04

31

Kiến Hưng Luxury
Vườn Vua
Wyndham Lynn Times Thanh Thủy
Happy One – Central

35

05 THƯ VIỆN CEN

Cùng NHẪN khám phá hành trình chuyển hóa nội tâm tích cực

CEN OPEN 06

37

Giải thưởng là động lực, niềm tin là sức mạnh

39

07 PHOTO'S CEN

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CEN TRONG NĂM 2021

Chiến thắng bất định trong năm 2020, nhà Cen nhận định 2021 vẫn là 1 năm đầy thách thức nhưng cũng tiềm ẩn rất nhiều cơ hội, thậm chí là cơ hội “ngàn năm có một”.

Ở khía cạnh nào đó, dịch bệnh đã và đang giúp Cen tạo nên chất “kháng thương” cực mạnh để Cen nhanh chóng thích nghi và phát triển trong thời kỳ mới. Trong bối cảnh hàng nghìn doanh nghiệp BĐS giải thể vì sao Cen lại chọn “khởi nghiệp” là chiến lược phát triển trọng tâm trong năm 2021?

Thực tế đã chứng minh Cen vốn là doanh nghiệp trưởng thành trong khủng hoảng, thị trường càng khó Cen càng phát triển. Năm 2012, Cen rơi vào thế mấp mé bờ vực thẳm, lại bất ngờ bùng nổ sau khi ra mắt thương hiệu STDA; 2016 ra đời nền tảng công nghệ BĐS nghemoigoi.vn khi giao dịch, doanh thu không có đột phá; 2018 chính thức lên sàn chứng khoán; 2020 khi nguy cơ chông chênh nguy cơ thì lại là năm Cen có tổng mức đầu tư bằng tất cả các năm trước cộng lại.

Cũng trong năm 2020, hàng loạt các nhãn mới được ra mắt: Cen CHS, Cen Academy, Cen Zone, Cen Cuckoo, Cen BM, Cen Housing... Lấy bán hàng làm giá trị cốt lõi, Cen không ngừng khởi nghiệp xây dựng và hoàn thiện hệ sinh thái BĐS giúp sale tối đa kênh để thực sự “chạm” trúng và đúng nhu cầu của khách hàng, đối tác.

Cen nhận định muốn mở rộng thì phải phát triển chiều sâu, xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp là cách để Cen tăng tốc, vận động và tự làm mới chính mình. Đây cũng là cách giúp Cen luôn khác biệt và duy nhất, không có đối thủ, đồng thời cũng là bước đệm để trở thành đế chế tỉ đô vào năm 2022.

Để thực hiện được mục tiêu lớn đó, 2021 Cen sẽ không tiếc tiền đầu tư vào công nghệ, big data, AI... chú trọng phát triển đội ngũ nhân tài, trao quyền lợi đi cùng với trách nhiệm để nhân sự trưởng thành và có nhiều không gian trải nghiệm thú vị hơn. Với chiến lược này Cen mong muốn hơn 3.000 nhân sự của Cen sẽ vượt qua chính mình, không để nỗi sợ hiện tại lấn át nỗi sợ tương lai; các bạn sẽ trưởng thành và trở nên giàu có cùng Cen.

CEN LAND ĐƯỢC VINH DANH TOP 10 SÀN GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN TỐT NHẤT VIỆT NAM

Đảm bảo những tiêu chí khắt khe do Hội đồng bình chọn đưa ra, vượt xa nhiều đơn vị tên tuổi trên thị trường, Cen Land xuất sắc được vinh danh Top 10 sàn giao dịch Bất động sản tốt nhất năm 2020 do Tạp chí điện tử Bất động sản Việt Nam (Reatimes.vn) tổ chức.

Chương trình được Tạp chí điện tử Bất động sản Việt Nam phối hợp cùng Viện Nghiên cứu Bất động sản Việt Nam và Hội đồng bình chọn trực tiếp, bao gồm: 150 nhà báo theo dõi lĩnh vực kinh tế - xây dựng - bất động sản; 30 chuyên gia kinh tế - luật - quy hoạch - kiến trúc - xây dựng - bất động sản hàng đầu của Việt Nam.



Theo Tạp chí điện tử Bất động sản Việt Nam, trước những khó khăn chung của thị trường bất động sản do sự tác động mạnh mẽ của dịch COVID-19, Cen Land đã chủ động & linh hoạt thay đổi từ định hướng kinh doanh, cơ cấu lại sản phẩm, lựa chọn những sản phẩm BĐS phù hợp với tình hình như: nhà phố, nhà liền kề, biệt thự,... trong phố và ven đô - những sản phẩm BĐS sạch về pháp lý, đảm bảo chất lượng, cơ sở hạ tầng... Nhờ vậy, Cen Land vượt khó ngoạn mục.

CEN LAND - TOP 10 BEST SALES AGENCIES 2020 BY REATIMES.VN

Cen Land was voted and ranked in Top 10 Best Sales Agencies 2020 by Vietnam Real Estate Online Magazine (Reatimes.vn). Top 10 Best Sales Agencies in 2020 are voted by the Council on the following criteria: Service quality, the number of transactions in 2020; sales consultants with professional qualifications; properties for sale of reputable and reliable brands; a scale of 200 realtors or more.

The poll is organized by Vietnam Real Estate Online Magazine in collaboration with Vietnam Real Estate Research

Institute and the Council, including: 150 journalists in the field of economics - construction - real estate; top 30 economic - law - planning - architecture - construction - real estate experts in Vietnam.

Facing the difficulties of the real estate market due to the heavy impact of the COVID-19 pandemic, Cen Land has actively changed and restructured large-scale projects with high liquidity, focusing on affordable, mid-end projects, green and smart products in potential areas.



Hồng Hạnh

HỘI NGHỊ CHIẾN LƯỢC CEN GROUP 2021

Startup Ecosystem

Là sự kiện quan trọng được tổ chức thường niên, Hội nghị chiến lược 2021 với chủ đề Startup Ecosystem của Cen Group được tổ chức thành công vào đầu tháng 2/2021 tại Quy Nhơn. Hội nghị đã tổng kết lại chiến thắng "bất định" của năm 2020 và đưa ra định hướng chiến lược trong năm 2021.

Tại Hội nghị, Ban lãnh đạo Cen Group đã tổng kết những dấu ấn của nhà Cen trong 1 năm qua: Với hơn 5.000 tỷ đồng doanh thu, hơn 3.000 nhân sự cùng hệ sinh thái BĐS đa dạng, Cen Group tự hào giữ vững danh hiệu đơn vị dẫn đầu trong lĩnh vực bất động sản. Không những thế, với tinh thần "không bao giờ dừng khởi nghiệp", hệ sinh thái của Cen liên tục được mở rộng với những thương hiệu mới: Revex, Cen Zone, Cen Cuckoo, Cen Stay, Cen Housing,....

Tiếp tục giữ vững tinh thần đó, năm 2021, Cen lựa chọn "Startup Ecosystem" là chiến lược xuyên suốt, là phương hướng hoạt động của cả tập đoàn. Chủ đề "Startup Ecosystem" đã được thể hiện rõ nét qua hơn 10 bài trình bày của đội ngũ tinh anh nhà Cen trong Hội nghị. Mỗi bài trình bày là mỗi lĩnh vực, là mỗi mảnh ghép bổ sung, bù đắp cho nhau: Từ hoạt động đầu tư, phát triển dự án, lực lượng bán hàng, công nghệ, marketing, đào tạo... đã hoàn thiện rõ nét bức tranh hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện của Cen, về sức mạnh cộng đồng của Cen.

CEN GROUP STRATEGY SUMMIT 2021: STARTUP ECOSYSTEM

As an annual event, Cen Group Strategic Summit 2021: Startup Ecosystem was successfully held in early February 2021 in Quy Nhơn. The summit summarized the victory over uncertainty in 2020 and a strategic orientation in 2021.

At the summit, Cen Group BoD summarized important milestones: With more than VND5,000 billion in revenue, over 3,000 employees and a diverse real estate ecosystem, Cen Group is proud of its reputation as the leader in the real estate brokerage. Cen's ecosystem is continuously expanded with new brands: Revex, Cen Zone, Cen Cuckoo, Cen Stay, Cen Housing, and more.

In 2021, Cen Group chose "Startup Ecosystem" as the strategy orientation. Startup Ecosystem was clearly shown through over 10 presentations during the summit. Each presentation is a puzzle: investment, project development, sales force, technology, marketing, training and more. It is Cen's community strength.



Ánh Lâm



Năm 2021, Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (Cen Land – CRE) đặt mục tiêu: Doanh thu đạt 4.000 tỷ đồng, tăng 89% so với năm 2020 và lợi nhuận sau thuế đạt 355 tỷ đồng, tăng trưởng 18% so với năm 2020. Trong đó, doanh thu môi giới bất động sản phần đầu đạt 1.551 tỷ đồng (tăng 50% so với 2020); Doanh thu chuyển nhượng bất động sản đạt 2.372 tỷ đồng (tăng 129% so với 2020); Doanh thu dịch vụ quảng cáo, tổ chức sự kiện đạt 27 tỷ đồng (tăng 84% so với 2020); Doanh thu dịch vụ cho thuê văn phòng đạt 50 tỷ đồng (tăng 85% so với 2020).

Những mục tiêu năm 2021 được đưa ra dựa trên những kết quả kinh doanh ấn tượng năm 2020 cùng với việc xây dựng lộ trình chiến lược mới sẽ tạo đà cho Cen Land tiếp tục không ngừng chuyển đổi để giữ vững vị thế doanh nghiệp kinh doanh bất động sản hàng đầu Việt Nam.



CEN LAND (HSX: CRE) TARGETS VND4 TRILLION IN REVENUE IN 2021

In 2021, Century Land Joint Stock Company (HSX: CRE, Cen Land) sets a target of VND4 trillion in revenue, an increase of 89 per cent compared to 2020. Profit after tax is VND355 billion, up 18 per cent over 2020. In which, revenue from real estate brokerage strives to reach VND1,551 billion (up 50 per cent compared to 2020); revenue from real estate transfer sets a growth target of 129 per cent over 2020, reaching VND2,372 billion. Revenue from advertising services, events and other revenue also plans to achieve a high growth rate of over 80 per cent by VND27 billion and VND50 billion. Revenue from advertising services and events is VND27 billion (an increase of 84 per cent); revenue from office rental service is VND50 billion (up 85 per cent).

The goals for 2021 are based on impressive business results in 2020 along with a new strategic roadmap that will maintain its position as a brokerage market leader in Vietnam.

Hồng Hạnh

CEN STAY: GIỚI THIỆU NHÀ LÀ CÓ



Cen Stay - nền tảng một chạm, trợ thủ đắc lực cho các siêu môi giới cho thuê, mới đây đã “phát đi thông báo” hấp dẫn: Giới thiệu nhà là có hoa hồng. Theo đó, Cenner được nhận ngay 5% hoa hồng khi khách ký hợp đồng thuê đối với mỗi trường hợp giới thiệu thành công căn hộ, nhà ở, sàn thương mại cho thuê lên Cenhomes.vn. Khi có nguồn hàng, các Cenner liên hệ ngay hotline: **18006268** hoặc inbox fanpage Cen Stay: <https://www.facebook.com/Cen-Stay-103245238246503> để nhận ngay hoa hồng hấp dẫn. Cen Stay là nền tảng công nghệ một chạm, có các tính năng khoa học, hiệu quả, được cập nhật liên tục các thông tin chính xác. Các chức năng Cen Stay xây dựng trên ứng dụng Cen Homes rất thân thiện và phù hợp với người dùng.

Hương Nguyễn

CEN STAY: "GET COMMISSION BY REFERRING PROPERTIES FOR SALE"

Cen Stay platform, an effective assistant for rental brokers, has recently offered an attractive policy: Get commission by referring properties for sale. Accordingly, Cenners receives 5 per cent commission immediately when customers sign a lease contract for apartments, houses, commercial floors on Cenhomes.vn. Hotline: **18006268** or inbox Cen Stay fan page: <https://www.facebook.com/Cen-Stay-103245238246503> to receive attractive commissions. Cen Stay is characterized by efficient features and constantly updated with accurate information. Cen Stay built on Cen Homes application is user-friendly and suitable for users



CEN LAND (HOSE: CRE) ĐẦU TƯ 485 TỶ MUA DỰ ÁN CỦA CƯỜNG ĐÔ LA



Ngày 23/01/2021, HĐQT Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (Cen Land, Hose: CRE) ban hành nghị quyết về việc thông qua đầu tư mua, bán, chuyển nhượng bất động sản thuộc dự án chung cư Chánh Nghĩa Quốc Cường (tên thương mại C-Sky View) tại phường Chánh Nghĩa, TP Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương do Công ty Cổ phần C-Holdings làm chủ đầu tư với tổng giá trị đầu tư hơn 485 tỷ đồng. Sau khi xây dựng xong, C-Sky View được kỳ vọng trở thành một khu đô thị đáng sống bậc nhất TP Thủ Dầu Một.



CEN LAND INVESTED VND485 BILLION TO BUY C-HOLDINGS PROJECT

On January 23, 2021, the Board of Cen Land (HSX: CRE) issued a resolution on the approval of investment in buying, selling, and transferring Chanh Nghia Quoc Cuong project (C-Sky View) in Chanh Nghia ward, Thu Dau Mot city, Binh Duong province deployed by C-Holdings Joint Stock Company. Total investment is over VND485 billion. After the construction is completed, C-Sky View is expected to become the most livable township in Thu Dau Mot city.

Lam Thy

CEN GROUP TỪ START UP ĐẾN ĐỂ CHẾ TỶ ĐÔ HỆ SINH THÁI KHÔNG LỖ KHÔNG NGỪNG KHỞI NGHIỆP

“Điều làm Cen Group khác biệt so với những đối thủ khác đó chính là sức mạnh của một hệ sinh thái không ngừng khởi nghiệp” – Chủ tịch HĐQT Cen Group Nguyễn Trung Vũ chia sẻ.



TỪ START UP ĐẾN ĐỂ CHẾ TỶ ĐÔ

Trên thị trường BĐS luôn tồn tại sự cạnh tranh khốc liệt, phân khúc này hôm nay thành công nhưng ngày mai có thể thất bại. Đặc biệt, COVID-19 đã và đang tạo ra những thử thách sống còn đối với ngành BĐS trên toàn cầu. Trong bối cảnh đó, Cen Group vẫn đạt được những kết quả doanh thu khả quan, vượt mục tiêu kế hoạch đặt ra: Quy tụ 3.532 nhân sự khắp cả nước; Doanh thu toàn tập đoàn đạt hơn 5.000 tỷ đồng, trong đó Cen Land (mã CP: CRE) chiếm hơn 2.000 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế gần 302 tỷ đồng. Kế hoạch năm 2021, Cen Land dự kiến đạt doanh thu 4.000 tỷ đồng, lợi nhuận 355 tỷ đồng.

Với những kết quả kinh doanh ấn tượng trong năm 2020, Cen Land chính thức được Forbes Asia vinh danh “Best Under a Billion” - Top 200 công ty dưới tỷ USD tốt nhất Châu Á – Thái Bình Dương. Cen Land cũng giành được hàng loạt các giải thưởng danh giá: Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2020, cúp đúp giải thưởng Dot Property Vietnam Awards 2020, Top 10 sàn giao dịch BĐS tốt nhất 2020...

Cen Group khởi điểm từ một công ty môi giới, sau hơn 18 năm hình thành và phát triển, tới nay đã có hơn 120.000 khách hàng thân thiết; hơn 3.000 nhân viên chính thức; hàng vạn cộng tác viên; hàng chục Công ty thành viên, cùng văn phòng trên toàn quốc, phục vụ tối đa nhu cầu của các Chủ đầu tư, đối tác và khách hàng. Với hệ sinh thái mạnh mẽ, Cen Group nhanh chóng chiếm lĩnh vị thế là nhà phân phối và dịch vụ BĐS hàng đầu Việt Nam, là đối tác không thể thiếu của các nhà phát triển BĐS trong nước và quốc tế tại Việt Nam.

Trước những thử thách và cột mốc phát triển đáng nhớ năm 2020, anh Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT Cen Group đã có cuộc phỏng vấn chia sẻ với Ra khơi số 81, với anh, dù doanh nghiệp phải cạnh tranh với những tên tuổi lớn trong giai đoạn đầy thử thách, Cen Group vẫn sở hữu “chìa khóa” riêng để có thể xây dựng nên thương hiệu phân phối BĐS hàng đầu tại Việt Nam.

03 TIÊU ĐIỂM

Điều gì đã khiến Cen Group phát triển bền vững với tốc độ đáng gờm như vậy? Đó là tinh thần không ngừng khởi nghiệp luôn được đặt ở vị trí cao đối với nhà lãnh đạo của Tập đoàn. Tinh thần không ngừng khởi nghiệp không chỉ mở ra cho Cen Group nhiều cơ hội phát triển mà còn tạo nên môi trường khởi nghiệp cho các cá nhân và doanh nghiệp khác trong xã hội.

Theo anh Nguyễn Trung Vũ, liên tục và không ngừng khởi nghiệp chính là chìa khóa để một doanh nghiệp tồn tại, phát triển bền vững và lớn mạnh.



Liên tục và không ngừng KHỞI NGHIỆP

Anh Nguyễn Trung Vũ nhận định, có rất nhiều công ty có thể tồn tại trong vòng 5 năm đầu tiên nhưng lại thất bại trong 5 năm tiếp theo. Lý do được đưa ra là vì nền kinh tế thị trường là một ẩn số luôn luôn biến đổi, những mặt hàng hái được ra tiền hôm nay nhưng có thể sẽ không còn mang lại lợi nhuận trong vòng 3 hay 5 năm tới. “Nếu bạn làm việc theo một phương thức cũ và cho rằng mọi thứ vẫn theo một trật tự cũ, bạn sẽ nhanh chóng bị loại khỏi cuộc chơi” – anh Nguyễn Trung Vũ nhấn mạnh.

Đặc biệt, anh Nguyễn Trung Vũ chia sẻ, một doanh nghiệp nếu muốn tiếp tục mở rộng lĩnh vực thì cần phải phát triển chiều sâu, phải tự làm mới mình. *“Trong kinh doanh, chìa khóa dẫn tới thành công chính là không ngừng đổi mới, doanh nghiệp cần phải thường xuyên tự làm mới mình, cải tiến liên tục để có mức độ tăng trưởng cao. Đó cũng chính là chìa khóa Cen đã áp dụng trong suốt chặng hành trình hình thành và phát triển”.*



Với tinh thần “không bao giờ dừng khởi nghiệp”, hệ sinh thái của Cen Group liên tục được mở rộng. Khởi điểm là công ty môi giới BĐS, năm 2012, Cen Land đã phát triển Hệ thống Siêu thị dự án (Cen STDA). Đây là 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 từ khắp các tỉnh thành trong cả nước đã được Cen Land xây dựng và đang đáp ứng rất tốt nhu cầu bán hàng của các chủ đầu tư.

Sau thành công của Cen STDA, năm 2016, Cen Land tiếp tục ra mắt website nghemoigioi.vn, tiền thân của Cen Homes, mang toàn bộ kho hàng lên trực tuyến để các môi giới, đại lý và khách hàng dễ dàng tiếp cận, mua bán.

02 TIÊU ĐIỂM



Đến nay, với nền tảng công nghệ BĐS Cen Homes, Cen Group đang tăng tốc trong cuộc đua công nghệ với việc ứng dụng trí thông minh nhân tạo (AI), Big data, thực tế ảo (VR)...

Qua đó, Cen Homes đã thực hiện số hóa các thông tin liên quan đến BĐS đưa lên một trang thông tin công khai, tạo ra nơi giao dịch bất động sản tập trung, minh bạch với gần 500 dự án niêm yết trên khắp cả nước...

Chủ tịch Nguyễn Trung Vũ cho biết, với tầm nhìn chiến lược, ban lãnh đạo đã lập ra kế hoạch dài hơi, đặc biệt đầu tư vào ứng dụng công nghệ, đáp ứng nhu cầu chuyển dịch số trong lĩnh vực BĐS, trước hết phục vụ cho hơn 11.000 giao dịch BĐS mỗi năm hiện tại và hỗ trợ cho hơn 700 đơn vị liên kết, hơn 18.000 môi giới và nhân viên bán hàng trên cả nước.

Bên cạnh đó, Cen Group hiện đang sở hữu thế lực mới của ngành marketing – truyền thông trong lĩnh vực BĐS – Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mới. Là một đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực môi giới bất động sản, Cen Group có hệ thống dữ liệu về hành vi mua sắm của khách hàng, đó là một lợi thế hết sức quan trọng trong marketing, truyền thông, quảng cáo thương mại.

Ngay khi làn sóng FDI vào Việt Nam, Cen Land nhanh chóng chuyển hướng sang lĩnh vực bất động sản công nghiệp và hậu cần với thương hiệu Cen Zone và Cen Cuckoo. Cen Land cũng mở rộng ứng dụng mua bán nhà lẻ đối với thị trường thứ cấp và ứng dụng cho thuê nhà ngắn và dài hạn với thương hiệu Cen Housing và Cen Stay. Trước đó, Cen Land công bố "rót" 1 triệu đô đầu tư vào nền tảng công nghệ Revex.

Đặc biệt, một trong những thành công của Cen Land là xây dựng được đội quân bán hàng tinh nhuệ thông qua việc xây dựng Trung tâm đào tạo Cen Academy – đơn vị tiên phong với vai trò triển khai những chương trình đào tạo huấn luyện chuyên nghiệp, bài bản, theo chuẩn quốc tế phục vụ nhu cầu đào tạo môi giới nội bộ nói riêng và thị trường nói chung. Đây cũng là yếu tố tạo nên sự khác biệt của Cen Land.

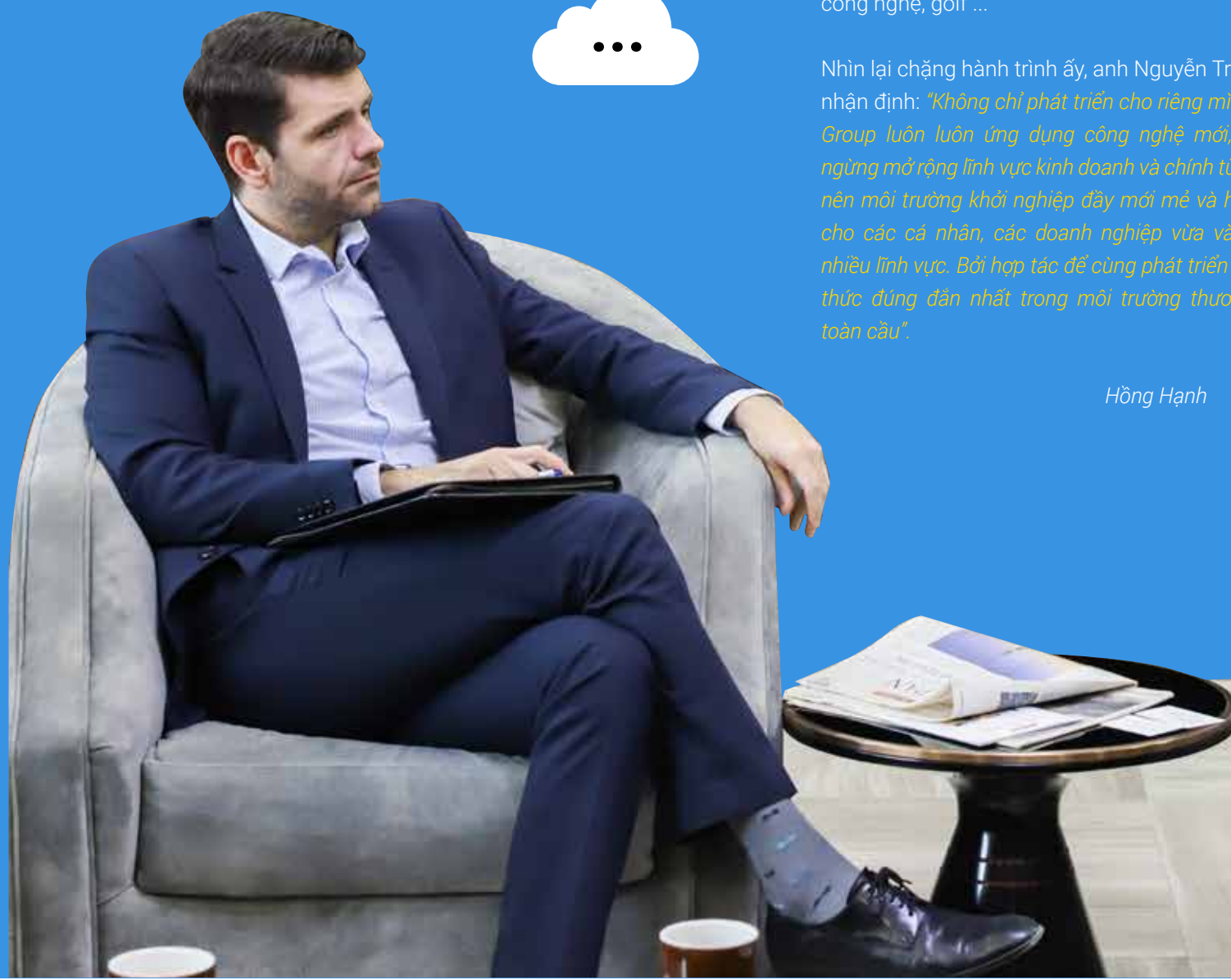
Liên tục
và không ngừng
khởi nghiệp



Trong suốt gần 2 thập kỷ hình thành và phát triển, dòng chảy mãnh liệt của Cen Group đã và đang chảy qua rất nhiều những lĩnh vực từ hợp tác đầu tư BĐS, thẩm định giá; truyền thông – marketing; công nghệ, golf ...

Nhìn lại chặng hành trình ấy, anh Nguyễn Trung Vũ nhận định: *"Không chỉ phát triển cho riêng mình, Cen Group luôn luôn ứng dụng công nghệ mới, không ngừng mở rộng lĩnh vực kinh doanh và chính từ đó tạo nên môi trường khởi nghiệp đầy mới mẻ và hấp dẫn cho các cá nhân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nhiều lĩnh vực. Bởi hợp tác để cùng phát triển là cách thức đúng đắn nhất trong môi trường thương mại toàn cầu".*

Hồng Hạnh



STARTUP ECOSYSTEM

Hệ sinh thái khởi nghiệp Cen Group

Trong hơn 18 năm phát triển, Cen chưa bao giờ ngừng khởi nghiệp, chưa bao giờ ngừng sáng tạo, ngừng đổi mới. Bước sang 2021, tinh thần đó đã được thể hiện cụ thể hơn bằng chủ đề Startup Ecosystem với những định hướng chiến lược được BLĐ nhà Cen đưa ra trong Hội nghị chiến lược Cen Group 2021.



03 TIÊU ĐIỂM

Năm 2020, thế giới và Việt Nam đã và đang trải qua giai đoạn vô cùng khó khăn do đại dịch. Mặc dù, chủ động kiểm soát được sự lây lan, tuy nhiên, tình hình dịch bệnh vẫn diễn ra hết sức phức tạp. Nền kinh tế phụ thuộc đáng kể vào chuỗi thương mại toàn cầu, trong khi, sức chống chịu của doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, có những doanh nghiệp khó hoặc không thể trụ được qua “cơn bão”. Tuy nhiên, với kinh nghiệm và sự chuẩn bị kỹ lưỡng, khép lại năm 2020 đầy sóng gió, Cen vẫn đạt được những thành tựu đáng tự hào:

TỔNG DOANH THU TOÀN TẬP ĐOÀN

5.357,3 TỶ

- Cen Land: **2.118 tỷ**
- Cen Invest & các đơn vị liên kết: **2.983 tỷ**
- Các lĩnh vực phi BĐS: **256,3 tỷ**

NHÂN SỰ TOÀN TẬP ĐOÀN:

3.532

Đáng nói, trong hơn 5.000 tỷ đồng doanh thu toàn tập đoàn, Cen Invest và các đơn vị liên kết chiếm 55,68%. Đây là minh chứng rõ nhất cho sự đúng đắn về định hướng hoạt động đầu tư của Cen trong năm 2020: Chuyển từ đầu tư theo chiều rộng sang đầu tư theo chiều sâu, chuyển chiến lược từ tấn công sang phòng thủ và đa dạng hóa nguồn tài chính để vừa đẩy mạnh đầu tư vừa cân đối nguồn vốn. Chưa bao giờ Cen đầu tư nhiều như năm 2020, tổng giá trị đầu tư trong năm 2020 của Cen bằng tổng các năm trước cộng lại. Và đây là đòn bẩy, là sự chuẩn bị kỹ lưỡng cho những kế hoạch đột phá của Cen trong thời gian tới.

2020 cũng là một năm chiến thắng của Cen Land khi giữa tình hình dịch bệnh, Cen Land vẫn thể hiện vai trò dẫn đầu trên thị trường BĐS, mang về hơn 2.000 tỷ doanh thu, lợi nhuận sau thuế gần 302 tỷ. Với những kết quả khả quan của 2020, bước sang 2021, Cen Land kỳ vọng gặt hái nhiều thành công hơn, bứt phá về doanh thu đạt 4.000 tỷ đồng, tăng trưởng 89% và lợi nhuận đạt 355 tỷ đồng, tăng trưởng 18%.

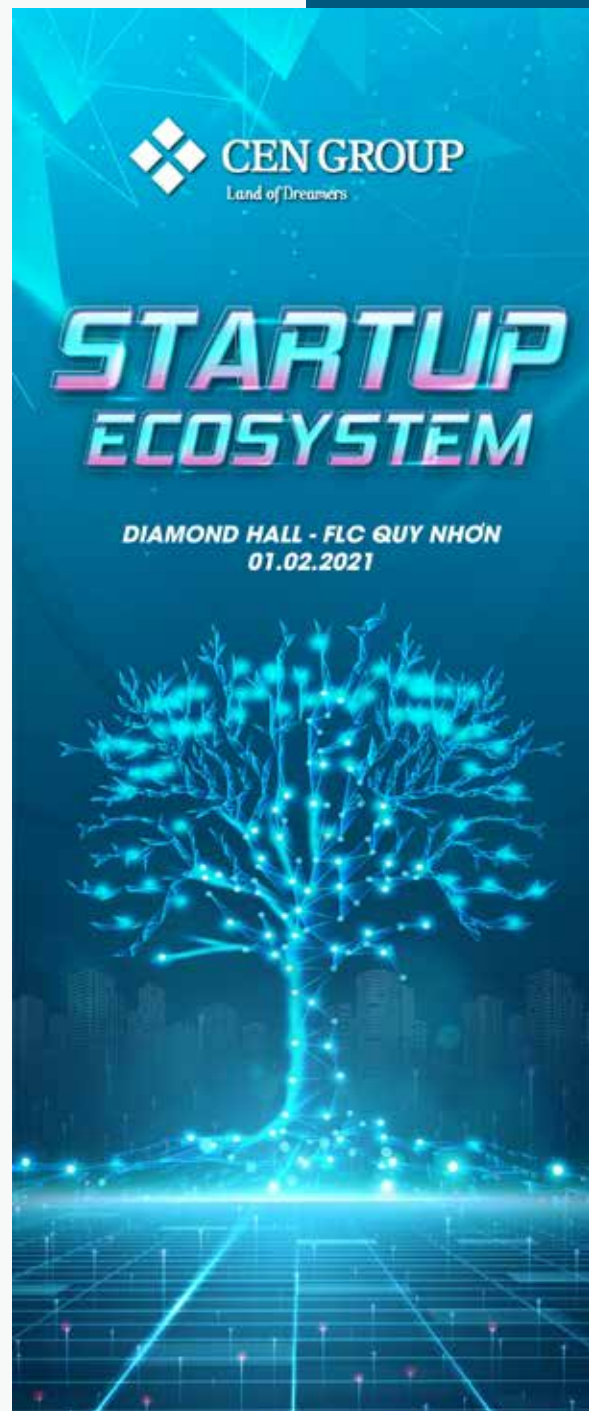
Chiến thắng có được của Cen Land không thể không nhắc đến sức mạnh hùng hậu của đội quân bán hàng. Ngoài 2 đội quân chiến lược là Cen STDA và Cen CHS đã luôn thể hiện được sức mạnh chiến binh trên mọi mặt trận, trong năm 2020, đội quân phát triển Sàn liên kết và hệ thống Cen BM cũng đã phát huy được sức mạnh tiềm tàng của mình. Năm 2020, lực lượng bán hàng mang về 986,7 tỷ doanh thu, trong đó Cen STDA chiếm 62,43%, Cen CHS chiếm 12,3%, Hệ thống phát triển SLK và Cen BM chiếm 25,27%.

Trải qua quá trình gần 20 năm phát triển, Cen Group là cái tên quen thuộc trong lĩnh vực BĐS nhưng Cen luôn giữ vững tinh thần khởi nghiệp, tạo ra và tận dụng sức mạnh của cộng đồng. Không ngừng đổi mới, không ngừng sáng tạo; Tiên phong tạo ra những điều khác biệt, những thuật ngữ mới, trào lưu mới trong ngành; Khởi nghiệp không ngừng để luôn giữ vững vị thế dẫn

đầu tại Việt Nam và có chỗ đứng vững chắc trên thị trường quốc tế.

Với tinh thần “không bao giờ dừng khởi nghiệp”, hệ sinh thái của Cen Land liên tục được mở rộng. Trong năm 2020, Cen liên tiếp ra mắt những thương hiệu mới: Revex, Cen Zone, Cen Cuckoo, Cen Academy, Cen Stay và Cen Housing. Đây là những mảnh ghép cần thiết để bổ sung, bù đắp để hoàn thiện rõ nét bức tranh hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện của Cen, về sức mạnh cộng đồng của Cen.

Chiến thắng một năm đầy “bất định” với định hướng đúng đắn của BLĐ, toàn thể hơn 3.000 chiến binh Cen Group sẵn sàng chào đón một năm mới – 2021 bùng nổ với những khát vọng lớn lao.



STARTUP ECOSYSTEM

Cùng Ra Khởi nhìn lại những hình ảnh đáng nhớ trong sự kiện Hội nghị chiến lược Cen Group 2021:



Tại Hội nghị, anh Phạm Thanh Hưng, Phó Chủ tịch HĐQT Cen Group đã tổng kết lại những thành tựu đáng tự hào của Cen trong năm 2020 và đưa ra những mục tiêu phát triển trong năm 2021.



Tinh thần không ngừng khởi nghiệp, không ngừng đổi mới đã được vị thuyền trưởng nhà Cen, anh Nguyễn Trung Vũ truyền tải trọn vẹn. Trong quá trình hơn 20 năm nhà Cen phát triển, mỗi khi đối mặt với những biến cố, thách thức, anh Nguyễn Trung Vũ vẫn luôn là người truyền lửa, truyền tinh thần lạc quan tới tất cả các Cenner, để người người nhà Cen cùng bền gan vững chí, chiến thắng mọi khó khăn.



Chị Nguyễn Phùng Minh Hằng – CEO Cen Academy, một nhân tố mới nhận được nhiều kỳ vọng của Ban lãnh đạo khi đưa ra mục tiêu doanh thu 30 tỷ trong năm 2021.



Anh Phạm Đức Hùng – Phó Tổng Giám đốc Cen Land tổng kết lại một năm nhiều “bất định” nhưng cũng vinh quang với đội ngũ phát triển dự án. Và chiến thắng của 2020 sẽ là bàn đạp, tạo đà cho những mục tiêu mới, tầm nhìn mới rộng hơn, lớn hơn cho đội ngũ phát triển dự án trong năm 2021.



Anh Hoàng Thanh Tâm – Giám đốc phát triển hệ thống Sàn liên kết – đơn vị có thành tích xuất sắc nhất 2020 khi vượt kế hoạch 21%. Với chiến lược phát triển đúng đắn khi tận dụng được sức mạnh cộng đồng, quy tụ hàng trăm các sàn nhỏ lẻ, cùng đội ngũ Mentor nhiều kinh nghiệm, năm 2021, Hệ thống phát triển SLK hứa hẹn sẽ bùng nổ mạnh mẽ với kế hoạch doanh thu 500 tỷ.



Nhà Cen liên tiếp đón thêm những nhân tố mới – anh Nguyễn Hữu Kiên với mảnh ghép mang tên “Công nghệ” sẽ là cầu nối hỗ trợ và liên kết mọi mảnh ghép khác trong hệ sinh thái của Cen.

03 TIÊU ĐIỂM



Luôn giữ vững tinh thần chiến binh, STDA nói riêng và đội quân bán hàng Cen Land nói chung vẫn là mảnh ghép quan trọng bậc nhất trong hệ sinh thái Cen Group. Sức mạnh đó đã được truyền tải trọn vẹn trong bài trình bày của chị Nguyễn Thị Dung – Phó Tổng Giám đốc Cen Land, phụ trách Cen STDA. Năm 2021 với những kế hoạch mới, thách thức mới, các tay đua thiện chiến trong lực lượng bán hàng Cen Land đang hừng hực quyết tâm với 300% năng lượng, để khẳng định vị trí dẫn đầu trong vai trò đơn vị phân phối BĐS hàng đầu Việt Nam.



Anh Vương Văn Tường – Phó Chủ tịch HĐQT Cen Invest trình bày về hoạt động đầu tư – lĩnh vực có nhiều đột phá nhất trong năm 2020. Với những thay đổi mang tính chiến lược khiến tổng giá trị đầu tư của Cen Group trong năm 2020 bằng tổng các năm trước cộng lại và đây là sự chuẩn bị để hoạt động đầu tư thứ cấp sẽ bùng nổ mạnh mẽ hơn nữa trong thời gian tới.



CEN STDA VÀ CÁC LỰC LƯỢNG BÁN HÀNG 2020 - VẮC XIN KHÁNG THỂ CỰC MẠNH CHO TOÀN QUÂN

Là đội quân quy mô và hùng mạnh nhất Tập đoàn, cũng là đội quân bán hàng chuyên nghiệp số 1 thị trường bất động sản, Cen STDA và các lực lượng bán hàng của Cen Land luôn có những thành tích và kế hoạch kinh doanh “đáng nể”. Cùng trò chuyện với nữ tướng Nguyễn Thị Dung, Phó Tổng giám đốc Cen Land phụ trách STDA để hiểu rõ hơn về chặng đường 2020 và 2021 sắp tới!

Xin chào chị Dung, cảm ơn chị đã dành thời gian để chia sẻ cùng bạn đọc Tạp chí Ra Khơi!

Năm 2020 được đánh giá là liều vắc xin cực mạnh đặc biệt dành cho đội quân bán hàng, chị giải thích như thế nào về sự ví von này?

2020 quả thực là một liều vắc xin cực mạnh và có thể nói là liều vắc xin 3 trong 1 đối với một “cơ thể cường tráng” như Cen STDA nói riêng và toàn bộ đội quân bán hàng nói chung. Chính thức hoạt động theo mô hình mới từ năm 2018 và được tôi luyện trở thành đơn vị bán hàng số 1 trong lĩnh vực bất động sản, Cen STDA (trước là STDA) được đánh giá là đội quân đi đến đâu thắng đến đó, làm việc quyết đoán, nghiêm túc và chuyên nghiệp. Từ tác phong cho đến chiến lược, quy trình và sự am hiểu thị trường luôn được đánh giá cao bởi các chủ đầu tư và khách hàng.

Tuy nhiên, 2020 dịch bệnh diễn ra ảnh hưởng toàn cầu và tác động trực tiếp tới hoạt động môi giới BĐS của anh chị em. Có thể nói chưa có năm nào đội quân STDA chịu tới 3 “đòn” giáng mạnh và liên tiếp đến như vậy. Đầu năm khoảng tháng 2, tháng 3 dịch bệnh bùng phát, giãn cách xã hội, tâm lý dịch bệnh khiến đội quân gặp trở ngại kinh doanh lần đầu tiên. Sang tháng 5, xã hội bắt đầu không còn giãn cách thì tiếp sau đó từ tháng 5 cho tới tháng 8, thị trường khan hàng trước tâm lý giữ hàng của các chủ đầu tư. Chưa dừng lại ở đó, khí thế bán hàng của anh chị em trở lại vào những tháng cuối năm, nhưng... nhen nhóm từ tháng 8 và mạnh nhất là tháng 9 đến tháng 11, nạn chết quảng cáo, click tặc ngay lập tức gây ra thất thoát nhiều chi phí truyền thông và đặc biệt rơi vào tình thế khó khăn nhất bởi kinh doanh nhưng không tiếp cận được khách hàng.

1200 TỶ

71,2 TRIỆU

Doanh số TBCH/năm

54,6 TRIỆU

Doanh số TB/nhân sự có thu nhập

28 TRIỆU

Thu nhập TB/nhân sự có thu nhập

VŨ KHÍ TỐI TÂN



“Làm quản trị quan trọng nhất là tất cả đều cùng phải nhìn về một hướng”

CHỊ NGUYỄN THỊ DUNG,
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC CEN LAND PHỤ TRÁCH STDA



“Tuy nhiên, 3 khó khăn liên tiếp xảy ra cũng mới thấy tinh thần đoàn kết, trên dưới một lòng giữa các siêu thị và giữa tướng và quân. Chính sự đồng lòng cùng vượt qua khó khăn, cùng nhìn về một hướng, Cen STDA mặc dù chưa đạt được mục tiêu đề ra đầu năm nhưng cũng đạt doanh số 445,8 tỷ, tương đương 89% kế hoạch. Và đặc biệt, cái lớn nhất sau khó khăn 2020 là Cen STDA đã trưởng thành hơn, mạnh hơn, hùng cường hơn, dường như được tiêm một liều vắc xin với kháng thể cực mạnh, bất chấp mọi trở ngại.

Chị có nói đến việc so sánh với năm 2019, năm 2020 vẫn là một năm thành công. Lý do vì sao thưa chị?

So với năm 2019, năm 2020 có thể nói STDA làm được và nhận được nhiều thứ. Thứ nhất, trưởng thành hơn trong mọi mặt trận và tình huống như ở trên mình đã nói. Thứ 2, nếu xét về kết quả kinh doanh, 2020 ghi nhận sự ổn định hơn hẳn so với năm 2019. Nếu 2019, tháng thấp nhất doanh số đạt 15,4 tỷ thì tháng cao nhất gấp gần 6 lần và đạt 90,2 tỷ. Trong khi năm 2020, tháng bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh doanh số đạt 17,7 tỷ; 5 tháng cuối năm trung bình mỗi tháng đạt khoảng 50 tỷ. Như vậy, sự ổn định chứng tỏ khả năng khắc phục, làm chủ tình huống cũng như ổn định trong chất lượng quân của đội quân bán hàng.

Cen STDA đặt ra mục tiêu 1.200 tỷ trong năm 2021. Đây có phải là con số quá lớn trước một năm còn nhiều khó khăn?

Năm 2021 có thể sẽ có nhiều khó khăn nhưng chúng ta vẫn tìm thấy nhiều cơ hội, trong “nguy” vẫn có “cơ”: kho hàng dồi dào nhưng chưa thấy rõ, các chủ đầu tư có giỏ hàng lớn chúng ta chưa độc quyền, thị trường ngách như thị trường thứ cấp, thổ cư... còn bỏ ngỏ và nhiều khó khăn khác. Tuy nhiên, với đội ngũ giám đốc và kinh doanh mạnh của mình, mình tự tin khẳng định 1.200 tỷ trong năm 2021 là quá dễ!

Chia cụ thể, Cen STDA sẽ mang về 600 tỷ. Đội quân bán các dự án lớn của các chủ đầu tư như Vin Group, Sun Group,... 300 tỷ. Và đội quân khai thác thị trường thứ cấp, bán lẻ 300 tỷ. Như vậy, với sức mạnh ổn định và bền bỉ sẵn có, mục tiêu 1.200 tỷ là quá dễ để đạt được.

Còn chiến lược cụ thể, về nhân sự Cen STDA sẽ tăng khoảng 400 quân để đạt 2.000 quân. Trong đó, 1.600 sẽ là quân chủ lực, còn 400 quân còn lại sẽ là quân dự án đặc thù. Năm 2021, Cen STDA sẽ tuyển dụng mạnh để thanh lọc và nâng cao chất lượng. Đồng thời cũng làm dày hệ thống đào tạo thực chiến STDA thông qua việc tăng modul, giảng viên và chuyển giao công nghệ cho các siêu thị, đơn vị trực thuộc. Ngoài ra, phân loại nhân sự theo trình độ để lựa chọn giao nhiệm vụ, sản phẩm; các line phối hợp nhịp nhàng hơn trong việc tạo quyền lợi, bảo vệ quyền lợi cho sale bán chính; hỗ trợ marketing, lịch trực, chống “cắt máu”...

Về sản phẩm, Cen STDA “cái gì cũng bán”. Từ thấp tầng, biệt thự biển, cao tầng cho đến đất nền tỉnh, nghỉ dưỡng ven đô, Shop-house khối đế, sàn thương mại...

Cảm ơn chị! Chúc chị và Cen STDA nói riêng cùng toàn quân bán hàng Cen Land sẽ đạt và vượt chỉ tiêu xuất sắc trong năm 2021!

Thùy Dung



RSM VÀ HÀNH TRÌNH TÌM LẠI VỊ THẾ của chính mình

Thú vị, lôi cuốn và ấn tượng là nhận xét chung của gần 200 đại biểu sau khi nghe xong phần thuyết trình của chị Nguyễn Hằng My – Giám đốc Điều hành RSM tại sự kiện Hội nghị chiến lược tập đoàn diễn ra hồi đầu tháng 01/2021.

Đây là lần đầu tiên bài trình bày của RSM được lựa chọn để trình bày trước hội nghị và cũng là lần đầu tiên đại diện RSM chia sẻ và giới thiệu những thế mạnh chỉ RSM mới có: đội ngũ nhân sự hùng hậu, khả năng triển khai, ứng biến thần tốc và đa nhiệm.

Có kinh nghiệm triển khai thành công hàng nghìn dự án trải khắp 3 miền, không ngừng hoàn thiện và nâng cấp các dịch vụ mũi nhọn, RSM đang ngày một khẳng định được năng lực, tìm lại vị thế là đơn vị đầu ngành trong lĩnh vực truyền thông – Marketing BDS.

Cùng lắng nghe những chia sẻ của chị Nguyễn Hằng My – Giám đốc Điều hành Công ty cổ phần Truyền thông và giải trí Ngôi Sao Mới (RSM) để hiểu hơn về hành trình tìm lại vị thế đầy tự hào này.

Chào chị! Có một số ý kiến cho rằng, RSM đang trên hành trình “tìm lại vị thế của chính mình”. Chị nghĩ sao về điều này?

Việc Marketing trước đây thiếu chiến lược dài hơi, chỉ truyền thông manh mún, ngẫu hứng giống như trồng cây mà không có rễ, chưa thể hiện được hết vai trò của RSM. Tuy nhiên, trong giai đoạn gần đây, RSM đã và đang phát huy được đúng vai trò của mình trong việc tư vấn chiến lược Marketing tổng thể cho tất cả các dự án. Trong đó, RSM giữ vai trò tham mưu về việc cải tiến sản phẩm, thay đổi chính sách bán hàng phù

hợp và hệ thống hóa việc chăm sóc khách hàng. Để làm được điều ấy, người làm Marketing

cần biết lắng nghe, nghiên cứu và dự đoán xu hướng của thị trường. Marketing giống như bánh lái cho con tàu, chịu trách nhiệm nghiên cứu, phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh, khách hàng mục tiêu, chân dung khách hàng mục tiêu, insight khách hàng, xây dựng kế hoạch, chiến lược phù hợp.

Với tôi, RSM đã và đang làm tốt những vai trò này khi đang phát triển đúng hướng. Và kết quả đã được ghi nhận bởi sự đánh giá cao từ đối tác, chủ đầu tư. Khách hàng đều cảm thấy an tâm, tin tưởng khi hợp tác cùng RSM trong các dự án mang tầm chiến lược.

Theo chị, RSM có những mặt mạnh nào? Ngoài ra, RSM cần điều chỉnh, hoàn thiện thêm điều gì cho các bước phát triển trong những năm tiếp theo?

Tôi đánh giá cao năng lực của RSM trong lĩnh vực truyền thông - Marketing khi sở hữu nhiều thế mạnh như: Đa ngành, đa nhiệm, khả năng xử lý tình huống thần tốc. Đây cũng là một đơn vị có kinh nghiệm chuyên môn đầu ngành với năng lực xử lý khủng hoảng truyền thông tốt, ứng biến linh hoạt trong mọi hoàn cảnh, mọi thị trường, với đội ngũ nhân sự hùng mạnh cùng trang thiết bị hiện đại.

Và để hoàn thiện tốt hơn cho các bước phát triển trong những năm tiếp theo, tôi cho rằng RSM cần kiện toàn bộ máy để hoạt động hiệu quả hơn. Trong đó, đề cao khả năng teamwork là yếu tố tiên quyết, đồng thời cần nâng cao chuyên môn trong chính từng bộ phận. Một bộ máy sẽ hoạt động hiệu quả và năng suất hơn khi từng mắt xích, từng cá nhân trở nên hoàn thiện và xuất sắc.

Chị có thể chia sẻ thêm về vai trò của Marketing trong bất động sản nói chung và vai trò của RSM đối với Cen Land nói riêng?

Tôi cho rằng, Marketing có vai trò rất quan trọng trong việc định vị hình ảnh và giá trị sản phẩm. Đặc biệt là trong lĩnh vực bất động sản. Người làm Marketing cần thổi hồn vào các dự án bất động sản những giá trị mang tính trừu tượng, vô hình như: Đẳng cấp, tiêu chuẩn, chất lượng, chế biến thành một món ăn thực thụ, định vị riêng, độc nhất, khắc ghi vào tâm trí của khách hàng, tác động trực tiếp đến hành vi mua hàng.

Đối với Cen Land, RSM có thể được coi là một nhân tố thúc đẩy doanh số bán hàng. Thực tế, chiến dịch Marketing hiệu quả có thể tạo thành cú hích, thúc đẩy doanh số với mục tiêu thanh khoản ấn tượng. Đồng thời, việc

Marketing tốt sẽ tạo tệp khách trung thành, sẵn sàng chi trả cho các sản phẩm tiếp theo hoặc giới thiệu những khách hàng tiềm năng khác.

Trên cương vị giám đốc Marketing của RSM, chị sẽ có những chiến lược phát triển như thế nào trong tương lai để nâng tầm vị thế của RSM?

Năm 2021 sẽ đánh dấu bước ngoặt lớn của RSM trên hành trình “tìm lại vị thế”. Và để làm được điều đó, việc đầu tư, cải thiện bộ máy nhân sự cấp cao là yếu tố vô cùng quan trọng. Cùng với đó, việc phát triển Marketing cũng cần có sự điều hướng rõ rệt hơn. Bắt đầu từ cách thức hoạt động của Marketing cần hiệu quả hơn. Đặc biệt, cần kết hợp sát sao với sale, tạo nên sự cộng hưởng giá trị, bứt phá doanh thu. Ngoài ra, việc phát triển về quy mô, chiến thuật cũng là yếu tố quyết định tới vị thế và năng lực của RSM. Tôi tin rằng, bằng sự phối hợp giữa cách bộ phận cùng với việc nâng cao năng lực chuyên môn từng phòng ban sẽ làm nên một RSM lớn mạnh và có nhiều bước tiến mới trong năm 2021.

Xin cảm ơn những chia sẻ của chị! Chúc chị và RSM sẽ gặt hái nhiều thành công trong năm mới!

Anh Lan

DẤU ẤN 2020

2020, dịch covid-19 hoành hành gây ra nhiều khó khăn, thách thức đòi hỏi Cen Land phải có bước đi khác biệt và đúng đắn. Trong đó, nhiệm vụ của các line đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Cen Land. Trong số 3 line giữ vai trò nuôi dưỡng nguồn hàng phải kể đến T-Line đã để lại dấu ấn đặc biệt ấn tượng. Mặc dù không phải là line có doanh số cao nhất trong 3 line nhưng T-Line đã có mức tăng trưởng vượt bậc, từ tăng trưởng âm 2019 đã tăng trưởng mạnh mẽ lên 37% vào năm 2020.

Anh Phạm Đức Hùng – Phó TGĐ Công ty CP BĐS Thế Kỷ Cen Land, phụ trách đã tiếp quản T-Line trong điều kiện đặc biệt khó khăn, từ việc hàng hoá thiếu hụt đến nhân sự ít ỏi và chưa có nhiều kinh nghiệm cọ sát “chiến trường”. Nhưng với tinh thần không có việc gì khó chỉ sợ lòng không bền, anh đã cùng bộ máy nhân sự của mình đưa con thuyền T-line vượt sóng gió và đạt được những mục tiêu lớn.

Theo anh Hùng: *“Dấu ấn của T-Line có lẽ là dấu ấn dám nghĩ, dám làm và quyết tâm làm đến cùng để có doanh thu tăng 37% so với năm trước đồng thời đã tích lũy được một kho hàng khá dồi dào chuẩn bị cho năm 2021 này”.*

2020 là một năm bất định bởi dịch bệnh covid đã gây ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh và tác động đến tâm lý không chỉ ở nhân sự T-Line mà còn ở các line khác, bộ phận khác. Tuy vậy, với bản lĩnh vững vàng, sự ứng biến linh hoạt, tinh thần quyết liệt và đoàn kết, T-Line đã đạt được những thành tựu đáng kể. Doanh số 2020 của T-Line đạt 209 tỉ, hoàn thành 70% so với kế hoạch đề ra từ đầu năm; Doanh thu tăng 37% so với năm 2019, 7 trên tổng số 33 dự án triển khai trong năm 2020 đạt doanh số trên 15 tỉ đồng; Phân phối 33 dự án với đa dạng loại hình sản phẩm (cao tầng, thấp tầng), nổi bật như: Bình Minh Garden, King Palace, Mê Linh Vista City, Vườn Vua Resort, The Terra – An Hưng, Kiến Hưng Luxury...

“Trong khoảng 2 năm vừa qua, dù chưa phải line có doanh số cao nhất nhưng tôi rất tự hào vì có các cán bộ đồng hành và đóng góp một phần cho thành công trong giai đoạn vừa qua của Tập đoàn” – anh Hùng tự hào nói.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC T-LINE 2021

Để có bước chuyển mình ấn tượng trong năm 2020, T-Line đã xây dựng nội bộ đoàn kết và chất lượng cùng với nhiều chính sách làm việc phù hợp, định hướng và động viên anh chị em trong line. Trong quý IV/2020, T-Line phát động giải đua Hành Trình Cán Địch nhằm tạo động lực thúc đẩy toàn bộ nhân sự làm việc quyết liệt. “Và quả thực, đã có rất nhiều bước chuyển ngoạn mục, đẩy doanh số cuối năm tăng mạnh, từ 55 tỷ đồng quý III lên hơn 93 tỷ đồng vào quý IV, tăng 37 tỷ đồng. Bên cạnh đó, nhân sự cũng gần bó hơn qua các buổi team building hay liên hoan nhỏ sau giờ làm việc. Ở T-Line, chúng tôi quan niệm “làm hết sức, chơi hết mình” – anh Hùng chia sẻ.

Anh Hùng chia sẻ thêm, để có đội ngũ nhân sự chất lượng và ổn định thì một phần có sự đóng góp của phòng nhân sự Tập đoàn đã hỗ trợ trong công tác tuyển dụng, củng cố “quân” cho T-Line. Đồng thời, T-Line cũng chú trọng duy trì ổn định và cải thiện chất lượng nhân sự thông qua đào tạo, chia sẻ và xây dựng văn hoá đoàn kết nội bộ, phát huy những điểm mạnh và khắc phục nhược điểm từng cá nhân. Để từ đó, T-Line sở hữu đội ngũ nhân sự nòng cốt, là tiền đề để “chinh chiến” trên mọi mặt trận.

Tập trung bổ sung, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng và chú trọng xây dựng văn hóa nội bộ đoàn kết, vững mạnh cũng là chiến lược T-Line đề ra trong năm 2021. Cùng với đó, trong năm 2021, T-Line cũng triển khai nhiều định hướng chiến lược. Về phía các chủ đầu tư, T-Line tìm kiếm các chủ đầu tư lớn có tài chính tốt, uy tín, nhiều hàng hóa; Tạo dựng các mối quan hệ thân thiết đối với các cấp lãnh đạo và trưởng bộ phận từ chủ đầu tư. Đối với các dự án, T-Line tập trung các dự án khu đô thị, đất đấu giá, đất nền, bất động sản nghỉ dưỡng, bất động sản ven đô, bất động sản khu công nghiệp; Mở rộng thị trường ra vùng ngoại ô và các tỉnh lân cận; Theo dõi và dự trữ các sản phẩm nghỉ dưỡng biển (Đà Nẵng, Nha Trang, Phan Thiết...)

Với bước đà trong năm 2020, năm 2021, T-Line sẽ tiếp tục phân phối 34 dự án với 3.878 tổng giao dịch dự kiến, mang về khoảng 573 tỷ đồng doanh thu.

Đây là con số rất lớn, hy vọng, với tinh thần quyết tâm cao độ cùng đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệm và được chào đón bởi vị thuyền trưởng tài năng, T-Line sẽ thể hiện được vai trò của “chúa tể rừng xanh”, thu phục nhiều “mặt trận” dự án, đạt được doanh thu đề ra trong năm 2021, đúng như tên gọi của T-Line – Tiger.

Năm 2020, dù là năm của những thách thức đến từ dịch bệnh covid-19, thiên tai nhưng đây cũng là năm ghi dấu những bước đi mạnh mẽ của T-Line trong lộ trình nuôi dưỡng giỏ hàng “Thạch Sanh” giúp Cen Land phát triển vượt bậc, chiến thắng bất định.

03 TIÊU ĐIỂM

T-LINE SỰ TRỖI DẬY CỦA “CHÚA SƠN LÂM”

T-LINE, I-LINE VÀ C-LINE MỞ RỘNG NGUỒN HÀNG, TẬP TRUNG PHÂN KHÚC BIỆT THỰ VEN BIỂN

“Về chiến lược trong năm 2021, chúng tôi sẽ tập trung bám sát các Chủ đầu tư lớn tại các thị trường chính như Hà Nội và TP Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng sẽ mở rộng nguồn hàng tại các tỉnh xung quanh các thành phố lớn và đang có tốc độ phát triển cao như Hà Nam, Bắc Ninh, Bắc Giang... Các sản phẩm về đất nền, nghỉ dưỡng ven đô cũng

sẽ là mặt hàng chiến lược trong năm tới, bởi đây sẽ là một xu hướng mới trong tương lai khi nhu cầu nghỉ dưỡng và sở hữu ngôi nhà thứ hai được đánh giá sẽ gia tăng mạnh trong năm 2021. Và cuối cùng, chúng tôi sẽ tập trung lại vào phân khúc biệt thự ven biển – thị trường được đánh giá là rất tiềm năng và dự đoán sẽ phát triển mạnh sau khi dịch Covid được kiểm soát.” – anh Phạm Đức Hùng, đại diện 3 line chia sẻ định hướng năm 2021 của 3 line.





CEN ACADEMY 2021 Chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm tích lũy ĐẾN NHÀ ĐẦU TƯ

Năm 2021, Cen Academy đặt ra 2 mục tiêu trọng tâm lớn đó là đào tạo các nhà đầu tư và nâng cao năng lực của các chuyên viên môi giới. Trong đó khóa đào tạo các nhà đầu tư bất động sản là hoạt động lần đầu tiên được Cen Academy triển khai.



Hãy cùng chúng tôi lắng nghe những chia sẻ của chị Nguyễn Phùng Minh Hằng - Giám đốc Điều hành của Cen Academy để cùng hiểu kĩ hơn về đường hướng phát triển của Học viên môi giới Cen Academy trong năm 2021 nhé!

Xin chào chị Hằng, cảm ơn chị đã dành thời gian cho tạp chí Ra Khơi số 81, chị có thể giới thiệu qua về bản thân để các độc giả hiểu thêm về chị?

Xin chào các độc giả của Ra Khơi! Mình tên là Nguyễn Phùng Minh Hằng, hiện tại mình đang đảm nhận vị trí Giám đốc Điều hành của Cen Academy. Mình mới gia nhập đại gia đình nhà Cen từ ngày 18.01.2021 (cười)

Trong bài phát biểu tại Hội nghị chiến lược, chị có nhắc đến trong phần trình bày về định hướng phát triển của Cen Academy năm 2021 là đào tạo các nhà đầu tư, chị có thể nói rõ hơn về việc này được không?

Người dân các nước châu Á nói chung và Việt Nam nói riêng thường coi bất động sản là một trong những kênh đầu tư hiệu quả và rủi ro thấp nhất. Ngay cả các tổng thống Mỹ như Franklin D. Roosevelt hay Donald Trump đều yêu thích việc đầu tư bất động sản. Tuy nhiên, cho tới thời điểm bây giờ, tại Việt Nam chưa có tổ chức đào tạo chuyên sâu về



đầu tư bất động sản trong khi có nhiều tổ chức đào tạo chuyên sâu về đầu tư chứng khoán. Trong khi đó, theo khảo sát của Vnexpress, số lượng người mong muốn đầu tư vào bất động sản cao khoảng gấp 5 lần số lượng người mong muốn đầu tư vào chứng khoán. Là một trong những đơn vị tiên phong trong tư vấn và môi giới bất động sản, với hơn 18 năm kinh nghiệm trong kinh doanh bất động sản, Cen Group mong muốn chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm tích lũy đến những nhà đầu tư trên cả nước thông qua các khóa đào tạo, các hội thảo do Cen Academy tổ chức. Đó cũng là một trong hai nhiệm vụ trọng tâm của Cen Academy trong năm 2021!

Như chị vừa nói, nhiệm vụ trọng tâm thứ nhất của Cen Academy là đào tạo các nhà đầu tư bất động sản, nhiệm vụ trọng tâm còn lại của Cen Academy là gì?

Nhiệm vụ trọng tâm thứ hai của Cen Academy là cùng chung tay với các đơn vị kinh doanh không ngừng nâng cao năng lực của các chuyên viên môi giới nhà CEN để khách hàng có thể thực sự cảm nhận sự khác biệt. Bởi khi các nhà đầu tư được Cen Academy trang bị kiến thức tổng thể và khả năng tư duy phân tích đầu tư bất động sản thì cũng là lúc họ có mong muốn và có khả năng tìm đến các chuyên viên môi giới giỏi nghề và có tâm với khách hàng. Cen Academy sẽ tạo thêm những sân chơi, các cuộc thi tìm kiếm tài năng,... để giúp gia tăng hiệu quả của các hoạt động đào tạo đang được triển khai.

Cen Academy sẽ có những phương án thế nào trong năm 2021 để ứng biến với những tác động của Covid-19?

Covid-19 đã và đang mang lại nhiều tác động tiêu cực trong sự phát triển của cả xã hội nói chung và của Cen Group nói riêng. Năm 2021 với sự thành công của rất nhiều loại vắc-xin Covid, chúng ta có thể tin tưởng vào một cú bút phá ngoạn mục nửa cuối năm 2021. Tuy nhiên, trong bối cảnh nửa đầu năm 2021, nếu Covid vẫn diễn biến phức tạp, Cen Academy đã có phương án sử dụng sự hỗ trợ của công nghệ học trực tuyến (E-learning) để đảm bảo vẫn đạt mục tiêu đào tạo các nhà đầu tư và chuyên viên môi giới bất động sản, chuẩn bị sẵn sàng cho sự tăng trưởng hơn vào nửa cuối năm 2021.

Một lời chúc của chị dành cho nhà Cen nói chung và Cen Academy nói riêng trong năm 2021?

Như chúng ta đã biết, nhà CEN đã bổ sung thêm nhiều tàu chiến để sẵn sàng ra biển lớn như Cen BM, Cen Housing, Cen Stay, Cen Zone,... tôi xin chúc cho toàn bộ hạm đội nhà CEN băng băng "vượt giá ra khơi, dẫu xa bờ, không sờn lòng sóng lớn". Tôi cũng xin chúc Cen Academy phát huy thật tốt vai trò tàu hỗ trợ cùng góp sức vào sự thành công ngoạn mục của Cen Group trong năm 2021. Mong rằng những hoạt động của Cen Academy sẽ được thông tin tới đông đảo các cán bộ của CEN thông qua tạp chí Ra Khơi.

Xin cảm ơn chị đã dành thời gian cho Tạp chí Ra Khơi số 81. Chúc chị và Cen Academy thật nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong năm 2021!

Nguyễn Dương

Những “cánh tay nối dài” Xung vương trên thị trường bất động sản



Bên cạnh “vũ khí” cực mạnh là Cen STDA và Cen CHS với đội quân bán hàng siêu khủng, nhà Cen còn sở hữu “vũ khí tối tân” hạng nặng là các sàn liên kết và các công ty 49/51 - những nhân tố mới sẽ cùng chung sức giúp Cen “xung vương” trên thị trường bất động sản.

SÀN LIÊN KẾT SỨC MẠNH “PHẦN CÒN LẠI CỦA THẾ GIỚI”

Tuy ít được nhắc tới so với 2 lực lượng trên nhưng năm qua đội quân này đã “âm thầm” đóng góp tới gần 145 tỷ đồng doanh thu. Đó chính là hệ thống sàn liên kết của Cen Homes – đơn vị được ví như “phần còn lại của thế giới”, lực lượng bán hàng không thể thiếu, chiếm lĩnh nhiều dự án chiến lược, đóng vai trò quan trọng tạo nên sức mạnh cho Cen Homes nói riêng và Cen Land nói chung.

Để hiểu rõ hơn về hệ thống sàn liên kết, chúng tôi đã có cuộc phỏng vấn với anh Hoàng Thanh Tâm – Giám đốc phát triển hệ thống sàn liên kết Cen Homes.

Năm 2020, tuy gặp nhiều khó khăn do dịch bệnh & nhiều tác động khác nhưng hệ thống sàn liên kết vẫn đạt doanh thu khoảng 145 tỷ đồng, vượt 121% so với kế hoạch. Theo anh, đâu là lý do tạo nên sự thành công này của hệ thống phát triển sàn liên kết?

Trong một năm “bất định” như 2020, có thể nói là một năm “vượt sóng thành công” của phòng phát triển sàn liên kết. Chúng tôi chỉ có hơn 20 nhân sự nhưng đã đạt doanh thu gần 145 tỷ, chiếm 14% doanh thu của toàn hệ thống bán hàng. Để đạt được những con số như bạn vừa nêu, có thể kể tới 3 yếu tố chính.

Đầu tiên chính là nhờ định hướng đúng đắn của Ban lãnh đạo đề ra và được toàn thể đội ngũ phòng phát triển sàn liên kết tuân thủ. Từ đó, phòng phát triển hệ thống sàn liên kết đã thực hiện nghiên cứu kỹ thị trường, phân tích điểm mạnh yếu của từng dự án, từng sàn. Đồng thời tập trung chiếm lĩnh các “vùng đất mới”, tức là các dự án nhiều tiềm năng nhưng ít cạnh tranh, nơi mà hệ thống Cen STDA, Cen CHS chưa tập trung khai thác. Chúng tôi đã chắt lọc những dự án phù hợp với các sàn liên kết trong từng thời điểm như Phú Thịnh Green Park, Geleximco Southern Star, The Matrix One...

Tiếp đó, chúng tôi cũng đã có những thay đổi về nhân sự. Những nhân sự cũ không còn phù hợp, thiếu nhiệt huyết, thiếu niềm tin trong công việc đã rời đi. Các anh em còn lại tuy có hoang mang nhưng nhờ sự chỉ đạo, động viên kịp thời của Ban lãnh đạo, chúng tôi đã đồng tâm, hợp lực để tạo nên kết quả đáng ghi nhận trong năm qua. Họ là những người thực sự tâm huyết, gắn bó và luôn sẵn sàng “chuyển mình” để phù hợp với các yêu cầu mới của công việc.

Thứ nữa là chúng tôi đã khai thác được tiềm năng lớn của lực lượng outsource dồi dào. Như bạn có thể biết, hiện Việt Nam có hơn 300 ngàn môi giới, cùng hàng ngàn sàn giao dịch, rất nhiều trong số đó đều muốn cộng tác, bán hàng cho Cen Land – tên tuổi hàng đầu trên thị trường bất động sản. Nhiệm vụ của chúng tôi là tiếp tục duy trì các sàn hiện có, làm tốt hơn nữa việc hợp tác với các sàn mới cũng như tái khởi động các sàn cũ đã từng hợp tác. Cùng với sự trợ giúp đặc lực của nền tảng công nghệ BĐS Cen Homes, thông tin luôn được cập nhật liên tục tới các sàn, các giao dịch đặt cọc online được thực hiện nhanh chóng, dễ dàng cũng hỗ trợ tối đa cho họ trong việc tiếp cận giỏ hàng “khổng lồ” của chúng ta.

Vậy anh đánh giá như thế nào về vai trò của hệ thống sàn liên kết đối với Cen Homes nói riêng cũng như Cen Land nói chung?

Các doanh nghiệp bất động sản hiện nay đều muốn mở rộng các sàn liên kết, tuy nhiên hiếm đơn vị nào làm được “đúng và trúng” như hệ thống của Cen Homes. Chúng ta có giỏ hàng lớn và đa dạng, có nền tảng công nghệ Cen Homes, có đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp và tâm huyết. Có thể nói, hệ thống sàn liên kết chính là lực lượng bán hàng không thể thiếu, với tiềm năng phát triển “không giới hạn”, hệ thống sàn liên kết chính là “phần còn lại” giúp chúng ta giữ vững vị thế “Vua bán hàng” bất động sản. Như bạn đã biết, để tăng doanh thu gấp đôi, gấp 3, chúng ta không thể tăng gấp từng đó nhân sự cố định. Vì vậy, phát triển hệ thống sàn liên kết chính là giải pháp tuyệt vời nhất.

Trên đà thành công đó, hệ thống sàn liên kết sẽ đặt mục tiêu ra sao cho năm 2021 và anh có thể nói rõ hơn về chiến lược để đạt được mục tiêu này không?

500 tỷ là con số doanh thu dự kiến của hệ thống các sàn liên kết trong năm 2021. Đây là con số rất lớn, nhưng bằng nghiên cứu và từ thực tiễn các năm qua, chúng tôi khẳng định đây là con số hoàn toàn có cơ sở. Chúng tôi sẽ đẩy mạnh tập trung vào các dự án trọng điểm, các dự án do Cen Land đầu tư. Đồng thời, tiếp tục khai thác thị trường ngách, những “vùng đất” mà Cen STDA, Cen CHS còn đang bỏ ngỏ.

Đặc biệt, trong năm nay, chúng tôi sẽ lần đầu xây dựng đội ngũ Mentor chuyên trách theo từng tỉnh, từng khu vực. Như vậy, khi có dự án mới ở tỉnh thành xa nào đó, thay vì phải xây dựng cả một hệ thống, bắt đầu đi tuyển quân, setup văn phòng thì chúng ta chỉ cần 1 giám đốc dự án, 1 người phát triển sàn liên kết và 1 nhân sự hỗ trợ, giúp tiết kiệm thời gian, nguồn lực, chi phí, từ đó tạo đà để sớm “đánh bay bảng hàng”. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo cũng dự kiến hình thành các công ty con chuyên trách, chuyên biệt dòng sản phẩm của các chủ đầu tư lớn như Vinhomes, Novaland, Masteri... cũng như các công ty 49/51. Cùng với đó, chúng tôi sẽ củng cố hơn nữa nguồn nhân sự, dự kiến tăng lên 50 người trong năm nay, tăng cường chất lượng, liên tục đào tạo kỹ năng cho đội ngũ về cả marketing, phân tích đầu tư...

03 TIÊU ĐIỂM

Với chủ trương của chủ tịch Nguyễn Trung Vũ “cả nước cùng bán hàng cho Cen”, phòng phát triển hệ thống sàn liên kết sẽ không ngừng mở rộng mạng lưới, vươn rộng và tiến xa tới nhiều địa bàn trên cả nước, cải tiến và hoàn thiện hơn nữa hoạt động trong các năm tiếp theo.

Nhân đây, tôi xin thay mặt anh em phòng phát triển sàn liên kết gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Ban lãnh đạo Tập đoàn, tới anh Vũ, anh Hưng, anh Chiến, chị Mai đã sát sao chỉ đạo. Cảm ơn các anh chị Phó Tổng phụ trách các line: chị Hồi, anh Chính, anh Hùng, các anh chị giám đốc dự án cùng các phòng ban đã hết sức tạo điều kiện hỗ trợ, giúp đỡ. Chúng tôi mong muốn sẽ tiếp tục nhận được sự quan tâm và song hành của các anh chị lãnh đạo cũng như các phòng ban.



“TẾ BÀO” XUẤT SẮC TRONG HỆ THỐNG CÔNG TY 49/51

Là công ty 49/51 có doanh thu tốt nhất hệ thống năm 2020, Cen Bắc Ninh khiến nhiều đơn vị “trầm trở” bởi bước tiến vượt bậc của mình. Nhân dịp đầu xuân mới, hãy cùng phòng viên Ra Khơi trò chuyện với thuyền trưởng của Cen Bắc Ninh - anh Phạm Hữu Quân.

◆ **Chào anh, được biết, năm 2019 doanh số của Cen Bắc Ninh là 4,8 tỷ đồng, đến năm 2020 đã tăng lên tới 15,6 tỷ đồng. Anh có thể lý giải cụ thể hơn về sự tăng trưởng vượt bậc này?**

Nhắc về năm 2020, tuy gặp nhiều khó khăn từ dịch bệnh, sự trầm lắng chung của thị trường nhưng Cen Bắc Ninh vẫn đạt được một số thành công nhất định, nhờ sự kết hợp của nhiều yếu tố cả chủ quan và khách quan. Thứ nhất đó là nguồn sản phẩm của công ty trong năm 2020 đa dạng hơn năm 2019 và thị trường đã có sự dịch chuyển mạnh mẽ về bất động sản khu công nghiệp tại Bắc Ninh, Bắc Giang. Trong đó, các bất động sản căn hộ tại đây được rất nhiều nhà đầu tư săn đón, đổ tiền vào mua với mục đích cho chuyên gia nước ngoài thuê lại, đầu tư lướt sóng hoặc có nhiều doanh nghiệp mua căn hộ làm nơi lưu trú cho cán bộ nhân viên.

Thứ hai, năm 2020 Cen Bắc Ninh có sự thay đổi lớn về mô hình kinh doanh, chuyển từ văn phòng đại diện sang công ty cổ phần theo hình thức công ty 49/51. Nhờ vậy, bộ máy điều hành của công ty có thể hoạt động chuyên nghiệp hơn, tăng cường quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho đơn vị. Lãnh đạo văn phòng giờ đây chính là giám đốc doanh nghiệp, nên mọi việc đều cần tính toán, cân nhắc kỹ nhằm điều hành hoạt động của cả một bộ máy sao cho trơn tru, chi tiêu thế nào cho đạt hiệu quả, lợi nhuận tối ưu. Cuối năm vừa rồi chúng tôi đã chi “mạnh tay” hơn để thúc đẩy tinh thần bán hàng của anh em. Vui mừng là số chi ra đã tỷ lệ thuận với doanh thu và giúp lợi nhuận công ty tăng trưởng tốt như vừa qua.



Năm 2021, Cen Bắc Ninh dự kiến sẽ đạt doanh thu 100 tỷ đồng. Theo anh, liệu con số này có phù hợp trong tình hình dịch Covid-19 & nhiều yếu tố bất lợi vẫn đang xảy ra với thị trường? Để đạt được mức doanh thu này Ban lãnh đạo công ty đã có chiến lược như thế nào?

Nhằm đạt được con số “khủng” trên thì chúng tôi đều đã có tính toán, dự trù kỹ lưỡng dựa trên các yếu tố sau:

Thứ nhất, tỷ lệ dự án để Cen Bắc Ninh triển khai trong năm tới phải gấp 5 lần năm 2020 và hiệu quả phải tăng cao hơn. Thứ hai, năm 2021 Cen Bắc Ninh sẽ mở rộng đội ngũ, tăng cường nhân sự cao cấp. Cụ thể, công ty đã tuyển thêm 1 giám đốc chuyên trách về kinh doanh và dự kiến sẽ có thêm 5 trưởng phòng để triển khai kinh doanh.

Bên cạnh đó, dịch Covid-19 khiến bất động sản nghỉ dưỡng bị ảnh hưởng nhiều nhưng mặt khác Việt Nam đang được hưởng lợi lớn từ bất động sản khu công nghiệp với các dự án “tỷ đô”. Bắc Ninh, Bắc Giang chính là tâm điểm phát triển công nghiệp tại miền Bắc, trong đó Bắc Ninh được ví là “thủ phủ FDI” của Việt Nam, đây chính là cơ hội lý tưởng cho sự bùng nổ của Cen Bắc Ninh.



Trong năm mới 2021, anh có đề xuất, mong muốn hỗ trợ như thế nào từ Ban lãnh đạo cho Cen Bắc Ninh?

Thời gian qua, Cen Bắc Ninh đã nhận được sự quan tâm sâu sắc, hỗ trợ về nhiều mặt của anh chị lãnh đạo Tập đoàn, lãnh đạo Cen Land. Chúng tôi mong sẽ được tiếp tục tạo điều kiện hơn để ngày càng phát triển, khẳng định được vị thế số 1 về phân phối bất động sản tại tỉnh nhà.

Bên cạnh đó, tôi cũng mong muốn các thủ tục giấy tờ sẽ được xử lý nhanh gọn hơn, từ đó giúp dòng tiền lưu thông từ công ty mẹ đến các công ty 49/51 được nhanh chóng và thông suốt. Vì dòng tiền trong kinh doanh được coi như mạch máu trong cơ thể, chỉ cần ách tắc chút là hoạt động kinh doanh sẽ bị tắc nghẽn và chậm lại, đó là điều đó không ai mong muốn khi điều hành doanh nghiệp.

Cuối cùng, tôi muốn gửi lời cảm ơn chân thành đến ban lãnh đạo Tập đoàn cùng toàn thể anh chị em nhà Cen một năm mới An Khang Thịnh Vượng. Chúc cho tất cả chúng ta sẽ đạt được các mục tiêu đề ra năm trong năm 2021 và đối với riêng Cen Bắc Ninh chúng tôi sẽ cố gắng cán mốc doanh thu 100 tỷ đồng.

Chân thành cảm ơn anh Tâm và anh Quân. Chúc các anh và hệ thống sàn liên kết, công ty 49/51 sẽ có một năm “thuận buồm xuôi gió”, đạt và vượt các mục tiêu đề ra!

Trà My

BDS NỔI BẬT



CEN LAND
the real services

KIẾN HƯNG LUXURY

Mua NHÀ CHẤT Cặng XE KHỦNG

1.7 TỶ
MERCEDES GLC 200



Giải nhất
XE VESPA GTS
SUPER SPORT



Giải nhì
MACBOOK
PRO 13 512GB



Giải ba
IPHONE 12
PRO MAX 256GB



Giải khuyến khích
05 APPLE
WATCH



ĐƠN VỊ PHÁT TRIỂN DỰ ÁN

CENLAND
the real services

VIVA HOMES
CHUYÊN TƯ VẤN, GIỚI THIỆU

CHỦ ĐẦU TƯ

VẠN XUÂN GROUP

ĐƠN VỊ TƯ VẤN MARKETING

RSM
ngoisao.vn

HAPPY ONE CENTRAL

*Chạm tới
những tầng cao mới*

CĂN HỘ VÀNG DỄ DÀNG SỞ HỮU
Chỉ **35 triệu/m²**

Thanh toán chỉ từ **1%/tháng**

Hỗ trợ vay **70%**

Lãi suất **0%** & Ân hạn gốc **24 tháng**/đến khi nhận nhà

HOTLINE: 0929 009 555





BINH MINH
GARDEN

Khởi sắc TƯƠNG LAI
GẤP HAI Chất sống



PHONG CÁCH
SỐNG KÉP

TẶNG 1 GÓI NỘI THẤT
LÊN TỚI **200 TRIỆU**



WYNDHAM®

LYNN TIMES THANH THUY

SIÊU PHẨM CHỐN VEN ĐÔ

giá chỉ từ **950** TRIỆU/CĂN

CHIẾT KHẤU LÊN TỚI

15,5%
GIÁ TRỊ CĂN HỘ



Chúng ta mãi miết trong cuộc đời này, đánh mất và đánh đổi rất nhiều thứ, để rồi có được gì? Có những lúc cần dừng lại, cảm nhận cuộc sống hiện tại, làm mới bản thân, sống những ngày tháng đầy yêu thương để có một hạnh phúc chân thật.

Cùng NHẪN khám phá Hành trình chuyển hóa nội tâm tích cực

Nhẫn là những dòng chia sẻ mộc mạc và rất đời gần gũi, đem đến cho độc giả các thông điệp và bài thực hành trong cuộc sống. Đó là các câu chuyện thực tế, dễ nhớ, gần gũi đời thường với những bài học đa dạng trong cách xử thế giúp bạn làm mới và chuyển hoá thái độ, cảm xúc của bản thân. Những câu chuyện được sưu tầm từ những giai thoại xưa nay được lưu truyền trên mạng, hoặc chính tác giả được nghe kể lại trên con đường thực hành chuyển hoá tự thân. Đó là sự đúc kết của các giá trị tích cực, đóng vai trò như một “tác nhân thúc đẩy”, truyền cảm hứng cho ý niệm “cần hành động” trong bạn. Phần đúc kết này đủ cô đọng để người đọc thấy cần hành động như thế nào để cuộc sống trở nên nhẹ nhàng, ý nghĩa. Và đó là các bài thực hành dễ dàng vận dụng, đầy giá trị và tâm huyết của tác giả.

Cùng với Bình Thản, Buông, Tha Thứ, Yêu Thương, Biết Đủ & Tâm Ngay Thẳng; Nhẫn là mở đầu trong bộ sách 7 tập “Cùng hạnh phúc” của Thanh Giải, giới thiệu đến người đọc một hành trình chuyển hoá nội tâm tích cực. Trên hành trình đó, độc giả được truyền cảm hứng và phương pháp để:

**Làm tươi, làm mới bản thân,
Tinh thức trong thái độ ứng xử với từng sự việc đến và đi,
Bình thản trước các chướng ngại, biến cố của cuộc đời,
Trở về với hiểu và thương,
Sống các giá trị tích cực,
Đón nhận một tâm hồn bình an, hạnh phúc.**

Thông qua các bài thực tập, Nhẫn sẽ đồng hành với các bạn từng ngày từng ngày, với mục đích giúp chuyển hoá suy nghĩ tích cực, mở lòng yêu thương, tạo năng lượng bình an, hạnh phúc. Như các bài thực hành khác, những bài thực hành trong từng tập sách, hay nói cách khác, trong hành trình chuyển hoá nội tâm này đòi hỏi bạn phải có sự cam kết và bền bỉ, là giá trị cuộc sống bạn nhận được qua cách đối nhân xử thế. Bạn sẽ được hỗ trợ để ghi chú lại các cảm xúc, những chuyển hóa, những thành tựu của bản thân theo từng ngày. Bạn sẽ thấy mình dần thay đổi tích cực. Khi đó, bạn hạnh phúc, mọi người cùng hạnh phúc. “Hạnh phúc rất đơn giản, được là chính mình, được làm những điều mình thích, trải qua những ngày đáng sống”.

Cuộc sống không chỉ có niềm vui, tiếng cười, thành công, yêu thương mà còn có cả khó khăn, đau khổ, tuyệt vọng, thất bại và thù hận. Hành trình chuyển hoá nội tâm cùng Nhẫn và “Cùng hạnh phúc” sẽ giúp chúng ta lựa chọn các giá trị tích cực, tha thứ thay oán ghét, nhẫn nại thay tức giận, mỉm cười thay nhăn nhó, yêu thương thay thù hận. Đây chắc chắn là một hành trình cần thiết để làm mới chính mình, hoàn thiện bản thân hướng đến một cuộc sống hạnh phúc.

Thanh Trúc

Giải thưởng là động lực Niềm tin là sức mạnh

Hãy cùng Ra Khơi 81 lắng nghe những chia sẻ đầy cảm xúc và ý nghĩa của anh Phạm Quang Phụng – Chuyên viên Kinh doanh STDA S2 – Nhân vật được vinh danh ở cả 2 hạng mục giải thưởng cao quý: Rainmaker hạng Diamond và The Sirius.

2020 là năm thị trường gặp nhiều biến động bởi ảnh hưởng của dịch Covid -19 nhưng với mình đó năm đủ đầy và hạnh phúc. Mình có cơ duyên đồng hành cùng Cen Sài Gòn, phát triển bản thân ở thị trường mới, chốt được nhiều giao dịch thành công. Đặc biệt là được vinh danh hai giải thưởng cao quý: Rainmaker hạng Diamond và The Sirius (giải thưởng dành cho cá nhân đạt doanh số cao nhất từng dự án) tại chương trình Cen Miền Nam Year End Party 2020.

Thật ra mình là người nhà Cen từ năm 2016. Trước đó mình làm việc ở Hà Nội nhờ vậy mà mình hiểu rõ văn hóa của Cen, giúp mình dễ dàng hòa nhập cùng ACE Cen Sài Gòn. Dự án mình yêu thích và dốc nhiều tâm sức, thời gian để chinh phục là dự án C-Sky View (Bình Dương). Bởi mình nhận thấy thị trường Bình Dương có nhiều tiềm năng để

phát triển. Và với dự án tuyệt vời như vậy, sẽ là cơ hội để bản thân thử thách, phát triển.

Mình bắt đầu lại từ đầu ở môi trường mới, tìm kiếm khách hàng, làm thị trường. Ban đầu mình hơi bối ngỡ vì so với thị trường miền Bắc, ở miền Nam có sự khác biệt về cách triển khai bán hàng, tiếp cận khách hàng, do văn hóa, kinh tế khác nhau. Mình trau dồi thêm những kiến thức về marketing, quảng cáo, cách tiếp cận khách hàng và nắm bắt tâm lý khách hàng. Bên cạnh đó, nhờ sự hỗ trợ rất lớn từ anh em đồng nghiệp, nhất là bạn Trần Nguyễn Tất Thành – Trưởng phòng Kinh doanh của mình, cùng với sự giúp đỡ tận tình từ các đối tác, mình đã có những giao dịch thành công đầu tiên, mặc dù deal đầu tiên phải nhờ người viết cọc hộ (cười).

Một năm đồng hành cùng C-Sky View, dù nhiều giai đoạn thật sự khó khăn, nhưng may mắn là mình đã vượt qua. Với mình giải thưởng là động lực, niềm tin vào bản thân, tin vào sức mạnh đồng đội và đường lối của Ban Lãnh đạo là sức mạnh để mình chinh phục nhiều nấc thang mới.

Có một câu nói mình luôn nhắc nhở bản thân, đó là “đừng bao giờ ngủ say trên chiến thắng”. Vì vậy, mình tự hào vì thành tích mình đã đạt được nhưng mình cũng đã nhanh chóng “quên” rồi. Năm mới 2021 đã gõ cửa, mình cũng sẵn sàng cho hành trình mới. Hy vọng chặng đường sắp tới mình sẽ gặt hái nhiều thành công cùng Cen hơn nữa. Mình cũng chúc cho ACE nhà Cen đạt được mọi điều mình mong ước!

Phạm Quang Phụng – Chuyên viên Kinh doanh STDA S2

Chương trình Cen Miền Nam Year End Party 2020 đã khép lại nhưng dư âm còn đọng lại đối với rất nhiều ACE được vinh danh. Đó không chỉ là tự hào vì thành tích đã đạt được mà còn là niềm vui, hạnh phúc vì nỗ lực của ACE được Ban Lãnh đạo ghi nhận.



07 PHOTO'S CEN

NHỮNG DẤU ẤN CUỐI NĂM CỦA NHÀ CEN

2020 với người nhà Cen là 1 năm nhiều bận rộn và cũng không ít những cột mốc đáng nhớ, cùng nhìn lại những dấu ấn khó quên tập thể Cenner đã cùng nhau trải qua trong Thư viện ảnh của RK số này nhé.



Một trong những cột mốc quan trọng nhất của CEN chính là sự kiện HNCL cuối năm với chủ đề "STARTUP ECOSYSTEM" được tổ chức tại Quy Nhơn từ ngày 31/1 – 2/2/2021, thời điểm khi mà dịch bệnh chưa có dấu hiệu bùng phát trở lại.



Bữa tiệc tất niên của những Cenner tại Sài Gòn đã khiến bất kỳ ai cũng đều mong muốn có mặt, một đêm Year End's Party hoàn hảo từ con người, địa điểm tổ chức, thời tiết và cả khách mời.



Tại CEN, hiện đại và truyền thống vẫn luôn là những thứ song hành, Tết không thể thiếu những màu sắc đỏ thắm của bao lì xì mỗi ngày mừng 6 khai xuân và những niềm vui rạng rỡ khi "chẳng may" rút được những tờ polyme may mắn. Rất nhiều sự kiện, rất nhiều cảm xúc và những cột mốc đáng nhớ để đánh dấu những điểm kết thúc, nhưng cũng là những khởi đầu mới cho một năm đầy hứa hẹn cho sự bùng nổ của CEN trong năm 2021.



CEN GROUP
Land of Dreamers



8
march

HAPPY WOMEN'S DAY