

Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事

让生活更有品位



Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事

建筑背后的故事

要成为邦泰的主人，一定是认同邦泰文化的人，一定是把邦泰事业当成自己事业的人，一定是把邦泰品牌视作自己生命的人。

目 录

品质.....	6
君子重然诺 一言顶天地.....	7
细微处彰显精工品质.....	11
用爱岗敬业书写青春 以尽心尽责诠释自我.....	13
学而时习之，不亦说乎.....	16
同心山成玉 协力土变金.....	18
为更好的产品 我们一直在努力.....	20
细节之处 展现用心服务.....	21
献给最可爱的人.....	22
齐心协力抢工期 邦泰奇迹.....	24
品格.....	27
背影.....	28
当文化成为一种习惯.....	31
克服万难 只为目标的达成.....	34
为工程 全力以赴 为邦泰 执着付出.....	37
工程重质量 责任要担当.....	40
华府公馆背后的故事.....	42
态度决定一切.....	44
永远面带微笑奔跑着的邦泰人.....	46
最强大的力量 源自于团队.....	48

团结一致抢回款.....	49
为顺利交房 坚守岗位.....	50
300 盒方便面•N 次方.....	51
品德	54
灿烂古稀 铸就辉煌.....	55
严格施工管理 保障质量安全.....	56
爱岗敬业甘于奉献.....	57
记财务管理中心的那些人，那些事.....	58
宜宾公司 2014 下半年回款奋斗史.....	62
恪尽职守 迎难而上.....	65
平凡的一天.....	67
记我们心目中的 “李老大”.....	69
忆•天街.....	71
一场没有硝烟的战争.....	73
用微笑迎接困难捍卫道德.....	76
品位	80
用心服务.....	81
按揭背后的故事.....	84
客户第一 永续发展.....	86
建筑背后的专业与敬业.....	89
红色收据的故事.....	93
团队协作 全力以赴.....	95
幕后的天使.....	98

内部客户 也需用心服务	100
服务带来的价值	102
一个关于退房的故事	103
从客户的角度出发	104
发自内心的关爱客户	105
星光映衬下的岷江夜景	107
坦诚合作 互利共赢	108
合作方单位口述	109
华西建筑华府公馆项目部：韩林	110
四川省一建临港国际项目部：喻彬盛	111

Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事

品质



让生活更有品位

品质

邦泰的建筑在户型设计、建筑选材、工程施工、小区园林绿化、配套设施等方面无一不体现出我们对品质的要求，背后是全体邦泰人的努力。

君子重然诺 一言顶天地

2014年11月3日，在乐山乃至四川缔造了销售神话的嘉州长卷·天玺开始了第一批次的交房工作。

在这个楼市交房大潮汹涌来袭的时代，邦泰集团嘉州长卷·天玺不惧市场的苛刻挑剔，在户型设计、建筑选材、小区园林绿化、配套设置等方面，在乐山的“交房大考”中完美胜出，得到了业主的高度赞许，交房满意率达99.5%。

满意的背后是全体邦泰人的努力，我们秉承着“客户第一”的核心理念，在产品建设期间始终坚持“经营重诚信”、“产品重品质”、“服务重价值”的经营理念，目的就满足客户多层次的城市生活理想。在本次交房活动中，邦泰不但兑现我们对客户的承诺，还提供了且远超业主预期高品质、高水平的产品。

一、提前交房

合同约定为2014年12月31日，公司为业主着想，考虑到部分业主希望春节入住需要装修，决定提前2个月陆续交房。

二、景观的效果及配套

嘉州长卷·天玺的景观设计是著名设计师设计的，小区的绿化整体效果非常好，有很明显的层次感。

小区设置了游泳池及儿童戏水池，有篮球场一座、两座羽毛球场和一座5人制足球场、乒乓球台、露天健身器材等。在5#、6#楼架空层设置了室内健身器材（有跑步机等多种健身器材）、儿童娱乐设施、休息区等。

三、景观投入

整个嘉州长卷·天玺的景观包括三个部分，园区中庭部分总计投入超过2800万，单方造价超过600元/平米！临碧山路的道路隔离带投入约300万、临江防洪通道投入约300万，滨江湿地公园投入约600万。累计天玺中庭及项目周边邦泰集团共计投入了超过4000万的景观成本，在乐山当地首屈一指。

如：小区内环形通道打造上，我们项目是乐山罕有全花岗石铺贴的住宅项目，达到 400 多每平米的造价，如：园区的乔木，主入口 4 棵银杏，每株超过 18 万；胸径 25 公分的乔木超过 100 棵，每株平均造价 1.5 万，另外整个园区内都布置了各个季节开花的植物，365 天都会让业主看到花开。整个中庭的光是绿植的总造价超过了 800 万！

四、入户大堂

入户大堂交付标准是严格按照签约合同约定的标准，并进行了追加投资升级打造的，超过我们在销售时客户看到的样板体验区标准，这也是体现邦泰的“经营重诚信”和“客户第一”的文化理念。天玺临江楼栋采取 3.6 米层高全石材入户大堂及架空设计；其余楼栋 6 米挑高，全石材精装入户大堂，装修标准超过 5000 元/m²，仅大堂水晶吊灯一项就超过 20000 元/盏。

五、小区安全

在小区外围围墙设置了电子围栏及摄像头，有效阻止了犯罪分子从围墙翻入。同时每栋楼的电梯轿厢、入户大堂、—1 层—2 层出口入口、地下车库、小区入口、园区内等地方设置了近 600 个摄像头，对整个小区实行全面监控，保证小区安全。

六、对讲系统

邦泰采用了彩色可视系统，采用了 7 英寸的大屏液晶显示，可以实现信息发布、通知发布、与管理中心通讯、室内安防等，在乐山小区属于高端配置，乐山小区常见的均为非可视对讲、黑白对讲、3 寸小屏等。

七、外墙装饰

在每栋 1-3 层，局部 5 层，采用天然高档花岗石进行装饰提高了小区品质。

八、小区效果维护

在小区地面全面取消停车位，平常车辆也不允许进入地面小区内，让小区地

面总平始终保持整洁、清爽的环境供业主使用。避免了其他小区出现的后期凌乱及对总平、植物的破坏，从而使小区交房时与使用时的大变样。嘉州长卷·天玺将使小区始终保持始终如一，体现高档小区的风范。

九、地下车库的提前使用

地下车库的交付使用时间合同约定为 2015 年 8 月 31 日，公司为业主着想，考虑到住宅交付业主后装修、入住均有停车的需求，因此决定将地下车库部分区域提前投入使用，供已收房业主及装修车辆在车库正式交付前免费停放。

十、小区无线网络

我公司在小区内为业主提供了免费的无线 WIFI，业主在小区散步时同样可以上网。

十一、小区安全

在小区外围围墙设置了电子围栏及摄像头，有效的阻止了犯罪分子从围墙翻入。同时在每栋楼的电梯轿厢、入户大堂、—1 层—2 层出口入口、地下车库、小区入口、园区内等地方设置了近 600 个摄像头，对整个小区实行全面监控，保证了小区安全。

十二、对讲系统

我司采用了彩色可视系统，采用了 7 英寸的大屏液晶显示，可以实现信息发布、通知发布、与管理中心通讯、室内安防等，在乐山小区属于高端配置，其他小区有的采用非可视对讲、黑白对讲、3 寸小屏等。

十三、高标准装饰

电梯厅地面、墙面全面高档装饰；电梯门套采用整块高档装饰；入户门采用全国知名品牌“步阳”门；室内栏杆采用喷塑工艺（其他很多楼盘采用刷漆）；室内阳台做了找平层赠送业主（合同约定为结构板地坪）；

十四、小区供水

全部采用二次加压供水，避免了市政管网压力不稳定而影响使用的问题。乐山绝大多数楼盘 6 层以下是由市政管网直接供水。供水设备采用世界第一品牌“格兰富”，供水采用了杀菌系统，提高了卫生安全。

细微处彰显精工品质

今年的夏天一如我们熟悉的成都一贯的天气，夜晚雷电交加，暴雨倾盆而下，白天烈日当空，酷热难耐。

在华府公馆项目施工大门口，因夜晚的倾盆大雨，强降水导致现有的排水系统已经无法顺利将积水排尽。暴雨之后，积水约有 30 公分深，完全阻挡了施工现场这唯一的对外通道，再加上在施工现场的原因，积水混合了很多黄色泥土，浑浊不堪。走到项目大门口都被这潭积水阻挡在外，难以落脚，根本不能进入施工现场。在那段时间，有的同事就用自己的车辆像摆渡人一样把外面的人员接过来。

看到这种情况，双流公司工程部的同事立刻联系总包单位针对大门积水的情况提方案、想办法。因为阻挡了交通，当务之急只有先请工人通过清扫积水的方式加速排水，等积水排空后，再施工调整。但是因为积水浑浊，又有很多泥沙，清扫工作并不是很轻松。两三个工人在烈日下往往要清扫一早上的时间才能彻底将积水处理完。

因为夏季的原因，几乎每天早上都会有昨夜留下的积水，项目上办公的同事也慢慢习惯了这恼人的积水，几乎每天早上都会看到有几个民工进行清扫处理。一日，突然在忙碌的身影中发现了一个再熟悉不过身影。我们的工程副总监杨美全在烈日下，和工人一起清理着积水污垢。杨总亲自提着水泵接线、接水管、抽水，随后他一边快速撵着淤泥，赶着积水，一边给我们的工人讲要赶紧将积水排尽，不能影响了大家进出。积水飞溅，溅脏了他的衣衫，溅湿了他的裤筒，他却丝毫没有察觉，还给工人说道：“这污水积在这里，大家进出难以下脚，造成的通行不方便不说，更重要的是，要是客户刚好来看到这积水，造成了不好的印象，客户还怎么对我们的产品有信心。连门口的污水都积的难以下脚，对我们的房子就更没有信心了。”他就这么亲力亲为地践行着以身作则的领导人使命。

随后，杨总找到两家总包单位，就施工现场道路排系统及积水问题进行了专

门的讨论,要求务必解决积水现状,决不能因为道路积水影响了项目的整体品质。他告诉大家:“这污水积在大门口,如果不落实处理好,客户路过看到,连门面积水都处理不好,还怎么修高品质的房子。我们的品质好不好不是我们说了算,是由客户来评,我们修房子,不能只把房子盯着,现场的安全文明施工都是我们的重点工作。工地现场环境的整洁美化也是体现品质的一部分。房子品质好,但是施工现场摆放乱七八糟,污水积水到处都是,谁来看了,也不会认可我们的房子。项目重品质,这品质两个字要落实到实处,做到细节,俗话说慢工出细活,精工才能出高品质。这些细节不注意,会影响项目的品质,门口积水的问题不但要处理,而且要快速处理,让来访者即使在雨天,都能畅通无阻的通行。”

现在华府公馆的施工道路再也没有积水,道路畅通。因为工程部制定的合理方案,不但解决积水的问题,即使在下雨天路面也是干净整洁的。当有客户到访,因不能进入施工现场,只能站在曾经满是积水的工地门口,环顾着周围整洁干净的环境,对楼盘品质也给予了充分的认可。如今夏日的清晨,伴着朝阳,来到项目大门,看着周围整洁的办公区域,望着一座座如雨后春笋般拔地而起的楼房,在阳光下闪烁着耀眼光芒。

项目重品质,不单是服务品质、楼盘品质、园林品质、物业品质,更多的是把握细节的品质。小小的细节,一旦给客户造成不好的印象,品质的构建就会崩塌。把每一件简单的事做好就是不简单,把每一件平凡的事做好就是不平凡。正所谓“成也细节,败也细节。”在今后的工作中,华府公馆项目将一如既往,重视客户的需求,坚持以“客户的需求就是我们的追求”作为自己的服务理念,在提高服务水平、完善工程形象建设,全员工上下齐心努力,共同进步,打造出有特色、有品质的邦泰品牌。

让精工的品质在细微之处得以彰显,在华府板块铸邦泰辉煌。

用爱岗敬业书写青春 以尽心尽责诠释自我

生活是一本娓娓道来的书卷，记录下每个人成长路上的点点滴滴、磕磕绊绊。成功的路上，既要有来自家人与朋友那一份温暖的关怀与支持，更要有来自对事业与理想那一份炽热的执着与坚守。无论是父母、还是子女，又或者家庭的爱，日日夜夜无不温存着我们人性里最无需修饰的冷暖，卸下行装，放下包袱，家的港湾，总能成为我们行进途中最温暖的庇护。而当再次置身于压力下、坎坷里，重新找寻梦想的轨迹，则是那份坚持与付出，提醒了我们之于集体、之于社会的责任，这一一是动力，更是人生的价值。

曹烈，原邦泰国际公馆二、三期主管，现任职铂仕公馆主管，33岁的他，在地产行业已奋斗多年。从第一天进入这一行业开始，他便始终以爱岗敬业的态度严格要求自己，对工作尽心尽责。他常说：“既然选择了建筑行业，那么就要把自己的理想、信念、青春、才智，毫不保留地奉献给这庄严的选择。”有句口号说得好：不爱岗就会下岗，不敬业就会失业！爱岗敬业说得具体点就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。搞好每一项验收，看好每一张图纸、做好每一次巡检，填好每一张记录。古人说：不积跬步，无以致千里，不善小事，何以成大器。从我做起，从小事做起，从现在做起，这就是敬业，这就是爱岗！在平凡普通的岗位上，我们虽然只是沧海一粟，但是，你我爱岗敬业的实际行动必将成为公司发展壮大的坚实基础。

“工程质量与进度的保证，是关系到项目完成的重中之重！”他常常将这句话挂在嘴边，他这样说，同样也这样做的。记得国际公馆二期刚开始的时候，二期项目只有他和另外两位工程师负责。任务艰巨、压力重重，既要确保项目的顺利开工及实施进度，又要保证工程质量和实际进展的万无一失，其难度之大，绝不仅仅局限于纯粹的项目施工。既要与人员衔接，更要与时间赛跑，满足急迫的销售需求。几乎所有的项目同仁们都不约而同地眉头紧蹙，然而就在这个紧要关

头，曹烈作为摸爬滚打在这一行业多年的“老人”，表现出一个老从业者所特有的冷静与淡然——“保安全、重质量、抢进度，必须保质保量完成！”同事们都十分钦佩在诸多困难面前他所一贯秉承的职业精神和他从不懈怠的职业态度。这份从容，来源于多年来对于各种工程项目的“驾轻就熟”，更来源于对于这个他坚持多年的行业的热爱与责任。于是，他毅然放弃了周末调休，同工程师们、同其他项目同仁们一起奋战、共同驻守于项目施工的第一现场。他习惯了轰鸣的卡车，飞扬的尘土，他早已顾不得是日晒还是雨淋。这么多年的坚守，让他懂得了这份工作的艰辛与不易，更让他时时处处体会着这份事业的成就与光荣。

就在项目进展伊始，他的小孩刚满一周岁。人们总说，只有孩子的微笑才是父母最大的幸福。可是，他悄悄收起了为人父的自豪与喜悦，以其惯有的职业素养迅速返回项目的管理中来。而立之年的他，习惯了把工作放在第一位，如何摆正家庭与工作的位置，是他自踏入地产行业以来就深谙的道理。只有勤勤恳恳与无私奉献所换来的工作业绩，才是给默默支持着自己的家人最大的回报。那些日子，他常常满是自责地说：“没办法，我爱我的小家，但是我更爱这个大家，我们的工作关系到更多的家庭，关系到整个项目的进展。”为抢国际公馆二期售楼节点工期，他只好如他所说那样，顾不得一岁大的孩子，一头扎进紧张的项目施工中去。即使宝宝偶有小恙，他也只是简单吩咐家人多加照顾，放下电话，便又急急忙忙赶回工地。终于，国际公馆二期如期开盘，取得了售楼许可证，保证了集团销售需要。

责任是一棵大树，只有灵魂高尚的人才可以为它展开一片碧绿，也只有履行自己的义务和责任的人才可以让生命的那抹绿充满生机！

铂仕公馆开盘在即，人员不足，在领导的安排下，他并没有丝毫的停歇，又投入到铂仕公馆的项目中来。像国际公馆二、三期一样，他始终以“主人翁”的态度积极主动地协调项目人员，管控项目实施。他深知，对项目的负责，是自己

义不容辞的责任，也是自己岗位的神圣意义所在。尽管在集团工程部内部竞聘当中没能如愿，可是他的工作热情依旧不减，这么多年的工作经验告诉他，能够得到提拔是领导对自己的信任与肯定，是无上的光荣，如果没能晋升，则更加说明自己需要不断的学习与总结，需要更多的付出与努力来完善和提高自身。

正是这份历练中的成熟造就了今天的曹烈，然而，那一份与同事间真诚相待、患难与共的真情更是他尤其珍视的财富。

他总说，自己之所有能有今天的成绩，离不开家人在背后默默的支持与付出，更离不开领导同事在工作上对自己的提携与帮助。他看重自己的工作，更看重和同事们的感情。他从不吝啬自己辛苦奋斗多年才买的小车，不管是同事们下班去食堂吃饭，还是一行人去师院运动锻炼，他都主动将自己的爱车提供出来。对于同事们不管是生活上还是工作中遇到的种种困难，他也总是竭尽所能、主动帮助。同事们给他取了个队长的外号，并且亲切的叫他“曹队”。

人们总说，一个成功的人，是多方面的，既要有家庭的幸福，更要有事业的所成。我们从他身上看到的，正是一个 33 岁成熟男人的闪光，是生活的闪光，事业的闪光，更是人生的闪光。同时我们还应看到，让他今天喜获这一切令人钦羡的成绩背后，是多年来始终如一的不移信念，是风雨路上一贯秉持的职业精神以及从未懈怠的工作态度。他以真正的行动实践了职业所赋予他的责任，更用无悔的付出实现了人生的价值。这是一首爱岗敬业的时代赞曲，更是一段艰苦奋斗的青春凯歌。

学而时习之，不亦说乎

为进一步提升邦泰集团工程体系专业知识的能力，加强工程管理人员的管理意识，集团工程管理中心组织工程体系内部考试，希望以通过不断学习的方式促进大家实现自我提升，能更好的指导施工单位、服务业主。

此次考试，促使大家离开了棋牌麻将、网络游戏，投入了知识的海洋。记得在考试前夕，内江邦泰国际公馆工程人员还组织了一场“专家论证”，对复习题进行了一次梳理，在钢筋算量方面，遇到不同的观点，常常争的面红耳赤、头脑风暴、集思广益，大家都为得出最终的结果而努力计算……哪怕最后没考好，但是这个过程，不仅让我们学到了知识，学会了沟通，还让我们更加的团结，让整个团队处于很好的学习氛围。

我认为在工程上，复杂多样的工程需要运用到许多专业知识，作为工程管理人员，更应该活到老、学到老，不断学习，开拓创新。要对工程质量负责，要有一颗责任心。房子，对辛苦了一辈子的老人来说，就是养老的避风港，也是他们的命根子。我们做工程的，要真正对得起他们的血汗钱。其实学习本身就是一种乐趣，即使再苦再累，浸透了汗水的花儿总会结出丰硕的果实。当你在工程上遇到难题或者思路受限制，想很久，翻翻规范，翻翻图集忽然茅塞顿开，峰回路转，岂不也是一种享受？

曾几何时，我们渴望辉煌与成功，富于憧憬与幻想；曾几何时，在众说纷纭中彷徨，缺一双飞离困惑的翅膀。别灰心，别气馁，既然选择了建筑工程，我们就要去学习，在钢筋与混凝土的海洋中，破解人生的难题，如一道月光冲破迷惘，陪你到天亮。年华一去不复返，事业放弃再难成，且学且珍惜。

每天让自己进步一点，你会发现世界变大了一点，你的内心会富足而充实，生命又精彩了许多……

常常想想自己没有什么，自然就会促使自己去不断地追求，不断地努力，不

断地进取。曾子曰：“吾日三省吾身。”也可以说是多想想自己的短处，自己的不足方面。反省，才会进步；自满，永远是止步。

我平时最喜欢《周易》中的一句话：“天行健，君子以自强不息。”通俗地说就是，作为君子，应该有坚强的意志，永不止息的奋斗精神，努力加强自我修养，完成并发展自己的学业或事业，能这样做才体现了天的意志，不辜负宇宙给予君子的职责和才能。我还喜欢另外一句“见贤思齐焉，见不贤而内自省也。”见到有人在某一方面有超过自己的长处和优点，就虚心请教，认真学习，想办法赶上他，和他达到同一水平；见有人存在某种缺点或不足，就要冷静反省，看自己是不是也有他那样的缺点或不足。在工程上，更是要不断学习，提高自己。

涓滴之水终可磨损大石，不是由于它力量大，而是由于昼夜不舍的滴坠。只有勤奋不懈的努力才能够获得那些专业知识，才能从容面对复杂多样的工程。学习的过程中，注重反思，总结教训和经验，不怕苦不怕累，投身于现场，理论与实践相结合，勇往直前。

天地悠悠，岁月的长河总是奔流不息，从不会为任何人而滞留，年轻是上苍赋予我们每个人的机会，我们应该分秒必争去学习，去奋斗，在我们有限的青春年华里，带着拼搏的劲头，紧握双拳在我们平凡的岗位挥洒汗水，让我们的青春展现出属于自己的光芒。

踏一路金花风雨，摇一路声声驼铃，采一路兰芷芳菲，唱一路歌声不断。茫茫学海，勤奋作帆，智慧作舟，泛舟于上。智慧地去学习，向人生新的希望迈进。

同心山成玉 协力土变金

谈到团队协作，让我想起这样一句话：“同心山成玉，协力土变金。”合作，可以激发出团体不可思议的潜力，取得意想不到的成果。小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪，个人与团队关系就如小溪与大海。

针对供应商回访及项目公司意见，合同在订立及付款审批环节耗时较长，效率不高的情况，7月初审计部对集团各职能中心所涉及的合同在订立及付款OA审批时效进行审计。成立了审计小组，明确审计目的，制定审计方案后审计工作就开始了。这项工作开展的第一步就是要从OA系统中导出流程，然后对流程中各节点耗时进行统计。一项看似简单的环节，但其实际操作起来却困难重重。

由于公司OA系统不具备自动统计节点耗时的功能，我们只能手工对各节点进行逐个筛选、统计。然而我们发现：OA导出的操作耗时是文本格式，显示为“X天X小时X分钟”，我们需要将文本格式的时间转换为以小时为单位的数据并进行汇总，我们统计的OA审批事项就有上千条，对应的审批节点就有上万个，如果仅通过人工统计，那工作量无疑是巨大的，耗时也相对较长。要想提高工作效率，只能通过Excel表格设定公式进行转换再统计，这样就涉及定义名称和evaluate公式。但是经过审计部全体成员一段时间的摸索，我们都未能成立建立公式。这要怎么办呢？难道还要手工逐个转换？那这次的专项审计工作将可能无法按期完成。于是，审计部经理颜莉当机立断：向外部求助。

我们的求助对象从公司同事一直延伸到了大家的亲朋好友。在时间紧、任务重的情况下，我们每个人都在发动自己的人脉关系争分夺秒的去解决这个难题。经过一次又一次的失败，我们终于得到了两个能满足我们的需求函数公式。困难得到解决，我们每个人都无比激动。于是马不停蹄地开展学习、讨论，最终确定一个结果准确并且操作简单的公式进行运用。

通过用我们发动各种人脉关系辛苦寻来的公式进行运算，原本两个人三天都

没有办法完成的工作现在仅需几分钟就能完成，大大提高了我们的工作效率。我们每个人脸上都洋溢着自豪感。

孙权曾经说过：能用众力，则无敌于天下矣；能用众智，则无畏于圣人矣。任何个人的力量在集团力量前都显得渺小。我们坚信，团结就是力量！遇到困难，通力配合，发扬团队精神是高效完成工作任务的保障。

为更好的产品 我们一直在努力

走进邦泰集团设计管理中心，你会看待这样一幅场景：桌面上凌乱的摆放着文本、图纸等等，坐在座位上的同事们一手不停的在敲着键盘，一手不停的点着鼠标，目不斜视的盯着电脑屏幕，偶尔有几句激烈的讨论声飘进你的耳中，偶尔又有几个因同事出差没人坐的空位零星穿插其中进入你的眼眶。

设计，就是不断的在图纸间徘徊在图纸上反复，从概念设计、方案设计、到施工图设计、专项设计……工作非常的单调而繁杂，所有工作人员要非常的细心、耐心和富有责任心，同时保持有高昂的工作热情，才能将工作做好，否则在图纸上的一点小小的错误都会给公司、给客户带来损失。

2014年8月6日，我们设计管理中心所有建筑设计师集体到内江邦泰·国际公馆项目，为的是处理国际公馆商业部分的一根构造柱，在这个位置的这根柱子会影响业主今后的使用，所以针对这根柱子是留还是不留进行了实地讨论；为了更好的处理这件事情，中心所有建筑师全部到内江，在实地查看、讨论、学习；在这之前我们或许都没有注意到这个问题，通过这次的事情，每个设计师都在学习和反省，在对比自己手中的项目，及时查看是不是有相同的情况出现，如有就反馈和更改，保证不会在再现同样的问题，在同一块石头上跌倒。

在设计中心的办公室里随时都可以看到有人在努力的工作，他们可以一坐就是一上午，一低头一抬头间就工作到晚上七八点；当然他们也不停的在设计院、公司、项目上穿梭，到设计院反馈公司的意见，到项目解决工程中出现的问题。虽然他们没有设计院或者项目上实际操作，他们的存在却是必不可少的。尽管如此但是他们没有任何的怨言，因为他们热爱他们的工作，只为了给公司树立一个好的品牌，给客户提供一个高质量、高品质的产品，更是为了实现他们作为邦泰人的使命“让生活更有品味”，为此他们不懈努力、无怨无悔。为了为业主提供更好的产品、更好的生活，他们一直在努力！

细节之处 展现用心服务

2014年9月25日，美食民俗文化艺术节在乐山嘉州长卷·天街项目顺利举办，日均接待量近5万余人，空前巨大的活动考验着物业人的神经。

10月7日，接近美食节尾声，秩序维护部主管安排了三人在停车场岗位工作，虽然人手较少，但大家还是认真的指挥着每一台到场车辆，不断地在场地内巡逻查看。就在此时值班的保安兄弟发现了一台情况异常的轿车，该车未熄火，车灯及车门全部未关闭，保安兄弟在该车四周寻找都没有发现车主的身影，分析情况后判断应该是车主粗心忘记了熄火、取钥匙及锁车门。

秩序维护主管见此状况先将车辆妥善处理，熄火关门以保安全。后再站在客户的角度上分析感受，在原本人手不够的情况下还专派一人在该车边等待客户，为的就是方便车主回来时能够在第一时间取到车钥匙平复紧张焦虑的心情。

3小时过去了才见车主神情慌张、焦灼不安的回到车前寻找钥匙，当保安兄弟双手抵上钥匙的那一刹那，车主欣喜若狂，之前的焦虑情绪一扫无遗。最后客户制作了一面锦旗，亲手送至天街秩序维护部主管及当事队员手上。

客户为先，就是凡事都要想到、做到、考虑到客户的前面，将客户的感受、想法、利益当做自身的事情一样处理。客户只有认可了我们服务，才会更好的认可我们的产品，才会一传十、十传百的将邦泰的优秀服务传播开来。

献给最可爱的人

那是一如既往炎热的7月，作为刚跨进房地产行业的我来说，对这一切都是那么的新鲜，到岗后的几天便接到了几项棘手的任务，随后开始了忙碌的工作，工作过程中接触得最多的除了本部门的同事，其次就是开车师傅了。

由于工作的需要，完成任务过程中会遇到不同的开车师傅载我去目的地，经常都会有两至三个小时消耗在成都市区和双流之间，其实，谁都能想象这途中会有多么枯燥，但是我从来不感到枯燥，而是快乐。

由于出行时间不定，在途中，有时会犯困，有时会很饿，有时会很赶时间，但是开车师傅都会很贴心地给予我照顾和帮助。这是一个倍感温暖的小故事：在一次外出办理按揭事宜的时候，一起同行的是一位行销司机，他看我很犯困，便跟我聊他两岁多女儿在家发生的搞笑故事，还放欢快的音乐广播让我提神，后来我准备睡一小会，师傅便递给我一个小枕头说：“靠着枕头躺一会吧，这样舒服些，到了我叫你”，就是这样的一个小举动让才入职的我倍感温暖。后来到了目的地，等我办完事出来时，我看到师傅靠着椅背在打盹，这中途的枯燥时间，我是在睡觉中度过的，但师傅却是要集中精力到达目的地，我知道其实他比我还困，但还是坚持到了目的地才休息，我没吵醒师傅，去买了瓶矿泉水放在座位旁，准备等师傅休息一会才出发，结果师傅听到声音，马上坐了起来说：“你办完事啦，我们下一步走哪？”我说：“没事，你喝口水，休息一下再走也不迟”，还开玩笑给师傅说：“我们不能疲劳驾驶哦”，师傅笑了笑，说“那是必须的，呵呵”。也许这是作为司机的职责，但却让我深深地记在了心里。这是我和五位开车师傅其中的一个小故事，还有很多这样让人温馨，快乐的场景感动着我。

从刚进邦泰到今天，我已经在综合管理部度过了半年的时光，也是和司机师傅共事的半年，我们不仅是工作上携手并肩的合作伙伴，也是工作下共同欢声笑语，互相关怀的厚谊朋友。在工作中，司机师傅虽然文化水平不高，但是常常“不

耻下问”，向其他同事咨询和学习，师傅常开玩笑说：“我小时候读书少，现在不懂的就要请大家多多指教哟！”有时办公室里的每个人都忙着做事，师傅都会主动询问大家要不要倒水，帮需要的同事做一些力所能及的小事。

现在是寒风呼啸的12月，也是各城市公司追赶任务目标最激烈的一个月，已成“拼命三郎”的按揭部门同事每天都在项目与银行之间来回穿梭，而开车师傅也和我们一起奋战，加班接送客户，帮忙到各银行送资料等等，他说：“这点辛苦不算什么，都是希望我们双流公司能有个漂亮的成绩！”这也是我们全体双流员工必会实现的心愿。

在这里我也许说的全是开车师傅工作中好的一面，确实也有不好的一面，毕竟没有十全十美的人，但是师傅都会和我们沟通，说出自己的不足，也让我们帮助他分析问题，让他能更好地为公司效力。

这是我分享的双流公司行政司机的小故事，我相信还有很多这样可爱的司机背后值得共勉的故事，在一个企业里，司机的职位不高大上，甚至很平凡，他们的工作在别人眼里就是开开车这样简单的事情，但是他们在担负着车上所有人员的安全责任，同时也要担负这辆车的安全责任，并做到当车上所有人都在抱怨太堵车而他必须集中注意力前后左右的指示灯等等，因为他们知道这就是他们的工作，不能有一点马虎。

我们的工作可以开心地完成，也可以带着郁闷和抱怨完成，如果你需要开车师傅的时候，他们带给你的每一份关怀都是为你在工作途中添加了快乐温馨的音符，让你暂时忘却烦恼，他们就是在这样平凡的岗位上有着不平凡的力量。因为他们，我们不仅到达了目的地，还收获了工作中那份难得的快乐，谁说坐在车上的时候最无聊，打开欢快的收音机频道，从今天开始和我们开车师傅愉快的到达目的地吧！他们是邦泰人，他们是最可爱的邦泰人。

齐心协力抢工期 邦泰奇迹

4月11日华府公馆项目的办公室里传来了一阵阵欢呼和掌声。众人期盼已久的一期工程施工许可证终于拿到了！在经过诸多困难和等待，历经多少次的期望与失望之后，我们终于取得了这个关系整个项目能否正常运转的证书。但是几分钟后，办公室内所有人都皱起了眉头，因为项目第一批次要在本月26日前取得预售许可证达到开盘销售的条件，否则公司会因违约责任承担巨大的经济损失。而这16天不仅是交给工程部的作业时间，还需要为办理预售许可证留出几天时间。摆在工程部面前的任务是要在12天时间内完成正常工期需20多天的工作量。并且现场没有满足车辆进出的施工道路，没有垂直运输设备，没有施工用水用电，钢筋加工房还没有全部完善等。巨大的工程量要在特殊的条件限制下在超短时间内完成，对我们所有人来说都是一个巨大的挑战，这么大的难度在大家的职业生涯中还从来没有遇到过。

面对近乎奇迹般的挑战，所有人心里都没了底。这时，我提议找到施工单位一起沟通商量，一定要以此为目标，找出一个切实可行的办法来。其它同事与我不谋而合，于是迅速展开了行动。工程部立即召集施工单位和监理单位所有人员到项目办公室召开专题开会，会议的主题就是要在12天时间内完成这项挑战工作。首先，由我们工程部管理人员将拟定好的经过了详细布署和反复推敲的12天工作分解计划提出来供大家论证。这个计划的时间几乎精确到了每4小时的工作。经过讨论达成一致意见后，我们又反复的讨论会在此期间可能出现的风险。其中包括人员、机械、材料、组织的风险；天气原因的风险；施工验收的风险等。针对这些风险我们制定了控制、减小、规避的具体措施。之后，我们对所有施工任务进行了详细的分工，并将所有的工作落实到了具体的责任人。会议时间长达4小时之久。

在后来的每天的工作中，工程部所有人员24小时轮流值班，行政、综合部

的同事也跟着我们一起加班。面对这奇迹般的挑战，双流公司几乎所有人员都参与了这次“大会战”，大家都为完成这项艰巨的任务出谋划策。至此，我们有了后勤的保障，有了公司同仁的全力支持，便毫无顾及的奋战在工程一线。累了就休息几分钟，饿了就吃碗泡面，除了这些时间，大家几乎全天守在施工现场，及时有效的处理了施工过程中的各种问题，还时常为施工单位出谋划策。当然公司领导也随时关心着工程的进展情况。记得有天晚上，公司总经理王总十点半了还到施工现场来视查工作，可见公司对我们项目工程进展的重视。

终于，在我们积极努力、坚持不懈的奋战下，12天时间从开工到正负零完成的“邦泰奇迹”诞生了！它不但刷新了工程部所有人从业以来最快节点工期的记录，而且它还以零质量问题一次通过后来的基础验收。

Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事

品 格



让生活更有品位

品格

邦泰人秉承着“客户第一”的核心理念，在产品建设期间始终坚持“经营重诚信”、“产品重品质”、“服务重价值”的经营理念，目的就满足客户多层次的都市生活理想。

背影

朱自清的《背影》您一定记得，表现了父亲的一片爱子之心和儿子对父亲的愧疚与怀念之情……而他的背影——他穿着蓝色夏季文化衫坐“摩的”抽着烟的背影您一定没有见过。

作为前拓展部主管、现宜宾邦泰公馆销售经理的余洪江，随时给人的感觉就是：玩世不恭、爱干净（我们形容他“略略洁癖”）、穿着讲究、言谈随性。行文至此，您一定不会相信这样一位同事会毫不犹豫地做出这一举动。可是，这样一位同事却真的做了，做出了跟人印象完全不符的举动，如果您知道他为什么这样做的原因，定会被他作为一名邦泰人，对工作认真负责、对邦泰不轻易显露、有所伪装明显深沉的爱所感动。

回忆起跟江哥同部门共事的日子，总是少不了欢声笑语，他的言谈随性却不失幽默，幽默中体现其反应的机智，欢笑与愉悦总是能轻易拉近彼此间的距离，因而我们总是喜欢亲切地称余洪江为“江哥”，快乐相处的日子总是太过短暂，如今只留下大家对他深深的想念和这一抹孤傲的背影。

话说这一抹孤傲的背影纯属随性偶得，手机拍照好玩，以图事后开他玩笑（窃喜），如今翻出细看才觉珍贵与难得。记得那一天是2014年6月10日，天气已经开始炎热，我们一行五人去人口大县仁寿看地，江哥穿着公司夏季所发的蓝色文化衫，我们平常没活动基本不穿，总是觉得穿着这件衣服自己就是个“活广告”，却是感觉他经常穿，走路上班也好、外出看地也好都喜欢穿。现在想来，愿意做“活广告”不仅是衣服纯棉透气穿着舒服，而且也是内心真正认可邦泰文化、践行邦泰价值观的一种行为表现。他走在了我们前面，比我们更先成为一名合格的邦泰人。

我们到达仁寿那天，正好下午两点半有土地推介会，土地交易中心热情的工作人员给我们留了推地相关负责人的电话并告知下午提前打电话联系。电话接通

后，那位推地的负责人在听明我们的来意后直接说：“你们赶快过来，我在会议室等你们。”当时还有 10 分钟到两点半，心想赶到交易中心正好合适，我们却忽略了一个问题，自以为是地以为这位推地负责人在交易中心所在地办公，电话中并没有详细问明他所在办公地点。

待我们抵达交易中心时，被告知这位负责人在国土资源局机关所在地办公，此时离两点半已经只有 5 分钟，我们第一次到仁寿，人生地不熟，机关在哪里？热心人说：“左拐、右拐、直走、再拐。”您晕了没，反正我们全晕了。没有导航如何找过去？就算找过去没有半小时也是到不了，这是个严峻的问题。慌了！乱了！第一次跟仁寿国土的工作人员联系就没有时间观念、不守时，显得我们非常没有诚意。想到公司正值品牌建设年，荣誉容不得半分损害，心中顿觉懊恼与自责。

此时，江哥做出了一个出人意料的动作：左手点燃一支烟，跨上身旁一辆摩托车，挥手向我们一望，只听：“走，跟上！”众人立即明白，上车紧跟前面亮眼的那抹蓝色。他在前面指挥摩托车司机，还不时焦急地朝后面观望，“摩的”身小灵活安全性却差、小车体大安全却需要严格遵守交规，担心我们跟丢，江哥一脸的严肃，有些“略略洁癖”的他竟然在这个时候顾不得与陌生人的紧密接触……果然是：左拐、右拐、直走、再拐@#%@，总算是在一路的穿街走巷后抵达仁寿国土资源局，当我们匆匆赶到会议室见到那位推地负责人的时候，得知因为资料准备和设备调试使会议推迟了 10 分钟开始，心里暗自庆幸。看到大家焦急和歉意的神情，这位负责人会心地一笑，我们顿感心安。他示意我们入座，待得大家坐定，土地推介会也正式开始了。

仁寿之行虽有波折仍算顺利，江哥的果断与那一刻不轻易流露的认真负责为我们的仁寿之行画上了圆满的句号，使公司的荣誉没有受到影响。每每想到这个场景，我们总会不自觉被感染。我们都觉得：江哥是在用他的独特方式带给大家

快乐，用他特有的伪装包裹着那颗火热的心，以及对邦泰认真负责的做事态度。都说因爱而认真、认真而美丽，认真的人总是美丽与帅气的，不过大家通常只看到了他的帅气和玩世不恭，却忽视了他的认真。

今天写下这篇文章，我们其实就是想用那煽情的语言和矫情的文字伪装我们对江哥的想念。江哥，你现在可好，此刻我们正在想你，你是否也如我们？

当文化成为一种习惯

从工程现场基本达到预售条件到成功拿到预售许可证仅用 1 天时间——这种“神”一般的速度，双流公司做到了。而我作为此次报建办证工作的责任人之一，亲历其过程，也感受到了双流公司团队务实高效的工作作风。

2014 年 8 月 14 日，在现场工程人员的昼夜鏖战下，华府公馆 1 期 1#楼顺利抢达预售节点。根据节点计划，8 月 20 日是办理预售证的正常截止日期。除去两天周末，实际工作时间只有 4 天。如按以往经验按部就班进行办理，时间非常紧张但也足够。

在综合考虑各种因素后，作为双流公司报建工作主要负责人的梁瑞提出了不同意见。他认为办证过程中存在一些不确定因素，如果按部就班来推动工作，一旦情况有变，将导致销售工作被动，因此须尽可能提前完成，以免夜长梦多。反之，如能提前拿到预售证，从全局来看，则对销售工作更为有利。

我自然认同他的意见，但俗话说“知易行难”，如何在原本时间已较为紧张的情况下提前完成任务，打好这场“攻坚战”，则需运筹帷幄，三思而行。

兵法有云：知己知彼，百战不殆。用兵打战前，深入了解对方情况，据此制定有针对性的作战计划，是制胜之道。

在总结以往“作战经验”的基础上，经过一番计议，我俩商定兵分两路：由我负责现场交件并与办事人员沟通接洽，梁瑞则负责坐镇后方协调处理各种意外情况。之后，我们又连夜商定了第二天的“作战计划”，并把要报送的资料重新复核了一遍，确保万无一失。“工欲善其事，必先利其器”，一切准备就绪后，万事俱备，只欠东风了。

8 月 15 日早上，我第二个到达双流县房管局以便“抢占先机”。（ps:第一个到达的是负责开门的保安）

接着顺利交件，由于办证人员较多，一审通过后已近上午 11 点。之后还有

二审、三审及局领导签字。衙门办事，流程繁琐，习以为常……(此处略去8个字)

负责二审的办事人员上午并不在岗，马上把情况向后方坐镇的梁瑞报告。半小时后，梁瑞赶到。经多方打听后得到消息：办事人员下午可能会回来。为避免交件时排到后面去，我俩也顾不得吃午饭了，决定坐等，以逸待劳。

下午2点过，办事人员如期归来。所谓“兵贵神速”，我们第一个冲上去交了件。三点过，二审完成。

即将三审时，大厅突然断电了。来办事的人群一阵骚动，有扼腕叹息者，有嗔怪咒骂者，有木然无语者，有拂袖而去者……，面对突如其来的“插曲”，心态不同，表现各异。我俩则保持战略定力，准备打持久战……

半小时过去了，电依然没来。已经有人陆续撤退了，大厅人也越来越少，我决定起身向门口保安打听情况。早上保安开门时，我们打过照面，混了个脸熟。一阵寒暄过后，保安告诉我电路正在检修，下午四点过应该会来电，因为四点半局领导要开会。这是一个非常重要的情报，包含了两点信息：一是电一会儿会来；二是局领导都在，签字应该不成问题。

今天拿证绝对有戏！---看着陆续撤离的人们，心里不禁一阵窃喜。此所谓“天时不如地利，地利不如人和。”任何时候都不要小看你身边不起眼的人。

下午四点过，电路果然修好了。马上开始三审，我继续盯着办事人员审件，梁瑞负责打探局领导会议进展情况，防止领导“逃跑”。在我的不断“骚扰”下，三审仅用二十分钟即搞定---，此乃“兵者，诡道也。”

四点四十分左右，局长开完会，随即找局长签字。

五点零五分，顺利拿到预售证。上午一同交件办理的共有四家单位，最终拿到预售证的仅邦泰一家，其余三家则早已中途退场，半途而废。由此可见，最后时刻再坚持一下的定力是何等重要！正如马云那句经典所言：今天很残酷，明天更

残酷，后天很美好，但大多数人却倒在了明天晚上……

回顾此次“战斗”过程，表面看似波澜不惊，实则几度暗流涌动，还好最终峰回路转，取得了“攻坚战”的最后胜利。过程的背后，体现了邦泰一贯倡导的“高效务实、不轻言弃”的文化品格。究其制胜之道，离不开一部“兵法”——《邦泰之道》。以“三讲五要九个重”为核心的邦泰之“道”，既是一部引领方向的行动指南，也是一部商战攻坚的“邦泰兵法”。

纵观商业领域凡有建树者，莫不是以优秀企业文化作为常胜之道的。而当文化成为一种习惯时，新的奇迹将不断被创造！

克服万难 只为目标的达成

2010年春节后，许多上班族都回到各自的工作岗位上。当我看到邦泰的招聘信息后应聘了建筑专业工程师一职。面试当天公司四个老总和老王工一同面试了我，经过一些建筑上的专业知识问答后，我顺利进入了3个月的试用期。

录取后就被公司安排到云南省绥江县金沙丽都项目工作，乐山到绥江的路程一百多公里，算起来并不是很遥远，但是该段路局部正在改建，路况较差，当天前往绥江的王总坐前面一辆车，而我随同施工单位的车一路同行。从早上出发，两个小时左右就到了新市镇，这段路虽然都是山路但路面还较平坦，听王总说前方一段路不好走于是我们就在新市简单就餐后，便继续前往绥江。由于绥江到新市镇只有三十几公里的路程，但是在改建路基，给车辆行驶带来很大不便，走走停停经过两个多小时的颠簸终于到了绥江金沙丽都售楼部。当时心想经过这短短的路程都需要耗费大半天的功夫，以后的项目上所需要的建材怎样运进现场。

我们的宿舍被安排到售楼部楼上，宿舍布置很是温馨，当时我特别的感动。随后我便去到了项目工地现场，金沙丽都项目处在一座大山的半山腰上，第一眼见到的时候很惊讶，这里山上植物很少，一眼望去只看到些荒坡和光凸凸的石头，还有些新建的毛胚路面，而且全是泥巴路，汽车一开过灰尘就跟在后面形成一道道长龙，久久不散去。刚进入工地我们的金沙丽都只是四周打了围的墙，场地上都还是一遍空地，围墙内的场地是台阶式，地型比较复杂。

该项目建筑面积为六万多平米，共13栋全是多层建筑此项目分为一期、二期施工，开盘的楼栋为6号楼，三个单元靠街道修建。一层是商铺，采用砖砼结构，每个单元的正负零都不在一样的标高，给施工带来难度，为了赶上公司的开盘节点，我们需要马上进入开工阶段，基础开挖的时候，施工单位因购买钢材遇上了麻烦，绥江在修路时期许多型号不同规格的钢材难以进场，这可被难住了。公司就只安排了一名土建工程师，剩余人员便只有销售人员、报建人员，这样的

配置是不够的。于是施工单位购买钢材的难题都向项目上叫苦。随后我将这种情况下向老王工汇报，在他的安排下我约上财务带上现金在绥江县城各个钢材销售点去采购，当时因道路不通经销商的库存也不多，就几百公斤一批一点一点的收集，花了好几天的时间才满足了基础用的钢材。最终公司预定的开盘工作顺利完 成，在这么困难的条件下公司还是交给了广大业主和上级领导一份满意的答卷，给公司的统一目标打下很坚实的基础。

开盘任务完成后进入正常的施工阶段，困难还是接连不断。由于是新建县城，我们公司也是第一个开发的项目，供水点因政府种种原因，开工不到三个月就断水了，这下给施工带来巨大的困难。水是生命的源泉，同时也是建筑行业必不可少的，一旦停水、工程进度将会受到很大的约束。老王工立即安排项目上组织打井、修建蓄水池，这下便可解决了大难题，可是好景不长，因为雨季天一过井里的水也随着干枯了，断水问题又出现了。于是我在工地附近四处寻找水源。功夫不负有心人，最后在离工地四百多米处发现从山上有一股很小的山泉流下，于是想了很多办法把水集中到一处，然后再用水泵抽到工地蓄水池，这样才勉强把施工用水给解决。虽然把施工用水的问题解决了，但是就连住宿里的生活用水一停就是半个月，停水时期公司领导不断关心我们，说没有水就安排后勤给我们叫桶装水，这样关怀让我们感到无比的欣慰，为了公司统一奋斗目标我们从不在困难下认输。

一期工程就这样顺利的进行着，随着二期施工的到来，二期楼栋的基础都是采用人工挖孔桩，由于原地理条件较复杂，设计要求中风化为持力层，由于回填土较深给挖孔桩施工也带来很多的不便，老王工也同时给我们现场提供很多施工方案，主体在种种困难下，没有难倒邦泰人。

项目在公司领导的带领下，没有什么困难解决不了的。公司领导不断的关心我们让我们回家探亲，因为在修路，回一趟家真不容易，在这种恶劣的条件下，

我再想起老王工还坚持每周来项目一、两次。领导的精神深深地打动着我们项目上的每个人，经过邦泰人的努力，我们按时完成了金沙丽都项目，给绥江政府和广大业主交出了一份满意的答卷。

为工程 全力以赴 为邦泰 执着付出

2013年9月，嘉州春天项目开始进行样板展示区建设，同时，公司给我们下达了11月20日必须达到开盘销售的关键节点的任务。拿到任务，工程部的同事们丝毫没有退缩，没有推诿，而是迅速组织相关部门及单位将任务进行分解，把时间节点落实到具体的每一天，我们与全体相关人员一起为开盘销售做着努力。

全身心投入工作的时间总是过得那么快，转眼间一个多月过去了，2013年11月4日，4#楼地下室筏板钢筋在进行着最后的钢筋焊接等收尾工作，为了能够满足公司的开盘节点，项目部的同事都全程跟踪着施工单位的施工进度，为了能够达到一次性成活，不返工不浪费时间而共同奋斗着。一切工作都在有条不紊的进行着，眼看着地下室筏板基础能够进行浇筑了，大家心中都充满着喜悦。

但天有不测风云，人有旦夕祸福。在次日的凌晨3点，大家正在熟睡的时候，嘉州春天工地发生了一件始料未及的事——位于4#楼的边坡塌渗水了，水和泥沙从边坡上不断涌进基坑，这一消息犹如晴天霹雳，这一事件俨然成为摆在开盘前最大的困难。春天项目主管杨良志收到消息后立即通知项目部的全体员工，要求以最快的速度赶往现场。当我马不停蹄地赶到现场时，看到4#楼边坡上三个出水点不断涌出水和泥沙并流向基坑，部分泥沙已经堆积到钢筋上，听到边坡土体内水轰轰地响着。此时杨良志同志已经在开始组织人员抢险了，在基础边修简易抽水坑，组织水泵抽水、收砂。抢险工作开展后，杨主管向领导汇报了具体情况，并请求设计和地勘支援，然后分析渗水原因查找进水点。首先我们查找沉井排水管是否出现了问题，经过两个小时的逐一检查，排除了这个可能性。此时，边坡上水还在不断的涌出，基坑内的水和砂越来越多，边坡上施工道路开始塌陷，焦急的气氛在空气中凝聚，大家都十分着急，杨主管提醒我们要保持冷静，一边安排增加设备和人员加大抽水和清砂力度，一边继续组织查找进水原因。又经过了几个小时的奋战，我们在公司领导和地勘、设计单位的协助下终于找到了“罪

魁祸首”——沉砂池的排水管（因为排水管为承插管道，由施工道路穿过，因我们施工车辆进进出出穿过，将其接头处压脱落，管内的水流向边坡并囤积，最后冲破边坡支护）。虽然已经找到了原因，但杨主管要求大家不能松懈，然后立即组织人手进行管道更换，经过十几个小时持续的努力，最终在 2013 年 10 月 21 日下午 6 点将管道全部更换完毕。看着那股水流慢慢的变小，最终完全被堵住，大家悬在心里的石头才落了地。

源头虽然堵住了，但是新的问题又无情地摆在了我们面前——4#楼基础里面有了成堆的泥沙。在开盘节点临近的关键时刻，已经没有多余的时间留给我们将钢筋拆掉重新来过，但万丈高楼拔地起，基础施工容不得半点马虎，基坑里面的水和泥沙必须得清理干净。此时，杨良志主管再次站了出来，运用他灵活的头脑、清晰的思维，凭借多年现场施工经验，临危不乱迅速地做出了最正确的决定：安排施工单位增加高压水枪、大功率污水泵和大量的人力，立即进行基础内泥沙的清除、并安排项目部的同事轮流在现场全程监督，势必要将泥沙全部清理干净。等一切事情处理好，已经临近傍晚，这时杨良志主管才拖着疲惫的身躯回到家里。功夫不负有心人，经过 3 天 3 夜反复、不间断的冲洗。在项目顺利进行砼浇筑的时刻，大家觉得一切的付出都值了。虽然耽误了 3 天宝贵的时间，但是我们大家都坚信这么大的困难都一起熬过来了，在后面的工作中，只要大家肯干肯抢，一定能把这 3 天的耽误弥补回来。事实证明，咱们的努力与付出，坚持与自信是对的，2013 年 11 月 19 日浇筑完最后一车混凝土，我们没有辜负公司的期望，圆满完成了公司给我们下达的开盘节点任务，嘉州春天顺利开盘了。

现在虽然已经是 2014 年年末了，时隔一年多，但回想起当初的事情，我依旧历历在目，也成为不断鞭策自己努力工作的动力。2014 年，嘉州春天的全体同事们在杨良志同志的带领下，仍然在一直努力贯彻着公司制度建设精神。先后在 5 月成功通过乐山市质监站标化工地第一次验收，7 月成功组织承办了所有工程

体系人员到嘉州春天项目观摩，10月嘉州春天项目成功通过四川省质检部门验收，评为四川省优质结构工程。取得这些荣誉，我们没有骄傲，没有自满，我们团队依旧在前行着，在努力着。为嘉州春天、为邦泰付出着自己的微薄的力量！

工程重质量 责任要担当

帅佳是派克蜜城项目部一名土建工程师，负责派克蜜城 1#2#楼施工管理事务和处理眉山瑞能国际交房后问题处理的工作。

2014年7月，接到瑞能国际物业管理人员报告，1#楼3单元18层4号房客厅漏水，影响客户装修，他便立即赶往现场。当他和物业管理人员到达现场时，客户异常激动，说漏水影响他装修一个多月了。帅佳看到这样的情况，耐心的给客户说：我们今天过来就是要把你的问题解决了，慢慢的解说后客户便平静了下来，同意我们检查并积极的配合。

来到客户家里，发现客户天棚上面的装饰吊顶、已经被雨水侵蚀坏了一个大洞，看到天棚上有一个线盒有水滴出来，帅佳跟我们工程部水电工程师段再辉咨询，问他天棚上面那个线盒的作用，段再辉说是屋面的一根航空指示灯电源导管，因为电井到屋面构架四大角距离比较远，所有在电井与航空指示灯位的线路回路做了一个转线盒。确定了客户室内漏水点位后，帅佳来到屋面，航空指示灯安装在屋面构架顶的顶面，还不知道上面是为什么要漏水？必须要上到屋面构架的顶面才能发现进水的问题点。

在和瑞能国际物业公司管理部沟通后，需由物业公司提供爬梯，在等待物业人员拿爬梯的时间里，帅佳和客户交谈：“问题已经找到马上给你处理好。”听到这里，客户就放心了。待物业公司人员把爬梯拿来后，帅佳把爬梯安装好，由物业人员帮着扶住稳固，他慢慢的爬到构架顶面，顺着构架慢慢的来到安装航空指示灯的位置，发现有两根镀锌钢管裸漏在外面，镀锌钢管的口子没有封闭，帅佳叫物业人员用矿泉水瓶子接了一点水，灌注进去，水从下面的客户家里的天棚线盒出来了。这下漏水的真正原因也就确定了。

在准备封堵材料时，发现只有堵漏剂和膨胀剂，没有水泥砂浆，他便马不停蹄的开车到派克蜜城项目拿材料。因为是在屋面构架上施工难度很大，又没有施

工平台，就是安全绳都没有地方设置，存在很大的施工安全隐患，一不小心就有掉下构架的危险。但是为了不影响客户装修，帅佳先安排把需要的材料准备齐全水泥砂浆拌好，自己顺着梯子爬上去，先把膨胀剂打好，再把堵漏剂灌满后用水泥砂浆封面，慢慢的处理完下来发现衣服都全湿了。在后面回访客户时，客户说之后就算下过很多场大雨也再都没有漏水了，这项工作圆满完成！

华府公馆背后的故事

晨曦微露，薄雾中的华府公馆像待字闺中的少女，显得少许的羞涩，正在等待父母为她梳妆打扮。我家有女初长成，美丽的容颜已崭露！现在华府公馆一期一批次的二、三、四、十四栋楼已经封顶，二期二批次的一、五、十三栋楼已经修建到十层以上。谁曾想到她当初的容颜？真的是沙漠上建绿洲，荒原上起高楼。

2013年7月19日四川邦泰置业成功竞拍到宗地编号为SL3-13-56号，总面积为75970.17 m²，坐落于双流县西航港街道九龙湖社区1、7组的土地，当时的原始地貌为东北侧高，西南侧低，东北侧为建筑土方倒场，回填土方高度比场地内均高三十到四十米。场地内既有湖泊沼泽，九龙湖社区的排洪沟贯穿其中，也有冲积平原，沟沟壑壑，黄土裸露，咋一看这就是中国地貌的微缩图呀！而地块北侧红线在坡涯上，南侧红线在当时的稻田内。当时的工程人员只有叶松和我，看到这样的情景，我们如垦荒牛一般进驻其中，却并未被眼前的困难阻挡前进的脚步。

晴天一身燥，雨天一身水，夏天天气变幻总是很急。现场没有办公地点，进驻工地的第一道工序就是定点放线。根据华府公馆宗地特点，红线的外围需放出五点，再在地块的长边各放出一二点，真的是说易行难！公司委托的测绘放线单位到现场的只有范工一人，而土方单位除了几台挖机的师傅外，也就只有一个年近花甲的现场管理人员张大爷了。为了所放点位明显，不仅要在红线转角点夯木桩固定，还要在这点周围撒些白石灰做好记号，这些辅助配合工作几乎都落在了身高只有1.6米多一点、体重不足百斤的叶松肩上。他不仅要拿起斧头劈木桩、定桩位，还要准备小胶桶装石灰、做灰印，可这些对他来说并非难事。难的是放线点位在北侧的陡坡上，这就需要具有攀崖的本领了！这对松哥瘦小柔弱的身体来说绝对是个巨大的挑战。四五十米的落差，稍有不慎，跌落下去便是非死即伤。但为了顺利完成测绘放线工作，松哥是有条件要上，没有条件创造条件也要上。

他心想就算是崩掉一口牙，也要啃下这块硬骨头。虽然那时公司还没有明确提出核心文化体系之“三讲、五要、九个重”，但松哥在工作过程中践行的不正是“工作要务实，责任要担当”吗？

再有就是与土方单位的配合了。一期一批次的土方开挖，不仅要控制土方开挖的范围，还要控制土方开挖的深度。这直接关系到土方单位工程款的结算问题。如果再外请测绘放线单位，这也是一笔不少的开销。于是乎松哥又扛起测绘放线仪，让售楼部建筑单位配合。亲自对一期一批次的楼栋进行放线定位。我不止一次的在心里犯嘀咕：作为业主方的工程师，松哥这样做有必要吗？他这样做意义何在？这样做的目的是什么？最后憋不住了问松哥：“这不是施工单位的事吗？施工单位没有人吗？”松哥答曰：“放线控制不好，出现了超挖，不仅费用超支，影响工期，还会受到公司处分！”朴实的语言，简单的思维，这不正体现了“三讲、五要、九个重”之“合作要坦诚，服务重价值”？“客户第一”的客户，不仅包含选购我们产品的客户，还包含了与我们合作的施工单位、我们的材料供应商，以及我们公司内部不同的协作部门！

这样的事情在公司的每一个施工现场不甚枚举。追根溯源，还是和公司所倡导的“员工重培养、成果重分享”的文化理念是分不开的。士为知己者死，谁还没有一颗感恩的心？公司发展了，个人也就跟着发展了，谁会不愿意为自己、为这样的公司搏命呢？

态度决定一切

未来学家弗里德曼在《世界是平的》一书中预言道：“21 世纪的核心竞争力是态度。”他的这番言论告诉我们，积极的态度已经成为当今社会最为稀缺、珍贵的资源；它是个人决胜于未来的最大资本，是纵横职场最核心的竞争力！“态度”竟有如此神奇的力量？胡一夫老师认为，没有积极的态度，能力再强也是空谈！人不能改变过去，但可以改变现在；人不能改变别人，但可以改变自己；人不能改变环境，但可以改变态度；人不能样样顺利，但可以事事尽心。态度影响我们的行为，心态左右我们的意识。态度改变成就，态度决定未来，态度决定一切。

她，一位简单而又平凡的人，但却有一颗不平凡的心。她一丝不苟、团结务实的工作精神和工作态度，使报建的各项工能够持续、稳步地开展下去。而她的幽默风趣和团结友好，让眉山公司的每一位员工对她投以了赞赏的目光；自进入公司以来，由于工作上的积极性和突出表现，她也受到过公司领导多次的夸赞和嘉奖，她就是眉山的报建主管袁婷婷。

眉山瑞能国际住宅小区在 2014 年 3 月 28 日竣工验收后，眉山公司领导贺总和报建主管从 2014 年 4 月 1 日开始着手办理瑞能国际墙改保证金的退还工作（实际缴纳 108 万元）。事情在最初总是不能顺心如意，从一开始，各种问题就已层出不穷。首先是很多资料需要查找两年前的相关记录，繁杂不易梳理；再加上资料保管不到位出现资料遗失，所以就清理资料这一项工作就显得举步维艰。贺总和袁主管在了解具体情况后，立即与相关部门沟通协调补上遗失的竣工资料，在贺总和袁主管耗时半月、多方沟通协调下，成功在 4 月中旬补齐所有退还保证金的资料，并按照要求整理后，于 4 月下旬将申报材料交至眉山市建设局备案审核。袁主管在贺总的带领下做事向来雷厉风行，不管遇到任何困难，都会坚持不懈、勇往直前，所以每次的工作都比计划早一步完成，这样的工作态度不仅受到了公司领导的赞扬，而且就作为一名邦泰人而言，对外亦产生了巨大的影响力。

其次，退还保证金的审核流程看似简单，其实山路十八弯，所有资料都需要建设厅领导的审核，待建设局审核合格后由财政局进行再次审核，在财政局审核通过后方才安排资金，而安排资金的过程风云万变，眉山每年有几十上百个项目退还保证金，什么时候能退，多退少退，都需要我们的领导和报建人员不断的跟踪协调。最后，该笔资金放至建设局，由建设局再退还至公司。为了这笔百万资金，眉山公司贺总近四个月来多次与财政局及建设局相关领导进行沟通协调，同时报建主管袁婷婷在准备了充分的材料证明后，每周仍需与政府单位沟通，跟踪款项的退还情况。最终不负众望，2014年9月9日建设局将103万保证金退还到瑞辉公司账上。

需特别说明的是，公司当时缴纳108万元保证金，政府最后退还103万元，退还比率高达95.37%（据了解一般退还比率为缴纳保证金总数的90%左右）；同时本次完成保证金退还的时间仅用了四个多月（正常流程是在提出申请之日起一年内），由此可见，在贺总的带领下，追求高效率、高质量的务实工作态度已深入眉山公司团队每一个人心中。

“责任”两字从人生之初就已一生随行，时刻提醒我们着正确的人生之路：承担责任，捍卫荣誉。在平凡中做出不平凡的坚持，工作是为了自己，责任感成就自我，让你魅力四射，感恩成就了你，责任至高无上。它是每一位邦泰人做人做事的最基本准则之一，是衡量每个工作者是否具有良好心态和主人翁意识的标准之一，是每个人人生观、价值观的直接体现，是每个人能否做好工作、获得领导认可和在公司体现存在价值的前提条件，更是一个人能力得到良好提升和做出最佳职业规划之全面反映。

成功的道路曲折而苦闷，但过程愉快，收获颇丰的。你在成功的那一刻必然为自己的努力而自豪、骄傲，邦泰集团正是因为每个人的不懈努力、勇往直前、团结一致才能在成功的路上自由穿梭前行。

永远面带微笑奔跑着的邦泰人

“.....”

“XX，我发给你了几张图片和材料，你帮我修改一下发给集团嘛。”

我推却不了，答应了下来。看到这些材料，我细细回忆张经理给我的印象。记得第一次见到他是在8月份宜宾项目新员工培训的时候。那时正是最热的时候，太阳像个老大老大的火球，光线灼人，道路被烈日烤得发烫，好像脚踏下去就能冒起一串串白烟。我和张经理趁新员工正在上课的时候去走访项目周围的供应商，当时我就觉得这是一个闲不下来的人。他一边开车一边接电话，声音又快又急，为咨询的同事耐心提供解决问题的方法，空闲的时间就给我介绍走访供应商的信息及项目上的最新动态。

下午的时候，突然接到通知要到项目开办水上乐园的地方看看。一到现场的时候才发现还是一片狼藉，不仅活动所需的道具都没进场，现场遗留的垃圾也还未清理，围墙上的海报也有错误。而这时距宜宾邦泰开展水上乐园活动只有两三天了，当时的情况都不能确认活动是否还能按原计划进行。这时，张毅经理非常坚定的告诉我们：“放心，一定保证当天能顺利开展活动。”他用汗水和坚毅的神情表达出他的信心。

晚上十点多，张经理还给我们打电话询问新员工培训的情况，我们知道他还在搭建水上乐园活动现场准备着下一阶段的忙碌。在接下来的两天里，他领着物业部的同事们顶着毒辣辣的太阳，安排道具进场，搭建水上乐园，规划客人休息区，齐心协力将现场收拾得井井有条，保证了公司活动的顺利开展。在此期间最明显的转变，就是让这个有着坚毅神情的白皙汉子晒出了黝黑的肌肤，从男中音变成了杨坤式的嗓音。同事们有时都会打趣道：“变成非洲人了？”张毅经理都微笑着默不作答，其实同是后勤部门的我们，能想象得到这期间他的艰辛。

细算起来，张经理加入邦泰这个大家庭有半年多了，前一段时间又组织开展

了项目经理“一线员工体验日”的活动，针对每个部门每个岗位去实践上岗，从而教会一线员工如何做出标准和细节，也切身体会一线员工在实际工作过程中存在的困难和问题。

在这半年多的时间里，烦乱的事务、巨大的压力对一个新的项目来说不可谓不大，而他却没想过要放弃，他只知道做好每一个邦泰人应做的工作，完成每一次领导交待的任务，做一个“永远面带微笑奔跑着的邦泰人”是他不变的目标。

最强大的力量 源自于团队

光阴似箭，不知不觉一年的时间就这样过去了，从 2013 年 7 月 17 日进入到邦泰这个大家庭，我早已从一名初出茅庐的大学毕业生成长为能够独当一面的邦泰人，一路走来，历经了各种辛酸和困难，学会了处理各种问题，学会了什么是责任。

2013 年 10 月 31 日邦泰国际公馆正式开盘，谁都无法预料我们接下来将要面临的状况。上千人排队抢房，当我们都满怀期待的时候，一大群人汹涌而上，就这样原本安排好的一切全部被打乱，一团乱一团糟，每个人都被吓呆了。就在这个时候，徐亮主管接到家里来的电话，当时我就在旁边，只见他脸色瞬间变得难看，半天也没说话，我便上前问他什么事，他哽咽了一下给我讲他父亲脑溢血突发，需马上动手术也需要他签字。我很清楚这种病的严重性，说不定最后一面也不能再见到，但在公司危及的时候似乎那种责任也无法让他撒手而去，他也不愿在这种时候离开。从他表情里看到了焦虑，也看到了慌乱与无奈，这种难受我无法承受，一个自己的父亲，一个自己的团队，难以取舍！等暴乱的场面平静之后，我们便跟领导讲了情况，领导让徐亮立即回家处理，晚上我们也到医院探望了，庆幸的是老父亲也脱离生命危险了，一直坚信“好人一生平安”！

无论是在一个公司里面、团队里面，还是在一个大家庭里，我们都要学会团结一致，学会共同承担，学会一起努力，坚信暴风雨之后必定是彩虹。

团结一致抢回款

在华府公馆开盘期间，按揭部门压力巨大，月办理量在 200 户左右，公司回款要求在 5000 万以上，前期建行不能放款，更是加重了工商银行的任务。从 4 月 26 日至 6 月 30 日期间，工商银行上至业务主任，下到公证处抵押公司均全力配合华府公馆的整个按揭，工作日基本都是加班至晚上 9 点，争抢每一户资料录入时间，补齐资料时间，审核时间以及放款时间。

特别是工商银行的董波主任，整个接单期间由董主任主持，银行保证了每一户客户资料的准确性和完整性，公证处和抵押公司保证了每一户的资料录入和问题客户能够得以及时处理。5 月期间，华府公馆顺利完成了 2000 万的回款任务，并积累了大量的审批中和待放款资料，保证了项目回款的同时又为 6 月回款任务的完成做好了铺垫。

工商银行整个上半年，单一业务主任月均放款保持在 70-80 户，难以突破，但在 6 月期间，虽然存在大量的客户问题，但光是华府公馆一个项目，就完成了 130 户的放款，可以说打破了工商银行沙河支行的历史，这也是邦泰创造的奇迹。

在整个回款期间，不光是按揭部门和银行的良好沟通，此外，我们也得到了公司领导的支持，在遇到众多回款困难的时候，公司领导及时出面和银行方面沟通协调，保证了最终任务的完成，就如张总所说，在邦泰遇到困难的时候不仅仅要迎难而上，也要想想在你身后有一个团队，有一个坚强的后盾，在团队的力量下，终能创造奇迹。

为顺利交房 坚守岗位

嘉州长卷天玺火爆的销售业绩使每个邦泰人激动不已，2014年10月终于要开始交房了，整个乐山公司把天玺的交房工作看成重中之重，要本着“客户第一”的核心价值观来完成此次任务。交房前期计划时间节点紧张、工程任务繁重，每个部门、每个人都提起精神，全力以赴为天玺的交房工作做准备。

在天玺项目工程部，星期六星期天会看到员工正常上班，他们朝九晚六已经坚持了3个月了，还要这样一直坚持到顺利交房为止。虽然知道大家这样坚持很辛苦，但是为了完成交房，让客户满意，在这样的关键时刻，每个员工都要打起精神，只有客户的满意才有我们价值的实现，要把工作做得精益求精才能够得到客户的认可，才能更好的体现邦泰的企业文化。项目上加班作业，所有的部门也在极力配合，中心、春天、天街、社区都要派人去支援，设计人员也要随时到项目上配合解决问题，不管是正常上班还是节假日，只要项目上有问题就要全力配合。领导非常关心基层的工作人员，安排了下午茶福利，购买冰箱、水果、矿泉水都体现了对员工的关怀。什么是敬业讲贡献，就是对工作充满激情，甘于奉献，宁愿放弃休息时间也要按时保质保量地完成工作任务，在最关键的时刻坚持把工作做好才能最终获得成功。

为了天玺的顺利交房，每个相关工作人员都在奔波、思考、配合，大家都拿出了对工作强烈的责任感，一起齐心完成嘉州长卷天玺的交房任务。

300 盒方便面·N 次方

其实，要怎么开始描述 300 盒方便面这个事情，我确实还没有想的很清楚。因为，虽然当时那些吃泡面的晚上现在让我想想偶尔还觉得有些胃疼，但是时隔这么久之后，再回想起来觉得当时的日子其实也没想的那么苦，毕竟再苦我们还是熬过来了。

记得那是刚来公司不久，有幸加入邦泰集团人力行政中心，遇到一群年轻可爱的伙伴，有幸参与了公司年会的筹备工作。那段时间，我想一定会是我职业生涯中最刻骨铭心的经历之一。那些天很忙碌、很充实，办公室里是筹备年会的各种声音：与活动公司商洽的，会场安排的；工作人员分工的等等。大家都像是打了鸡血似得，加快脚步，大脑高速运转，一刻都不停歇。

年会初次彩排，担心彩排晚了酒店安排不了晚饭，公司就采购了 300 盒方便面应急。事实上彩排当天确实到了很晚，但是，想着大家为了工作为了年会都很辛苦、疲劳，公司还是想尽办法买了盒饭，让大家吃到热乎乎的饭菜，虽然简单，但一定是雪中送炭的温暖，那是一种暖到心里的关怀。

初次彩排那 300 盒方便面虽然没派上用场，但却为年会筹备或者说整个年底工作的后勤保障出了一把力。

年会的日子渐渐逼近，邻近年底各个部门也是忙的不可开交。还记得那时候，每天回到宿舍都是 10 点以后的事儿了，睡觉都不给做梦留时间。大家白天筹备年会工作，晚上下班了，简单泡一盒泡面凑合一顿，然后继续工作，还有排练年会的节目。那是一群人结伴吃泡面的日子，倒也不会觉得是孤苦的人儿心酸的吃泡面的画面。反而大家嘻嘻哈哈，边吃还边评判下哪个口味的不错，哪个味道的不够味儿。虽然记不住具体哪些人一起吃泡面了，但是公司各个部门晚上加班的同事，都有我们的“一线面友”。就这么凑合一顿又一顿，将近 300 盒泡面，就这样，年底的那些天被我们这群“面友”消灭得差不多了。

其实，不太会写那种煽情到让人落泪的故事。但，这不是个编出来的故事，这是一件现在偶尔想起来都会被自己感动的事情，真真切切的会红了眼眶，然后你会默默在心底给自己一个大大的赞。我相信每个经历过那段日子的人都会有这样的感受，虽然辛苦却在收获、在成长！

我们可能来自不同的地方，却成为同事；我们可能来自不同的部门，却是为了同一个公司的成长壮大而努力；我们所属不同的职能部门，却都是朝着一个目标在奋斗、在加油。这是一种叫集体向心力的东西，它虽无形但却以不可抵挡之势感召大家不约而同的为之助力！

吃泡面的日子，并不值得留念、回忆。但，难忘的是这一群可爱的人一起为同一个目标而吃泡面的日子。

300 盒方便面的•N 次方，我们•N 次方。这个故事里，有你，有我，有我们的事业，有我们的梦想。有一个让我们愿意把梦想寄予这份事业的你——邦泰！

Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事

品 德



让生活更有品位

品德

品德讲正直，这是邦泰人的基本，我们相信唯有正直廉洁、实事求是、诚实、客观公正、信守承诺、讲正气、讲正能量的人，才能与邦泰一起为客户提供更好产品、为社会做出更多贡献、为家庭创造幸福生活！

灿烂古稀 铸就辉煌

滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄；是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红；曾几何时，繁忙的建筑工地上多了一位熟悉的背影，一位和蔼可亲，慈祥可敬的老人；无论天晴或是下雨、严寒或是酷暑，他总是出现在工作的第一线；夕阳虽近黄昏，却仍旧在拼命地照耀大地；工程中心王建远总经理虽年事已高却依然坚守在第一线，为我们公司的工程建设默默地做出贡献。

不畏艰难勇挑重担

“名门外滩”这个耳熟能详的名字，公司的员工都知道，这是我们公司成立以来第一个独立开发的大楼盘，工期紧、任务重是面临的重大难题，2010年底的如期交房则是公司对每位业主的庄严承诺。

七、八月份正是暴雨季节，天公不作美，偏偏在我们抢工期的时候雨老是下个不停，雨期已经严重制约了地下车库的进度，而地下车库是否能按期完成则影响着整个交房的节点计划。只许成功，不许失败，难度再大也要迎着上，办法总比困难多。在当时的情况下，地下车库开挖深度大且又临近建筑物，再加上暴雨的不断冲刷，部分楼栋基础的管桩都已经外露，情况十分危急，施工单位、监理单位、设计单位、当地质监部门都被吓住了，省一建的高层领导也出动了，要求全面停工，必须拿出新的施工方案措施才能动，并建议将开挖的基础马上回填。这方案行得通吗？时间可不等人，这样施工下去我们还能按期交房吗？第一个楼盘第一次交付业主，我们不能失去诚信。老王总对现场进行了仔细勘察，对地勘、设计、施工进行了充分的剖析，结合多年丰富的施工经验，果断做出决定，不用回填基坑，判定基础是安全的，可继续施工，就这样在老王总的指导下，雨天抽水，雨停施工，经过大家的共同奋战，终于如期完成了地下车库的施工。

严格施工管理 保障质量安全

“万丈高楼平地起”一高楼大厦始于基；基础的施工质量直接影响到整个楼房的建设，面对复杂的地质情况和施工环境，基础的施工也将根据现场做出适当的调整，“名门外滩”的基础施工就遇到了这样的麻烦。原设计的独立基础在暴雨中无法展开施工，为了不影响我们的工期，老王总现场提出了两条合理可实施的方案：一是用管径 1.5 米的排水管沉管做独立基础；二是采用钢管施打梅花桩成型独立基础。按照老王总的指示和要求，这两种方案都得到了实施，从而确保了整个基础施工顺利进行。人员配置少，部门不齐全、技术力量单薄也是当时面临的困难，过程中老王总还提出了一系列先进的施工工艺和措施，在保证质量的同时更是做到了开源节流，将工程的成本减到了最低，既保证了工程质量又提高了工作效率。

车库的如期完成成为园林施工创造了有利的先决条件，园林工程这也是摆在大家面前的最后一道难题了，工期短、图纸不齐全、方案不具体等一系列问题也让大家感到头痛。在后台服务和技术支撑不是很全面的条件下，现场的很多问题都必须靠自己解决，老王总的常驻工地现场给大家吃了一颗定心丸，办法都是想出来的，在老王总的精心规划和设计下，人行道路规划、标高衔接、路缘石安装、绿植栽种等都得到了妥当完善的处理。工期紧、任务重，老王总硬是每天蹲守在工地，和大家一道研究，指导施工。他就是这样辛勤的工作，不懈的努力，靠着耐心和毅力，突破道道难关，“精诚所致，金石为开”，终换来了园林工程的顺利完成。老王总他严格管理，真抓实干，以出色的工作表现和工作业绩，为名门外滩的按期交付做出了巨大的贡献。

爱岗敬业甘于奉献

从 2010 年 3 月进入邦泰公司以来，老王总已经在公司奋战了 1500 多个日日夜夜；听同事说他从来没有休过一天病假，这对于我们普通的一位年轻人来说也很难做到，即使是节假日也照常能在工地现场看见他活动的身影，每当工地上遇到了困难，老王总都会是第一时间奔赴现场解决问题。记得那时工地上还没有安装施工电梯，老王总硬是和现场管理人员一起爬十几层的楼梯上楼检查工作；他从来不嫌累从来没有一声抱怨，他的责任心和工作态度值得我们每一位员工学习，精神好、干劲足、责任心强是我们公司员工对老王总的评价，他就像时钟的指针一样永不歇息，不停的来回奔波于多个城市，现在公司发展壮大了，项目增加了好几倍，成都、眉山、乐山、宜宾、内江、还有更多，繁忙的工地上依然能见到一个熟悉的背影！

对于一位年近古稀的人来说，本应该是安享天伦之乐了，可是他还奋战在工作的第一线，将他的幸福晚年时光奉献给了公司，他就是这样一位可亲可敬的老前辈！“老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已。”老王总对责任的无畏担当、对工作的认真严谨、对事业的无私奉献、对员工的无比关爱是多么地鼓舞我们新一代的邦泰人，他是我们学习的榜样，更是公司的骄傲。

记财务管理中心的那些人，那些事

岁末逼近，财务工作异样的繁忙，财务管理中心伙伴们炙热的心温暖了清冷的夜，下班走出一楼大厅，这栋热闹的大楼在暗夜里显得无比安静，唯有 22 楼，诚如白昼一样的光亮。堆积如山的票据，像蝌蚪一样的数字，淹没了这一帮可亲可爱的人，手指在键盘跳跃的旋律，敲打计算器的滴滴声，伴随着翻动票据的雀跃，这一幕幕如电影一样在播放。

记资金管理部那些“爷们”的事

这里的女生都被叫“哥”，他们像汉子一样奔走在融资机构、项目与公司之间，从 2013 年底取得双流土地开始，项目融资的漫漫长路便开始了。先后接触了渤海银行、农商银行、建行、浙商银行等多家金融机构；提供资料，补资料，再提交资料，再补充资料，不断的反反复复。办理抵押登记，解除抵押，再办理抵押，像一个大漩涡吞噬着焦急的心。去年年底的时候，已有身孕的尹昆——“昆哥”，成天蹲守在银行大厅，焦急的催促放款，两个人的身体在银行大厅不停地来回走动，再强的“汉子”也有不能支撑之重，但她也只是偶尔靠在椅子上歇息一会，为接下来更强的战斗做准备。直至今年 8 月，不负众望，双流项目才成功取得项目贷款，历时大半年的双流项目融资工作终于告一段落。虽然前期准备工作一直很漫长，一直很煎熬，但是全体同事仍然没有放弃，锲而不舍地继续奋战，最后终于取得了成功。回望这段日子，谁也不轻松，连说话都是带喘的，因为他们刚从外面谈判了回来。

记王永惠，我们会计核算部的惠姐

初入公司，她是一位严厉的智者，同时又是一位风趣的上司。恰遇 6 月 14 日广元挪威森林一期开盘，6 月 13 日集团支援人员千里迢迢的赶赴广元，为第二天的开盘做全面准备。13 日晚在广元体育馆进行了公益演唱会，演唱会结束等观众散场已是深夜 10 点多，志愿人员拖着疲惫的身躯拆桁架、打扫现场卫生、

第二天工作分配等，直到凌晨，14日开盘现场都还未搭建完成，等开盘桌椅摆放整齐后还要调试开盘所需的电脑及打印机，以保证第二天能正常使用。为了保证第二天财务人员都有饱满的精力投入战斗，“惠姐”让我们都回去休息，而她自己却选择留在现场，负责电脑和打印机的测试，诚如她名字一样贤惠。那一夜，她熬了一个通宵；那一夜，她拖着疲惫的身躯与明源工程师一起测试每一台收银所需的电脑软件；那一夜，身体单薄的她抵抗着寒意的侵袭，抽空倦缩在现场的椅子上打一个小盹……就是经过了这样忙碌、紧张、又冷又饿的一夜，虽然她眼睛沉重、虽然她可能意识模糊，但她第二天却仍然奋斗在收银第一线，以最高的热情接待客户，用耐心、细心完成每一笔收银操作，与同事们一起无差错、无失误完成当天的开盘工作。

记林露

7月3日赵灵在双流项目替出纳换班，快下班时来了一位提着16万现金的客户，但项目上的点钞机因为使用不频繁外加客户的现金太旧根本没办法顺利点钞，这个时间银行也下班了，没办法带客户直接去存，此时赵灵焦躁不安，因为她担心由于自己的原因让公司蒙受损失。关键时刻她想到林露家住双流，可以把集团办公室的点钞机带来用一下，当时已经六点过，林露已经在回家路上了，但林露接到赵灵的电话还是返回了公司。林露不仅亲自把点钞机拎到了项目办公室，还主动帮忙清点16万现金，同时在帮客户点钞的过程中林露也介绍了面对这种旧现金该如何操作。

记杨丽

8月底天气酷热难耐，那时杨丽一个人负责集团总部的费用报销及账务处理，时常会加班处理同事们紧急报销的费用。她家住三环外，仅有的一路公交车也将在晚上九点收班。每次加班，她都要算好从办公室到站台所需的时间。这一天，她也如往常一样，关电脑、关灯、锁门，当她站到办公室大门外，看到的一切，

让她止住了及时回家的想法，每间办公室都灯火通明，好像都在向她宣战一样，我们都是帮着除完甲醛的战士。她快速的走向每一间办公室，关灯、关空调、关门，不断的重复着这样的动作，当整个 22 楼静悄悄的在夜色中睡去，她这才满意的走向电梯口。因为她一直记得余总在部门会议中时常说的一句话：要把公司的事当成家里的事去做好。她做到了，然而她却错过了回家的末班车。我想此时此刻的她，站在夜灯下，一定很美。

其实我想描述的人和事还有好多好多，我想把他们默默奉献的敬业精神展现给大家，但真的太多太多了。这些人和事纷繁地在我头脑里回放，每一个人都以他们独特的个性兢兢业业地去坚守，让我感动。譬如温柔美丽、说话轻声细语、做事井井有条的肖莲；譬如温柔贤惠、经验丰富、热情耐心、对人真挚的宋玉萍；譬如坚持原则，温柔大方、做事踏实、认真仔细的赵灵；譬如静默无闻、勤奋认真、悄无声息做事，但偶尔也会发表意见，拥有温柔优雅笑声的魏平燕；譬如美丽善良的、人称学霸的税茜；譬如一袭黑色长发于前，善良美丽、做事认真仔细，学习上进，能吃苦的唐娜；譬如温柔大方、聪慧且能吃苦的刘烨；譬如正直爽快，专业能力强，敬业坚持的李婵；当然这里还有最受欢迎的男生，那是王晔，奔走在眉山项目—22 楼办公室—双流项目，只要有他留下过背影的地方，就有不被忘记的魅力；还有专业素质高，积极肯干，热心助人的刘霞；还有专业能力强，敬业坚持，善于发现错误，解决问题思路清晰，反应极快，即使怀孕身体不适也要站好最后一班岗的杨倩；还有譬如说话风趣幽默，善解人意，专业能力极强，财务管理经验丰富，做事执着认真，忘我工作，大家都喜欢叫她“美总”的先美琼；还有外交能力极强，专业素养非常高，说话温柔大方，做事雷厉风行，常常和同事们一起分享自己工作成果的韦莎韦总；还有我们看起来很严肃，实则诙谐幽默，热心助人，严于律己，同样也严于律人，做事正直善良，克己奉公，业务能力全面能干，为公司经营良性运转呕心沥血的财务总监——余清海余总。

我至亲至爱的伙伴们，在这个团队里，因为你们，让我有了家人与朋友一样的温暖；因为你们，让我知道，除了严肃的工作态度之外，还有这么多感人的情怀；因为你们，让我明白，在这里，不是我一个人在战斗，而是我们大家一起。

还有好多好多在不经意间触动我心灵的瞬间，我笨拙的言辞绘不出你们的专业、敬业；平日里不擅言辞的我，更表达不出那份浓浓的温情。

宜宾公司 2014 下半年回款奋斗史

截止 2014 年 12 月 31 日 11 点 30 分，宜宾公司完成回款 4.3878 亿。在任务结算的最后 13 个小时，奇迹且艰难的完成了任务。

宜宾公司 2014 年下半年任务 4.3869 亿，其中邦泰公馆销售回款 2.2424 亿（计划 10 月上旬开盘）。然而项目一开始就受到 7 月 1 日新规划政策（限制不计容面积指标）的影响，项目从报规伊始，就步履维艰。对赠送空间的理解，对面积赠送方式的具体实施，不仅困扰了集团设计团队，也严重困扰了政府相关部门。

从政府角度，采用新规划政策的风险最小，但从公司经营角度，用老规划政策可以有效利用赠送空间，增加销售卖点，就这两个不同的角度与立场，使得方案一直不能达成共识。最后，经过大量沟通工作，政府相关部门 7 月 25 日最终拍板，同意采用老规划政策来审核方案。这个结果，可以说为邦泰公馆项目后期的热销奠定了坚实的产品基础。

政府虽然同意用老规划审图，但是对方案的审核额外严格。由于采用了不计容赠送的策略，方案在绿地率、地下车位数、航空限高、建筑密度等指标上均有一定出入，为此经过大量沟通与斗智斗勇，最终在国庆前才和报规部门达成一致意见，进入项目初设阶段。

10 月 9 日，邦泰公馆缴清土地款，正式进入报规报建流程。然而已无法按计划于 10 月初开盘。经过紧急内部会议，决定无论多难，必须在 11 月 8 日前完成从国土证到规划证、施工证、预售证的办理。虽然正常流程至少需要 80 多个工作日，但留给我们的时间只有 23 天。最终，在开发报建人员和集团设计部以及分公司领导的统筹努力下，按期取得五证并于 11 月 8 日如期开盘，为年终回款迈出坚实的一步。

由于邦泰公馆延迟一个月开盘，并且开盘价格低于定任务时的 5800 元/平米，经过测算是不可能完成既定的 2.24 亿回款任务。因此，10 月集团月度会议决定

宜宾国际社区 11 月底或 12 月初开盘销售，弥补邦泰公馆不足的回款金额。于是另一场与时间赛跑的比赛开始了。

12 月 1 日，公司完成了国际社区土地款的交纳工作，但比既定时间足足晚了半个月。此时，留给宜宾公司办证的时间只有 14 个工作日。对此，大家已没有时间抱怨了，交纳土地款后，所有报建人员全体出动，跑土地证的，跑气象的、跑消防的、跑质检安检的，跑环评的，大家八仙过海，各显神通，强制性的在 9 个工作日内，完成了土地证、规划证和施工证的办理。最后，更在 12 月 19 日，艰难无比的取得一期两栋的预售证，国际社区终于抢在 12 月 20 日开盘了。

大家还没来得及庆幸，邦泰公馆方面又传来一个消息：有超过 7 成客户的付款方式是公积金（含组合）贷款。大家知道，公积金放款对工程进度是有要求的。宜宾市要求达到三分之二楼层才符合办理和放贷。但是项目是 10 月 13 日正式工程启动，要想年底完成这个工程进度是明显不可能的。此时，综合管理部的徐经理挺身而出，主动承担起与公积金中心沟通的超级重担……（此处省略 1000 字）。

最后奇迹产生了：12 月 22 日，邦泰公馆公积金共放款 3364.8 万！此时，项目最高楼栋才达到 3 层，大多数都才地面一层。而距离全年任务还剩 9 天。

困难仿佛总要考验宜宾公司，就在大家为 9 天回款 8320 万元而互相鼓劲时，新的意外发生了：

意外一、临港国际社区有 20 多户安置拆迁户，因为政府补偿不能到位，政府发函通知，这部分客户将延期付款，足足占据了 300 多万的应收回款；

意外二、临港国际一商铺因特殊原因经集团特批办理了退房，经过努力 12 月底二次销售并回了款，总金额涉及 400 万，但经资金管理部综合衡量，认为该 400 万元不能纳入下半年回款任务中；

意外三、邦泰公馆由于采用了开发商垫付首付政策，有 222 万垫付款被误统计并纳入了已回款数据，需要摘出。

可谓雪上加霜，任务差距一下拉升到 9242 万元，只有不到 8 天的时间。

此时，完全靠两个项目的销售签订合同回款已经明显不够了。那么唯一的出路就是走银行按揭回款，并且只有靠临港国际社区的新增按揭客户，因为公馆的按揭回款已经到达 8413 万的极限。现在问题来了：签合同到放款只有短短的 4 个工作日，这个难度绝对是 SSS 级的。面对这个几乎不可能完成的任务，按揭回款团队再一次挺身而出，拿出浑身解数，义无反顾的去攻克这个几乎无解的难题。

然而，就在刚与银行和房管局沟通好，一切简化办理流程后，一个新的巨大的难题再次横在宜宾邦泰人面前：临港国际社区是由新成立的宜宾邦泰置业开发，而新公司开发资质证书还在办理中（常规办理在 2—3 个月）。这个将严重影响我们的按揭放款。

这个时候，团队的力量出现了。工程部李根经理主动请缨……（此处省略 200 字），最终在放款前取得证书号，为国际社区签合同 3 天内放款 1100 万的奇迹画上圆满结局。

这场回款战，不仅仅是完成任务，更多的是一种决不放弃，众志成城的精神的胜利。

此时此刻，任务已经完成，奇迹已经发生！

恪尽职守 迎难而上

困难对于人来说，是一把打向坯料的锤，打掉的应是脆弱的铁屑，锻成的将是锋利的钢刀。

詹勇去年4月接手邦泰国际公馆项目，但当时工程部只有他一个人。面对垃圾成堆，面对土方问题及倒土场种种困难，他迎难而上，针对具体问题深入勘察，设计方案，以专业的技术眼光、恪尽职守的敬业态度，迅速解决项目诸多问题。

詹勇从来就不是一个被动等待的人，他总说：“当前方有困难阻挡时，我们要做的只有前进！”无论面临怎样不利的情况，他总倾尽全力，动用自身及周围一切可能的资源，冲过道道关卡，越过重重障碍。他规划土方运送道路，四处联系倒土场；面对村民的不理解、不配合，他积极协调各方力量，调和矛盾；售楼部无水电供给，他就主动联系水厂及毗邻楼盘，保证项目如期开盘。由于邦泰集团初进内江，项目在进展之初，压力很大，想要树立邦泰品牌，建立邦泰品质楼盘那是困难重重，于是，不论酷暑寒冬，不管日晒雨淋，规划局、建设局、国土局，都成为那些日子里詹勇来回奔波的地方。他从未被困难吓倒，面对工程进展中种种突如其来的情况，他总说任何问题都有解决的办法，只要脊梁不弯，就没有扛不起的山！

解决工作中诸多问题的得心应手，还得得益于詹勇平时一贯形成的高度责任感和敬业心。

一个办公室隔开一间不到十平米的房间，就是詹勇晚上休息的地方。我曾经问过他，为什么不住公司租用的寝室。他笑了笑，说道：“睡这里，我心里踏实。”

这是多么质朴但却又是多么令人钦佩的一句话。詹勇亲自驻守工地板房，第一时间把控工地现场，为了质量和安全，为了邦泰的品牌，身体力行，真正实践了邦泰一贯秉承的工作理念——“客户第一”。

不仅如此，他还常常要求我们做任何事情都要树立高度的责任感，对现场安

全、工程质量始终严格把关，时刻牢记“质量求生存，安全求效益”。他经常说到：“要对工程质量负责，要有一颗责任心。房子，对辛苦了一辈子的老人来说，就是养老的避风港，也是他们的命根子。我们做工程的，要真正对得起他们的血汗钱”。在浇筑混凝土的时候，他要求甲方、监理、施工方都要旁站，对安全质量严格把控。在谈到对于职业的责任心时，詹勇说道：“责任——有的时候，能使我们跌宕到低谷，但更重要的是，它总能使我们攀登人生的高峰。只有尽到应尽的责任，人生才会闪烁发光。”

对于工作的尽职尽责、全力以赴，并未让詹勇忽视对下属，尤其是年轻人的关心和指导。

他非常注重对年轻人的培养，始终认为年轻人不应畏惧工作，他们技能的提高和经验的累积只有通过一次次大胆的尝试和辛勤的付出才能得到体现。他说：“不懂可以问，像前辈学习，大胆去做，不要怕做错，在工地现场就是要发现问题，解决问题。”他时常用这句话告诫和鼓励新人。并且作为建设单位，要对客户负责，要建立一个高品质的楼盘，那就是要保证每一道工序按规范操作，保证每一个质量问题得到整改。

恪尽职守，迎难而上。梦想的实现、人生的成功，得益于一个人奋斗路上点点滴滴的付出和积累。只有不惧挑战，严于律己，只有尽职尽责，无私奉献，我们的道路才能闪耀着不一样的色彩，我们的人生才能迸发出不一样的光辉！

平凡的一天

闲时无聊拿出最近上班的记事本细细翻阅，从7月到9月本子上记录着每个工作日发生的事情。有眉山派克蜜城项目的；也有宜宾临港国际项目；还有宜宾邦泰国际社区项目的。随着日记的不断翻阅，每天在项目上所发生的事情也一一的在脑海里闪过。当翻到8月5号这天时，当时的种种情形还真是历历在目。

宜宾的天气自从8月开始就不正常，除了下雨天便是大晴天，晴天气温甚至会达到40多度。当时宜宾有四个装饰在建项目（邦泰公馆售楼部、邦泰国际社区售楼部、临港国际3#楼临时售楼部、宜宾新售楼部(原双虎家私)）

早上一大早吃过早饭后，我便来到临港国际临时售楼部协调处理做好的和即将会做的装饰工程作业，处理完后便来到国际社区项目，该项目当时还在筏板基础阶段，此项目由于开工时间比较紧迫，所以有很多问题都没有解决。现场水电没通、后面土方未挖，装饰材料堆场未实现。在这边与园林部、工程部商量许久未果时接到通知公司领导会到宜宾检查各个项目装饰工作并且第一站是在邦泰公馆售楼部。于是我们急急忙忙的赶到位于翠屏区的公馆售楼部，当时的公馆售楼部主体已经建立起来，正在进行天棚吊顶工作。来到这边处理完事情已经是中午十二点过。我们又来到双虎家私对现场进行考察确定施工方案等。处理完双虎家私这边的事情后我们又急忙的赶回国际社区项目，到项目上已经是下午两点左右。到食堂匆忙了吃了顿中午饭后，由于国际社区问题没解决还处于停工阶段，我们和宜宾公司各位负责人在李总办公室临时开会，讨论关于这四个项目目前所遇到问题的解决方案以及解决时间。经过一个多小时的商讨最终将所有问题都落实下来，紧接着我们又来到项目上给施工单位反馈解决方案和给他们提出最新的施工要求。在空闲的时候我观察了一下其他人，由于当天气温在45度左右，每个人脸和脖子都被晒红了一圈。在吃过晚饭后又继续赶到邦泰公馆监督空调单位施工进度。一直忙到晚上8点过才回到酒店整理施工日志和会议纪要，并将需要

走 OA 流程的事件发出去。

虽然这一天看起来比较忙碌，但是作为驻守在现场的工程师，能够在每一天多协调处理一些问题。就能保证每个项目的工程质量和工期的按时完成，为公司又好又快的发展做出自己的贡献。

记我们心目中的“李老大”

我就用最朴实的话语来描写我们的“李老大”吧。

传说中的李老大就是李凌李总，他一直是一个非常和蔼可亲的人，我们习惯称呼他为“李老大、李叔叔”，他从来不允许我们称呼他为李总，今年年初刚刚晋升，我们热情地称呼他为李总，他却非常认真地说：“不要这样子称呼，大家都是兄弟姐妹，你们这样称呼我我就永远不理你们了。”他经常在办公室和同事们开玩笑，只要有他在，办公室的气氛就会非常活跃，他经常开玩笑让这个请客，那个请客，结果到最后都是他自己请客。我们都称他为万能人才，只要在乐山，不管是工作上的困难，生活上的困难，只要找到李老大就都能解决。

李老大的记性非常好，今年 48 岁的他很多年前的事情都记得一清二楚，问他要什么资料，他一下子就可以反应过来到底是放在哪里的，不得不让我们二十几岁的“小朋友”都佩服地五体投地。

有一次李老大生病了，上午到医院输液，下午就又继续上班了，由于他任何时间都精神抖擞，精力充沛的样子，我们都察觉不到他生病了。

李老大平时的生活非常简朴，很少看见他买新衣服或者是新鞋子。几乎都是那几套衣服，但是非常干净和整洁。2014 年 8 月 26 日，我们一同去嘉州长卷天街执行强制拆迁工作，天空下着淅淅沥沥的小雨，雨不大我们都未带雨伞，未曾想到拆迁过程中雨越来越大，物业乐山片区经理周欢去给我们找来了一些雨伞，雨伞不够每人分一把，分给李老大时他坚持拒绝，说雨不大，打伞碍事，然后就看见他忙前忙后，进进出出的忙碌着。我拿到雨伞后主动去给他遮雨，他也推辞了。那天他穿着一双普通的布鞋，眼看着鞋子面就全被雨水浸湿了，我们都建议他回家换一双，脚底太凉容易感冒，他却坚持说自己的鞋子没有湿，没问题。

公司在举行长征培训时，李老大穿了一双普通的运动鞋，我们都告诉他不行，山路艰险，需要穿登山鞋，可是他坚决说不用，最后我和另外一名同事硬拉着他

去买了一双。虽然他万般推辞，但他买了登山鞋以后脸上却露出难以掩饰的喜悦，也许是因为同事的关心吧。

记得周末给他打电话时他不是指挥部就是在大佛办，总之在他眼里好像从来就没有周末，项目遇到任何问题，他总是第一时间就到现场解决；对待我们这种异地员工，有什么事情父母不在身边时，他就总是第一时间出面帮忙解决，宛如是我们的家人，就是这样一位简单、质朴、和蔼可亲的李老大在日常生活中处处感染着我们，处处关心着我们。在李老大的影响下，公司里的同事们就像兄弟姐妹一样亲切，这种感情像纽带一样把大家紧密联系在一起，这样的工作氛围让我们感到非常安心和愉快。

谢谢你，李老大，在你身上处处体现着至真、至善、至美，我们会把你的这种精神发扬光大。

忆·天街

天街小雨润如酥，草色遥看近却无。

最是一年春好处，绝胜烟柳满皇都。

唐-韩愈

“开街啦!!”，魅力乐山又增添了一道美丽的风景线。这里有老百姓户外休闲最喜欢的滨江草地。有徽派建筑结合川西民居的古建筑风韵，有让人陶醉独特的新中式园林景观，这里还有丰富的地域文脉：“诗歌巷”、“舞草龙”、“翘脚牛肉”等呈现着乐山传统文化魅力，再现古嘉州的繁华盛景，让人顿足留恋。这里一切的一切都凝聚着邦泰员工的爱与汗水，这里的一切也是对园林部老杨的辛勤付出与执着坚持最好的回报。

那是一张久经风霜雕刻的脸，沟壑分明的皱纹刻画出他的坚韧不拔，深邃偶尔闪烁的眼神体现出他的精明与刚毅，虽年过六旬，他依然兢兢业业奋战在邦泰集团园林部工作的第一线，他是一位老者，更是一位智者，我们都亲切地称呼他“老杨工”，他就是园林部的工程师杨俊福。在那烟花纷纷的8月，岷江河水潺潺的流着，在岷江河的东岸一场轰轰烈烈的工程正如火如荼的进行着。只有短短60天的工期，时间紧，任务重，而且又是炎热多雨的季节，园林工程又是属于“靠天吃饭的工作”，有很多未知的因素影响着急工的进展。8月三伏天里，为了避开高温作业，经常天蒙蒙亮，老杨工就到了施工现场，组织工人开始施工。天街公园约有15万平米，后来工地的办公室因为商铺的出租，搬到旧大桥的附近，从办公室到施工场地大约有1公里，而每天老杨工要走4到5个来回。老杨工爱喝茶，每天都会随身带一个茶杯，天气炎热，350毫升的水杯根本喝不了几口就见底了，因此老杨工要返回办公室加水换茶几次，但每次都是匆匆来，匆匆走，连座椅都没时间坐一下，一双脚每个星期都要走出水泡，老人家常开玩笑说，“这两个月走的路恐怕要当红军万里长征了哟！我在这个行业做了这么几十年，从来

还没遇到这么紧张的工期压力，这对我，园林部和整个公司来说都是考验哦！”老人家说这句话的时候表情很严肃，但却马上笑嘻嘻地拍着我的肩膀说，“熬过去就好过了，再难也要坚持住哟！”老人家幽默地鼓励着我，也是想给他自己打打气吧！

因为工期十分紧张，中途又遇到了连续的下雨天，而施工单位几个年轻的工长，因经验略有不足，在最重要的节点广场的水景施工现场放线上总是有问题，老杨工为了节约时间，亲自上阵指导，对待施工单位的年轻工长像对待自己的学生一样，一手拿着皮尺一手拿着白灰确定点位，耐心地做着示范，连几个工人都半开玩笑的说，“老杨工你又带徒弟了啊，你硬是又当甲方又当乙方哦！”

9月25日离旅博会开幕还有最后1天时间，工程已经进入最后收尾阶段，为了保证在开幕时候能够迎接万人同游的盛况，老杨工带领施工单位，像打仗一样迎战到了最后一刻。由于广场还有部分铺装未完善，为了加快进度，现场有500多工人点着施工照明，奋战了一个通宵，很多工人累了就在临时建筑工地的台阶上躺一躺，眯眼起来又接着干，为了指挥工人，老杨工的嗓子都喊哑了，我们让他回家休息，可他回家吃过晚饭后又到了工地现场。天亮了，当我来到工地上时，工地现场已经像变魔术一般焕然一新，天街此刻游人如织，热闹非凡，而在角落的临时建筑台阶上，还躺着几个熟睡的工人，没有人愿意去打扰他们，而这时工地上也见不到老杨工的身影，我想这时也没人忍心去打扰他吧。

“此景只应天上有，人间难得几回游。”游人见到天街美景不禁发出赞叹。阳光下，孩子们在广场上嬉戏着，老年人在公园里打着太极，抖着空竹，年轻人在草坪上聚会，而这一切美景的呈现，离不开老杨工和所有工人的辛勤付出。

一场没有硝烟的战争

紧急军情

乐山公司在完成 2014 年的销售回款任务 126%的捷报后，销售现场传来一个让人揪心的消息：乐山公司几乎无货可卖了！嘉州长卷天玺和嘉州春天项目均已进入尾盘销售阶段，邦泰中心的商品房早就一扫而光，只存少量写字楼也即将售罄……

峰回路转

运营部在 2014 年 12 月 30 日突然收到一个振奋人心的消息，如久旱逢甘霖，乐山公司邦泰国际社区这头雄狮终于从沉睡中被唤醒！邦泰国际社区作为 2014 年乐山的地王为我司取得，但一直因为拆迁问题，政府多次拖延，未能按时交地。通过乐山公司不断的交涉和集团领导的协助，终于在 12 月 30 日得到交地的确切消息，为乐山公司 2014 年的最后一天划上了圆满的句号。

快刀斩乱麻

说干就干，乐山公司决定 2014 年 12 月 31 日就打围。为此，乐山公司做了数套应对预案，并组织了上千人应对可能发生的突发事件。面对着现场遇到的各式各样阻挠，邦泰集团的战士们没有一个人退缩，迎难而上。只用一天，就完成了交地范围的打围工作，达到了地勘在第二天就进场勘察的条件！

战斗拉开序幕

交地，只是一场恶战的开始。经过 2014 年 12 月 31 日下午一直持续到深夜的反复论证，董事长下达军令：乐山邦泰国际社区的开盘时间为 2015 年 5 月 1 日，示范区开放的时间为 2015 年 4 月 11 日！

乐山公司开始着手安排邦泰国际社区的项目一期的总控计划，设计、报建要达到各个节点都没有问题，售楼部的亮相成了战斗胜利的关键。因邦泰国际社区跟其它项目不一样，占地面积达到 297.13 亩，规划总建筑面积为 765711.07 平

方，总共 7949 户，所以我们的售楼部和示范区不能采用临时建筑的方式。虽然售楼部和样板房的建筑、装饰和园林图纸都已经出来了，不会占用现场的时间，但工作量大，又遇到过年工人会停工，是摆着我们面前的一道难题。

乐山公司项目部在看了图纸后才发现，邦泰国际社区的示范区占地约 20000 个平方，其中还有两处是样板房。售楼部主体，建筑面积 3766 个平方，一层算上架空层就有 2670 个平方，工程体量较大，两层层高均达到 6 米，就算采取了提高水泥标号等方法缩短工期，主体拆模时间也必须在 10 天以上，加上屋顶还有复杂的造型。而留给乐山公司邦泰国际社区项目部的时间不到 1 个月！

12 月 31 日初到现场，售楼部的位置还是个小山头，数个机械忙着把它“削平”。售楼部的部分位置因有高压线经过，预制桩的打桩机器无法进场，必须采用其它更复杂的桩基形式，且速度较慢，但乐山公司邦泰国际项目部必须在 1 月 17 日完成主体修建，如果无法保证 1 月 27 日的拆模，后续工序就无法按时进场！

邦泰人在战斗

为保证示范区在 4 月 11 日开放，乐山公司编制了详细的专项计划。12 月 31 日上午集团设计管理中心（含园林部、装饰部）、招采成本中心、工程管理中心、财务管理中心等各部门齐聚乐山，在会议上讨论并划分好了各自的职责和工作区域。虽然每个部门都有自己的困难和担忧，但都毅然接下了这个艰巨的任务。

2015 年 2 月 1 日乐山公司必须将样板房主体移交给装饰部！2 月 4 日乐山公司必须将内装饰工作界面移交给装饰部！2 月 8 日乐山公司必须将外墙装饰的工作界面移交给装饰部！而装饰的时间必须保证有 60 天！现留给装饰的时间加上春节才 60 多天，所以园林和装饰部内部都暗暗已经下决定：过年不休假，势必完成景观和装饰任务！

笔者 1 月 8 日再次到达现场的时候，那个矗立的小山不见了，眼前呈现的是一片繁忙的景象：一方打桩基本完成，桩体已经开始做小应变检测，另一方已经

开始穿插着做基础，现场放线的人、钢筋编制的人、浇筑钢筋垫层的人、看图纸的管理人员、打桩的机器、挖土的机器、运土的车辆、夯实的机器都各司其职，有条不紊的运行着，细心人发现：现场的总指挥，乐山公司的副总经理陈洪进消瘦了不少。

经打听才知道，原来从打桩开始工地上一直都是采用三班倒的模式在运转，不管是总包的劳务人员还是我方的管理人员，24小时都在工地上，本来已到集团工程管理中心轮岗的王加德王工也回到了现场，与该项目的主管谭宏利谭工以前轮番战斗；集团园林部的同事们早就在乐山工地上上了连夜奋战了；设计、招采也下派人员在现场随时准备解决问题；乐山公司总经理刘洪斌先生不在现场，因为他在为军用电缆影响了的园林开挖事项和拆迁问题连日奔波；还有很多我不知道的岗位人员，比如报建的、中城公司的、财务的人员等，他们也在为着这个项目忙碌着……

除了两间只容得下十人临时办公的工棚作为办公室，工地上连个简陋的厕所都没有！工地上的工人们为了方便干活穿着都不是很厚实，旁边还摆着他们竹制的床板、锅碗瓢盆等简单得不能再简单的生活用具。刚下过一场小雨，数九的风肆意地吹在毫无遮挡物的工地上，就是眼前这些战斗在前线的战友们，用他们单薄的身躯迎着寒风，为我们邦泰的建筑添砖加瓦！

我们邦泰集团能在较短时间内以惊人的速度占领市场，打胜一次又一次的销售之战，除了出奇制胜营销策略，也离不开我们所有部门的可贵品质——齐心。我们感叹公司的投入、感叹营销的创意、感叹专业的管理，但此时此刻我只想感叹送给我们战斗一线的战友们：你们很伟大，你们辛苦了！

用微笑迎接困难捍卫道德

有些词语和我们的生活息息相关，有无限美好而丰富的内涵。

比如说，微笑、道德……

微笑，貌似平常，实则睿智。它既是一种单纯，也是一种丰富；既是出于礼貌，更是发自内心。微笑有着迷人的魅力，它如湖水的涟漪叫人浮想联翩，似清晨的霞光使人心胸豁然开朗。

微笑更有神奇的功效，它像三月的春风，将脸上的阴云扫荡；它如明媚的阳光，把心头的冰雪融化；它像神妙的灵丹，使人变得年轻美貌；它像人间的彩虹，架起友谊亲善之桥。它使人感到温馨，让人获得愉悦，给人留下记忆。

一位年过半百，身材清瘦，头发偏少略微斑白，脸上经常洋溢着温馨的笑容，同事们亲切的称呼他为：“杨总——设计管理中心的结构总工。”这也许是设计管理中心绝大多数同事对杨总的第一印象，他是个非常爱微笑的人，同时也是中心的敬业楷模。

在我们看来他从来不畏惧困难，所有的艰辛、困难不但不能奈何他，反而衬托出他从容不迫的风度。

2014年8月15日星期五，原本4:30下班，因临时需要查阅一个东西，未能按时下班，看着办公室座位空空，抬头一看时间已是晚上7:50，忽感口渴，起身接水，隐约看到左后方有个人影“杨总，您还没走”。

“还没呢，还早回去也没事儿，呵呵呵...今天营销打电话要求乐山国际社区这个项目增加转角飘窗，要保证每户都要有转角飘窗，这样一来项目含钢量就高了，我看看怎么从技术上去优化”。

“啊，杨总，这个项目不是施工图都快要做完了吗？现在又加飘窗。”

“为了满足客户需求，保证项目的高品质，不增加成本的同时，满足规范要求，我们只能从技术上去优化，看看有什么办法。”

“那，杨总，设计院没给我们提供相关的结构模型优化、调整意见吗？”

“呵呵呵，设计院提供的做法相对保守，我深入的研读了相关规范，对设计院提供的做法提出了一些疑义，准备下周一组织设计院及相关部门召开一个专题讨论会，主要讨论一下：增加飘窗后的结构布置、建筑使用功能的优化，另外四川处于地震多发区，虽然要控制成本，但对于结构抗震不利部位，一定要增大结构安全储备；中国有句古话“好钢要用在刀刃上”，不该浪费的，我们绝不浪费，不该节约的我们绝不节约。”

就这样乐山国际社区含钢量优化工作拉开了序幕，相关结构计算、预算反复进行了至少 3 次，专题讨论会召开了 N 多次，每一次预算完成后，杨总都会带领中心结构专业与设计院进行论证、调整、优化，过程中有争议、有争论、有说服、有降低含钢量“很好”的办法，但是杨总至始至终总是面带微笑迎接一切困难，始终坚持：“好钢要用在刀刃上，不该浪费的，我们绝不浪费，不该节约的我们绝不节约，作为一名专业结构工程师，一定要捍卫职业道德，我们设计的作品一定要经得起检验，对项目品质负责、对客户负责、对社会负责。”

历时两个月，乐山国际社区含钢量优化工作完美收官，这位和蔼可亲的领导用他的微笑迎接困难、克服困难、捍卫道德。

对于道德，比如说：诚信经营、克己奉公……我们耳熟能详，这些要求其实是要我们明白：道德作为一种行为准则已经渗透到我们的举手投足之间，是除了法律强制约束以外的另一种约束，是社会意识形态之一，是人们共同生活及行为的准则和规范。道德代表着社会的正确价值取向，起判定行为正当与否的作用；以“三讲五要九个重”为核心的邦泰之“道”无不彰显着“不轻言放弃、品德正直、客户第一”的文化品格。

古语说“位卑未敢忘忧国”，即使是“沧海一粟”亦可振臂一呼“天下兴亡，匹夫有责”！

我相信，在邦泰公司这样的事例，并不少见，它告诉我们，困难来临时，我们需要从容面对，更要相信“人不为己”，并不“天诛地灭”。把工作中的小事当成道德上的大事来做，对项目品质负责、对客户负责、对公司负责、对社会负责。

Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事

品 位



让生活更有品位

品位

客户是我们的衣食父母，是我们安生立业之本，离开了客户的支持，公司和我们都将寸步难行，我们要发自内心的关心客户。

品质只是建造的基本，而要做得更好，需要我们用心筑家，生活才会绽放无穷的精彩。邦泰，让生活更有品位。

用心服务

只要观众在观看节目，无论他们是不是邦泰的客户，他们都是邦泰的客人，是邦泰人
要用心服务的人！无论志愿者是经理还是员工，他们都该不折不扣地用心服务！

——姚婕妤

2014年，邦泰在宜宾一举拿下了两块地，加上之前的临港国际，邦泰在宜宾可谓宏图大展。作为一个外来开发商，邦泰在宜宾深耕的决心和勇气，不得不让当地开发商刮目相看，同时也带来了很多的非议和挑战。凭借快速的资金周转以及高效的执行力，2014年9月底，距邦泰拿地不到一百天时间，邦泰的新项目就要声势浩大的亮相了。面对“僧多粥少”的局面，邦泰如何在短时间内迅速聚拢人气，被大众认可，并且把这样的认可转化为强势的购买力呢？面对形势挑战，邦泰使出了自己的“长项”——演唱会营销。

2014年9月20日，一场声势浩大的公益演唱会让宜宾沸腾起来。演唱会前几天，抢票成了这个川内二级城市的热门话题。演唱会当天，宜宾万人空巷，客户们带着家人、朋友齐聚演唱会现场。这里聚集着邦泰的老业主，更多的是新客户以及准业主，他们也许只是想来“凑热闹”、“看明星”，也许只是想来消遣一个夏日的普通夜晚。类似的活动并不是邦泰公司第一个来做，但怎样体现邦泰特色，如何通过这个活动让大家认可邦泰，除了演唱会本身、还有什么可以留给大家呢？大家拭目以待。

因为有成熟的演唱会操作经验，且要体现邦泰的诚心和信心，宜宾爱心演唱会上，邦泰并没有请外部机构作为演唱会现场的服务人员。28个内场方阵，上万名观众，全部的现场引领和服务都来自于邦泰的爱心志愿者。其中，集团公司有21名志愿者自愿报名，各个项目更是一下子聚齐了70个志愿者。为了更好的让现场的观众找到工作人员，所有志愿者都在活动之前穿上了邦泰统一的爱心志愿

者 POLO 衫，并且每个人都佩戴了醒目的绶带。晚上 7 点开场的演唱会，邦泰的工作人员们 5 点就全部到位了。夏秋交替的季节，暑热未退，秋老虎正猛。志愿者们火红的服装，在现场的确显得“热情似火”。大家在现场跑来跑去，熟悉场内各个点位，不仅要熟悉自己负责的方阵，还要熟悉其它方阵的点位，以便遇到任何的观众，都要能够快速顺利地接待。从演唱会开场前两个小时到演唱会结束，我们的爱心志愿者全程站立，演唱会还没开始，不少志愿者们的衣服就被汗水给浸湿了。为了不让汗水弄湿衣服，给客户、业主和现场的来宾们留下不好的印象，作为志愿者的姚婕好忍着暑热，特意在志愿者服里又穿了一件纯棉 T 恤，以便能够吸汗，让志愿者衣服能够保持干净清爽。由于设置了门禁，观众不能随意携带瓶装水等进场，组委会特地在每一个座位上都摆放了瓶装矿泉水。晚上 6 点半，天渐渐黑了，进场的观众逐渐多了起来，内场中间设置有隔离带，且所有志愿者都被“固定”到了相应的方阵入口处，负责协调离内场入场口最远的四个方阵志愿者工作的姚婕好就主动跑到了入场口去指引入场的观众，以便让观众最便捷的找到自己的座位，同时也少走“弯路”。果真，不少观众一进入内场，都会迟疑的站在出口处，不知道该往哪边走。姚婕好看到后，会主动的走过去，询问这些观众座位号，并指引他们走向方阵所在地。离演唱会开场还有 15 分钟的时候，姚婕好突然之间接到了一位志愿者的电话，志愿者焦急的告诉她，有一位女观众在入座的时候，没有发现座位上的水“松了口”，水全部灌到了座位上，一坐下去，纱裙全部都湿透了，观众提出了要为其现场提供烘干设备。知道了这个消息，姚婕好迅速赶到了这位女观众所在的方阵。女观众双手捂住了裙子，非常尴尬的站在方阵里，焦急的质问：“吹风机有没有？赶紧烘干我的裙子！”眼看女观众来看演唱会的好心情就此打住，并且提出了“不可能的任务”。姚婕好带着感同身受的“歉意”，一边安抚她，一边迅速的观察就近是否有任何可以“救急”的物品。果然，“搜寻”是有收获的，在保安区，有部分闲置的干净纸板。但是让客

户直接坐在纸板上，这会给客户什么感受？为了表明诚意，姚婕妤果断的脱下了自己的志愿者服装，迅速的把纸板进行了多层折叠后，精心的包裹起来。这样一来，不仅吸水性强，而且至少看起来像一个专用的垫子。当姚婕妤把这个“垫子”递给那位女观众，并且主动提出坐在她的旁边，给她拎住裙子，帮她扇风，以便让裙子能更快速的风干的时候，女观众顿时就化恼怒为感动。不再要求现场烘干，反而不断的感谢我们，并且主动说“有垫子就好，会自己处理，不要再麻烦工作人员了”。现场震耳欲聋的音乐逐渐响了起来，姚婕妤告诉她，由于现场乐声太响，可能无法用手机来互相联系，但是自己会全场站在这个方阵外围女观众看得到的地方，只要有需要，可以随时招手。对此，观众很感动，竟愉快的坐了下来，并不断的说着“谢谢、谢谢”，之前的埋怨和扫兴已经完全丢到了九霄云外。

当晚的演唱会持续了将近三个小时，包括姚婕妤在内的每一个志愿者都自愿的站在方阵旁边，帮助维护现场秩序，并持续为观众进行引导。尽管后场给志愿者们都留了座位，但是谁也没有跑过去坐下来看演出。只要观众在观看节目，无论他们是不是邦泰的客户，他们都是邦泰的客人，是邦泰人要用心服务的人！无论志愿者是经理还是员工，他们都该不折不扣地用心服务！即使每个人要指引上百遍，反复回答同样的问题，始终保持真诚的微笑，这一切都是值得的！因为是邦泰人，就要时时刻刻铭记“客户第一”！

按揭背后的故事

其实在日常的销售工作中，接送客户看房，购房是十分常见的，满大街的购房车，满大街的“拉客户”已经屡见不鲜。但是我们总想着能不能更进一步，于是在邦泰，出现接送客户办理按揭，接送客户去双流房管局查房。偶然间在售楼部遇到了一个客户，由于回款压力的增加，我们要求客户在签订合同后3天就去银行办理按揭，在客户完成了后可以给予2000元的购物卡奖励，但客户由于工作和生活的原因在3天内未能去银行办理，正在气头上，一方面怪置业顾问没有提前告诉他，一边在抱怨我们的要求不太合理，导致销售部和客户一直僵持不下，最终客户做出了让步，以损失了参加好友的婚礼作为代价，去办理了按揭。作为按揭部门我们看在眼里，也记在了心里。虽然客户最终做出了让步，但是在客户第一的邦泰，确实存在不妥。这件事情过后不断有销售反应3日办理的要求执行相当困难，我们按揭的压力十分巨大，之后我们不断的商量，在接送客户办理按揭的情况下能不能再进一步，再进一步。

在一轮一轮的商讨下，我们提出了2个方案，第一个是和银行沟通，请银行方面协助我们，在部分客户未能3日办理按揭的情况下由我们接送客户经理和公证处的人员，上门为客户办理。第二个是和销售部沟通，在部分客户未能及时补齐资料的情况下，请置业顾问和按揭部门上门收取资料。

说干就干，我们首先找上了银行，在和客户经理商量后她面带难色，表示得十分不乐意，我们体会到了她有难处。于是在私下就此和她沟通，她提出了2个问题让我们解决，说：“只要解决好了就答应我们的要求。”，第一个是她随我们外出上门办理按揭，其他楼盘的来银行办理怎么办？第二个是公证处必须现场办公。

针对第一个问题我们及时和银行主任沟通，请银行方面加派人手，在客户经理外出期间担待一点，帮助邦泰客户经理接单。第二个问题我们想到了由客户经

理代替公证处要求客户签字，并及时反馈客户办理按揭资料的原件回公证处，也并不耽误公证处的工作。

最后就是向销售部门沟通，要求我们的置业顾问在有部分空闲的时候追击客户资料，在客户存在提交资料困难的情况下上门收取资料，克服重重阻碍，终于拿下了上门办理按揭业务。

于是出现了这一幕，我同一名客户沟通，客户给我讲：邦泰做的真不错，置业顾问打电话给我说要准备资料办理按揭，我因为工作很忙，没有时间没法到现场办理按揭，谁知她竟说可以上门办理。这些方面你们确实为客户考虑了不少，为我们解决了一下麻烦。而且每次和你们的工作人员接触，他们都在尽可能的为我们提供良好的服务，一直在询问我们的感受。华府项目的工作人员靠自己无微不至的服务，用自己真心和贴心的服务，从细微处赢得了顾客的心。当得到客户的赞许时，我们发自内心的开心和自豪，这种从心中的满足感和收获感是其他东西无法比拟的。

客户第一是公司的核心价值观，是我们工作的重要标准，正是这种思想指导我们在工作中站在客户的立场思考问题，为客户解决所需。每当工作遇到困难和阻碍时，正是这种思想指引我们不断的要求能不能再进一步、再进一步。每当我们觉得不知如何辨别方向时，正是这种思想指明我们前行的方向，提醒我们做事的初衷。

客户不仅仅是指购房者，更是身边的亲戚、朋友、同事。正是这种广义的客户第一，让我们体会到了不一样的工作和生活。作为一个邦泰人，在每天早上收到来自物业同事的第一抹微笑，每次洗车的时候都会有保安大哥的帮忙，每天来到售楼部都能得到礼仪同事的端茶送水。在我们输出自己的客户第一时，不断的收到其他同事的关心和帮助。作为一个邦泰人，我们希望这种方式可以感染客户，传达到客户身上，希望有一天也能和客户达到这种状态，客户第一，不仅仅存在我们心中，也存在于我们客户心中，生根、发芽，茁壮成长。

客户第一 永续发展

优秀的建筑并不是简简单单的修建、盖楼、销售，而是灵魂与信仰的表现，是人文精神的无限展示和品牌的永续发展。而我今天展示的就是我们邦泰的核心价值观：客户第一。

从我第一天进入邦泰开始，从第一天与同事的接触中，就了解到我们公司的核心价值观是以人为本、客户第一，因为我们属于开发商，是服务行业，以客户为中心。在员工手册里面有一句话让我有所感悟：“发自内心的关心客户，如果你都不是真心实意的，就休想赢得客户的心”。我的理解是，这不仅仅是公司对每一个销售人员的服务态度要求，更是我们所有邦泰人的服务态度，无论你在哪一个岗位，无论你是否与客户有直接的接触，都要心存客户，让客户有一个愉悦的购房心情和欲望。

我今天分享的故事是发生在 2014 年 10 月 12 日内江邦泰国际公馆售楼部客户文晴与置业顾问何怡之间的事情，作为现场出纳的我，对整个事件的过程还是比较了解。在 10 月 1 日这一天，客户文晴在置业顾问何怡处定购住宅一套，在规定签约日期到来之际，何怡电话通知客户准时来签约时，客户说想换房换到铂仕公馆去。问其原因，客户说这几天跟朋友一起去铂仕公馆参观了一下，想了解更多了解我们邦泰，通过比较之后，还是比较喜欢铂仕公馆的户型和地段，因为交通、购物等都比较方便。因此，想从国际公馆换房到铂仕公馆。

从主观上讲，国际公馆、铂仕公馆都是我们自己的楼盘，总体上没有任何影响，只要客户喜欢，有购买我们邦泰房源的欲望，都是一件高兴的事情。即使从公司的制度来说，有一些难度或者审批流程比较复杂，但是客户的任何小事都是我们的大事，我们应该时刻关注客户的需求变化，竭尽全力帮助和服务客户，为客户创造有利价值，也为我们邦泰创造更大的价值，这是我们每一个邦泰人的责任。

但是从客观上来讲，因为当时还没有实行两个楼盘合起来卖，是会影响到两个置业顾问和楼盘之间销售业绩，正所谓是几家欢喜几家愁啊。而且，我还观察到何怡在最近的一段时间，情绪都比较的低落，整个人都是无精打采的，也许是因为工作，也许是因为家庭，再也许是因为感情。在这个时候，无论是谁，心里都会有一些反感。但是这个时候，何怡没有因此放弃客户，也没有因为个人原因而发脾气，而是拿出了专业置业顾问的服务态度，尽心尽力的为客户办理退房、换房手续。两个置业顾问之间也没有因此产生矛盾，因为他们知道，作为一名邦泰的优秀置业顾问，都有为客户服务的责任，不能让客户对我们的专业水平和服务有任何的质疑。在这个时候，就是充分体现了团队的合作能力及邦泰人尽职尽责的工作态度，让客户亲身感受到我们邦泰人的服务，感受我们邦泰一颗真诚为客户着想的心。因此，在双方置业顾问与客户的沟通下，还有双方销售经理与城市总经理的协调下，与双方现场财务的配合，从国际公馆换房到铂仕公馆。在 10 月 13 日这一天，客户文晴在铂仕公馆完成了首付款的交付并配合按揭部门准备了银行按揭资料，成为了我们邦泰的准业主。

从这个事件中，我认为不仅仅是体现了销售团队的合作，而是我们所有邦泰人的合作意识和为客户服务的心。也让我们的客户亲身体会了我们邦泰的核心价值观：客户第一，让客户对我们邦泰更有信心。人与人之间不是只有利益的存在，客户与销售，同事与同事，就连两个陌生的人之间，都没有绝对的利益关系。正如我前面所说的，只要你拿真心对待客户，客户也会放心的把几十万交给我们邦泰，相信邦泰能给他们一个舒适的居住环境，相信邦泰能给他们带来无限的隐形价值。所以，无论是我们的销售团队还是其他工作人员，都不会为了自己的一点点利益而去损害公司的利益，破坏我们公司的形象，从而失去我们的准业主或潜在客户，无论何时都要用积极的心态对待，主动维护公司的声誉和品牌。因为我相信，只要有一个客户感受到了我们的真心，一传十，十传百，百传千……还怕

没有更多的客户吗？

人是活的，规定是死的，特殊情况特殊处理。客户第一，只要客户能在我们邦泰买到满意的房子，他们的小事都是我们邦泰人的大事，客户好我们就好。因此，我们要让客户感受到我们的核心价值观，就要从小事做起，以小见大，注重细节，让我们邦泰走向更大的舞台，永续发展。

建筑背后的专业与敬业

到邦泰报到的第一天，人力资源部的同事把我带到了设计部转交给了亮哥，完成了交接仪式后，没想到亮哥说的第一句不是什么“欢迎”、“先熟悉熟悉环境”这类的客气话，而直接来一句：“你终于来了，快来，正好这里来了一堆图纸，马上要下发到城市公司的，你核对一下。”于是，我到设计部的第一分钟就开始忙碌了起来，当时还在想：“这大哥真不客气啊，好歹等我装好电脑先吧。”

但是，十个月后，我已深深的“爱”上了这个憨厚的男人。

一爱，“爱”他的亲和力和耐心。

其实刚到公司时，我都是称呼他王主管，总觉得虽然是同事，但是在办公室里一些尊称还是必要的，大概相处了二十来天，在这段时间里我就对他总结出了一个词“靠谱”！平时不管是工作上的交流或请教，还是工作之余的闲聊都觉得与这个人交流时很舒服、很坦诚，慢慢的我发现周围的人都称呼他为“亮哥”，我觉得我称呼王主管是不是听起有点别扭，于是我也改口叫起了亮哥。

对于亮哥，公司里其他人都觉得他很亲切、很憨厚老实，但这只是他表现出的最基本的特征，由于我和他工作关系密切的原因，我对他的了解要比一般人多很多，更深层次，也最真实。

我刚进公司时，公司对安装专业的一些具体要求以及公司项目涉及到安装专业的一些内部的标准设计和做法并不是很了解，而且由于每个公司的要求和侧重点不一样，涉及到的技术层面也不一样。每次我向他请教公司项目常规的一些设计和做法时，他都是很热情很具体给我讲解，特别是涉及到专业知识方面的，碍于面子的原因很多人不是很主动去请教别人，而我也，很多次我都是实在没办法，鼓起勇气去请教他，但是每次他的反应都让我敬佩。

敬佩他对我这类年轻人培养的耐心，我经常去请教他技术上的问题，虽然他每次都是很详细很具体的给我讲解，但是这毕竟跟在学校向老师请教问题不一样，

会掺杂进很多人与人之间的因素，很多次我在一天内问过他几个问题后，都在想如果我再去请教他会不会不高兴，由于工作时间的原因，有些问题我必须当天解决，但当我请教几个问题后，再次过去的时候，他仍然是一种反应——耐心、专业的解答。他经常说到，其实你问的这些问题，我给你讲解之后，不仅你学习提高了，我也得到了加深学习，每次听到这，我不得不在心里为亮哥竖起大拇指。

二爱，“爱”他的专业能力。

房地产开发公司的设计部和设计院不同，房地产设计部安装设计涉及到的专业很多：强电、弱电、给排水、暖通，但设计院强弱电、给排水、暖通设计都是分别不同的专业人员负责，而大学学的专业只是这其中一项，对于开发公司的设计管理人员来说，非主修专业的能力都要靠在工作岗位上学习弥补，因此对于一般人来说，专业能力的缺口是比较大的。大概算了下，从我进公司到现在，每次我请教他的专业问题，基本 90% 以上的问题都是他当时就给我回复和讲解，实在是他也拿不准的问题，他会说他马上查一下规范或资料，等下给我回复，并且也叫我去翻下哪些规范资料，等会大家一起讨论这个问题。他经常说，你问的问题如果我们都不是很清楚，就证明你问的问题是一个好问题，是可以提高大家专业能力的问题，像这类问题要敢于提出来，说不定可以给公司项目节约很多成本或是能解决以前公司安装技术上没法解决的问题。

特别是今年下半年，公司对于工程项目的成本控制和优化抓的非常厉害，要求设计部对各个项目（包括在建或未建的项目）工程土建造价、设备安装成本上进行足够的优化，控制整体成本。对于安装专业来说，设备安装成本上的优化很大程度上要与规范要求相抵触，一方面要与设计院斗智斗勇，打规范擦边球；另一方面还要说服公司内部人员接受某些规范敏感的部位，即满足成本优化的要求，又不违反规范、法律法规。

成本优化，说起倒是简单，但是做起来相当困难。这个度相当难把控，特别

是有时候需要靠一些经验来判定某个设备使用功能性的时候，就更显困难。有一次，我为了最大限度降低造价，违反了一些非强条的规范，抱着侥幸心理认为违反这一类的规范审图或验收应该不会被抓着。亮哥发现问题后，迅速阻止了我，说道：“公司进行成本优化的目的主要为了减少工程上一些不必要的成本浪费，在不影响我们项目品质、使用功能性的基础上进行成本控制，而不是一味的牺牲项目品质和设备的功能来降低成本造价，更不会去违反一些规范要求，甚至违法来节省成本，这样会让公司承担很大的风险，可能会造成更大的经济损失，以及让个人承担法律责任。”

通过这件事后，我也总结出了一些道理也明白了这个事情的后果，那样做其实对公司是不负责的，对那些辛苦赚血汗钱买房的客户也是不负责的，甚至对我自己也不是不负责的，现在想来都心有余悸，要是真的以后出了什么问题，该如何是好。

三爱，“爱”他的敬岗敬业。

有段时间，不管是听说还是亲眼看到亮哥的精神状态，都觉得他相当疲惫。乐山嘉州长卷天街马上就要竣工并投入使用，这个项目区别于其他项目，公司内部的压力非常大，而天街的亮化设计是亮哥在负责，时间节点非常紧，而他这段时间表现出的干劲也让人不得不赞叹。

乐山嘉州长卷天街是当地一政府形象工程，集旅游观光、商贸及文化设施为一体的明清仿古商业文化步行街，它为发展乐山城市旅游、打造特色文旅经济、改变未来乐山旅游业新格局起到巨大推动作用的项目。

其中，天街的夜间亮化景观也是此项目的一大亮点，它将改变乐山岷江沿河一带的夜景。因此，此项目对公司的意义非同一般，按照当地政府的要求，在举办美食文化节前天街亮化工程必须完成且开灯。负责此亮化工程的亮哥压力非常大，从亮化方案的开始到最后完成施工，时间非常紧迫，亮化设计院和施工单位

的沟通联系很少且工作效率很低，施工进度以及按照方案实施出来的效果也不是很理想，亮哥白天要和亮化设计院的设计师进行方案的沟通探讨，晚上又自行开车到乐山天街查看，和现场工程师指导亮化安装工程的施工，几乎每隔两三天就要组织设计院到现场对亮化效果进行实景的观摩和探讨，不断优化方案的效果，让夜景效果达到最优的状态，长期每天往返成都和乐山，白天在成都总部调整完成设计方案后，下班后到现场与工程师沟通探讨施工问题，凌晨一两点又回到成都休息，脑力劳动和体力劳动的强度非常大。私下和亮哥聊天说到天街亮化的工作，觉得他没必要每天这样往返成都、乐山，但是他觉得计划的时间非常短，而且公司以及当地政府的的要求又非常高，不这样高强度的盯紧方案和现场施工，是无法达到理想的要求的。

最终，嘉州长卷天街如期按时亮灯，夜景效果非常理想，美食文化节也如期圆满的举行，得到了当地政府和市民的高度评价，同时也展示出了邦泰良好的品牌形象。

如果企业里面有一位这样的职业人，他能让身边的同事都感受到平易近人，任何问题到他这都可以得到很好的沟通解决；如果企业里面有一位这样的职业人，他毫无保留的用专业能力带动身边的人提高、成长；如果企业里面有一位这样的职业人，真正的将公司的利益、价值放在首位。我想这就是企业最需要的员工，是最符合“邦泰建筑”的员工。

红色收据的故事

金秋八月的一天，临近中午时分，邦泰临港国际售楼部的大厅走来一位步履匆匆的男士，只见这位男士与销售人员接洽之后便来到财务部交款的窗口。男士拿出一张红色的收据，对收款的财务人员说：“我来交车位款，我买了两个车位。”收款窗口的财务人员郭茜接过了男客户的收据看了之后说：“您买了两个车位，应该有两张定单收据，您还有一张收据呢？”客户说：“我只有一张，另一张你们收钱的给我收了。”“收了？不会吧，这个收据是给您的，我们都不会收的。”郭茜回答道。“就是你们收了，说是要换一张收据给我，你们收了就没拿给我了！”客户的语气一下就急了起来，“难道没有收据你们就不认账了！”郭茜一看客户误会了，马上安抚他：“您别急，您交了款，我们的系统里都能查到的，就算是您收据掉了，也不会不认的。您稍等，我帮您查一下。”于是，郭茜在系统里进行了查询，查询结果确实是该客户订购了两间车位，这次是来交余下的款项的。可是客户一口认定收据只给了他一张，另一张就是被财务人员收走了，现在少了一张收据，这该怎么办呢？

这时，财务部吕建和主管听说了这事，来到了办公室，对情绪激动的客户说：“您别急，收据找不到了，我们也可以给你收款的，只要您签一份遗失申明和承诺书，我们就可以给你收款，另外我们也有监控录像，现在我们马上去查看一下，看一下当天的情况究竟是怎么一回事，您看可好？”客户想了一下，点了点头，吕主管又说：“那您稍等一下，我们去看一下监控，或者您可以先填写着遗失申明和承诺书，我们把钱先给您收着？”客户点头同意了。

于是，一边销售人员去打印遗失申明和承诺书，另一边财务人员去查看监控，虽然已是中午，可是我们的销售人员和财务人员并没有急着去吃饭，而是耐心的陪着客户，一边跟客户讲解遗失申明和承诺书的填写方法，一边等待着监控查询的结果。时间一分一秒的过去，原本安静填写遗失申明和承诺书的客户突然把笔

一放，指着承诺书上的一条说：“这是什么意思！我不签这个字了！车位我不买了！你们退我钱！”这是怎么回事呢？客户为什么突然翻脸？原来承诺书中有一条免责的说明，客户便不愿意了。客户也不听我们的解释了，只嚷嚷着要退钱，就在这时，查询监控的吕建和主管回来了，他对客户说：“那天的监控我们看了，当时您是跟一位女士一起来交钱的，是吧？”“那是我老婆。”客户答道，“当时我们的财务人员把收据给了她，她放在了一个红色的小包里，要不您跟她打个电话问一下，请她找一下那张收据，可以吗？”客户愣了一会儿，面带尴尬，呐呐的说：“我今天不交了，我还有事，下次再来交。”吕建和答道：“没有关系，您回去再找找，随时您都可以再过来交钱。”，男客户点点头，离开了售楼部。

半个小时后，这名男客户再次出现在了售楼部的财务交款窗口，这次客户拿出了两张红色的收据，对财务人员不好意思的说道：“这张收据真在我老婆那里，我来交钱了。”郭茜面带微笑的对客户说：“找到了就好，我这就给你收钱。”交完钱，客户终于露出了笑容，带着办好手续的资料，满意的离开我们的售楼部。

客户离开了，我们的财务人员一如既往的坚守在收款的窗口，等待着迎接下一位到来的客户。他们始终是如此的：想客户所想，急客户所急，一切以客户为第一，为客户服好务，办好事，让客户高兴而来，满意而归！

团队协作 全力以赴

2014年9月25日首届四川国际旅游交易博览会在乐山嘉州长卷·天街项目隆重举行。本次博览会由乐山市文化广播影视新闻出版局、乐山市商务局、乐山市外事侨务办公室主办，乐山市文化产业投资发展有限公司、四川展诚投资开发有限责任公司承办。本次活动内容共计十余项，其中“乐山味道美食节”、“东南亚美食文化展示周”、“自贡灯展”、“大佛摇滚音乐节”等节目备受期待。作为本次活动的工作人员，从准备到开始，从“幕前”到“幕后”，隔岸观火与身临其境的各种感觉一一掠过，许多未被看到的美丽画面就让我带领大家来好好地感受！

开始倒计时：虽还未到国庆大假，前期的预热效果已经超出了所有人的想象。邦泰物业负责本次活动的现场物业服务及监督接待工作，从9月25日起，两天已接待了5万人以上。巨大的接待量考验着每一位物业人的神经，每一个序列每一个岗位，都在不断的适应着本次活动过程中突如其来的变化，迅速的投入及适应工作是大家要面对及经历的第一场战斗，例如停车场接待指挥量的骤然猛增，会场地面垃圾纸屑的迅速收整，设施的监督调试以确保游客的顺利参观，看似简单平常的工作，其实也是最会被客户留意在心的，我们需要做到的是把握每一次与客户接触的机会展现我们的风采。

“乐山味道美食节”及“自贡灯展”两个活动内容分别是白天和夜晚集客量最大的，也是本次前期活动预热的小高潮。邦泰物业总经理阙总在9月23日抵达项目，对开街前的设施设备、展棚搭建等进行现场勘查，对各部门的准备工作进行安排指挥。那几天阙总和项目员工的上下班时间基本一致，每每工作到凌晨，他总会很亲切地对大家说“兄弟姐妹们辛苦了，回家了就快休息，路上一定注意安全”，这样的问候，仿佛一丝暖风吹进微凉的夜晚。就这样，预热的两天，活动顺利开展，每一位前来游玩的市民都满意而归，相信他们看见的不止美食、美景，宣传出去的不止天街项目的古色悠扬，同样也从心底感受到了会场服务带来

的舒心欢乐。预热的成功当然不仅仅只是这两天的努力，在美食、美景、舒心、欢乐的背后，我们又经历过什么？物业人的勤劳与坚持筑成了本次活动最靓丽的一道风景线。

为了使活动顺利进行，让天街形象完美呈现，邦泰物业乐山片区其他几个项目员工几乎是倾巢出动，邦泰中心、嘉州春天、名门外滩、天玺纷纷调派员工前往天街进行支援。大家不分项目，不分你我，有的只是心中的那份责任与热情。

倒计时前两天：走进东南亚美食展示区，一股异域风情便钻入心扉。整齐如一的展棚映入眼帘，热带水果及香料的的味道扑鼻而来，踏着脚下的石板路，游客们仿佛是穿越了一场属于自己的东南亚美食之旅。可是谁知道，这条美食隧道在两天前还是柔软的泥土地，是我们勤劳的工程维护员们加班加点，在夜幕降临后继续挥洒汗水，将现在脚下的石板一块一块的铺垫，是我们和蔼可亲的保洁大姐进行开荒处理，将石板上的泥土一点一点的冲洗干净。每一位邦泰物业的员工，都践行着“团队重协作”的企业文化理念。

倒计时前一天：中国彩灯，饮誉古今；自贡灯会，久负盛名。灯会的布线任务在一周以前便下达到了工程维护员的手上，一周以来，日夜为此忙碌，每晚加班到凌晨，白天又准时上班的情况已是本周工作常事。如果没有他们，灯会怎会如此精彩，游客怎会络绎不绝。

开街日：还未到节假日就人满为患的情况是我们不曾预料到的，清晨一早秩序维护队员们便忙的不可开交，每一路停车道上都可以看见至少一名队员在认真指挥游客停车的身影。他们姿势标准，声音洪亮，从早到晚即便脚上已经摸出了豆大的血泡，仍然在岗位上坚持着。指挥、巡逻、定点监管每一个岗位的工作都在马不停蹄的进行，快速的解决盒饭成为每一名队员们必须要适应的用餐节奏。会场内，队员们纵向成列整齐的大步前进，巡逻的同时也像八方来客展现了邦泰人的精神面貌。

傍晚时分，前来观看灯会的游客激增，门外的车辆大排长龙，一时间堵得水泄不通。为了避免安全事故的发生，尽快的让游客进场观赏彩灯，阙总及乐山片区的各项目负责人全部来到了大门入口处拿着交通指挥棒与队员们一起进行人车分流，分量放行。在这样忙碌的时刻，大家已经没有了领导与员工之分，我们只知道这是一个团队。

狭路相逢，勇者胜！现场员工每天的工作时间都已超过 16 个小时，在这场与时间、体力、毅力的博弈中，我相信我们肯定是最终的胜利者。现在只是活动的开始，我们赢得了第一场战役的胜利，之后必将以更好的精神面貌应对接下来的即将开展的活动，以饱满的精神喜迎八方来客。

幕后的天使

换个角度 感受邦泰人根植于心的公益热血。

2014年9月20日，周六。邦泰集团宜宾大型公益演唱会，到场观众万余人，宜宾体育中心座无虚席，邦泰集团和宜宾人民共同经历了一场视听盛宴。

人数如此众多的演唱会在宜宾尚属首次。“场面壮观、组织有序”是宜宾市民给这次演唱会的评价，这样的好评背后，离不开邦泰人的辛勤付出。关掉音响、抹去灯光，让我们换个角度，看看幕后的你我他。

放弃了周末，集团总部的同事乘坐大巴，经过近4个小时赶到演唱会现场。由于12点前需要从公司出发，大部分同事没有吃午饭，甚至有人连早饭都没吃。赶到宜宾后，直接在食堂草草吃过就赶赴集合点。7点半开始的演唱会，他们需要从5点半就进入备战，到演唱会结束，一站就是5个多小时。

李月 集团拓展部

处女座的细心严谨和内在的热情。让李月在整个演唱会期间，不但对于自己负责的区域指引工作一丝不苟，更有很多鲜活的亮点。

有一组其他区域的观众来到李月面前，李月看到票面的区域并不熟悉，放眼望去也不能看到究竟在哪里，她就带着观众，找了半天，最后走到现场安保人员处去问询。在确定答案后，清楚礼貌的给观众讲解，并且确定观众真的了解怎么过去后才放心回到负责区域。

演唱会过程中，一位老大爷拿起荧光棒，翻了两下不会用，还没等他想到找人询问，李月已经站在他的面前，给他讲解起来。由于光线的原因，捕捉到的图像并不清晰，但仍能看到李月在给大爷讲解后，又跟他旁边的人介绍的情景。

王永惠 集团财务部

作为内场区域引领，惠姐不太安分。除了包干自己的主场外，还经常主动迎到外场入口来“拉生意”，最后干脆就直接站到了外场入口。好像能听到外场的

同事说：“惠姐，给口饭吃啊”。整个引领过程中展现出的状态，架势十足，丝毫不逊于专业引领人员。

田坤 中城置地宜宾销售部

田坤是集团所在的小组中唯一一名在宜宾公司的人员，所以前期很多工作该组小组长都请他帮忙处理，总是通过电话遥控他：“田坤，帮我领哈衣服嘛……”、“田坤，再帮我领哈餐票哈……”。他总是不厌其烦，满满一口爽朗的“好！”。在现场指引时，更是充分体现了憨态可掬、亲国亲民的特点。

.....

更多的邦泰人，在现场忙忙碌碌、默默付出，保证演唱会的顺利进行，让宜宾人民感受邦泰集团的良好形象。虽然没有亲自加入到公益的前台，却是用自己的行动，传递着爱的力量。我们没办法一一陈述，就记住他们的样子吧。邦泰人。

内部客户 也需用心服务

对于做装修而言，最终鉴定装修成果好坏的标准就是使用者的满意度，在整个空间的美观性和功能性上找到最佳平衡点。而并不是追求单一的美观性或功能性。在装饰施工的过程中有可能会因为注重美观性而忽略到一些实际使用功能；也有可能是在注重实际使用功能的时候会破坏一定的美观性。对于这样平衡点的一个把控最有发言权的就是空间的使用者——客户。

上月一直呆在内江国际公馆项目上。近期装饰部在内江项目主要进行内江国际公馆项目 13#楼临时售楼部的装饰施工。国际公馆 13#楼装饰施工期间，进行整栋楼涵盖售楼部、办公室、会议室以及城市公司餐厅等功能的装饰工作，由于整个 13#楼功能的多样性和楼层的特殊属性（临街商业楼），导致在整个装饰过程中在某些配套设施上并不能够很好的满足这些使用功能。例如，1、空调外机不能直接放置在外立面而必须做隐藏处理和空调外机位置调整后冷凝水管的走向问题；2、三楼设计为食堂但整栋楼并不通天然气的问题；3、厨房的排烟问题等。作为前期装饰施工在面对这些问题时，并不是将问题草草的凭经验、感觉解决掉，而是必须征求客户（内江公司员工）的意见，针对问题提出合理的要求和建议，然后由我们与装饰施工人员协商好并妥善的将问题处理好，如果说没有天然气就不给做食堂，那内江公司所有员工便没有吃饭的地方，所以在面对这些问题的时候。必须以满足客户（内江公司员工）今后的使用需求为目的，再配合行政部和现场工程师一起商议解决方案，通过多次的现场协商，大家一起提意见和解决办法最终再通过与装饰单位进行沟通，将需要变更的地方在现场找到具体的解决方法。决定采用更改空调位置和增加空调冷凝管的处理方法将空调外机全部放置于阳台处，通过多次在现场进行方案调整和临时设计变更将空调外机问题妥善处理好；厨房用气问题只能采用烧煤气罐的方法，在橱柜和厨房的装饰施工上临时变更增加了可以存放煤气罐的空间，厨房烟道等问题，则是将烟道管引到三

楼楼顶，并且做好隐蔽工程，最终不影响整栋楼外立面的美观效果。

这样的问题是我们在做装饰的时候会经常遇到的，在这些问题的处理上，最好是通过让最终的使用者能够到现场来提出一些后期的使用要求，从使用者的角度出发能够发现很多需要完善的问题，这对于在装饰施工上并不是一件很麻烦的事，但是通过这样装饰出来的空间在功能上能够更加满足了客户使用需求。使得在客户在以后的使用过程中会更加方便和舒心。所以要想充分全面的解决装饰施工上的问题，必须要从客户的使用角度出发，秉持客户第一的原则。

服务带来的价值

现代都市生活节奏加快，人们的工作压力也随之加大，往往回到家后就已是一身疲惫。此时，小区物业的服务质量就显得尤为重要！为住户提供一个安全、舒适、便捷、周到的服务，是每个物业人应做到的！

物业服务中，很多都是大家觉得微不足道的小事，但正是这些微不足道的小事，才能真正体现我们物业人的工作态度和精

神。我是水印长滩的一名客服，2014年8月5日正值下班时间，因赶着坐车回家，慌忙走在小区，就在快要走出小区时，看到一位老人家手中拿着张电费充值卡往门卫室走着。因遇到过很多住户对电费充值方式都不太熟悉的情况，我看出这位老人家应该也是不知道怎么操作，准备求助门口保安人员，虽然门卫室就快到了，但是我还是把匆忙的脚步停在了老人身边，仔细询问老人家是不是准备充值电费，在得知老人家的确是因为不熟悉电费充值操作问题后，我跟随老人家返回老人所在单元楼下，仔细确认电表号后及时帮老人家充值了电费。

虽然是件微不足道的小事，但当看老人对我露出微笑不停感激时，我觉得没有什么比这更有意义，有价值了。

一个关于退房的故事

6月份，一位军人来到邦泰中心销售部看房子，在考察了2次以后，他决定购买一套三室房，然后交了订金并签了合同。

在合同签订15天后的一天晚上，这位军人突然打电话给我，询问能不能退房，因为他接到部队命令，6月份将被调往西藏。而且，他的家属也随同前往，所以，他问能不能退房。

按照一般房地产开发商的惯例，或者说按照合同约定，这种由于客户个人原因的都不能退房。不过，我还是把客户的情况反映给了公司管理层，领导们在经过会议讨论后，决定特事特办，给这位军人客户退房。

于是，紧张的流程开始从我这里启动，先要签报把情况报给公司，公司批准后，再安排人去房产局注销购房合同，然后财务办退款流程……半个月以后，客户拿到了退款。

其实，一开始我们真的只是从考虑客户个人特殊原因的角度去办这件事情，但没想到事情办完以后，这位客户非常感动，向他的朋友强烈推荐了邦泰中心，最终成交了两套，也算是无心插柳柳成荫吧。

从客户的角度出发

2014年2、3月，乐山嘉州春天对2号楼的房子推出了特价销售的方案。之后，便有来自五通桥区的两姐妹曾先后两次来到售楼部看房子，但当时可能是想要更便宜的价格，两次都没有最终确定。在这两姐妹走后的第二天，有另外一位客户也来看房子，没有经过多大的犹豫，这位客户便交了订金。

第三天，两姐妹又再次来到售楼部看这套房子，由于接待她们是另一个置业顾问，不知道之前的情况，当这两姐妹被告知这套房子已经订出去了之后，很不高兴，一个劲地埋怨是我们的置业顾问没做好工作，当时告知清楚她们这套房子很好买，想要就应该先交订金，没有进一步地逼她们，直到她们把房子定下来。了解到这一情况后，置业顾问便给之前交了订金的客户联系协商，谁知这位客户的态度也很坚决，一定要买，不久便来售楼部把剩余的订金交齐了。

之后，置业顾问又耐心地与这两姐妹开始沟通，热情地为她们介绍其他户型，谁知她们看中了另外一套房子，但是竟然想以之前那套一样的特价购买这套房子。这让置业顾问感到很为难，两套房子价差在2万多，很难按照之前那套的价格买。但是，这两姐妹不依不饶，在售楼部整整闹了一天，到了下班时间都不离开，甚至还说如果今天不解决这个事情，她们就在售楼部睡觉。这两姐妹通过其他渠道，找到了公司董事长罗总的电话。

晚上7点过，我们接到了罗总的电话，以为罗总会责怪我们没处理好这件事，但是，罗总并没有责怪大家，而是和大家商量解决这件事。最后，经过反复的沟通，公司又作了很大的让步，让这两姐妹只加了5000元，购买了她们看中的另一套房子。之后，在签合同、办按揭的这些过程中，置业顾问都对此客户十分客气和礼貌，获得了客户的高度肯定。这位客户在回到工作单位以后，还对嘉州春天进行了大量的宣传，又为我们介绍来了几组新的客户。

发自内心的关爱客户

一天上午，有一位刘阿姨前来看房，想要买一套小三房，给儿子将来做婚房用，同事小张看刘阿姨一个人到了销售中心，热情的接待了她。一边带她观看沙盘和户型模型，一边讲解。刘阿姨也是兴致勃勃，时不时打断小张，问一些楼盘更多详细的内容。突然，刘阿姨脸上表情变得痛苦起来，额头上也冒出了大颗的汗珠，她靠在柱边，捂着肚子。同事问刘阿姨怎么了，刘阿姨支支吾吾说肚子很疼，可能是早饭吃的东西不是很新鲜。

同事搀起刘阿姨，把她送进了销售中心的卫生间。又马上转身找到了看房专车的司机，让他做好准备，有可能要送刘阿姨去医院。刘阿姨从卫生间出来之后，先是笑笑说坐下来休息休息就好了，同事也没放在心上，就陪着刘阿姨继续聊楼盘的情况。可是才聊了一小会儿，刘阿姨又感到肠胃很不舒服，而且这次的疼痛更加严重了，甚至可以清楚地感觉到她痉挛。这次不能再等了，同事赶紧带她一起上了看房专车，前往医院。在车上，同事还不忘打电话联系刘阿姨的家人。

到了医院，刘阿姨的家人还没有赶到，同事就陪同刘阿姨挂号看病。刘阿姨当时出门之前也没想到要带很多钱，身上钱不够怎么办，同事二话没说就给交了挂号费、专家门诊费。基本一切看病手续都办好了，刘阿姨的家人也来了，对同事的细心照顾表示感谢。刘阿姨的家人来了，有人照顾阿姨了，同事看了看挂着点滴的刘阿姨，放心的离开回公司工作了。

晚上下班之后，同事回到家里，想起来刘阿姨疼痛的样子很是担心，想看自己能不能帮上什么忙，就上网查了一些急性肠胃炎患者的食谱，第二天她请了一天的假专门熬了一锅莲藕汤，装在保温桶里，打电话给刘阿姨知道她已经回家了，同事告诉阿姨要给她送汤过去，她连说不用不用，同事执拗着要去看望她，阿姨执拗不过同事还是告诉了家里的住址，同事按照刘阿姨的地址找到了阿姨的家，送上了煲好的莲藕汤。刘阿姨很感动，一直握着同事的手不肯松，连声说谢谢，

还说等身体休养好了，还要亲自再去看看房子，一定要给儿子准备一套舒适的房子，当初去邦泰中心看房子也是考虑到交通便利、总价低、附近有很多学校，将来有了小孙子就可以带着去幼儿园、小学。

过了段时间，刘阿姨的病好了带着儿子和儿媳在我们邦泰中心选到了满意的房子。

星光映衬下的岷江夜景

乐山嘉州长卷天街作为当地一项政府形象工程，是集旅游观光、商贸及文化设施为一体的明清仿古商业文化步行街，它是在发展乐山城市旅游、打造特色文旅经济、改变未来乐山旅游业新格局方面起到巨大推动作用的项目。

其中，天街的夜间亮化景观也是此项目的一大亮点，它将改变乐山岷江沿河一带的夜景。因此，此项目对公司的意义非同一般，按照当地政府的要求，在举办美食文化节前天街亮化工程必须完成且开灯。

负责此亮化工程的王亮生压力非常大，从亮化方案的制订到最后完成施工，时间非常紧迫，亮化设计院和施工单位的沟通联系很少且工作效率很低，施工进度以及按照方案实施出来的效果也不是很理想。王亮生白天要和亮化设计院的设计师进行方案的沟通探讨，晚上又自行开车到乐山天街查看指导亮化安装工程的施工，几乎每隔两三天就要组织设计院到现场对亮化效果进行实景的观摩和探讨，不断优化方案的效果，让夜景效果达到最优的状态。他长期当天往返于成都和乐山，白天在成都总部调整完成设计方案，晚上赶赴到乐山现场指导施工，凌晨一两点才回到成都休息，脑力劳动和体力劳动的强度非常大。

私下和王亮生聊天谈到天街亮化的工作，觉得他没必要每天这样往返成都、乐山。但是他觉得实施的时间非常短，而公司以及当地政府的要求又非常高，不这样高强度的盯紧方案和现场施工，是无法达到理想的要求的。最终，嘉州长卷天街如期按时亮灯，夜景效果非常理想，美食文化节也如期圆满的举行，得到了当地政府和市民的高度评价，同时也展现出了邦泰的良好品牌形象。

坦诚合作 互利共赢

集团在今年夏天出了新的要求：提出总包单位一次性付清钢材款。2014年9月，嘉州春天修地下室，当时总包外单位四川省第一建筑工程公司专门找到我们嘉州春天项目部的负责人杨良志，说明了自己的难处，并提出工程款可否不一次性付清的请求。

针对这一情况，杨良志专门找到了成本部，积极主动的与老王工和王总沟通、协调，最后得到了领导的同意，可以暂时不进行一次性付款。但是，在付款时，财务按照正常流程，进行了一次性扣除。在得知这一情况之后，工程部的同事很快又和成本部一起与财务进行沟通，并最终在3天之后，将这笔资金返回给了总包单位。

在这件事情中，工程部的同事能够切身的把总包单位当作我们的客户，急他们所急、想他们所想，设身处地地考虑他们的情况，并通过努力为他们解决难题。从而一方面，树立了公司良好的信誉和形象，另一方面也使得彼此之间的合作越来越友好。

合作方单位口述

华西建筑华府公馆项目部：韩林

在距离我们完成任务的前三天，成都来了一场特大暴雨，整个基坑被大水淹没了，加上刚开工的项目部小工也没有，这给了我们不小的打击和困扰。但在困难面前我们没有低头，我们没有投降，我们一直坚信我们一定能顺利完成任务。我们在杨美全杨总及项目经理的带领下，冒着大雨抬了十多台水泵到现场抗洪抢险，为施工作业提供工作面。水漫过了同事卷起的裤管，雨水从雨衣的衣领灌进去淋湿了全身，我们依然没有退缩。杨总亲自提着水泵接线，接水管，抽水。雨水淋湿了他的全身，双脚都泡在水里，他也没有停下来。正在大家饥饿和劳累交加的时候，邦泰的同事给我们送来了面包和牛奶，着实让我们感动。不管有任何困难，邦泰的同事总是第一时间积极帮我们沟通协调，确保了工作的顺利推进。

四川省一建临港国际项目部：喻彬盛

非常有幸在 2013 年加入到了邦泰临港国际项目建设中，在其中承担一、三期的工程建设。邦泰集团是一家追求卓越、专注品质和细节的集团公司，坚持“让生活更有品位”的使命，提倡“三讲五要九个重”的理念，践行“客户第一”的核心价值观，在业内享有美誉，是一家全国知名的大型企业。华西集团也一直与邦泰集团保持着长期广泛友好的合作关系。对于邦泰公司的优质产品，高效管理，卓越远见我们早有耳闻，一直渴望有机会能与邦泰公司合作。终于通过不懈的努力，亦是缘分使然，我们争取到了参与邦泰临港国际建设的机会。

临港国际是邦泰集团和我们分公司在宜宾的第一个项目，具有重大的意义和深远的影响。由于直接关系着两家公司的长远发展计划，双方公司领导对此都非常重视，建设伊始就制定了详细周密的施工计划。从施工的进度、质量、安全、文明施工等各方面进行规划，力保在宜宾能树立品牌形象，打开市场。尤其是邦泰公司提出“建设企业品牌形象”的理念，更是对工程产品整体水平提出了全面更高的要求。

在这样的基调下，项目顺利展开，在工程建设中，我们充分体会到了邦泰公司作为一个大型知名企业的实力与品质。

在工程管理方面，邦泰公司展现出了高效卓越，精益求精的品格，通过合理的人员配置，尽遣精兵强将。上有工程主管高瞻远瞩统领全局，下有分管工长深入现场洞察入微，形成了一个上传准确，下达及时的环闭管理体系。再通过合理的规章制度来对各项工作的具体实施加以规范指导，让每一项工作都有章可循，有据可依。例如实施的“样板先行”制度，要求每项工序进场前先做样板，再点评，再施工，以此确保大面积施工的每项工序都是符合要求，质量过关的产品。再例如“每周项目部周检，每月公司巡检”的制度，通过施工方，监理，甲方乃至公司全体人员的参与，共同对工程的质量安全进度等各方面进行把关，集

思广益，集中治理，通过大家的共同监督，以点带面来提高整个工程的品质。还有其他诸如“工作面移交手续化”“时间节点量化考核”等制度，都从不同方面对施工工作的重难点进行了规划、约束，确保整个工程的顺利进行。充分展示出邦泰集团在长期发展过程中对于工程建设的控制管理积累了很多宝贵的经验，非常值得我们学习借鉴。

并且，邦泰公司的管理不单是精细化、制度化的，同时也是人性化的。他的管理在主观上对每项工序工期进行了认真的规划，对可能存在的客观影响也有细致的考量。例如在三期基础施工中因为多方面原因导致出现地下水位过高，排水途径不畅的情况，项目部采取了多种办法也不能很有效的降低基坑水位，一度严重影响了施工进度。通过与邦泰公司工程部的沟通协调，不但给予了工期要求上合理的调整，同时还积极的帮我们想办法，提出了很多切实可行的降水方案。

其次，在工程款拨付方面，邦泰公司也给予了我们很大的支持，在每一个付款节点，都能及时将资金拨付给我们。甚至在个别时候，因为一些不可抗因素导致工程节点未完成，但甲方经过原因分析以及对后期工程的考虑，依然将资金拨付给了我们，让我们能及时的将工资发放到农民工手中，从而稳定工人的情绪，保障工程的顺利进行。

这是我第一次与邦泰公司合作，但却是一次让我永生难忘的愉快工作经历。我见识到了一个大企业的专业与品质，责任和担当。有幸加入临港国际这个项目不仅使我拥有了一个实力强劲的合作伙伴，营造了一个和谐友好的工作环境，也让我从邦泰公司身上学到了很多的东西，包括他们科学专业的管理模式，更包括他们严谨认真的工作态度。我希望能将这种友好的合作关系长期保持下去，互利双赢，共创辉煌。



邦泰集团
BONTOP GROUP

Enjoy a more tasteful life

BONTOP

邦泰集团2015版

■ 建筑背后的故事