

《信报楼市》周刊妇女节特辑·地产女性代表人物

铿锵玫瑰 绽放楼市

妇女节 3.8

信阳建业壹号城邦营销总监刘芳:

性格坚韧 倾情投身地产事业



本报记者 程云 张军锐

如今社会,各个领域都有女性担当重任,房地产行业也不再是男人独霸武林,而是活跃着越来越多的女性职业经理人。信阳的楼市,亦是如此。而刘芳就是这众多地产女精英中不让须眉的巾帼之一。

作为信阳建业壹号城邦的营销总监,刘芳肩上的担子很重。琐碎的营销细节,复杂的活动策划,枯燥的数据分析,严谨的成本核算,最重要的是,还要面对变幻莫测的市场环境,所有这些都要求她付出比常人更多的心血、比常人更为坚韧的心态去

面对困难和压力。

刘芳 2007 年正式加入建业团队,进入房地产行业迄今整整 8 年,在这 8 年里,这个 80 后姑娘品尝了多少酸甜苦辣、经历了多少不为人知的艰辛、又收获了多少成功的喜悦,恐怕只有她自己才能体会。刘芳告诉记者,从一开始她就对建业这个团队充满憧憬,所以正式加入之后,她付出的比别人多,自然收获也比别人多。她深有感触地说:“做地产行业是辛苦的,作为地产业的高层更是辛苦。但这又是一个付出跟收获成正比的职业,虽然压力不可避免,但是只要调整好心态,理智面对压力,凭借着对行业的热情以及坚忍不拔的毅

力,就一定能够成功突围并成就自己的职业生涯。”

在地产行业,女性更多的是从事营销工作,对此,刘芳信心十足,她认为女性在其中的优势比男性更为明显。男性更注重理性宏观把控,女性因其与生俱来的细腻,更关注客户内心感受,在细节上也更加细腻和丰富。

自信沉着的刘芳在成就自己职业生涯、实现自己人生价值的同时,也在为更多人的家园梦而努力。她承担着更多的压力,担当着更多的社会责任,但这份职业也更加锤炼了她的美丽,给了她展现自我的机会和天地,这样的她,闪现着光芒。

信阳市禾鑫干混砂浆有限公司财务总监刘艳:

为信阳蓝天更蓝添一份力量



本报记者 高晶晶 赵天

刘艳这个朋友圈中公认的美女,却出人意料地进入到建筑上用的干混砂浆行业。想想建筑工地上又脏又累的工作环境,记者不禁好奇,一个女人怎么做起了水泥砂浆的生意?

当记者走进位于平桥产业集聚区的禾鑫干混砂浆有限公司时,微微感到吃惊。大门左边,整整齐齐地排放着数十台立式砂浆搅拌机,生产厂房里停着崭新的罐车,地面整洁干净,即使仓库一角满满地堆放生产原料的地方看起来也非常整洁。在占地 30 余亩的厂区内,崭新的办公楼、

员工楼和绿化带,让这个地方的环境更加入眼。带领我们参观的刘艳一脸笑容,热情地介绍着新建的样板间和公司生产的产品。

2006 年,已在南方打拼 20 多年的刘艳,在家人的盼望和鼓励下回信阳创业。2013 年 10 月公司成立,去年第一条生产线已经建成,可以投产。

她的丈夫 1996 年看到许多大城市迅猛的发展,认为干混砂浆有很好的市场机遇。刘艳说:“干混砂浆的原料可以用废弃的粉煤灰,能保护环境,也是市场未来的发展趋势,我就同意了。当时阜阳和信阳都给我们提供了优惠政策,但我想着信阳是家

乡,还是回来了。”

刘艳仔细向记者介绍,以前的砂浆要人工一点点配比,泥沙精确度不好掌握,人工成本和工期都会受影响。而干混砂浆就能精确控制原料配比,大大提高工程进度。项目完成后还有权威部门的验收,施工质量也可以保证。在一些大城市,部分城市限期禁止现场搅拌砂浆,这样能直接避免工地上尘土飞扬的情况。

另外,刘艳的公司还设有产品研发中心和质量检测中心,投资 300 万元建设了实验室。她经常跟员工提到信阳的蓝天工程,说希望信阳的天能永远这么蓝,这也是她从事这个行业的愿望。

东信华丰苑营销经理陈倩倩:

坦诚做人 尽心做事



本报记者 任黎明 查理达

陈倩倩,一个土生土长的信阳姑娘,善良、热情、大方。2010 年踏入房地产业,在实现自身价值的道路上,她有了一次次的感悟和体会。多年的历练让她能够在不同的工作背景下表现出色。她将自己如花的青春奉献给了房地产业,这一路上充满了幸福与收获,当然也苦过累过笑过甜过。她总说:“我热爱地产行业,我愿意为之努力,为之付出。愿意给大家分享地产行业的点滴。”

坐在华丰苑的售楼中心,陈倩倩从容地说:“我承认我骨子里就有一

份事业心,不甘于按部就班的工作,我家楼下有一个售楼处,我每天都看见里面进进出出的人穿着西装革履,精神抖擞的样子,很是羡慕他们有这样积极向上的精神状态。或许是他们的工作状态感染着我,之后就有意和这个行业的人接触,随之进入了房地产行业。一晃 5 年过去了,在这样一个行业里,我找到了自己喜欢的生活方式,可以服务大众,为他们选择合适的房子,自己也成为了购房者信任的好朋友。”

听着她的讲述,看着她亲和的面容上显现着成熟干练,记者很好奇作为一名成功的职业女性,是如何释放压力、平衡工作与生活的。陈

倩倩给了这样的答复:“对于减压,我个人更倾向于阅读。读书,很容易帮我从眼前纷扰的工作中跳脱出来。其实对于我们地产营销人最好的办法还是要懂得自我心态的调节,和不断提升面对工作态度的自我意识,学会释放压力,当然还有抗压能力。”

常人普遍认为,地产行业男性还是占主导地位的,可陈经理没有这样觉得,她说:“女性从事房地产行业的优势和从事任何行业的优势是一样的,女性天生就是带有亲和力和敏锐的洞察力,能为客户梳理需求分析,按照客户的需求推荐出合适的房源。”