

红珏人

谨以此书献给红珏人

珏色三十年 ──《紅珏人》序

2015年是红珏到宏珏的第三个十年的启程之年,我们将乘承优雅 精致中国文化传统的红珏改名为宏珏,意味着公司经历了十年寒窗的 沉淀、十年韬光养晦的蜕变,我们将目标、战略调整到一个更加宏伟 开阔的视野里。"传递优雅的生活理念"、"成就一个有生命力的人 文企业"成了宏珏的新的使命和愿景!

第一个十年寒窗苦读,摸索着拓展奢侈品中国这个处女地,红珏 人找到了工作所带来的乐趣;第二个十年韬光养晦,我们探索着从 代理商蜕变成一个品牌的拥有者,同时红珏人谱写了奋斗、慈善、 快乐的文化并践行至今,我们悟出了生活的意义;通过全体宏珏人的 智慧和艰苦卓绝的奋斗,终于将GIADA完美展现在了世界时尚之峰, 又让我们感受到了生命的意义!

2015年伊始,意大利、美国、英国、中国包括Vogue、Elle、WWD、MF Fashion、Grazia、Corriere della Sera、La Repubblica等著名权威杂志报纸对GIADA做了超过二百篇的报道,宏珏低调奢华的态度在世界的聚光灯下无法继续,只好义无反顾地向有所作为的康庄大道启程! 意大利国家时装协会主席Mario Boselli说: "GIADA撼动了世界奢侈品时尚体系"; Vogue意大利版主编Franca Sozzani说:

"GIADA是时尚界的奇迹";意大利共和国报60岁的资深记者Giusi Ferre在那篇《GIADA把中国带进了奢侈品殿堂》的报道改变了世界对中国的看法,挑剔的米兰人用难以置信的赞美之词葆奖"GIADA的品质是奢侈品业的典范";拿破仑大道协会主席高兴地说道:"GIADA是一位知性优雅的美女,她与其他品牌一起为拿破仑大道带来了新的面貌";意大利驻华广州总领事说:"GIADA开启了中意两国合作的创新模式,为中意两国人民的经济文化交流作出了一个好的示范并做出了实实在在的贡献!"

2016年,纽约麦迪逊大道又将看到GIADA的飒爽英姿,GIADA海外拓展的征程已然开启!

宏珏这新的十年,将是奋发有为的十年!

在保持GIADA顶级奢侈品高度及稳健拓展的同时,宏珏的多品牌 战略将全面启动!

在GIADA令人瞩目的成就下,意大利众多的家族品牌希望同我们合作,其中既有110年历史的意大利国宝级品牌,也不乏代表意大利设计新生力量的当红新秀。

与此同时,融合东西方人文气质与精致工艺的国际设计女装YI, 承载了在世界舞台上展现中国时尚力量的美好愿景,经过两年的沉淀 与拓展后,已在全国顶级物业开设8家精品店,初具规模,也将进一 步拓展。 所有这些美好的未来,将在宏珏人手中一一实现……

哈佛商学院院长Nitin Nohria有一句话激励我们不懈努力 进取: "21世纪非常重要的是,人人都需要具备创业者精神 (entrepreneurship)。这不是说人人都要去创办自己的企业,而是说 即便身居大公司你也需要以创业者的精神去做事。"

创建一个能尊重、激发与赞赏人类创造性、激情和勇气的地方, 是宏珏人的理想与未来! 身居于此,希望与宏珏人并肩创造!

感谢亲爱的宏珏人!感谢一直以来支持和鼓励我们的朋友们! 我们一定不辜负你们的期望,坚持不懈地努力去实现更美好的明天!

目录

红珏・宏珏	
GIADA时代已然到来	
创世纪	
让梦想在现实中起舞	:
珏色GIADA	9
GIADA's Way Beijing剪影	1
奢侈品的态度	12
奢侈心	13
品牌积淀	14
飞跃千山万水 只为遇见你	1.5
珏色青春	10
新的启程	18
GIADA时代	20
骄傲	22
让所有人变得很GIADA	24
"挑剔"的GIADA Lady	20
唯有努力,才不辜负	2
奋斗是追梦人的天职	28
光荣	30
销售的魅力	3
销售,在感性与理性间穿梭	30
修炼自信	34
享受工作的乐趣	36
做自己	37
选择	39
初心	4
留洋归来	43
我的宏珏之路	4
青春就该如此	47
沉淀・蜕变・启程	49
成长	50
一直努力下去	50
感恩一切所遇	54
迟来的奖金	56
成功总是偏爱执着于梦想的人	58
写给姑娘们	60
宏珏回忆录	63
The Soar, the Identity, the Architecture	65
我们的"创业"	67
敢为天下先	69
改变世界	70



张叶

2015年,公司正式更名为"宏珏高级时装股份有限公司"。 "红"到"宏",仅一字之差,却有了更深刻的内涵。

更宏大的民族情怀

最初对于公司这一举动我有些不理解。初遇"红珏",着实是被名字所吸引,简单两个汉字间散发着无穷的美感。"红色的美玉",透出一股传统文化的优雅精致味道。而直到听了店长培训回来后的分享,我才领悟了公司的良苦用心。

自1995年公司成立,经历了寒窗苦读的十年、韬光养晦的十年,未来将是公司奋发有为、快速发展的十年!公司的战略将愈加宏大,视野将愈加开阔,目标将愈加宏伟,而那份爱国情怀也将随之更加的热烈!

也许因为专业是中文的关系,读过诸多以笔为伐的文人骚客写下的热血文章,心中激荡着浓郁的文人情怀和爱国情怀。虽然自己只是这个国家渺小的一粟,也应做点什么才好。所以初遇"红珏"时,除工作本身外,"培养奢侈品行业的中国精英"、"作为奢侈品行业的领军企业"、"中国人自己的奢侈品行业之梦"的中国梦情怀深深震撼了我。居然有一个企业有着这样的抱负和情怀,这是我之前从来没有遇到过的。"宏珏"有一种中国信仰的力量!我把自己小小的中国梦和职业之梦依偎在公司大大的中国梦和快速发展上,收获了极大的安全感和满足感。

更宏大的公司文化

"成就一个有生命力的人文企业"是赵总此次培训的第一个核心思想,这正传承了公司"玉"文化的精神内涵。"公司希望带给员工的不仅是一份高薪职位,更是一份优雅自信的生活态度……"如此的语重心长,如同长辈对后辈的期待。

往年《红珏人》中有一段话: 红珏是如此重视员工的成长,他们把企业当做一所大学来办,经常聘请各个领域的专家来授课,为员工补充精神食粮,企业的最高管理层如同家长对待孩子一般,不是单纯地盯着员工要效益,而是给员工创造学习和认识世界的条件。

愈来愈发现,不同于一般企业单向地要求员工一味为公司奉献, 宏珏用无限宏大的包容和耐心教导着"家"里的每一个人,希望我们 得到爱、亲情和成长的机会,变得更加的成熟自信、独当一面,成长 为更加优秀的自己。希望员工如同孩子一样从家里吸收到温暖和不断 前进的力量,而后去实现心中的愿景,找寻人生的意义。

在第三个十年里,愿公司和我都成长得更好。我的梦、宏珏梦、 中国梦,都不只停留在梦想中,我们一起去努力实现!



2015年4月,国际奢侈品峰会在佛罗伦萨举办,仅世界顶级品牌创始人或掌门人受邀,如老佛爷Karl Lagerfeld、爱马仕CEO Axel Dumas、Apple设计师Jonathan Ive和Marc Newson。仅500人的会议,不少一线品牌都没有收到入场券,而GIADA占据了中国受邀名额的三分之二,另一位则是Vogue China张宇。经历了二十年的低调孕育之后,GIADA正被推往国际奢侈品舞台的前端,GIADA时代已然到来。

我们拥有堪称世界之最的合作伙伴。极简主义之父、米兰旗舰店 形象设计师——Claudio Silvestrin先生,世界著名视觉营销大师、 首席橱窗设计师——Bruno Bambara先生,国际顶级艺术指导、GIADA 创意大片的设计者——Giovanni Bianco先生,荷兰时尚前卫鬼才摄 影师夫妻档Inez&Vinoodh夫妇,以及GIADA历年选用的模特均为全球 Top10等等,当然,还有一位不得不提的新生代创意天才、未来时尚 行业的接班人、GIADA新任创意总监Gabriele Colangelo先生,有着 这样一群优秀的人选择为GIADA服务,而GIADA亦能够吸引这样一群 特立独行的顶级人才,无不证实GIADA的时代已然来临。

此外, GIADA还拥有着一群经得起时尚浪潮考验的GIADA Lady, 她们是社会、政治、文化、金融、艺术等各领域的精英女性, 她们拥有良好的教育背景和令人羡慕的事业, 她们优雅而不保守, 知性而不张扬, 她们的优雅被外媒赞叹可以与时尚之都的女性媲美, 她们拥有自己独特的穿衣品味, 讲求质感与生活品质, 她们追求的这种高级的着衣体验只有GIADA可以提供, 因此她们信任GIADA, 忠于GIADA!

GIADA还有一群经得起时尚 浪潮考验的GIADA Lady, 她们是社 会、政治、文化、金融、艺术等各 領域的精英女性。 还有GIADA精益求精的专业态度。从选材到制衣,GIADA始终 选用最好的,我们的原材料都来自于意大利,我们的每一个工艺都 只选择全世界最专业的地方。比如GIADA专属印花,不像其他品牌 那样批量生产,而是由意大利的六名艺术家创作。她们以创作为 乐,不为盈利,他们每年的印花少之又少,极其稀有,每一款印花都 堪称"艺术品",也因此受到许多大牌的"哄抢",而这样的印花只 专供GIADA。GIADA就是这样,想把最好的呈现给我们的客人。

我们优秀的团队,我们优雅的GIADA Lady,我们精益求精的制衣态度,以及我们在时尚金字塔的顶端——米兰拿破仑大道15号开业之后,GIADA越来越受到世界的关注,成为媒体的宠儿,各大媒体争相投放GIADA的软文与硬广,想低调都难,GIADA再次被推往时尚浪潮的最前沿。

GIADA时代的到来,使得我们有强大的品牌后盾做支撑,同时又有那么好的货品作为武器,我们身为品牌顾问要紧跟GIADA的脚步,信心满满地将GIADA的品牌发展、GIADA所传递的生活方式与着衣理念传递给客户,去赢得她们的认可,真正走进她们的内心,让她们追着品牌走。与此同时,我们还应转换姿态,作为专业的品牌顾问,要怀着一颗做慈善的心,把美传递给每一位女性。我们有别于一般品牌的售货员,我们不仅为顾客提供专业的穿搭建议,还要把优雅自信的生活理念传达给客户,展现奢侈品的真正内涵,我们要让GIADA Lady每一次到店都能感受到浓浓的意式风情、充满艺术气息的陈列、品牌顾问优雅的言行,让客人如沐春风。

GIADA时代已然到来,我们有信心做得更好,用品牌成就销售, 用销售成就品牌,不断把品牌推向更高的巅峰。



创世纪

朱凤燕

北京,中国首都。三千年历史,六朝古都,这是一座包容万象、海纳百川的城市,这里有宽度也有深度,荟萃了自元明清以来的中华文化,也留下了众多名胜古迹和人文景观。有人说,北京在红墙宫外的宁静小路上,在胡同的转角拐弯儿,在国贸的匆匆路旁,也在未名湖边的石砖小径,更在长城上的那声呐喊中。而于我,中国的地标中心是北京,北京的地标中心是GIADA。

虽然已经多次从图片上看到过那道"闪电",但在宁静的深夜亲眼看到它,还是有一种特别的震撼,这是一种能给灵魂打上印记的存在。米开朗基罗将圣经的《创世纪》画于西斯廷礼拜堂,手持神谕的女预言者替上帝传达旨意。金宝汇GIADA店的那道"闪电"就是一道"神谕",经由世界极简主义之父Claudio Silverstrin先生的手笔,站在中国的心脏上向世界传达GIADA的文化理念、着衣理念,这是奢侈品界的"创世纪"。难怪当初赵总李总会对这个设计图稿一见钟情。GIADA's Way Beijing在神谕下盛大启幕,众人举杯欢庆,共享璀璨星夜!

20时整, GIADA私密酒会于北京香港马会春苑内举行。20时30分, GIADA2015秋冬大秀压轴登场, 现代简约和意式优雅在带有浓郁明清皇室风格的雕栏画栋廊檐翘壁内和谐诠释。盛宴已结束, 余音却仍在心头延续。何其幸运, 能够全程参与其中, 公司在成长中一次又一次地带领我们领略社会精英的盛宴, 在我们小小的心中播种着奋斗、坚持、追逐的信念, 赋予我们高尚的GIADA气血, 将我们的灵魂一次又一次的升华。

借助微信将新品理念及时回传,秀场视频实时发送,店内的小伙伴们也沸腾了。新货到店也是我回杭的日子,我下了高铁直奔店内,将进京的所行所感分享给她们,分享结束后问她们有没有上身将新款都感受一遍,小伙伴们说还没来得及全部试完,因为每一件衣服上身都要先陶醉半小时左右。我懂她们的感受,因为足够了解GIADA,足够爱GIADA。这段时间我们都在强调用品牌高度做销售,GIADA的品牌顾问是传播美的使者,是拯救贵族精神的战士,是充实人们灵魂的天使。将GIADA介绍给GIADA Lady,只有这么简单的一个想法,也只有这么一个善意的行为,仅此而已。我相信当一线员工拥有了这样的自信,你就是一个拥有GIADA气质的员工,你站在那就代表了品牌的高度,那么销售也会自然而然、顺势而来,才能达到轻松做销售、快乐做销售的目的,就像赵总常说的用心奉献后所获取的愉悦感和满足感。赵总常问:工作开心吗?幸福吗?由心觉得,做GIADA本身就是一种幸福!

每一次相聚都是一种风景式的总结,也是迈进殿堂的一个台阶。 于我,将精彩地完成工作当作一种信仰,是我自信人生的表达;于小 伙伴们,对成为"在漩涡中心工作的人"的追求,是她们追求存在感 的表达。我相信在老团队新氛围新目标的基础上,必能给自己交上 一份满意的答卷!

GIADA的品牌顺问是传播美的 使者,是拯救贵族精神的战士,是 充实人们灵魂的天使。



让梦想在现实中起舞

郑爽

在人生的道路中,应是左 边种植梦想,右边种植真实,随 时采撷,收获希望。

梦想就是天边的星辰,永不熄灭地照亮匆匆的人生;现实就是脚下的土地,踏实而厚重地记录行路的足迹。人,既不能活于华而不实的梦想里,也不要沉湎于现实的喧嚣中。在人生的道路中,应是左边种植梦想,右边种植真实,随时采撷,收获希望。

2015年的6月是梦想在现实中起舞,是现实在梦想中结果。对于我它注定是难忘的,难忘于震撼人心的北京之行,难忘于为曾经朝夕相处的伙伴的梦想践行,难忘于公司千里迢迢的高屋建瓴,难忘于上半年时光飞逝,在心里留下的片影瞬间,如影随形……

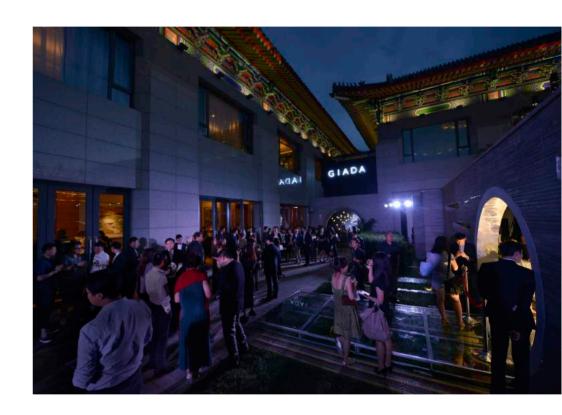
北京之行,紧凑的5天经历了太多太多的感动和震撼。生动的销售情景表演,切实感受到大家对于GIADA入骨的信心和热爱。每一句话、每一个动作、每一个情节无不是专卖店生活的缩影写照,我因自己是GIADA的品牌顾问而自豪! 陈列部、商品部从灵感、艺术、GIADA本身多维层面来诠释、解读GIADA, 让我在深爱的基础上又多了许多敬爱之情。区域述职,是人、销售和品牌的头脑风暴、巅峰论坛,真真切切地为我们不断拉近现实与梦想的距离。"新的十年",从赵总幽默而不失高度和深度的话语中,我深深明白了品牌赋予我们的能量远远不只是销售本身那么简单,GIADA从米兰到中国,再从中国到米兰,到美国,到世界的各个角落……我深刻地懂得了"不是现实支撑了梦想而是梦想支撑了你的现实"这句话的伟大意义。

震撼远不止此,GIADA金宝汇旗舰店开幕,GIADA's Way Bei,jing 马会fashion show,意大利创意团队,社会、政治、艺术、文化等各领域的精英人物,全体宏珏人共同为这激动人心、值得铭记的时刻齐聚一堂,共享优雅盛典。星光之夜,觥筹交错。当音乐响起,灯光亮起,当GIADA成为全场焦点,当看到赵总、李总、张宇、Rossana、Claudio、Gabriele在艺术殿堂般的金宝汇旗舰店GIADA's Way投影前合影时,当目睹Gabriele Colangelo先生在GIADA 2015FW fashion show结束谢幕鞠躬时,内心再也无法淡定,为自己能够成为这一刻的见证者而感到无比的自豪……

感动远不止此,月中看着朝夕相处的芳为了自己的梦想冲刺,终于接到任命通知的那一刻,我们幸福相拥……我想这个拥抱饱含了喜悦、感动,还有梦想达成的种种情愫。在宏珏这个大家庭里,我们身边永远都存在着优秀的挚友,店里每一位姐妹都存在于我心中最坚强且柔软的地方。

有宏珏人的地方一定有奋斗和快乐,一定有爱和感恩。我由衷地 热爱着我的团队,我们共同呵护、见证着贵和GIADA店的成长,它也 记录着我们的完美蜕变。6月21日,父亲节,赵总的惊喜到来,给每 一位女孩的内心都留下了深深印记。我们不只一次的想象过赵总李总 来,我们的第一反应会是什么。而实际是,我们都一样的语塞,一样 的感动流泪,像个孩子似的和赵总拥抱。

真的非常感恩,在青春昂扬的年纪可以成为这样一个充满奋斗、快乐、慈善的公司的一员,我以自己是一名宏珏人而骄傲。在这里,我越来越靠近梦想中自己的那个模样,并且不断地向着一个又一个新的梦想起航。一边做梦,一边成长!



珏色GIADA

李琪

当金宝汇GIADA's Way活动现场的图片传来时,我感觉心跳在某个瞬间加快了节奏,血液也在激荡: GIADA恰如曾养在深闺的大家之女,一朝成名而天下人知,并以一种难以阻挡之势倾倒众人,绝色出世!

人生的选择是多么奇妙,因迈出的一小步可能就拥有了完全不同的人生。两年前,如果不是在广州与宏珏邂逅,我便无法拥有这段体悟优雅、触碰美丽的经历,更别提作为一个见证,亲自参与到一个奢侈品牌的辉煌铸就之中,荣幸地加入到一个卓越企业的构建之中。人与企业,或许冥冥之中真的有种难以言明的缘份在引导。店长回来后,来不及回家休息就风尘仆仆跑来与我们分享,从秀场艳惊四座的Colangelo作品,到各区姐妹的精彩述职;从北京马会活动的高级奢华,到金宝汇的优雅姿态;从晓妍姐的幸福公式到赵总的梦想,你能感受到宏珏的腾飞,你能体会到GIADA时代的来临,你能看到个人梦想与公司梦想的完美融合,这一切都让我由衷地为当初这种奇妙缘份感到幸运。

下一个年假, 很想去GIADA诞生地看看。自接触伊始, GIADA风格对我的个人影响是巨大的, 尤其是在接手了陈列工作之后更甚。这个年纪的女孩儿风华正茂, 对美的渴望也更强烈一些, 而在时尚与优雅的抉择上, GIADA总能告诉你最正确的选择。正如某时尚机构所言, 也许你曾渴望成为优雅出众的舞者, 在一束强光下身着白纱起舞,

GIADA从来不是也不需要成为 一个人见人爱的品牌、她的优雅本 质、只有勘破时尚迷雾的智慧女性 可与之相配。

> 成为受人关注的焦点,但现实却让你身着白衬衣穿梭在无音乐的拥挤 舞台。正因如此、大部分年轻女孩儿极易受到所谓潮流的诱惑、想在 平凡的生活中活出一抹亮色, 然而却没有缘份去接触关于美与优雅 的真实。所以, 在某些时刻, 我极其幸运地成为一个布道者, 向她们, 我的好友、我的同学、以及我的顾客去讲述意式优雅、去布道GIADA的 极简美学。在生活中, 我已然成为密友的穿衣顾问, 大家笑称看到 GIADA会想起我,看到我会想到GIADA;在工作中,客人们会直接说, 小姑娘你很专业。通过你所布道的GIADA,她们不再是逛街时随兴而 至, 而是特意为此而来, 把自己的衣橱放心地交给你时, 那种被人 信任的感动以及品牌的自豪感,会让你明白这份工作的意义所在。 GIADA从来不是也不需要成为一个人见人爱的品牌, 她的优雅本质, 只有真正勘破时尚迷雾的智慧女性可与之相配。尤其是在职场女性 越来越讲究力量感的时代, 能表达出女性淡定坚强而不失女性柔美 气质的衣着, 才会成为得到众多职场精英女性的认可。此次GIADA's Way Beijing盛典邀请到的张宇女士可谓中国职场女性的表率, 在她 带领VOGUE中国版的这几年也是黄金发展年。所以当看到她身着GIADA 秋季新品出现时,有些小激动,她的出席和认可本身就是时尚界对 GIADA品牌的认可。期待在下一个十年里,更多的职场精英女性在 GIADA找到表达自己独立自信的风格。



GIADA's Way Bei.jing是GIADA在2015年举办的第三场大活动。 看到品牌的成就,大家都非常欣喜。但在享受喜悦的同时,也看到了 活动背后大家的付出和辛苦。

场景一: 废寝忘食的意大利团队

在活动开场前,我着实被意大利创意团队的敬业精神所震撼。 Colangelo先生几乎从飞到北京后就一直在忙碌。其严谨的态度令人敬畏:一遍遍挑选模特,已经签约的模特因没有达到GIADA的标准依然被淘汰;与助理一起为模特搭配穿衣,直到半夜才想起来还没吃晚饭。Giuseppe先生也一样,一遍遍地操控灯光,直到灯光师打光达到他所想要的完美效果。看到他们,我只想到一句话:不止你一个人在战斗。因有了意大利团队的高标准和废寝忘食的工作态度,才有了GIADA's Way的高水准和完美绽放。

场景二: 辛勤的李总、Susan以及职能部门的每一位成员

活动开始的前一夜,是一个不眠夜。原本以为万无一失的搭建,却因下大雨及各种现场状况而有了新的变化。但大家的反应是积极的:李总踩着高跟鞋在玻璃舞台上行走,试图指导每一个出现的紧急状况;李总、Susan、小黑、小亮坚持工作到下半夜通红的双眼……但是没有人离开,没有人喊累,大家一起努力,在活动的最后一刻,完美、高标准地完成每一项工作。

这次我是真正体会了"台上一分钟,台下十年功"的含义。为了那台上的十几分钟走秀,多少人日以继夜,熬红双眼。但是为了台上那十几分钟的精彩,多少人心甘情愿。因为当活动完美结束的一刹那,你会明白,你所付出的一切都是值得的。看到嘉宾们对活动的赞赏,你会发现,原来的艰辛真的不算什么。最重要的是,过程中和你一起努力的伙伴,以及活动落幕后那些灿烂的笑容。

最重要的是,过程中和你 一起努力的伙伴,以及活动落 幕后那些灿烂的笑容。



五月份我们完成了北京金宝汇店、太原天美店和沈阳万象城临时 店的开业工作。成都仁恒临时店、沈阳万象城店、厦门磐基店和重庆 星光店也开始进场施工。

本月对于工程部来说最重要的事情就是金宝汇的开业工作、这 是GIADA在中国第一个真正意义上的旗舰店、整个装修过程都采用 了最高规格。店铺由建筑大师Claudio Silvestrin进行设计, "能 从意大利进口的东西绝不在本地购买"。对于这个店铺工程部承受 着很大的压力,一是因为这个店铺的重要性,绝不能出一点差错; 而更主要的原因是它的施工难度极大。例如,为了追求大气、高档的 感觉,店铺内的天花板做到了4米之高,这就使得我们店铺内所有的 全高镜、橱窗玻璃、入口玻璃门和灯箱玻璃门都是超常规的4米高。 像这样的玻璃全北京就只有一家工厂能做、这家工厂也为国内LV、 GUCCI和苹果等店铺提供高品质的玻璃制品。店铺镜子和玻璃安装的 当天我也在场,为了追求尽可能的精致细节,我们在镜子和边框之间 只预留了不超过1毫米的余量,只要镜子和边框任何一边有1毫米的 偏离,整个镜子都必须重做。2.5米宽4米高的镜子需要10个人一起 才能安装、3米宽4米高25毫米厚的橱窗玻璃更是需要20几个人才能 抬的动。因为尺寸太大, 所有玻璃运输安装的时候都是晃晃悠悠的, 我在旁边看都觉得心惊胆战,一直到几个大玻璃全安装好了才能回去 安心睡觉。另外、店内的流水墙、空调、外墙大理石的进口和安装也 都不是容易的事。

当然,所有付出和店铺最终呈现的效果来比也就算不得什么了。 尽管我一直在跟进这个项目,但是店铺装修完成时的形象依然给了我 很大的震撼,比我预想的更漂亮,与以往店铺也不在一个量级。开业 后店铺好评如潮,舒了一口气感慨公司巨额投入没有白费的同时,也 不得不承认大师的眼光果然不一样。6月7号把店铺内木质家具都更换 成了从意大利进口的青铜家具,店铺的档次又提高了一个台阶。



奢侈心

薛芳

新年伊始到现在已经过去了两个月,GIADA也开始了新的征程:已跃然成为在国际奢侈品界一颗闪耀的新星!对于一线的销售人员来说,这无疑是最令人振奋的消息。随着在国际上各大顶级媒体上曝光率的提升,回首这一路走来宏珏人的历程,GIADA一直以来都是那么的低调,而如今厚积薄发,爆发式的增长,我渐渐开始理解公司从上至下,每个部门、每位宏珏人的良苦用心。

我想,这就是以做奢侈品的心态来对待每一件事和每一个细节吧。 GIADA始终将品牌高度作为行为的最高准则,用最顶级的货品来支撑 这种奢侈的态度,用最具奢侈品专业水准的销售团队去捍卫品牌 高度,不允许一丝一毫的委曲求全。在意大利,GIADA用真正的奢侈 心赢得尊重,赢得理想的旗舰店铺,只与能配的上GIADA定位的媒体 合作,从选料到制衣,都坚持最严苛的标准……

正是因为宏珏这一路走来的坚定不移,始终保持那颗追求完美的心,耐得住寂寞,经得起诱惑,才成就了所有宏珏人的荣耀。这种荣耀不是一种虚荣,而是经历风雨的决不妥协,面对困难始终坚守的信念,最终成就了精神上的回归!

最近看到爱奇艺《时尚》中对"奢侈心"的解读:奢侈本身不是 浪费,是追求更美好,是尊重每一件东西,尊重珍贵的劳动,这才叫 奢侈心。

来宏珏已经两年两个月了,在公司,无论是赵总李总,还是职能、销售的每一位同事,之所以齐心协力,共同为GIADA的美好未来而奋斗,与GIADA共忧喜,是因为,我们都怀着一颗这样的"奢侈心",一颗追求更美好的心!在这个不断探索的路途里,我们收获的不仅仅是被赞誉为一线奢侈品牌,更是一群充满正能量、有理想的年轻人,共同致力于打造奢侈品行业的新规则和购物体验!我们都是这座广厦的建筑师,而更奇妙的是,我们也收获了更美好的自己。

这种荣耀不是一种虚荣,而 是经历风雨的决不妥协。



品牌积淀

张娅男

七月,上海浦东店重装开业,店铺形象升级,八月南京店也再次翻新重装,而同在八月,赵总和市场部的同事也来到高岛屋谈更好的铺位。走到了身边,才更加深切地感受到公司升级调整店铺的步伐在稳步进行中。随着米兰店的开业,组约店不久也将启幕,全球化进程在逐步推进。组约只是美国的一个开始,而意大利和美国也只是全球战略布局的开端。看到宏珏在全球业务不断拓展,在国内业务不断深化,作为一名宏珏人,我的内心是激动的,是骄傲的;看到我们的家越来越强大,平台越来越大,在憧憬未来的同时也对我们的团队提出了越来越高的要求。

要发展得更加壮大离不开强有力的资本支持,包括资金资本与人才资本。作为销售部门的我们,是为公司积累资金资本最为直接最前沿的部门,同时,我们也肩负着为公司不断培养和输送优秀人才的使命。而品牌资本的积累也是我们在销售一线每天都要坚持去做的,因此,每一名奋战在销售前沿的我们,要做品牌的大使,将GIADA的美好传递给每一位来店的顾客,一年、五年、十年、二十年、五十年……品牌资本积蓄到了一定程度将会带来一个质的腾飞,关键便在于我们每一天的坚持。一切的事情都是人所为,有了人才并人心所向,许多事就变得很容易。

未来的目标和理想是高远的,但需要我们脚踏实地的去过每一 天。"台上十分钟,台下十年功"、"罗马并非一日建成的",这些 老话说得一点也没错。当我们看到公司一步步走得更远,这都是前人 无数跬步的积累,就像芭蕾舞演员在台上精彩的一跃与旋转,在台下 付出的是十多年的辛勤与汗水。因此我们要积累每一个今天,去积淀 更好的明天!

有了人才并人心所向,许多 事就变得很容易。



飞跃千山万水 只为遇见你

曹梦龄

一直对GIADA米兰旗舰店的一张照片印象深刻:深蓝色的天空下 是雨后潮湿的拿破仑街道,建筑物的轮廓以一条完美的对角线划过 天际,店内透出暖黄的光——说不出的恬静安适。

而现在,我终于有机会亲眼目睹GIADA米兰旗舰店的华丽与精彩:暖黄光映衬下的Dolomite岩石、堪比黄金的青铜石陈列柜与全皮质试衣间吐露着低调奢华的气息,环形结构的试衣间及"不完美之灯",每一个细节都在彰显GIADA的人性化设计和极致奢华的奢侈品态度,比照片更美。

而GIADA米兰秀更可用"无与伦比"来形容。现场的白色墙面与灰色LOGO打造出极具空间感的秀场,特殊定制的秀场音乐更将GIADA 2016SS的空灵感展现得淋漓尽致,每一个模特都恰到好处,而当穿橙色皮鞋的黑模出现时全场惊艳不已,也从侧面展现了GIADA internationa1的一面。

最赞的是新任创意总监Gabriele Colangelo先生设计的2016SS成衣系列,已经无法用"美"字来形容。我不厌其烦地连看了5遍秀,还觉得看不够。走秀的细节照片一出,令人爱不释手,只想立即发朋友圈与大家分享!与李总开会讨论时,大家也都觉得照片美到极致,李总也按捺不住,只等官方信息发布后就可发送朋友圈。

回程飞机上遇见一个经常出差意大利的华人,向我做什么工作。 我说奢侈品牌公关。他又问我是哪个牌子。我答: GIADA, 旗舰店在 拿破仑大道最中心的15号。对方感慨: 在拿破仑大道能有店,这个 品牌可不得了! 是的,我是幸运的,入职不久后便有机会瞻仰GIADA 米兰旗舰店及GIADA在米兰的第一场秀。飞跃千山万水,只为能见你 一面。



珏色青春

肖菲

曾经在学校主持过各类活动,但这一次主持公司在九寨沟的年会却真是我最激动最难忘的经历。从学生到职业是人社会身份的转变,从职业到事业却是人精神境界的转变。作为主持人站在舞台上,同所有宏珏人一同回顾过去寒窗苦读韬光养晦的二十年,又一同去展望未来的崭新十年。我近距离见证了宏珏人对事业的热爱与执着,也深刻体会到"成就有生命力的人文企业"这个公司愿景。

绝色九寨----是绵延秀美的山峦, 是五彩斑斓的湖泊

这其实是我第二次进沟了,而这次的九寨之旅却像是开启了一段全新的旅程,我想也许是因为赵总的故事给九寨美景增加了一丝神秘,让我不由得去想,人生的际遇真的很奇妙,谁知道20年前不经意的发现,居然会让九寨的风华绝代在20年后为世人所众知呢。更开心的是一路有宏珏人作伴,欢声笑语合影留念,所有梦幻的景色和真挚的笑容都定格在照片里,也刻画进了我们记忆的深处。九寨归来,揭晓获奖摄影作品时,我真心体会到什么叫九寨归来不看水,那晶莹剔透的瀑布,那星罗棋布的海子,在阳光下都呈现出梦幻般绝美的色彩。让人不禁感叹摄人心魄的美景离不开一双善于发现美的眼睛。

珏色青春---是大爱无言的付出,是永不言败的拼搏

我一直坚信青春不是年轻人的专利,它是一种状态,是一种生活态度,是一种昂扬的斗志。它是信念、是希望、是热情、是奋斗。从宏珏人的身上,我看到的正是与众不同的珏色青春。销售部的姐妹们总是那么充满激情、充满干劲,我深深地感受到她们拼搏向上的积极态度。她们扎根在一线,付出了不为人所知的辛勤汗水,她们无怨无悔,她们的字典里没有"不可能"。她们用朴实的行动丈量梦想之路,她们是宏珏大梦的筑梦者。

青春不是年轻人的专利,它 是一种状态,是一种生活态度,是 一种昂扬的斗志。 我知道自己不会永远年轻,但我想永远保有一颗充满活力的心, 人生中至少有那么一段时光我愿意不计得失地付出,我怀有坚定不移 勇往直前的信念,我能实现一份让自己感到骄傲的事业。我庆幸自己 的青春和宏珏有关,也坚信珏色将赋予我的青春一段与众不同的色彩。

角色精神——是源自内心的执着追求,是超越自我的主人翁精神人的一生中要扮演多种角色,有的角色我们无法选择,而有的角色我们可以权衡,既然这样,为何不选我所爱,爱我所选呢?凡成大事者,无一不是源自内心对自己事业的挚爱,无一不是在做人生的选择题时果断勇敢地听从了自己的内心。一个优秀的教师,一定是享受授人以渔的成就感;一个伟大的艺术家,必定视精神食粮为生命般重要;一个卓越的员工,必然是充满责任感与使命感,把工作当成是终身事业全身心地投入奋斗。

职业不等同于事业。职业是工作岗位的规范要求,而事业是源自 内心的执着追求。职业是被动的等价交换,事业是主动的不计得失。 职业是一时的,事业是终身的。职业是按部就班的,事业是充满创造 力的。职业运用的是一个人的能力,而事业开发的是人的无限潜力。

宏珏人有强烈的事业心、高度的责任感,把职业当作事业,达到 累并快乐着、辛苦却享受着的思想境界,这就是我们的角色精神,是 我们能够立足于世界奢侈品王国的重要支柱,也是GIADA可以同国际 大牌相较量的力量所在。在新的一年里,我要用更饱满的热情、更昂扬 的斗志、更积极的主人翁精神,去迎接未来挑战,和宏珏一起迈入第 三个崭新十年!



新的启程

叶林

年会对于宏珏人的意义,不 仅仅在于团聚和总结,更在于一种 能量和信心的积累和传递。

> "九寨之行的意义,在于见证了一个20年前的微小愿望如何在不经意间的执着和坚守后造就成梦想美丽绽放,深刻而动容。" 九寨沟是赵总梦想开始的地方,20年前,这个梦想可能是基于对摄影 艺术的热爱与执着,但也正是赵总身上这种执着和坚守的精神力量, 才成就了宏珏今天的美丽事业。那时的赵总不会想到,20年后,他会 带着这样一群可爱的宏珏人重游九寨,在美丽的五花海边唱响"宏珏 有梦,青春无悔"的誓言。

> 这是我在宏珏参加的第7个年会,从格兰云天到威尼斯,到君悦,到大梅沙喜来登,到丽江,再到今天的九寨沟,每一年的年会都历历在目,串联起来,就是公司历史发展的最好见证。年会对于宏珏人的意义,不仅仅在于团聚和总结,更在于一种能量和信心的积累和传递。作为组织者,年会对于我们,又多了一层意义,那便是在幕后构建这个"舞台"所承载的责任以及收获的成就感!台上,我们被一位位优秀的宏珏人所感动,她们的快乐和自信,她们的坚持和付出,她们的大气和专业,是宏珏最宝贵的精神财富;幕后,一个个微小的故事,也同样串联成一段段美好和温暖的回忆。

15号那天一到达成都,小伙伴们就放下行李,直接前往川旅,准备把之前邮寄到那的十几箱年会物资运到锦江宾馆,方便第二天装车前往九寨沟。因两地之间无法安排车辆,唯一的工具就是川旅帮我们借的一辆推车,十几个箱子堆在一起已经远远超过我的高度,司机抗在前方把握方向,情、蒋、姗在各个方向保驾护航,小心保护着每一箱物资,上下坡、过马路……—路行走的并不顺畅,但却充满了大家的欢声笑语,构成了一幅最美丽的画面。一旁带路的导游杨小姐都被大家感染了,她说: "当我看到你们大多都是女生时,实在有些担心,没想到你们都是'女汉子'。"我的心一路都暖暖的,有这样一群可爱的人在身边,你会感到很踏实!

比起冲在销售一线的宏珏姑娘们,比起在市场开拓、人才招募、公关推广这些岗位奋战着的同事们,我们的工作真的很平凡。但是和所有宏珏人一样,我们很享受工作的每一刻。赵总培训时曾经问大家:工作的意义和价值是什么?我想,对于我们,就是看到大家平安地到达,看到镜头面前大家开心幸福的笑容,看到这么多宏珏人围坐在一起分享收获和感动……

九寨之行,短暂却意义深远,它给宏珏人留下的回忆,带来的感动和力量会一直陪伴着我们,它更是宏珏新的启程!二十年的沉淀和蜕变,是老一辈宏珏人用爱和责任奠定坚实的事业基础;新的十年,期待新一代宏珏人用她们的青春和激情,与前辈一起携手启程。



GIADA时代

王淙

这次的华东区培训,让我收获颇多。"GIADA时代的来临"这个概念我们经常在提,而在这次的培训中,这个概念被进一步具象化,变得更容易理解并极具冲击力,让我感受到了GIADA现如今站到了一个如此高的高度上,就像时尚界权威人士对GIADA的评价和定位:GIADA已经站到了拿破仑大道上,就再也低调不了啦!

陪伴着GIADA每一步成长和飞跃,我觉得自己无比幸运。公关部和经理信用一个个生动的故事把"GIADA时代的来临"展示给我们。GIADA与我更加贴近了。我知道了奢侈品行业的权威人士对GIADA的看法;我知道了我们在选用面料时不惜一切成本的坚持;我知道了Gabriele Colangelo的加入对GIADA意味着什么;我知道了Vogue、E11e等权威杂志对我们的亲睐。品牌已经走到了一个全新的高度,我们作为GIADA一线公关,走进专卖店的客人能不能接收到这些信息,就全靠我们了。

以前GIADA式销售是服务型销售模式、销售人员在前、品牌在后。"售中体验"被简单地理解为"要让顾客喜欢我",顾客买单可能只是认可我们销售人员而非品牌本身。但这样的力量是单薄的,是不可持续的。而GIADA时代的来临,应该是品牌在前,销售人员在后,用品牌为我们的销售做强大的支持。就像经理倩说的业绩增长:一个店从200万冲250万、冲300万可能会依靠个人,那如果要从200万变400万、400万变800万,再到上千万,靠大家的销售能力就可以了么?不可能!要让一个店的业绩有质的飞跃,依靠的肯定是品牌。顾客的品牌忠诚度是靠核心竞争力——产品本身得来的,而非个人。

幸运的是,在整个奢侈品行业逐渐去LOGO化、顾客群体更理性化的当下,"产品"回归为核心竞争力。而"产品"本身是GIADA品牌最有力的武器。喜欢传统大牌可能是因为这个LOGO,而喜欢GIADA是因为GIADA品牌和产品本身,而非其他。所以我们拥有的顾客大部分都很有鉴赏能力和前瞻性,对奢侈品行业有了解,有独立审美鉴赏能力。我们怎么为目标顾客提供更好的服务,怎么让他们对GIADA有全新的认识呢?我想最有力的就是品牌本身。品牌就像简,服务是弓,而GIADA的每一位员工就是持弓人。怎么用好武器,现阶段来讲,就是把公司给我们的知识内化成自己的东西。知识一定是要为自己所用才能成为能力。我大学专业是电信。从专业上讲,本地计算机要连接到internet,不是一个映射步骤就可以完成的,当中还要连接一个转换网络才可以,没有它,你永远上不了网。这个转化网络就相当于我们的吸收内化过程,资源再丰富,培训再多,不能学以致用,就相当于没有学。

"站在品牌高度做销售",是我们都在探索和尝试的一种思维模式。我们都在改变意识。就像倩在培训中讲的: "先改变意识,培养自己对品牌十足的底气和姿态感。"自信这种由内到外散发的气场,是通过学习品牌和专业知识得来的,有时面对顾客挑剔GIADA就非要苦口婆心的去说服客人,想尽一切办法去证明GIADA好,这不是真正的自信。自信在于我们的姿态、眼神、一举一动。相由心生,自信是一种态度,是你不由自主散发的一种气场。我看过这么一段话,儿子问爸爸: "读了那么多书,到头来所剩无几,读书有什么用?"爸爸回答: "你所读的书,经历的事情,时间长了,那些细枝末节你都忘了,剩下来的,就积淀成为你的素质。"我想,这段话同样适用于自信两字。

GIADA时代已经来临,我们作为一线公关,一定要跟上GIADA的步伐,用最自信和最专业的姿态来将GIADA理念传递给走进GIADA的每一位顾客。

相由心生,自信是一种态度,是你不由自主散发的一种气场。



骄傲

魏品

整个四月,我们越来越强烈地感受到GIADA时代的来临!感动、骄傲、期待……GIADA's Way上海梅陇镇,GIADA Moment昆明金格,一次次大型的公关活动带给整个行业的是震撼,高规格的活动现场、不惜成本的投入、精益求精的细节要求,处处体现着GIADA至臻完美的精髓,向世人发出GIADA的最强音。

紧接着辐射到太原的是公关部到店与商场洽谈开业事宜,商场管理人员对于品牌大型活动非常认可,期待太原也能有一次如此震撼的活动,同时对于我们的开业活动也是尽全力支持,我想,任何一个真正感受过GIADA的人也一定会被吸引。某次商场楼层经理和我聊天时说: "你们赵总真是一位非常有智慧并且特别含蓄低调的人,你们能在这样一个公司非常幸运,一定能学到很多东西。"

月中的时候,商场人资部的员工找到我,希望我能作为非商场聘用员工的代表参加他们的企业文化建设座谈会。在场都是商场各部门的代表,只有我一人是非商场员工,氛围很轻松,大家畅所欲言。我也和大家分享我们的"奋斗、快乐、慈善"、"相玉、赏玉、凿玉、惜玉"、"用最优秀的人,给她们最好的待遇"等企业文化和用人理念,大家听得非常专注,我用"人事部、人力资源部、人力资本部"的差别去介绍公司对人才的重视,如何努力建立一个有生命力的人文企业,而在这样一种文化氛围下,我作为企业的一份子又是如何感恩,

那一刻,我为自己骄傲,因 为我站在这里,自信、专业、有激 情、有能力、有想法。

如何的努力付出,如何的甘之如饴!那一刻,我为自己骄傲,因为我站在这里,自信、专业、有激情、有能力、有想法,而这一切,都源于公司,公司给予我最丰盛的物质回报和最精华的精神食粮。我更为公司、为品牌骄傲! GIADA之所以会如此成功,不仅因为拥有高品质的产品,出色的品牌运营能力,更重要的是文化的深入人心,让每一个宏珏人都焕发出最强大的生命力! 当天结束,我相信,不一定每个人都记住了我的名字,但他们一定都记住了我是GIADA的店长!

月末最后一天,有一位GIADA的新VIP说: "我每一次来GIADA,不管买多买少,我一定会刷卡。我不只是来买衣服的,我更是来学习的。"她本身是一位销售总监,对我们的文化十分好奇。她说最近在另一个奢侈品牌购物时,他们的销售人员谈及其他品牌时很不屑,但说起GIADA时则评价非常高端,他们要向我们学习。如果说2011年GIADA刚刚进入太原时我们是埋下了希望的种子; 2015年,我们已然成为了参天大树,GIADA的影响力也已经超过了我们的想象。一想到在这个过程中,我们每一个人都是辛勤的园丁,店就像自己的孩子,每一处都留有最美好的回忆!真的,如此感动又无比欣慰!

五月,马上新店重装开业,我们再也低调不了了!身处在GIADA时代,把青春写进这段历史一定是一生中最辉煌的篇章!五月,加足马力,为GIADA时代的开启添加浓墨重彩的一笔!



让所有人变得很GIADA

谷菲

"GIADA" 早已不是一个名词,一个符号,她已然是一个形容词,代表的是一种态度,更是一种源自心灵深处的精神养分。

我们在平时的销售中经常会跟顾客说到一句话"您真的很GIADA 诶!"顾客有时候会莞尔一笑,有时候也会禁不住问是什么意思,每每这时我们的员工都会异口同声回答,就是您很优雅呀!看,每个GIADA姑娘都把GIADA爱到了骨子里,在我们这群小姑娘心中,"GIADA"早已不是一个名词、一个符号,她已然是一个形容词,代表的是一种态度,更是一种源自心灵深处的精神养分。

我常在想, GIADA是怎样变成了一个形容词? 追根溯源, 是经营着她的这群美丽的人, 是宏珏人的精神感染着、滋润着, 最终让一个品牌变成了一种精神。在这群美丽的宏珏人身上, 你既可以找到优雅知性、自信快乐, 也不难发现她们大气洒脱、坚毅勇敢, 也能体会到她们真诚善良、不骄不躁。她们不随波逐流, 她们有自己的观点与态度, 她们始终把自信和美丽传递给身边的每一个人, 任何时候, 你看到的都是一个乐观开朗、自信善良的她, 她们怀揣着一个共同的梦想, 做一份美丽的事业, 让人类自信优雅的生活; 成就一个有生命力的人文企业, 在为祖国和平崛起的使命中追求自我价值的实现。这就是我们宏珏人的精神, 更是GIADA品牌下的内涵与底色, 这样的GIADA怎么可能不是形容词!

"GIADA"是一个形容词,让每个女人都变得很GIADA,是我们的使命与意义所在。随着时间的推移,越发觉得女人的气质很重要,还记得自己刚入职时背的品牌资料中有一句话至今印象深刻: GIADA是一个讲究气质,追求质感的意大利奢侈品女装。当时的我还无法深刻地体会这句话的内涵,现在想来,这句话就是在描绘女人人生的美丽哲学——修炼气质。一个女人就算造型再怎么变,但是独特的气质一定不能变。这就是GIADA自始至终想要传递的穿衣理念: 知性而不张扬,低调中体味奢华,去自信优雅地生活。拥有这样的气质,就是很GIADA! 带着这份单纯为让顾客更优雅的想法去工作,将我们的美好愿景传递给顾客,你的工作才有价值,才能真正称得上是一份美丽的事业。

本真、超越、永恒。凝固时光,傲视繁华。对极致的追索,从 古老而现代的意大利延伸到每一处GIADA美的所在,让所有人都变得 很GIADA已不再是愿景,已是事实。 秦女士是GIADA很多年的老顾客了,而她以"挑剔"闻名。本月, 我很荣幸的第一次为秦女士服务,刚开始我怀着万分忐忑的心情, 生怕自己哪里做得不好。

秦女士对GIADA有着很高的认可度,她尤其偏爱我们品牌的真丝上衣和羊毛面料的裤装。这一次到店,秦女士试了几件自己钟爱的丝质衬衣和羊毛小脚裤,在试衣过程中,我惊奇地发现秦女士在穿GIADA真丝衬衣时都会内搭一件背心。出于好奇,我询问其原因,秦女士很自然地回答到: "你们家的每一件衣服对于我来说都是一件艺术品,顶级的面料、精湛的剪裁,需要我加倍的去爱护,所以我在穿GIADA真丝衬衣的时候都会穿一件背心在里面。"听了秦女士这番话,我心中充满了无尽的感动,突然也就明白了她这么"挑剔"的原因,其实就是出于她对GIADA的热爱,所以才会要求那么完美无瑕。同时,秦女士对品质的苛求也代表着GIADA Lady对生活品质的追求,和始终秉持的一种优雅精致的生活态度,这也正是GIADA想要传递给每一位顾客优雅、自信和精致的生活理念。

正如秦女士所说的,GIADA的每一件衣服都凝聚着艺术家无尽的心血,她们都是艺术品,是独有而珍贵的。我们知道每一寸面料的来之不易,我们知道每一个细节的匠心独运,我们知道每一件衣服背后动人的故事,那为何不把这些传递给顾客呢?我们是如此地珍惜和爱护GIADA的每一件衣服,在平时的工作中,我们也要把这种态度传达给每一位顾客,让她们用心地感受GIADA的品质,细细地品味每一个细节,我相信,她们最后也会和我们一样——认可GIADA、欣赏GIADA、仰望GIADA。

唯有努力, 才不辜负

唐雯雯

二月,瞬间严冬已逝,新春伊始,一切都是那么充满希望。整个 西南区的姐妹们打了一场漂亮的翻身仗,取得了74%的增长。

记得赵总培训时问及工作和生命的意义,我在心中默默问自己, 每每感觉答案呼之欲出,却又自觉不够贴切,反复思索探寻……

年前,VIP顾客张小姐接到新款到店的通知,如约而至。在挑选推荐后她开始试穿,并确定了几套心仪的服饰。当我给她开好小票后,她却甩出一句: "等有活动的时候记得告诉我哦!"说完便准备出门。我当即引导其至沙发坐下,倒了一杯水留住她,了解她对活动和折扣的看法。交谈中,得知她也是从事销售工作,自认为很懂行,对折扣十分敏感。我便随口问了句: "您这手机什么时候买的呢?"她自豪地说: "一发售便拿到了,朋友从香港带的。"我开玩笑地说: "那应该挺贵的吧,现在买也优惠不少呢?"她很快答道: "那我先用了呢。"我笑着说道: "是啊,就像衣服,您要等活动等折扣,那您还少穿了那么些时候呢?"她随即若有所思。虽然当日她还是没有买单,但是第二天便来了,爽快地把前一天试好的衣服全都买了,并且感慨地说: "其实我平日也挺忙的,工作压力大,本来逛街购物是休闲解压的过程,让自己过于纠结价格优惠反而本末倒置,破坏了应有的心情。"

顾客走后,也让我陷入了反思,其实顾客如此的心理跟我们平时 对顾客的消费习惯的培养不无关系,过分的强调价格反而让顾客忽略 了对于价值的感知,对于奢侈品品质的感受。

工作越久,越明白自己身上的责任,背负的使命,所以用心说每一句话,做每一件事,感染每一个人,不为别的,只为追求更完美的自己,带给大家最大的愉悦。我想这也就是此阶段工作的意义,我相信,唯有努力,才不辜负。

用心说每一句话,做每一件 事,感染每一个人,不为别的,只 为追求更完美的自己,带给大家最 大的愉悦。



"我曾剪下一段青春,用来奋不顾身地朝着一个目标狂奔,那勇敢的模样任何时候想起来都觉得漂亮,像夏日热烈的太阳,像原野里自由的风,像从不跌倒一样,我永远深信,有些东西冬天从你身边带走了,春天还会还给你,就像我与我的梦想。"

这么多年,青岛海信GIADA店已经建立起大量优质的客户群,很多山东顾客非常喜欢GIADA,少部分人虽会暂时对品牌疲惫,但因为我们的魅力,因为我们的信仰——严选材质,反复推敲的设计,坚持工匠精神,经得起消费者千锤百炼的考验,他们也会再次踏进GIADA。GIADA不断追求卓越的理念,是其他的品牌无法企及的。上个月就有位石女士再次来到GIADA,她近三年因为种种原因很少来,但她今年需要更职业一点的服装,首先就想到了GIADA。她也很诧异地问我们怎么还在GIADA工作,是不是待遇很好啊?你们多少年员工都不换的……是的,青岛店一半都是老员工,且有四名都是和店龄一样长的七年老员工。因为品牌的理念、优渥的待遇,更因为宏珏浓厚的人文底蕴,在这里我们快乐地奋斗着,用青春书写着奋斗史。

还有位周女士,她是服装厂的老板,也是GIADA七年的老朋友。 因为GIADA的品质和品位,她和GIADA深深的结缘。她本人也很优雅, 这些年她所有重要场合的衣服都来自GIADA。她人特别好,店内每一 位同事都很敬重她,她也总是带给我们感动和快乐。店内两个员工刚 生完宝宝,包括我,周女士都会打听我们的复工时间,给我们贴心地 准备婴儿套装。她和GIADA早已超越了买和卖的关系,顾问和客人的 关系,更像是多年的好友。我们每天做的虽都是日常工作,而客人却 铭记于心,给我们如此大的回馈。

还有郑女士、十年前认识的GIADA、从青岛店开业至今,她一直和我们相伴。七年前她做了胃部手术、消瘦了二十多斤,但精神恢复得特别好。她很想让自己胖起来,对于她这个愿望,不管换了多少人服务她,我们都记在心里。她觉得我们和其他品牌不一样,因为我们的专业,因为我们的坚持,因为我们不断帮助她找到更美好的自己,所以她愿意向我们敞开心扉。现在她已经升级为奶奶,每个月有一半时间在北京看孙子,但是新品一到,她都会飞回青岛来。她和我们一起年轻着、快乐着、奋斗着,也和GIADA一起优雅着、高贵着。

所以越发坚定地热爱着我们的工作,从初入公司面试的坚定,到初为人母的坚定回归,到现在被爱包容着的坚定,很庆幸我和宏珏早已融为一体,我们有着同样的信仰,我们有着同样的梦想——让GIADA成为全世界的优雅符号。

奋斗是我们追梦人的天职, 更是我们进步的源泉!

近八年的沉淀让自己更强大、更自信、相信这是梦想的力量,这 是宏珏人最最宝贵的财富,它将引领我们更加坚定不移地,朝着更远 更大的目标前进!

奋斗是我们追梦人的天职, 更是我们进步的源泉! 光荣

龙萍

最近,店里来了一位张女士。在销售的过程中,张女士无意中从同事口中得知丹丹以前是在"三一重工"工作的,她很惊讶丹丹为什么放弃三一重工,而来到GIADA卖衣服。同时也对丹丹产生了极大的兴趣。丹丹回答却很简单: "我在GIADA很好,很开心。"

像张女士这样的疑问,我们起初时常会听到。"为什么你本科生要来这里?""硕士?怎么想到来这里工作?怎么不去考公务员或者去一个国企呢?"

我个人认为、销售本来就是一件伟大的事情、三百六十行、哪一行不需要销售呢?广告公司卖的是创意、银行卖的是理财产品、就连我们的习主席和李总理出国访问的时候,还向对方推荐我国的高铁技术。把一样特别好的东西介绍给对方,达到双赢的局面,等于造福社会、难道这还不伟大吗?

人们总是用自己的思维局限,去定义别人的对或错,幸福或者不幸。每个人对自己的职业生涯规划都是不同的,有的人文静细致,更喜欢从事办公室的文职工作;有的人活泼热情爱挑战,让她坐在办公室里日复一日地打字、整理文书,她也是坐不住的。其实,每个人根据自己的喜好和能力,选择合适的工作岗位本身就不是一件容易的事,我们要经过亲身的体验比较才能找到。很幸运的是我找到了。

对于品牌顾问这份工作,我很喜欢,很享受。无论做什么工作,只要我们开心快乐就好,心有归属感就好。销售是有压力,但哪一行没有压力呢?压力使人奋进、成长,所以说销售也特别锻炼人。即使是刚从大学毕业的本科生、硕士生、博士生,满腔热血地去竞聘各大公司的管理层岗位,又有多少公司会用一个毫无经验的人来管理下面几十号甚至上千号员工呢?一个不懂销售的管理者又怎能把自己销售给其他员工呢?即便是创业,有经验的创业者也更了解顾客的需求。

"一个人能把销售做好,其他事情都能做好。"这也就是我选择 这份工作的原因。她,让我感觉很光荣。





销售的魅力

袁璐

五月,最变幻莫测的不是羊城的炎热,而是断断续续的阴雨与阳光的混合。没人知道下一刻是否会风雨大作,也没人知道下一秒是否会雨过天晴。五月的前半段在五一假期与母亲节的活动刺激下,销售始终保持在进度上。而五月后半段的销售却梦 般地与天气捆绑,看着商场萧条的人群与窗外的雷雨交加,内心涌上千丝万缕的复杂情绪。

浩姐月初就来广州了,这一个月以来基本常驻在这里。浩姐为我们的活动做了最有力的支援,而更重要的是在与她一起的时间里,你能学到许许多多,无论是跟客与销售的技巧,还是关于生活、为人处事的态度。我第一次认识到,浩姐的豁达与爽朗是全方位的,工作和生活,她的态度与状态都是我们学习与修炼的榜样。5月的某一天晚上,丽柏店的姐妹们频频来借货,都是同样的码数,我们隐隐感觉有大单在发生,身为销售人员的兴奋与好奇瞬间就被调动起来。当又一次,看到丽柏同事步履匆匆地来借薰衣草紫色的羊绒大衣时,我们兴奋地建议她两个款式都拿去给客人挑选,那一刻对于这一单的期待、那份紧张与兴奋每个人都感同身受。快下班的时候,二十万的惊喜传来,兴奋再一次变成了沸腾,紧接着又化为好奇。第二天浩姐来店里的时候,大家围着她不停地打听这单的信息,满满的疑问都是怎么搭配的,怎么推的,什么样的配合,与劝单的方式。听着浩姐的

分享,我一瞬间就有了思路大开的顿悟。你有20万的淡定与胆量吗?你有在5月天卖羊绒的魄力吗?你能在最后压单的时候淡定地说"这是您的衣服,我不愿意它放在店里让别人试"吗?那一刻,一种油然而生的敬意与激动的心情在心头凝聚,深深的折服与感动! 因为当你听到这些话语的时候,你真的能体会到客人是有自豪有受捧但又不会觉得这是销售的虚情假意;而站在销售者的立场上,你会被这样自然而然超凡技巧的回答所折服。总有一天我一定要像浩姐这样,自然地跟单与销售,让所有的技巧都真正的融入,游刃有余让客人感到轻松而快乐!游离在技巧之外的还有更广博的格局,浩姐说,当你跟到这样的客人的时候,你已经挑了10万的衣服搭配给她,是否还能退下,让你的同事继续发挥创意,把这单跟得更大。这样的想法是超出我原来的思维的,那么大气那么有舍有得,才是团队精神的终极体现。没有让也没有抢,是团结和凝聚力的汇合!

没人知道下一刻是否会风雨大作,没人知道下一秒会不会雨过 天晴,工作和生活不也是如此吗?但起伏的生活与奋斗相伴,当你的 成长与顺境逆境相携,我能感受的是一直在路上,不曾停歇的满足与 快乐!终点在哪并不重要,通往终点的旅程本身才是最值得体验的, 这正是销售最大的魅力!

终点在哪并不重要, 通往终 点的旅程本身才是最值得体验的, 这正是销售最大的魅力!

销售, 在感性与理性间穿梭

沈莹

店里来了两名新员工,有趣的是,她们一个感性,一个理性。 理性的女孩有很好的专业基础,思维清晰,逻辑性强,冷静却能 掷地有声。感性的女孩懂得并不多,但每天嘻嘻哈哈,热情饱满, 一开始,我们都觉得理性的女孩很厉害,而感性的女孩常常不自信。 而一个月过后,感性的女孩在我们的鼓励下很有销售状态,反倒是 理性的女孩开始迷茫了。在帮助她们的同时,我也在反思自己,也 在思考感性与理性在销售中扮演的不同角色。

一个好的销售人员一定是在感性与理性之间游刃有余的。感性是外在的气氛,是血肉;理性是内在的智慧,是骨骼。两者相结合,才能有理有据、有声有色,才能叫晓之以理、动之以情。理性是战斗的武器,感性是运用武器的那双手。在销售中,感性是我们饱满的情绪、自信的姿态、造梦的能力……理性是我们专业的基础知识、灵活有效的跟单方式、解决问题的能力……两者共同发力,能达到1+1>2的效果。

对于我这个成熟的老员工来说,感性上要始终保持最佳的情绪 状态,理性上不断地学习、思考、总结,没有停滞,进步才是永恒的 主题。

对于两名新员工来说,感性的员工要提升自己的专业知识,让 自己更有说服力、更有姿态感;理性的员工要学会感性的输出,有效 地发挥自己的优势。

做销售越久,越发现销售有魔力,做销售的人最有魅力。在感性与理性的穿梭中,做销售的人练就了一身文武全能的本领。内在,我们有思想、有智慧、有涵养、知进退、心胸豁达、意志坚韧;外在,我们热爱生活、热情饱满、与人为善、风趣幽默、关怀体贴。这种种优点也让做销售的人在不同圈子里都成为受欢迎的人。

做销售越久,越发现销售有 魔力,做销售的人最有魅力。



刘美辰

转眼间,入职已经1个月20天,回顾这50多天的经历,我发现自己犯过错,粗过心,有困惑但也有收获!

还记得刚入职第一天开了短暂的新员工欢迎会,当时的我踌躇满志,看着那么多优秀的前辈在GIADA实现自己的梦想和价值,获得那么好的发展,其实我也是有野心的。可实际工作起来并不像想象中那么简单,并不是单凭一颗"野心"就能成事儿的。

在老员工跟客时,我走上前做辅跟,但却经常被其他老员工叫到一边。几次下来,心中难免会有点情绪,便找同事诉苦,得到的回答是: "你不自信,不敢与顾客交流,没有找到自己的位置,即使做辅跟,也没有起到辅跟该有的作用,反而多余。"顿时,我豁然开朗,这真的是自己的问题所在,总是跟在主跟后面,怯怯地,不敢说话,偶尔陪关联人聊天也是不自信,断断续续,还不能及时做货品补充。想来,自己最大的问题就是不自信。

直到店里举行货品介绍大PK, 我和师父一组进行对决。我介绍720, 她是582, 这是一场没有任何悬念的比赛, 大家对胜负早已了然于胸。当然我也没有想过要赢得比赛, 而是想借这个机会, 深入挖掘货品, 好好学习和储备。于是, 我先找到前辈帮忙梳理了可以介绍的卖点, 然后查找资料, 关于面料特性、加工流程等等, 再把所有细节进行梳理, 最后转换角色, 站在顾客的角度, 自问自答, 反复练习。

修炼自己,修炼自己的自信 和气场,才是销售中最重要的功 课。

到比赛时,师父一直安慰我不要紧张,其实我真的不紧张,因为我知道胜负已定,所以心态反而轻松了许多。师父介绍时非常稳,整个过程有起有合,语调抑扬顿挫,十分专业,在回答问题时也用自己的专业征服了大家! 轮到我时,我将先前准备好的娓娓道来,虽然中间有忘记,但想起来后又及时补充上了。回答问题环节,由于先前准备充分,还算应对自如。尤其是把一件羊绒大衣的价格平均到每天也就是一杯咖啡的价格的回答更是赢得了一阵掌声! 虽然我不够专业不够稳,但店长说整个过程中我表现的非常自信和坚定,并能用非常幽默灵活的方式打消顾客的困惑,使气氛high起来。最后,大多数姑娘把票投给了我,师父也说我的进步不小。我知道虽然在这次比赛中我胜出了,但其中肯定有鼓励票,今后要走的路还很长!

初次尝到自信带给我的力量后我明白,作为品牌顾问,我们销售的不是衣服,而是我们自己,无论是售中跟客,还是售后维护,只有我们足够自信,才能赢得顾客的心,才能把自己的专业、为她们着想的心带给她们,从而让她们相信我们,相信我们的推荐,进而相信GIADA!

修炼自己,修炼自己的自信和气场,才是销售中最重要的功课, 让自信先行,专业跟上,才能把你的爱、你的梦想传递给更多的人! 第一次见到李总,被我们奉为女神的她很瘦,却有一种震摄人心的力量,一颦一笑都那么优雅,那么吸引人,让人想要品味下去。我想,这应该就是优雅自信的力量吧。

李总也很可爱,她在做包架陈列调整时,仿佛一个热爱艺术作品的小女孩儿,认真又兴奋,她说: "你看,做陈列是一件很有意思的事情,这样放颜色更和谐,也更有新意和亮点!" 然后微笑着欣赏她的陈列。李总是真正地爱这件事,爱美,爱搭配,爱与服装相关的一切,所以她呈现出的状态就是做任何工作都甘之如饴。

在工作中,我们也要经常思考这份工作的意义是什么,我们想从 工作中获得和实现的人生价值是什么,当兴趣与工作相结合的时候, 呈现出的一定是最棒的状态。

销售就是我的兴趣,我喜欢这件事情,因此我工作时是欢乐的、 轻松的。八月份,有一段时间没有开单,我变得不那么快乐了,因为 我觉得业绩是销售成绩的最终体现。但李总的举止言谈让我意识到, 我的侧重点错误了,太过于注重结果忽略了过程,忽略了销售真正带 给我的乐趣,这可不是我选择销售这条路的初衷!

工作的意义是在过程中成长,工作最理想的状态是将兴趣与之结合。当你发现做每一件简单的事情都甘之如饴,都用最饱满的激情去完成的时候,你就是快乐的,这也是这份工作带给你的财富。

不忘初心,享受工作!

做自己

秦巧云

这个8月过的非常不一般,最重要的不是完成了目标任务,不是 完成了红包,也不是刷新了历史纪录,而是前两个月那沉甸甸的坚持 和努力,终于产生了作用,让我更坚定、更有信心地去做自己。

也许有时候会因为努力没有及时体现在数字上而伤心难过,但我却没有怀疑过,我坚信做正确的事情,做到专注,做到极致,该来的早晚会来。我用更多的时间去思考、学习、实践、调整,我对于自我的要求没有最高标准,只要自己能做到更好,就要不断学习。

一、 榜样的力量就是不断让自己进步

年轻的我们,加入宏珏,不是为了安逸,不是为了一份普通的 工作,而是为了和一群有梦想的人一起奋斗,一起享受成长的喜悦, 一起体验人生的美好。

记得在庆功宴上,有人说,最佩服我的地方就是我的努力,我想说,我之所以喜欢宏珏,是因为许多比我优秀的人,比我还要努力, 我没有理由停下。我必须用自己的实践,告诉团队里的每个人,成功 没有捷径,是一步一步踏踏实实走出来的。因为我是团队的领导者, 所以我必须走在前面,成为大家的榜样,让大家可以放手去做,不管 怎样,后面有我!

二、 团队建立最快的方式靠制度, 最长久的制度是人心

记得刚做店长时,为了帮助团队把精力集中在重要的事情上,把 日常工作中一些琐碎的事情制定成规范,要求严格遵守,那时候大家 情绪上的变化是我压力来源最大的一部分,大家开始和我沟通,说 太多的奖罚,做起来畏手畏脚,内心无形中充满压力,感觉工作不再 快乐。我明白大家的感受,但只要有改变,就一定会有一个适应期, 我依然坚持。渐渐地,店助开始觉得自己的工作好做了,开始有时间

我之所以喜欢宏珏,因为许 多比我优秀的人,比我还要努力, 我没有理由停下。 去做感性上的疏导,店助的管理思维也越来越清晰。渐渐地,大家觉得制度越来越好用,每个店务或者项目的负责人也开始用这样的思维去管理,当每个人都从制度中受益,又发自内心渴望这样做时,我就把制度的惩罚拿掉了。如果拿掉后的半个月内可以做好,那以后就只有规定没有惩罚。当没有奖惩存在时,制度就是人心,这才是最长久的制度!

三、 爱不只是包容, 爱更是成长, 是目标

回顾自己在宏珏近4年的成长史,最美好的时光也是自己进步最快的时间,是在做店助以后,因为我有了目标,有了责任感和使命感。这种感觉不断督促我要充实自己,有能力可以帮到别人。成功的那一刻并没有什么,最难的在于成功前那段忘我的努力和拼搏。我们都非常爱公司,非常爱彼此,我们用爱包容着彼此,但我们不想让爱成为新员工进步的"阻力"。刚毕业的她们有一点任性,有一点自卑,有时候找不到目标,找不到方向。心灵鸡汤是情绪的止痛药,但却无法治愈。而治愈情绪最好的办法就是:帮助她们改变现状!我们不只要爱她们,更要给她们方法,引导她们自己走出困境。娟就是一个很好的例子,以前的她敏感、不自信,现在则完全像换了一个人,有目标、有激情,更重要的是真正在做自己,开心的做自己。

很幸运,在年轻的时候就找到了兴趣和热情所在,工作不是为了 轻松,而是为了创造价值,有很多事,在完成之前,大家都认为是不 可能的,唯有坚定信念,相信自己无所不能!



选择

魏晶

六月,关键词是"震撼"。GIADA's Way Beijing给我们呈现的是最顶级的水准和最完美的表演。米兰团队集体空降让每一个人有幸和最卓越的大师站在一起,感受他们的艺术思想。金宝汇店也只有亲临现场,才能真切感受历史在这里触手可及的震撼。时尚与建筑在遥远的历史中相遇,又在艺术家的思想里重逢!走秀现场,音乐的节拍阵阵敲击着每个人的内心,相信真正懂GIADA的一定都热泪盈眶。

作为六年的老员工,公司的发展飞越我看在眼里,感动在心,我 常跟员工讲,我留在宏珏,是一个感性加理性共同的选择。

感性是点滴的累积,比如五险一金外的商业保险等等这些额外福利,比如改变提成点提升底薪让店长压力变小,比如让店长周末休息,还有我们店最近发生的小故事。新员工入职后几天,公司邮寄的端午节福利到店,由于采购礼品肯定要提前很久,当时那位新员工还没安排入职,所以没有她的福利也是常理之中,考虑到新员工独自离家过节,我把自己的福利分给她一半,也表达了我们对她的祝福。几天后,总务部打来电话说抱歉有遗漏,感谢我及时作出处理,并坚持给我们换种形式补发。挂了电话,我转告店里同事,每个人都很感动,没有一个公司可以如此珍视员工,重视每一个人的成长和感受!

理性的判断就是相信公司的视野、战略和高度,从最初的无主跟 跟单到一对一主跟推荐制,到后来不允许退换货,到不允许跨区域调 货,不允许邮购,每一步的举措都是在树立形象,建设品牌。做人和 做品牌都是绝对一致的。公司的每一个变化,我们既是参与者,更是 受益人。不只专注在自己一个店里狭隘地做销售,公司给予我们的是 视野和高度。上半年,其他奢侈品品牌都有不同程度的降价,业绩

下滑, 而我们更加专注货品优化、品牌升级, 聚焦销售和人文企业的 建设、销售业绩也只是自然而然的结果。于是、GIADA成为每个商场 的风云人物。当越来越多的顾客因为听到其他楼层品牌夸奖GIADA 销售好而对我们敬佩有加、而更痛快地购买时、我们知道是品牌给 她们的信心。当一些顾客质疑我们价格不降反升时,我们也可以非常 自信地回应: "这就是逆势而上。"现在, 我们的销售越做越轻松, 上半年我们在连续两年大幅增长的基础上,继续保持了超过50%的 增长,我们每一个人都深知并庆幸,所有的一切得益于公司的战略。就 像赵总说的: 我们有远见, 有思想, 而非只有市场。

在培养员工方面我也有了更多的体悟。如果我们作为店长还沉浸 在员工的发展就是让她当店长还是高品,如何为她制定跑道的选择, 那未免有些太过狭隘, 既然公司可以容纳参天古木, 亦可襁褓愿意 驻足的小草, 我们评判优秀的标准怎么能如此简单。每个员工都有 她的梦想,以及她梦想成为的那个人,我们需要做的是帮助她清晰 梦想, 用不同的方法帮助她无限接近梦想。在这个努力的过程中, 我们 一起去发现工作的价值、生活的价值、生命的价值、也只有这样、每 一个坚实的脚步才会更加有方向,不迷茫。这样的发展才是每个员工 切实想要的,同时也是我们能赠予她们最大的财富。

如果我们作为店长只沉浸在销售业绩中, 那也是一种狭隘的 表现, 快乐是主题, 成长是关键, 销售是结果。销售远不只是数字, 如果紧盯着结果不放,而忽略了达成结果的方式,只能是急功近利, 快乐是主题,成长是关 最后反而迷失自我;反之,则视野更大,境界更高。我们不要单纯追逐 结果, 而要坚持做一切可以成长和改变的事情, 结果会来追随我们!



键,销售是结果。

初心

刘歆璐

四月中旬去太原做校园招聘,应届生们的积极热情,对未来 既渴望又迷惘的状态,让我想到三年前的自己。

那时刚从意大利留学回国,满腔热血想要大干一场。投入求职大军的浪潮中却渐渐迷惘起来。因为学校的招牌,工作机会眼花缭乱,似乎每个都不错,然而亦不知如何下手。好公司的职位竞争激烈,面试亦不能总遂人意。那时,再次遇上了宏珏,曾实习过一个月印象非常好,常常怀念与黄埔四期小伙伴们一起奋斗的日子。于是,不再关注其他机会,一心一意准备宏珏面试。专注的人往往更容易收获幸运,就这样顺利地通过了层层筛选进入宏珏。

这么算来,与宏珏的缘份已有近四年了。正赶上公司高速发展的几年,看着GIADA米兰旗舰店开业,YI品牌正式推出,总部办公室乔迁至最市中心地区,国内企业中率先赴美顶级高校举办宣讲会,职能部门海外名校生越来越多,全国专卖店形象进一步升级,公司年会酒会开始到各著名景区举办,及至今年公司由"红珏"正式更名为"宏珏"……只有亲眼见证过这一切才知道公司有多了不起,只有亲身参与过这一切才知道这是一份多么了不起的事业。

4月18日培训分享会,会议室设备问题没有话筒,只能忍着喉咙 发炎尽量提高声音。第一节课要和同学们分享宏珏的历史、愿景和 使命等内容。看着一双双饱含期待的眼睛,我越讲越自豪。每一页 PPT、每一幅图片、每一个背后的故事都是那么的有份量,在事先的 准备中我自己也曾多次为这些故事感动。我并不擅长演讲,但我确信

只有亲身参与过这一切才知 道这是一份多么了不起的事业。 真正的成熟在于内心, 包容一切,接纳一切,不浮躁,不作无益的担忧,且仍保有初心,才能获得真正的喜乐。

这堂课已经深深地打动了我的听众们,通过这些故事,我和同学们之间也悄然产生了微妙的化学反应。之前她们对我是有距离感的,更多的是敬畏,现在她们崇拜中带着热爱,渴望得到肯定的同时更期待加入宏珏的事业中来与我们并肩作战。在讲课过程中,好几处我能明显感受到她们的触动,尤其是在讲到GIADA登陆拿破仑大道,不仅是宏珏历史上的重要里程碑,更是中国奢侈品行业发展史上的重要里程碑时,她们的眼睛都在发着光。

回到酒店,我疲惫地躺下,心却无比平静踏实,我知道,我的初心又回来了。近三年的职场历练让我蜕去了青涩,而那颗永不停歇的对梦想、成功、幸福的渴望之心没有改变。有段时间,我在困惑:怎样才叫优秀,怎样才是成熟?专业、淡定、波澜不惊就是成熟?不,这样的定义太肤浅,真正的成熟在于内心,包容一切,接纳一切,不浮躁,不作无益的担忧,且仍保有初心,才能获得真正的喜乐。如果说这次培训让同学们打开了眼界,看到了更大的世界;我则打开了自己,看到了更深处的内心。

工作近三年,收获的绝不仅是专业知识和技能的积累,现在我已在深圳扎下根,有了属于自己的房子,亲密的亲朋好友,内心也渐渐丰盈。工作教会了我如何与自己相处,如何与他人相处,如何永不止步地追求更好的未来。连一向严肃内敛的父亲也说我如今的想法成熟多了,和父亲的关系越来越像朋友。

虽然只是宏珏一名普通的老员工,我和那些新人一样,充满激情与斗志,努力在做好本职工作之余让自己更有价值。成长过程也是个肯定、否定、否定之否定的过程,牢记最初的梦想,奋斗吧!



留洋归来

涂佳汭

我们这一代留学生往往被贴上"崇洋媚外"的标签,学着国外的知识,开着国外的车,用着海淘的舶来品,唯独不愿回国内发展。和很多朋友也交流过回国还是留美,不愿意回来的原因无非两点:第一,美国可能有更好的舞台;第二,对中国的不确定,对自己回国后的位置不确定。

无可否认,在美国的日子我更加充实了自己,除了专业知识上的累积,也锻炼了软技能。我喜欢美国的蓝天,留恋这里的绿地,我也曾无比渴望在这里找到职业之梦。随着在美国职场的打拼,我逐渐认识到这里的发展只是看上去"很美"。先不论身份签证僧多粥少,放眼望去,公司管理层中又有多少华人的身影。因为文化差异、身份问题等,华人在这里的发展总是隔着一道glass ceiling,很少有机会担任要职参与到公司的决策发展。

我很庆幸在迷茫时期遇到了宏珏,哈佛大学的宣讲会我至今难忘。那天我了解到了何为梦想的真谛,知道了坚持的意义,也懂得了什么叫做未来无限。很感谢公司这么敢于启用新人。企业在发展,需要年轻活力思想的注入。年轻人在逐梦,需要一个舞台施展才华、挥洒热血。公司在发展期,意味着无限的发展空间和挑战机遇。当时很羡慕这些宏珏的年轻奋斗者,初入职场便有这么好的机遇,挑得起胆子,担得起责任,践行着无悔青春。

在宏珏, 我收获了专业与干 练, 赢得了自信与尊重。

我很庆幸当初毅然决然选择了宏珏。入职后,我见证了宣讲会上的梦想一个个被实现,也参与了一个个新目标的诞生过程。在宏珏,我收获了专业与干练,赢得了自信与尊重。忘不了面试后无数面试者的感谢信,喜欢宏珏HR的亲和与魅力;忘不了培训后无数应聘者的致谢词,感谢宏珏HR的耐心建议和公司文化分享。公司给我时间去积累,熟悉流程增加经验;公司给我机会去挑战,勇于创新大胆实践,向成为一名优秀的宏珏人不断迈进。更值得一提的是宏珏的魅力领导赵总,每次和他聊天,总是受益匪浅,信心满满。从他那里,我听到过令人憧憬的美好未来,他鼓励员工走出去,只有见识过更广阔的天空,才会有更远大的理想抱负。在他那里,我也学到了小事亦要做到极致,他教导员工要脚踏实地,只有打好基础,才能建造富丽堂皇的高楼。正是有这样一位领导,宏珏人才有这样一份难能可贵的自信;也正是有这样一个良师,宏珏人才会这样坚持不懈、勇于攀登。

前段时间面试问一位设计师为何想回国发展。意外之中,他谈到了职业上升空间,钟情于公司的平台,希望在这样一个舞台上实现更加真实的自我。我仿佛看到了当初的自己,也是怀抱着这样一个梦想来到宏珏。褪去了稚气,多了一份淡定与从容,汲取了更多能量后也敢于去承担更大的责任。承担了更大的责任,就有机会去实践更大的梦想。仰望星空,脚踏实地,与宏珏在2015一起创造新的奇迹。

我的宏珏之路

常晓妍

不知不觉已经在公司8年了,回忆起之前的点滴时刻,总能给自己以启迪,让自己更沉淀与平和。

当我第一天踏入公司,赵总让我去专卖店实习,说实话,我完全没有做好准备,第一反应就是摇头,说:我是做人力资源的,我销售不行。赵总当时只说了一句话:"人行干什么都行。"于是,我硬着头皮进到了专卖店,也成功卖出了人生的第一套成衣。那种触手可得的成就感为我的职业生涯开始奠定了基调。

最早在总经办时,因为自己从来没有做过总经理秘书的角色,曾经一度的困惑,不知道该怎么开展工作,也不知道自己工作的价值是什么。李总当时充满智慧的一句话把我从迷茫中拉了回来,也可以说影响着我的整个职业生涯。她说:秘书可以是端茶送水,也可以是总经理的左右手,在公司以前没有人做过这个职位,你的位置有多重要,都是由你自己决定的。于是,便放下自我,从公司的需要出发做事,现在回忆起那段时光,心里仍然充满自豪感与成就感。

内心的强大是靠自己不断 的帮助别人,不断的做成事儿 所赢得的内心的平静。

> 在刚刚回到人资部担任人力资本总监时,因为新官上任,为了 很好地开展工作,我心里想是不是应该先跟大家尤其是销售部打好 招呼,以获得大家对我工作的认可和支持。跟老公探讨该怎么做时, 老公说:只要你真正帮到了别人,别人自然会来支持你。这句话触动 了我,于是二话没说,一个电话没打,卷起裤腿做的第一件事就是使 接手时严重的缺编问题在一个月内通过各种方式得到缓解。于是, 心里都对自己多了份敬佩和尊重。也让我体会到,内心的强大是靠自己 不断地帮助别人,不断地做成事儿所赢得的内心的平静。

> 重新回到总经办,从一个具体的职能部门再次回到参谋部门,因为没有具体业务上的真实的成就感,说实话,刚开始偶尔还是会感觉有点失落和无方向感。但因为经历以上的种种,"人行干什么都行"、"你的位置有多重要,是由你自己决定的"、"只要你能帮到别人,别人自然会支持你"……这些声音让我能够很快地找到方向,也很快在新的工作中找到成就感。

很幸运,在我的宏珏之路上每个重要的路口,都遇到了重要的人,听到了重要的话。而他们,也教会了我如何去面对变化,面对新的自己。



2015年3月1日是我重新回到GIADA的日子,与以往不同的是,我有了新的身份,成为了一位孩子的妈妈,这个新身份对我来说,代表着责任。

重回工作岗位的第一天,我异常兴奋,也许是许久未找到的自己 再次出现,我回想起在GIADA的每一步,这一路经历我都很庆幸。

虽然店里多了不少新面孔,但大家对我的出现并没有陌生感, 反而都有几分亲切,脸上都挂着GIADA式的温馨笑容,我又回到了 这个温暖而且永远不甘落后的团队。

当了妈妈之后,自己有了很多的变化,不仅仅在身体上,更多是心灵上更加成熟、更加豁达。做事情想问题会更加注重方式和方法。 也许是孩子的顽皮磨平了我脾气中急躁焦虑的成分,心态的平和让 我更包容,同时也在紧跟公司的步伐中不断地反省自己、完善自己, 我要重塑一个更好的自己。

GIADA从未停止过追逐美丽的脚步,再次遇见,比以前更美。 高级奢华中的精致见证着品质,而青春活力的注入,赋予每件衣服 更多的美丽,这样的GIADA正在越来越好,也只会越来越好,而对于 我来说,只有不停地完善自己才可以跟上GIADA的步伐。

心态的平和让我更包容, 同时也在紧跟公司的步伐中不 断地反省自己、完善自己。 感受着周围姐妹每天忙碌着、快乐着,满满的正能量。我回忆起从入职到现在点点滴滴。之前从未接触过的奢侈品服装,让我的生活开始有了新的关注点。在深圳的日子,明明压力很大,但现在回想起来,却是满满的怀念,怀念那个认准目标、不顾一切向前冲的我,青春就该如此!在万象城的日子,肩负着公司的信任和巨大的责任开辟新店,虽然责任大了,而对我来说是快乐多了。在大连的日子我认识了那么多优秀可爱的宏珏人。在全国各地,甚至在遥远的意大利,GIADA的美丽都传播开来,我有什么理由不让自己变得更好。

每个人都应该在团队里找到自己的价值,一个人的核心竞争力不在于你以前做过什么,拥有过什么,而在于在任何位置任何环境,都有能力创造出自己的价值,这才是每个人应该真正在意的,也是该追求的目标。

2015年对于我来说是个新的开始,甚至于比新员工时期拥有 更多的挑战和思考,未来的路该如何走,如何让自己变得更好,来 赶上宏珏的步伐,GIADA的步伐。

重塑自己, 只为在未来的日子里无怨无悔。

重塑自己、只为在当下的日子里充实、丰富、不忘初心。

重塑自己,只为让以往的经历不要浪费,不能忘记的青春誓言。

重塑自己, 只为追赶宏珏的步伐, 以更好的状态去陪伴一个越来 越美丽的宏珏。 卓越企业的领导是着重于 为员工追寻工作、生活和生命 的意义,替企业创造使命的。

到宏珏已经两年多,我很快乐也很踏实。快乐是因为我嫁了个"好男人",踏实是因为工作的每一天都很充实。宏珏也让我养成了一个好习惯,凡事都会有计划、执行与总结。还记得2014年末时公司把每个人全年的工作总结都寄回给我们,再次翻看曾经的工作总结,内心有一种难以名状的情愫。那种感觉就像是毕业多年后重回母校站在校门外,脑海里闪过无数个画面。所以,真的感谢这一次次的总结带给我的经验与成长。

廷色三十年,沉淀、蜕变、启程。公司说我们要成就一个有生命力的人文企业,卓越企业的领导是着重于为员工追寻工作、生活和生命的意义,替企业创造使命的。我们最大的需求和最困难的成就,就是找寻人生的意义。我想这个人生的意义是值得每一个人一辈子去追寻探究的话题,但是在赵总深入浅出的课上我感受到人生、工作的意义中的一大乐趣就是改变。我们要学习互联网思维,什么是互联网思维?就是去中心化、去权威化。放权给团队、由自上而下的命令式管理模式转变为自下而上的管理模式,不盲目追求权威,更加追求事实。这也印证了赵总所说,如果你想改变这个世界,你需要先向世界学习,先改变自己。

珏色三十年,从寒窗苦读到韬光养晦,再到奋发有为,宏珏在成就从优秀到卓越的伟大使命。作为宏珏青一代,我们更要为公司走向卓越之路肩负起更大的责任。我始终坚信在宏珏这个充斥着奋斗、慈善、快乐的伟大企业里,奉献越多,收获越多!

成长

黄丽诗

提笔写工作总结的时候,我的内心是澎湃的。当收到米兰店竞聘复试的邮件时,我回想起两年前应聘时收到公司复试的邮件。从宣讲到群面到单面到终面到深圳培训,一步一步走来,一个初出茅庐的大学生,对时尚、服装、奢侈品一知半解,经过到店历练两年,公司的每一次悉心培训,店里每一位老员工手把手教学,我实现了从储店到店助的蜕变,回首自己成长的每一步,都是为了将来能够独当一面奠定的基石。

刚入职时,听老员工说"能够做好销售可以胜任任何职位",当时就一门心思只想先做销售,这两年的付出令我明白了这一句话的含义。销售不仅考验的是销售能力,而是观察能力、团队合作能力、沟通能力等全方位综合能力的培养。这个五月,经历了很多我之前想都不敢想的事。参加米兰交流实习机会的竞聘,当我举起手机和总部人资同事视频面试,内心的那种欣喜是无法言表的。越努力越优秀,越努力越幸运!以前,我总是觉得我要为自己设定一个明确的职业规划,因为我是个讲求效率的人。例如1年半到2年当上店助,2到3年晋升为店长,3到4年向经理迈进。如今,我发现并不一定如此。在宏珏,在GIADA,只要你够优秀,机会如此多。我们只要把握好大的方向,奋斗着、努力着将自己的闪光点都展现出来,公司都会

看到。当然,机会是靠自己把握和争取来的,只要自己想做并愿意做好,公司给你机会,就要让自己绽放一次。如今我的规划是只要公司需要我的地方,我就竭尽全力去发光发热,并且我相信自己一定可以做好。

现在越来越多同事家庭出身都很优越,为什么大家还要努力工作奋斗呢?因为以前,父母一辈也是这样努力过来的,我们不做啃老族。而我也庆幸自己被一群如此优秀且志同道合的同事围绕着,它会时刻提醒自己,我也是优秀的。这是公司为我们提供的最佳工作环境。以后面对子女,也可以告诉他们,即使长辈再富有,也绝不能丧失终身就业的能力!这才是自我价值实现的最佳方式。

世界是一面镜子,你内心是什么样,它就是什么样。你是消极 悲观的,你会觉得全世界都在向你抱怨,你看到的是失败、挫折。而 如果你的心是积极的、开心的,你会发现世界充满阳光!我很庆幸 也很感恩公司给予我的每一次机会,我也告诉自己,别害怕,在我 最美的年纪,奋斗、努力,这就是我要坚持的方向,也是我终身奋斗 的目标!

世界是一面镜子, 你内心是 什么样, 它就是什么样。 8个月的时间,能让一棵树苗成长多少呢?很显然,这取决于扎根土地的富饶程度和被人精心浇灌的情况。那么一个人呢?也许朝夕相对的人无法道出我的改变,但时隔八个月未见面的家人给了我最感动的答案!

年三十的晚上,爸妈和我围坐在饭桌旁共享除夕盛宴。总是爱操心女儿的妈妈舍不得我在生活上有一丝的辛劳,而她当了一辈子公务员,总认为经过8个月,我也该体验够了这份工作的辛苦,重新考虑她来为我安排的幸福之路。于是,愉快的年夜饭眼看着又要变成我与她认真严肃的讨论会了。其实,这样的场景在我坚持放弃公务员、放弃中石化而选择宏珏后,就不知出现了多少次。原以为早已说服妈妈的我才惊觉,原来她从未意识到我的认真和坚决,也从未相信过我在宏珏工作的快乐,和我想要一直坚持走下去的决心!于是,我决定再和她进行一番恳谈,她对我工作辛劳的疑问,我用真实的工作状态来回答;她对我未来职业生涯的担忧,我用公司给予的就在眼前的机遇来应对;她对我物质保障的不放心,那我就把工资卡福利卡摆上桌吧。不用再针锋相对,不用再唇枪舌战,就我这实实在在8个月所经历、深思和坚守的一切,都足以让妈妈看到时光沉淀后一个冷静、客观、自信、果断而又懂得坚持朝目标努力的我——最值得她骄傲的女儿。

其实年夜饭座谈会后,我并不清楚自己这一次的说服效果,也做好了长期潜移默化以默默浸润妈妈思想的准备。直到第二天晚上,与爸爸出门散步时,他告诉我,"你妈妈这个老顽固昨天睡觉的时候和

我说,她以后终于不用再操心你了。以前操心也是因为我们了解你,聪明归聪明,但一直被我们宠着,对什么事都不是太努力,也不太能吃苦,就怕你在外面受了气。以前每次和你谈事情,你也总是嗓门大、火气旺,却不怎么讲道理。不过这一回啊,你妈都觉得你变了,变化还挺大的,想事情、做事情都有好好考虑了,那我们怎么会拦着你上进呢?"

感谢当时天色已晚,路灯昏黄,还有让人舒服的沉默可以替我掩饰 有些发红的眼眶和干涩的嗓子。我的脑海里一直在飞速旋转着,店里 发生的一切,每一个小伙伴的笑脸,客人真诚的感激和赞扬,公司 培训时精彩纷呈,和赵总的三次激动会面,李总的惊鸿一现,宏珏 面试的种种,以及回到母校的那一次最触动我心的宣讲会……短短的 8个月发生了太多美好,也经历了大大小小的挫折,只是无论发生 什么,都有一群美丽的人陪伴在身旁,有人分享快乐和分担痛苦的 生活才能真正拓展生命的意义,有人默默支持和自由发展的工作才能 真正成就一生的事业! 而我也绝不负所望,要更加努力地成长,不仅 为了自己,更为了成为新的给予者,给予未来那些年轻的小树苗们广 阔的天地和滋养的土壤,继续珏美四十年、五十年、一百年……

2015年2月26日,初八,妈妈年后第一天上班,一大早接到她急 匆匆打来的电话: "慰啊,我今天收到你们公司的《宏珏人》了,我 看了几篇,真挺好的,都很努力,你也要好好工作,努力点啊。"

嗯,会的,妈妈!会一直在这里努力下去……

有人分享快乐和分担痛苦 的生活才能真正拓展生命的意 义。 此时此刻,我正静静地坐在家中阳台的写字桌旁,脑海里满是这一个月经历的滴滴点点,这极其充实的一个月,经历了太多庞杂却又有力的事。静心梳理,记录在卷。如果非要给这个美好的七月冠以一个主题,那便是感恩。感恩一切所遇。

七月三日,我带着憧憬与激动的心情迎来了我入职的第一天。一切都是新鲜而又陌生的,生性热爱挑战的我对此丝毫没有惧怕。我热爱目标完成带来的成就感,然而第一天乃至之后的一周,却着实给我好好地上了一课。基础的店务工作,看似简单,却极度需要细心和细致。在学习和实践过程中,我屡次犯错,最基础简单的东西我也做的不够好。这个时候,我觉得很愧疚,自己很没用,在团队里没有什么存在感,反而在拖大家的后腿。从小习惯优秀的自己第一次感受到在大庭广众之下丢脸。一周结束,我在家里想了很多,我至今记得自己在家嚎啕大哭的模样,仿佛要把所有的委屈、不甘、难过全都倾泻出去。但是我没有放弃也不愿放弃,那个时候,糟糕的状态让我明白,只有自己才能拯救自己!优秀是一种习惯,优秀的人不会允许自己在一个环境里糟糕太久。我更要勇于面对自己的不足,只有坦然面对,接受它,才能找到方法克服它。擦干眼泪,我依然面带自信和笑容走进店里,迎接属于自己的转折。

入职第六天时,我在大家的帮助和自己的坚持下开出了第一单。 那种从销售中获得的满足感和成就感洗刷了之前所有的不快。也许是 因为这个转折给自己带来的信心,也许是之前一周虽然辛苦但实则 是基础的积淀,从那以后,不管是销售还是店务,自己的状态都越来 每个人的生活,最重要的并 不是"得不到"和"已失去",而 是真正去爱和珍惜眼前你所拥有。

越好。直至今天,工作带来的幸福感让我充实,让我愉悦。想到新的一天将面对新的挑战,我都跃跃欲试。之前在昕姐建立的"华中希望群"看到她发的一条消息,七月份入职的新员工里,我和西安店的一位姐妹业绩并列第一。虽然有运气成分,不过着实为自己全情投入的七月、奋斗充实的七月带来一个小小的鼓励。感恩在困境中没有放弃的自己。

另外,最想要感恩的是团队,我不知多少次庆幸自己能来到这样一个有爱的集体,整个店里和谐温暖,每一位老员工的牺牲和奉献精神都无数次地感染我。我时常幻想,等到自己成为老员工需要带新员工的时候,我一定会将自己所得到的所感受到的毫无保留地给予出去。我想,这一代一代的传承,就是宏珏精神最好的诠释吧。我清晰记得每一位战友的美丽瞬间,我记得听姐的全局观和接地气,我记得店长的专业和冷静,我记得Ange1的随和和从容,我记得小虾的细心和亲切,我记得Maggie的严谨和认真,我记得Lisa的热情和洒脱,还有和我同时入职的姐妹们,雅的灵活,恒的执着,维尼的细心,菲的呆萌,妍的努力。还有和大家一起经历的大事小事,凌晨两三点的搬店,四天新店开业活动的投入和忘我……

每个人的生活,最重要的并不是"得不到"和"已失去",而是真正去爱和珍惜眼前你所拥有。每个人的一生都拥有许许多多美好的阶段,像一段一段的旅程一样,我很看中在旅途中所遇到的好或不好的事。它总能提醒我在不同的阶段中有不一样的感悟和体会。真的就像现在的心情一样,感恩一切所遇。

经济学中有一个理论叫"迟来的奖金",说的是"厨房的帮厨,工作累的要死,收入可能还比不上端盘子的服务生",可是为什么还是有人要去做这样辛苦的工作呢?理由只有一点,"帮厨"未来可以升起来做"厨师",有"迟来的奖金"可领,而服务员做一辈子,也还是端盘子,没有技术积累的前景,没有丝毫优势。

回到现实当中,可能会有人问:为什么大学重本甚至研究生、海归要去卖衣服啊?其实,他们看的都是很表层的东西,他们觉得高学历毕业必须进入机关、大国企或者做老师、医生等这种看似"体面"的工作才是应该。心急的一些人就成天想着怎样找资源找关系混圈子、混人脉。可是他们似乎都忘了一个最重要的本质:修炼内功,让自己有底气去迎接属于自己的"迟来的奖金",而不是单纯地找一份体面的工作。

上个月刚好帮新员工做入职培训,说到宏珏人的心路历程时,新同事小露发表了她的感想:刚来前两周的时候自己也很迷茫,第一周不停地背资料、背条码、记库存等,当她回到宿舍看到舍友们都在看综艺、打游戏时她心里更不是滋味了,心想为什么我要这么辛苦?但幸好,她坚持了下来,两个月后她再回头看,其实那都不算事,那是必须经历的一个过程,现在的她,不论工作状态还是生活品质,都比同龄同学超越了很多,这就是她"迟来的奖金"。

还有一个人也收获了他"迟来的奖金",这个人就是获得奥斯卡最佳导演奖的华人——李安。他去美国念电影学院时已经26岁了,这件事遭到了父亲的强烈反对。父亲告诉他:纽约百老汇每年有几万人去争几个角色,电影这条路走不通。但他还是义无反顾地去了,这个曾经羞涩、腼腆的人漂洋过海去了美国。那么结果如何呢?

毕业后,整整六年里,他没有工作。作为一个男人,他唯一的工作就是在家做饭带小孩。有段时间,岳父岳母看他整天无所事事,就委婉地告诉女儿,也就是他的妻子,准备资助女婿一笔钱,让他开个餐馆。他自知不能再这样拖下去,但也不愿拿别人的资助来开展自己的事业。于是,他决定去社区大学上计算机课,从头学起,争取找一份安稳的工作。他背着妻子硬着头皮去社区的大学报名。一天下午,他的妻子突然发现了他的计算机课程表。结果她竟把课程表撕掉了,对他说:"安,要记得你心里的梦想!"后来,李安的剧本得到基金会的赞助,他又开始拿起摄像机,再到后来,一些电影开始在国际上获奖,最后他终于等到了属于他的"迟来的奖金"——奥斯卡的小金人。

现在很多人觉得自己的做的事情没有意义,似乎看不见希望。可是你有没有看到你的未来还有"迟来的奖金"?很多人认为我们这份工作会觉得是吃青春饭,不就是卖衣服嘛,其实不然,背后有千千万万可以学习积累的地方,无论是沟通技巧、应变能力,还是管理能力、学习能力等等,都会在这里得到快速全面的提高,其实如果你能做好这份工作,到哪里都不怕,因为你已经有了赖以生存的技巧了。

其实各行各业都一样,每一行的成功人士,都是用汗水与心血堆积出来的,一定要经过一段艰苦的过程。也许前三年五年你不如旁人风光,但是只要你沉下心来修炼自己的内功,这过程是最有价值的。那正是你积蓄力量,在开花前奋力地汲取营养的过程。李安亦如此,他之所以最终能夺得大奖,既不是因为聪明,也不是因为逢迎,而是不折不扣稳扎稳打,他在寂寞与困顿中守住了自己的理想,等到了他"迟来的奖金"。只要你努力,终会迎来属于你"迟来的奖金"。



8月于我而言有着特殊的感情和意义,三年前的8月我离开校园,加入宏珏,成为一名职业人。而去年8月,我从一名品牌顾问成长为店长,开始思考如何"带团队",如何做好"管理者"。8月在我的心中已成为不断成长和努力的阶段性总结。

今年8月,我们海信GIADA店也做了一个阶段性的总结。从去年8月迁址新店到现在,团队从开始的相互磨合到现在的默契十足,大家也从遇事经常手忙脚乱变得更加沉稳自信。这个月,新员工去北京参加人力资本部组织的交流会,回来的路上就开始在微信群里激烈讨论,把看到的学到的分享给每一位同伴。GIADA的魅力和神奇再次体现出来:交流会后瞬间就能让你感受到他们的成长。新员工回来后又有了新的目标:要做京津区最优秀的新员工!她们用行动践行着她们的目标和梦想。

方姐是一位伴随着海信店一路走来的老VIP, 也见证了我在GIADA的成长。月中她如约而至,为了体验刚到店的新品,她下班后直奔而来。简单问候之后便迫不及待的开始试衣,过程中她不停发出赞叹,说这一季的服装让她看到了另外的自己,她说做人也要如此,要敢于尝试不同的风格,不断突破。聊到高兴处她主动提到想尝试一下新款宝嘉美水貂,当低调华贵的水貂上身时她直直地盯着镜子里的自己,眼中闪烁着喜悦的光芒,专业的介绍和完美的视觉体验已深深吸引了她,得知水貂的稀有后她当即决定买单。在送方姐回去的路上,她说:"我们认识这么长时间,也算是老朋友,你送我回家,我请你喝咖啡!"说着便拉着我进了咖啡馆,于是我们一起喝咖啡,聊工作,聊生活,她与我分享她年轻时的经历,如何一步步做到银行总行行长

的位置,告诉我要如何努力和坚持自己的梦想。虽然平时与很多顾客关系都很好,但像方姐这样为我们树立榜样、指引方向的却不多。 感恩于我们GIADA Lady带来的无限正能量,感恩于宏珏舞台能让我们不断演绎精彩。

8月,我老公决定离开任职四年的银行。虽然之前也偶尔会听到他对工作的抱怨,但从来没想到他会选择离开。毕竟在大多数人眼里这是一份安逸、舒适、体面的工作。然而,他是那么的决绝。原因是自毕业以来,我的快速成长和为梦想不断拼搏的劲头让他感觉到自己进步太慢、工作太安逸,在他内心深处也有着与我一样的能量与激情,他想接受更大的挑战,需要更快的成长!他说: "GIADA不仅改变着你,也在深深的影响着我!"是呀,这就是GIADA带给我和我身边的人最宝贵的财富。

8月末,李总和邵总百忙之中抽时间来店里探望我们,鼓舞士气的同时也让我们看到了她们对于细节的重视,李总亲自向我们示范如何调陈列,邵总告诉我们里仓物品应如何摆放会更加合理。李总一直是我们心目中的"女神",这次亲密接触让我们感受到的更是一种由内向外的敬业态度,她们就是我们不断努力的动力和榜样!

9月,真正的旺季已来,我们已敲响战鼓,为自己而战,为团队 而战,为梦想而战! 于我而言, 当清晨的阳光嗳嗳地洒在脸上, 车窗的风扑面而来, 上班路上, 我看着周围的世界, 那种行走在奋斗路上充实的感觉, 是 一种踏实的幸福感;

当偶尔抽离忙碌的生活,安安静静地享受一本书、一杯咖啡的 一段时光,那是一种内心充实的欢愉,是一种简简单单的幸福感;

当看到身边的你们从曾经的一颗颗玻璃心变得坚强、成熟,每一个人都开始鲜活、有生命力地活着,是一种欣慰的幸福感;

当顾客看到镜中的自己时眼神里流露出难掩的激动和欣喜,从着装不拘小节到通过GIADA认识到生活中要更爱自己,是一种明了工作意义的幸福感;

我希望自己和最亲爱的你们,都能做一个对身边的幸福敏感的 姑娘,每一天都热情饱满,充满感恩和爱地活着。

亲爱的,不要为单身而恐慌惆怅,单身的日子并不都是孤单 寂寞,我们应该用这段时间让自己变得更优秀,才能让未来的那个 他更优秀。在你还没有遇到他的日子里,你要积极地去寻找去历练, 在这个过程中学会经营爱情和人生。

亲爱的,不要因为家庭的负担,让你只会埋头做事,而忘了感受 当下的幸福。你的痛苦只是你对自己的心理暗示,其实你每时每刻的 生活都充满了爱和欢乐,请学会用你善良单纯的心去感知美好。 亲爱的,当跟别人发生了冲突和争执,不要只会埋怨和指责别人的过错,试着站在别人的角度上想一想,可能你也是一个应该承受埋怨和指责的人。当你心情烦闷抑郁的时候,请不要把你的情绪带给周边的人,因为别人没有义务承受你带来的不开心。请你做一个宽容,散播正能量的姑娘,给别人一个喜欢你的理由。

亲爱的,当你工作了四五年,当你已为人妻,你的脚步并不一定要放缓慢,生活节奏不一定要变安逸,相反,你应该变得更坚强、更积极、更有能量,让自己有更大的能力去承担更多的家庭责任和社会责任。职场不是一个只能新人弄潮的环境,我们只会被不愿意进步的自己淘汰!请为一个原地踏步、甚至倒退的自己感到羞愧。作为女人、爱自己就一定要活出每个年华的精彩。

亲爱的姑娘们,其实任何你认为是当下跨越不了的苦难,都会过去。 当你把它看做是老天为了让你今后具备拥有更多幸福的能力而安排的 课程,其实你所承受的一切痛苦都是好的,跨过去了都会成为你人生 的福音。生活并没有亏欠你,即使你现在觉得你就是这个世界上最 不幸的人,要知道这个世界上的大多数的人都是经历过你的那个节点 的过来人。你其实可以很幸福,只要你想。

让我们做一个积极阳光、坚强大气的姑娘,对挫折微笑,对指责 宽容,对生命感恩,愿我们的未来与快乐和幸福同在!



十一月是一个特殊的月份,是我与宏珏的"结婚"纪念月! 2009.10.10 我们相遇了

带着一股执拗, 从老家太原直奔北京。没有经验、没有特长、没有关系,除了一腔热情什么都没有的我在招聘会上遇上了宏珏。虽然同学说只是卖衣服的,但我却被面试官的专业和亲切吸引,心中燃起希望。

因为对北京路况不熟悉,集体面试迟到了被拒之门外。我难过地游荡在酒店门口。朋友力劝我去参加她们公司在郊区的面试,可面试中我一直心不在焉,突然我鼓足勇气,决定要再试一次,于是中途退出飞奔回宏珏面试现场,争取到了参加下一场集体面试机会……经历种种波折,幸运的我终于拿到了0ffer,这是我人生中的第一份0ffer,也是唯一一份。

2009.11.13 我入职了

当我第一次踏进金融街购物中心时,偌大的商场显得那么神圣, 地板干净得能把人脸照清楚,这就是我将要从事的美丽事业!

可是作为新人,我在工作中屡屡受挫。从没有这么怀疑过自己,仿佛做什么错什么。为了不被大家看不起,我私下花了很多功夫,自创的树状图帮助记忆全场货品条码,做错的事情要求自己绝对不可以错第二遍。要做一个解决问题的人,而非制造问题的人。曾经的我,遇到问题慌张、害怕、无奈,现在的我,遇到问题淡定、正视、轻松!因为我明白,没有什么事情是一劳永逸的,每个阶段都有每个阶段的新问题,永远不会有到时候就好了这一说。

2011年,我如愿以高分夺得"优秀品牌顾问",再见当年面试我的人资同事,他说:其实当时我们对于是否录用你曾有过很大分歧,因为我觉得你的性格并不适合销售,但是晓妍姐坚持认为你身上有一种坚持的东西。事实证明确实如此,只有真正有梦想,并愿意为梦想努力奋斗的人才会最终获得成功!

2011.9.2 我当店长了

回到家乡太原,带着一腔热血:我要把太原店做成真正的大店!虽然到店后,发现和自己想象中的不一样,员工素质参差不齐,团队士气严重低下,甚至连纪律都不遵守。我想,一定要先把销售做起来,让员工有盼头。第一个月,我们从原来的20万直接做到了56万!我不用说什么,员工自己就明白了:我们是可以完成任务的。慢慢地,没有人再抱怨我们的位置偏、客流少了。就这样,我们亲手将店做到60、70、100万,再到后来的311万。还记得突破300万的那一刻,我的心里从没有那样的坦然、舒畅!三年的时间,发生了太多不可思议的故事!

去年店铺落位调整,我正在休产假,但每天都心系店里。虽然是临时店铺,但绝对不能是临时的业绩。公司把店交给我们,我们就要对结果负责。月初商场例会,楼层经理对店长们说:"你们知道GIADA为什么做得好吗?只看员工晚上10点,她们还和打了鸡血一样,就不可能做得不好。"2013年,我们以56%全国第一的增长率夺得"优秀名店"。站在领奖台上,我只想和姐妹们一起分享荣耀。正如经理听姐常说的:越努力,越幸运,越磨砺,越青春!

2012.7.29 我结婚了

最开始时他并不支持我的工作,传统的思想使他觉得女生应该做一些轻松的工作。逐渐地他看到了工作带给我的变化,不仅是外表,还有丰富而强大的内心。他也渐渐在改变,他为有我这样的爱人感到骄傲。他曾经说,宏珏的女孩有一种独特的自信,工作越久越明显。因为我从北京调回太原,他为我放弃了很多。结婚的那一天,我成为了世界上最幸福的人。

最近的一次店内聚会,我的老公挨个给店里的姐妹及家属敬酒,感谢她们为店里的付出,感谢家人给她们的支持。他说:一个女人能从事自己热爱的事业,是非常幸运的,而对于一个女人最重要的,就是给予她支持。

一个女人能从事自己热爱的 事业,是非常幸运的,而对于一个 女人最重要的,就是给予她支持。

2013.10.6 我的宝贝诞生了

伴随着痛彻心扉的苦难,宝贝出生了。在每一个妈妈的眼中,自己的孩子是世上最美的天使,看着他的小脸,总忍不住想要亲吻。很多人不理解,为什么孩子还那么小我就出来继续工作。其实,店和宝贝都是我的孩子,哪一个都不舍得放下。在天美店这个孩子身上,我甚至花费了更多的心血,她的每一点一滴进步都是我们的努力。在我的定义里,最好的爱不仅仅是陪伴,我也并不觉得为了孩子放弃事业就是一件伟大的事情。我们希望孩子坚强,首先要自己坚强。希望孩子快乐,首先要自己快乐。把自己的生命活成一个典范,孩子才有可能幸福。

我是赵总"家与嫁"理论的忠实粉丝,大河涨水小河满,这句话 绝对是真理。只有人格独立,事业有成,家庭才能更幸福。

2015.11.13 我当区域经理了

像是一份最美好的礼物,好像冥冥之中的缘分,在入职的六周年 纪念日,我通过竞聘成功当选华中区的区域经理。

在接到电话的那一刻,我的内心似乎很平静,源于对公司深刻的情感,无论公司需要我到哪里,做什么,都是我应该竭尽全力去做到的。店里员工得知后抱在一起尖叫,有的员工哭着和我讲她们真的为我感到骄傲,我还在克制自己的情绪,直到晚上,大家集体微信朋友圈刷屏祝贺我,瞬间泪崩。感动于这些姑娘们心手相牵,不离不弃,荣辱与共,也很荣幸我的奋斗给了更多人以力量!

接下来,我们还有更多个6年。这一路走来,我总说,感谢公司,感谢赵总,感谢听姐,公司给了我想要的一切。希望未来的所有日子,我们一同走过,精彩未完待续……



The Soar, the Identity the Architecture

DavideCastoro

Should I select a picture representative for this year just gone by, I would choose the picture of the house "Fallingwater" from the American architect Frank Lloyd Wright.

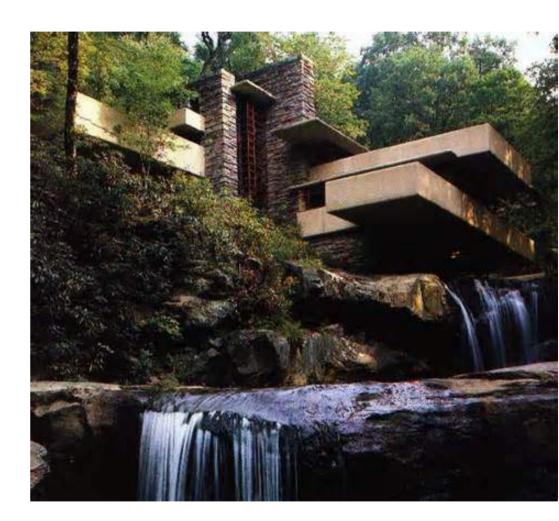
This picture contains many aspects of events I faced along this year: the soar, the identity, the Architecture.

Watching this house, I can perfectly feel the impulse to stretch out the force, trying to reach new horizons and looking further away beyond the mental boundaries. The balconies of this house, in fact, are so striving out to be on the uttermost point as possible: one step more and they won't be able to bear their own weight and therefore, falling down. But they keep their stable position and resist. They are resisting for more than 80 years, actually.

The emotions I lived during this year were similar. I have got the chance to work on new and singular concept designed for our boutiques, I have kept care on the supply of the construction materials, I have developed the brand new interiors for GIADA boutiques. We set up the design starting from a few data and, as the balconies on the waterfall, we stretched outwards improving our own features and looking for new goals.

The Identity is something unique and not repeatable. While watching the picture of "Fallingwater house", it is easy to see its unique shape, the harmony and the conformity between the Nature and the House.

I looked on to me in order to make some order in my identity



defying the list of values I was caring more than any other and giving priority to them. Once defined them, I have been able to find my balance and see clearly the targets I should direct towards. I recognized my true Love and received everyone's greetings. My work went well and increased self confidence. From now on, my intention is to keep in mind the necessity to shield my identity as much as possible. Only in this way, forcing the limits and working harder, I could find the best interaction between the person I am and the environment I live in.

Only the Architecture arises, at the end. I want to keep this statement engraved in my mind for the future: the "Fallingwater house" is perfect in that position, in that place in that way only. No change can be applied without losing some value. How to reach that goal? Believing in the dream printed in mind and following it till the extreme consequences. Good things require time to bloom. Only the time knows how long it will be necessary and therefore the patience and the perseverance are the way to reach the goals in Architecture.

The time improves the quality. The quality needs time. We need time to increase our skills, to learn day by day and proceeding step by step.

I have got many positive emotions and recognitions along this year. I am pleased to have spent it in this way being grateful of the confidence I received.

I am confident to continue in this way. Seeking for higher achievements in my profession, my family, my life.



入职一年多了, 想谈谈自己对于创业精神和使命必达的理解。

多数人一听到"创业"二字,首先想到的一定是苦兮兮地白手起家,跌倒再拼的印象。其实大到国家,小到企业的不同发展阶段都会经历各种不同的"创业"。在宏珏"寒窗苦读"的第一个十年,我们公司的创业是资源经验的积累,寻求立足之地;在"韬光养晦"的第二个十年,我们的创业是建立品牌国际影响力,扩展声誉形象;而如今"挑战奋进"的新的十年,则是一个全新的加速发展的创业阶段,是在改变中寻求突破,在创造中不断提升的时机。职能部门的招聘和销售部的人才选拔都在不断强调创业精神,我们需要的不是按部就班完成任务的人,而是有志发挥主观能动性去创造的人。

创业其实是争口气,向自己向所有人证明当初的梦想绝不只是说说而已。今年两次米兰差旅让我对西方世界的思维方式有了更深入的了解,当有了自己的事业以后,看待问题的角度和深度也会完全不同。以前在欧洲留学时欣赏崇拜深厚的西方文明时常觉得自己很渺小,但是当GIADA矗立在米兰最显眼的位置集中所有人的视线,为事业和梦想奋斗的责任感和使命感让自己不能懈怠丝毫,更想向西方人、我们的团队、合作伙伴、顾客证明宏珏人做事业的魄力和出色的管理能力。相由心生,自己的内心是什么样的态度就会呈现出什么样的状态。在米兰我能感受到他们对GIADA品牌以及我们管理人员那种欣赏仰视的态度,这必然也是和我们对工作的热爱、专注、执着、专业是分不开的。

创业其实是想他人之不敢想,做他们之不敢做,也许特立独行,却能另辟蹊径。公司的发展是和高远的战略眼光分不开的。在零售市场并不景气的今天,我们在业界依然有着傲人的业绩增长,所有人都好奇都想模仿,但是这一切是因为公司在先前已经做的坚实铺垫和承受的非同一般的压力。这就启示着我们一定要敢想敢做,创新和突破往往是立于不败之地的原因。创业精神也激发着我们部门在现有结构的基础上去创造,我们有最open的理念,最新的团队,有巨大的提升空间。变革的路上一定也会有不理解和质疑的声音,但我们有信心去打造一个良性的人才培养和选拔机制,真正激发优秀人才的潜能。

若问我宏珏给我最大的收获是什么,今日的我一定回答的是有幸 成为公司创业新阶段的参与者,亲眼见证我们梦想和使命的达成。 上月核心工作之一是跟进GIADA SPA的境外放款业务,在这项 业务上,宏珏又做了个"第一"。

我们是深圳中行首次审批通过的由中小型企业对境外进行放款的客户。"我们只批准过在大型或超大型能源企业的境外放款业务",一开始申请时银行给我们"下马威",我们也隐隐感觉到这会是个和银行的"持久战"。美国人最爱说so what,对啊,so what?我们的体量虽然达不到超大型企业,但我们能证明自己有做这项业务的能力和实力!在赵总的指导下,过去的2个多月,财务部各相关人员都在紧跟这项业务,外管局、深圳其他银行、米兰中行都被我们联系遍了,只为掌握了解到最全的信息,能做的提前做好,以准备深圳中行的审核。而现在银行终于给了明确答复,再过2个工作日完成放款。

对于这项业务,公司其实也有后备方案。备选方案之一是直接将投资款投到GIADA SPA,我们与深圳招行联系,他们反馈说现在银行审核要求更严了,因为外管局将业务下放银行,而宏珏又是自权利下放以来第一个要做这项业务的客户!我第一反应:好啊,又是第一,why not and so what?似乎现在的宏珏已习惯了做"第一"。我们做了最坏的打算,也抱着最美好的希望。这件事再一次反映了宏珏人的特质:坚持不放弃,勇做第一。

老子《道德经》曾说: 吾有三宝, 持而保之: 一曰慈, 二曰俭, 三曰不敢为天下先。 "不敢为天下先"是说凡事谦让, 不争不取。后孙中山先生反其道行之, 大胆提出"敢为天下先"的口号, 并且身体力行, 一生执着于自己的理想。在我的眼中, 宏珏一直也是"敢为天下先", 宏珏人不仅美丽, 而且敢想敢做!



改变世界

程吟斐

最好的公司,不是因为创始 人想要成立公司,而是因为创始人 想要改变世界。

> 马克·扎克伯格10月份的时候在清华大学做了一场关于自己创业 经历的演讲,其中他有提到这么一句:我觉得最好的公司,不是因为 创始人想要成立公司,而是因为创始人想要改变世界。

> 回想一下那些优秀并足以影响人们的公司,每一个都是抱着引领人们新的需求和生活方式,帮助提高生活质量的: Facebook的创立是抱着帮助人们联系整个世界的目标; Disney的创立是为了让人们生活更加快乐; Nike的使命是体验竞争、获胜和击败对手的感觉。无论是哪个领域,哪个产业,都不仅只是为着生产出的一件产品而伟大,而是因为精神的力量和使命感。我们的使命便是传递优雅自信的生活方式,而不仅仅是销售一件服装。

扎克伯格在他的演讲中还提到一点:对企业,我觉得最好的东西是 不能放弃。创建公司很难,大部分东西不会很顺利,你可能还需要做很 艰难的决定。所以,如果你不相信你的使命,放弃是很容易的。

前段时间看了本书,描写了中国奢侈品行业这20年来的发展。 当初大牌们都浅尝辄止的这个市场而今成为了兵家必争之地,20年的 时间改变了这个行业很多。当现在的人们对于这个行业投来各种好奇 或向往的目光时,又可曾想过20年前进入这个行业需要多大的勇气和 坚持的毅力?不得不钦佩先驱者们高瞻远瞩的目光和二十年如一日的 坚持。我们公司当初建立时,是不是怀抱着改变这个世界的梦想呢? 我觉得是,并且我们一直在努力践行着。 这两年的工作经验教会我要懂得积累经验,也要敢于去创新。 正如我们做校园招聘这些年的经验反映出来的道理一样:当几年前, 我们提出要全面用应届生的时候,同样面对过质疑和不解,但随着 时间的推移和我们年复一年的坚持,我们逐渐实现了这个目标并成为 了行业的领航者。慢慢地,我们不断提高招聘的门槛和要求,仅在国内 最顶尖的学校开展宣讲会;再到2014年,我们走出国门,进入世界最 顶级的高校并受到广泛的认可。一步一个脚印,很荣幸,能成为这一 次次突破中的一个见证者,看着我们不断对"不可能完成的任务" 发起挑战,并逐一征服。

今年,我们跨入了一个新的十年。在过去的二十年中,我们取得的成绩均已经成为了过去和历史,我们还有更高的目标。也许和很多巨擘相比,我们相当年轻;也许和很多新兴行业相比,我们的发展不算迅速。但"快"并不等于长远,大浪淘沙过后,仍能稳固屹立的又有多少,而能真正改善人们生活质量,带来正面影响力的又有多少?时间和积累是奢侈品行业最宝贵的财富之一,这也是我们的耐心。

爱马仕的总裁布朗卡特曾经在自己的回忆录《奢侈》中这样说: "要有继续追求,不断创新,不断震撼,保留说话、创造的自由的 胆量;要有召唤那些有名的无名的、另类的或不同的创意者的胆量; 要有给他们时间来获得成功的胆量,因为让人信服需要时间。" 现在,我们已经让这个领域认可了我们的能力,证明了我们自己,也 是时候乘风远航,迎接崭新的篇章了。