

红珏人  
销售系列精选



谨以此书献给红珏人

## 《红珏人》序

受邀为本期《红珏人》写序，内心激动而忐忑。激动源于内心对《红珏人》的深厚情感，忐忑因为内心有太多想要表达却无从下笔。

作为宏珏公司的创始人之一，我亲眼见证了《红珏人》的源起、诞生，从一个小baby渐渐长大成人，到现在的卓彩风姿，它陪伴我们走过了十三个春秋，一起经历风雨故事。

1995年，宏珏创立之初，“红珏”这个名字一直伴随公司发展壮大，直到宏珏走向国际化拓展之路，才更名为“宏珏”，那时的我们白手起家，没有资源、没有资金、人才匮乏，唯一拥有的是我们内心的富足和理想，我们夜以继日的勤奋耕耘、奋力拼搏，从那时开始，公司每月两次不间断的给员工发送《读者》，员工每月要写一篇工作总结和读后感，用精神食粮滋养我们的内心，给予我们力量。

2003年，赵总提议并亲自挂帅将优秀文章精选、编辑成书，并取名为“红珏人”，从书的版面设计到装帧都颇具特色，散发着浓郁的书香气和沉淀后的历史感，第一本《红珏人》就这样诞生了。它传递着企业的精神力量和深厚文化，呈现了一个优秀群体积极向上的精神风貌，它诉说着一代代宏珏人奋斗、拼搏、成长、蜕变的感人故事，是宏珏人的青春之歌、奋斗史诗。

2016年，是宏珏第三个十年的开篇之年，也是宏珏人奋发、精进、大有作为的一年。GIADA进入了全新时代，品牌的艺术创作、文



化创新又迈向了新的高度，品牌专卖店形象全面升级，新的产品线面市倍受追捧，市场的认知度、客户的忠诚度、物业的美誉度、媒体的曝光度都呈直线上升，销售业绩实现了突破式增长，销售势头气势如虹。在信念和使命的感召下，宏珏人不断的挑战自我、创造奇迹，开创了无数个第一，实现了一个又一个新的突破，我们的愿景变得更加清晰，我们的梦想正在一步步实现。

二月，GIADA 2016秋冬米兰大秀，是意大利布雷拉艺术博物馆成立数百年以来历史上的第一场时装秀，它开启了时尚界与意大利国家级艺术殿堂融会之先河，在时尚奢侈品领域，GIADA以它独有的实力和品格，在国际舞台上获得了至高的礼遇，赢得了越来越多的国际声誉和掌声。

五月，宏珏正式实施国际多品牌战略，成功收购意大利国宝级百年高定品牌CURIEL，这历史上浓墨重彩的一笔，将成为宏珏多品牌战略发展的重要里程碑，也将为更多怀抱梦想的年轻人提供展示自我、实现梦想的广阔平台。

宏珏一直践行着国际化、精英化的人才战略，每年除常规化在清华、北大、人大、复旦等著名高校招聘外，今年再度三次出征美国，先后在哈佛商学院、沃顿商学院、麻省理工商学院等著名院校成功举办校园交流会，以更开放的形式将企业的经营理念、人才战略、行业前景进行分享与传播，以期吸引更多具有创新精神、国际化视野和文化契合的顶尖级人才加盟，为企业多品牌战略发展提供人才保障。

走进宏珏的第一课，就是国家使命、民族情怀，无论是早期的“为中国的和平崛起贡献一份力量”，还是“一群美丽的人做一份美丽的事业”，再到今天的“传递自信优雅的生活理念，成就一个有生

命力的人文企业”，宏珏文化的每一次升华，其核心主轴始终离不开人文精神和家国情怀。作为国际奢侈品行业里有影响力的企业，宏珏代表了在以西方社会为主导的奢侈品行业里中国企业的形象和高度，宏珏能取得今天的成就，源于宏珏的战略高度和国际化视野，源于宏珏的经营理念和管理创新，源于宏珏独特的企业文化和人才战略，源于一个由信仰和梦想铸就的、有强大向心力的优秀团队。

《红珏人》创刊以来，无论是创业初期的拮据，还是现在的富足，时代变迁，人员更迭，但这美好的传统一直延续着，如今六百多名宏珏人，仍然每月一篇，赵总依然雷打不动的用心读完每个人的工作总结和读后感，并及时与大家分享。《红珏人》在见证了企业发展的同时，也真实的记录了宏珏人成长的心路历程，它是我们最宝贵的精神财富和精神家园。

2016年，对于全体宏珏人来说无疑是具有里程碑意义的一年，为了纪念这个特别的年度，《红珏人》今年例外推出两本一刊，以铭记这个有象征意义的宏珏新时代，与宏珏的家人和朋友们共享。

宏珏文化独特而富有生命力，它将被一代代宏珏人坚守和传承。

感谢宏珏人！祝福宏珏！

李林格

2016年12月3日

## 目录

意义	1
我所理解的荣耀	5
当GIADA成为优雅本身	7
GIADA三印象	9
美丽是女人的终生事业	11
热爱GIADA	13
信仰之光	14
事在人为	17
信念的力量	18
永不放弃	20
一场品牌力量的邂逅	23
我眼中的GIADA	25
冠军精神	27
赋能	29
怀揣梦想，继续前行	31
我的珏美时光	32
宏珏血脉	34
远航	36
归零的艺术	38
温暖	40
回家	42
在路上	44
感谢GIADA	46
心怀感恩	48
专注当下，丰富生命的质感	50
再创辉煌	52
传承	54
改变，即刻开始	56
销售之于我	58
High Luxury	60
用品牌高度做销售	62
无悔宏珏	64
十年树木 百年树人	67



## 意义

曹昕

转眼间又站在了这个岁末年初的时刻，回首2015年，是宏珏第三个十年的启程之年，也是自己对工作、对生活、对生命有更多思考的一年。

### 工作的乐趣

近期被一条微信刷屏：“想想你五年后什么样？”很多人都在转载，很多人都在感慨。我也在感慨，几年前自己没有那么具象地设想过现在的样子，但是却不知不觉地逐渐拥有了现在的状态。

离开校园，毕业就加入宏珏，自己对工作的认知也随着角色和岗位的变化而不断深入。一次次地由简入繁再由繁入简，一次次地不忘初心、坚持到底再回归空杯心态，一次次地从盲目自信到极度自卑到重塑自信再到坚不可摧，在这过程中的发现、成长和领悟相信便是工作带给我们每个人的最大的乐趣。工作又何尝不是一个突破、蜕变、成长、绽放的过程？

从一名羽翼未丰的新员工到一个遇事沉着游刃有余的老员工，没有人天生就什么都娴熟，什么都能做到无可挑剔。只有我自己知道自信光鲜背后那每一分每一秒征服自己的艰辛过程。每个人的成长都是孤独的，在其他人看来波澜不惊，但在自己心里一直都是兵荒马乱。我始终坚信，困难并不在于遇到什么，而在于自己面对任何状况时是否仍然意志坚定。

刚开始加入专卖店，对行业知识一无所知，只能用最初的激情、付出不亚于任何人的努力去坚持工作，可能就是这种偏执让自己很快做到了店助，在店助的岗位上自己开始摸索管理的智慧。专卖店无小事，将每一件小事做到极致，提升团队工作效率，充实每天自己班的工作内容，自己才能像海绵一样不断吸收、获取营养。

机会总是降临在有准备的人身上，越努力、越幸运，在宏珏就是这样，只要你努力，只要你付出就会被鼓励、就会被肯定。

刚做店长的时候，我还把自己定义为一个新人。一切信任来得太突然，没有头绪，我只能让自己像个永动机一样，用最大的热情陪着店里的姑娘们站过一天又一天，一月又一月。为了不辜负公司的信任，直接上级的托付，那时的我只知道用心做好每一件事情，拼、拼、拼！每时每刻地告诉每一个人我们团队的目标是什么我们要怎样做，当时连自己也不确定结果会怎样。也曾在客流骤减的时段里着急得坐立不安，也曾在员工离开时遗憾难过，也曾因苦想如何突破而辗转难眠，也曾在灯火阑珊的下班路上绵软无力。但，就是骨子里的不服输让我知道我要坚持下去我要带着大家往前冲！上天会眷顾那些真诚的勇敢的付出努力毫不保留的人，我一次又一次被眷顾，要感谢身边的姐妹也要感谢时刻自省不肯服输的自己！也就是在做店长的初级阶段，养成了足以让我受益终生的职业习惯。

机会总是降临在有准备的人身上，越努力、越幸运，在宏珏就是这样，只要你努力，只要你付出就会被鼓励、就会被肯定。在三年的专卖店工作根基上我做上了区域经理。刚做区域经理的时候，对于如何开展工作、如何不辜负公司的信任、如何不辜负那么多姐妹的期望与梦想，我也是一头雾水，只是觉得肩头的责任很重。我只能一个城市一个城市地反复走，一次一次一天一天地与店长沟通，与专卖店并肩，在做中想、在想中总结、在总结中精进。也曾与内心的奥特曼和小怪兽不停地斗争、也曾疲惫到走不回酒店、也曾望着异地他乡的灯火想念亲友，但内心的一个声音告诉我：一切都会更好的，坚持一下再坚持一下。当我终于带着姐妹们征服了一个个的城市时，所有的坚持都得到了最好的回馈！一张张动车票一张张机票纪录了我几年的足迹与时光，任何时候想起来都热血沸腾。



## 生活的意义

生活的意义一千个人有一千种看法，而我很庆幸自己在宏珏，在奢侈品行业。生活的意义是责任、是成长、是每一个细节都追求完美和极致的工匠精神。

还记得宏珏价值观课程一个很重要的概念是“幸福”。是的，什么是幸福：

幸福是追求源自责任、源自奉献、源自分享的快乐；

幸福是明白了“家”和“嫁”的概念，能够爱工作也爱生活，爱公司也爱自己；

幸福是每天用积极、向阳的心态去影响身边的每一个人，成长快乐、快乐成长；

幸福是始终坚信只要出发、就能到达，始终都是最初的模样……

感谢自己在奢侈品这个行业，感谢行业塑造了我的“奢侈心”——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。让我的生活品味、生活状态不断升级，追求美好又包容一切。正是因为我们的信仰——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，让我们在生活中坚持低调的奢华：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。唯有努力，

才不辜负！

## 生命的意义

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成就一生的事业。

生命的意义是在过程中成长，生命的意义就在于我们不知道明天将会发生什么，但一切却又像是那样的冥冥注定，无悔！

这个世界上只有爱和智慧越分享越多，生命最终极的意义就是“利他”。用慈善的心做好工作和生活中的每一件小事，用爱和信任去包容，用责任和自信去战胜，一面Soft一面Power，无论是我们自己、员工还是客人，让更多人受益自信优雅的生活理念，让更多人释放自我、发挥自我内在的潜能。

你若盛开，蝴蝶自来；你若精彩，自有安排。

所有走过的岁月让我明白：聪明才智可以让一个人走的更快，但意志力与自省才能让人走的更远。

和每一个奔向梦想的你们一样，我珍爱自己的青春时光，小心呵护自己心中的梦想。但珍爱和保护，不是激情一时的口号，而是用无数的汗水泪水甚至倔强偏执去灌溉的。

几年的时光在路上，很幸运，我选择用最“笨”却最充实的方式度过了青春最美好的时光。希望你们也能得偿所愿，用自己最无悔的方式守护心中的爱与梦想。

努力过、奋斗过、追求过、攀登过！新的一年，我们一起在路上，追求属于我们共同青春的珏美绽放！

---

生命的意义是在过程中成长，生命的意义就在于我们不知道明天将会发生什么，但一切却又像是那样的冥冥注定，无悔！

## 我所理解的荣耀

黄富琨

荣耀，是自带闪光属性的。就像宝石在没有被打磨之前，与普通的石头并无二致；但那也只是在表面上并无二致，因为它仍有一颗闪亮的内核——那是心底的荣耀。

九月，是充满荣耀的一个月，一个个响亮的记录鱼贯入耳。青岛海信单日200万，月总600多万，我所在的金融街冲破红包，突破记录，一单单的销售数字，我已然记不清了，但仍记得的是，九月一日至三日三天两夜为了筹备大衣静态展，我只睡了六个小时的睡眠记录，仍记得的是九月二十七日北京金融街店突破记录时早班同事有条不紊开出四十万无心点餐却一脸幸福满心微笑，仍记得或者说可想到的是每一个宏珏人在九月突破记录见证记录时心底泛起的荣耀，那一刻，我们都是发光的，即便我们还未被打磨成完美的宝石。但我们有一颗内核，那是心底的荣耀。

海信周董说，“GIADA的稳定发展，与个别名噪一时的品牌形成了鲜明的对比”。诚然，入职之初便听闻“GIADA IS GIADA”这样一个说法，年少不经事的我竟一度自己解读这句话是孤芳自赏的一种孤傲。但当亲身经历许多细节，许多世事后，我方知这句话是时代造就的一句真知。

我记得在青岛海信单日突破两百万那晚，倩姐在群里与大家分享，我以我浅薄的行业理解，写下了当天的每日总结：“一切的成就，昨日的，未来的，都离不开一代代宏珏人对文化的传承。反观之，多少一线竞品，若为代理模式，则易被代理模式的被动性困扰；若为直营，外国人做高层，上传下达总是滞后，工作思路又不同，总没那么和谐顺畅，员工归属感很低；而国内中高端品牌，很难做出格局与突破，活动折扣对品牌形象美誉度的危害那么直接。只有，只

有GIADA，职能与终端一心，团队配合从上到下无比顺畅，产品的硬实力，高层的视野与思路，真心为我们员工创造了无比棒的沃土。国内，国际，没有第二个GIADA”。

那一夜，“GIADA is GIADA”在我心里扎了根，扎的深入血脉，这便是我心底的荣耀，GIADA，你学不来，模仿也无从谈起。

月中的时候，公司的邮件“关于品牌姿态感”的学习，传送至了每个店铺，顾客邮箱添加令，也如火如荼的开展起来，我好像看到了一个新的时代的到来。很多品牌都有极致维护顾客的方式，都有留取邮箱，都有强大的系统，但却都像只是泡沫，而非GIADA这样，是建立在强大基石上的真金。

这种泡沫就好像是，有一次，我的一个就职于国内某高端女装的同学兴奋的告诉我，他所管理的店铺突破了单月销售一百万。

我问：“有活动么？”

“当然了，大力度折扣，很火！”他回答我，期待着我的回复。

“哦”，我说。

折扣，冲抵而堆砌的数字是那么不堪一击，像泡沫一样虚无。而我们九月创下的纪录，是建立在所有积淀上不怕火烧的真金。

什么是我所理解的荣耀？

多年后，有一天，我的朋友兼同学也许会告诉我：“我就职于某国际一线奢侈品，在做管理，你呢？”

我说，“我在GIADA”。

他说，“哦，也是国际一线”。

我说，“不仅仅是，GIADA IS GAIDA”。

这是我理解的荣耀。

## 当GIADA成为优雅本身

林茜

“女士，您看起来很GIADA！”

当我入职时，优雅和GIADA还是并列的两个词汇；而如今，两者在很多场合互相替代。我坚信，不久的将来，GIADA就是优雅本身！

从顾客那儿，我听过好多美丽的故事，是从GIADA开启的……

我熟识一位六十岁的资深GIADA Lady，她着装考究，生活精致。我经常听她讲她与GIADA的故事。她说，是GIADA培养了她“挑剔的品位和独立从容的品格”，从十多年前偶然接触GIADA，到衣橱的不可替代，再到设计师每期作品的关注及下马看花式的品鉴，周围人都夸她更精致优雅了。她告诉我，多年前，当她从西安到成都去看望从事飞行工作的先生时，当她不得不置身于人潮涌动的绿皮火车车厢时，火车长亦会在检查间隙邀请她去驾驶休息室坐坐，并对她说，“你不适合那么拥挤的地方，你适合坐在这里”。她说，因为GIADA的缘故，她处处受到礼遇。

她有很多精致的好东西，有很多GIADA。她的气质，就像是玉石一般，愈久愈散发出迷人的光彩。我想，这就是GIADA所希望赢得的优雅女性吧！

优雅本身，就是GIADA气质！

GIADA，从一个设计到生产完全在意大利进行并且创意总监也是意大利人的品牌，到成为一个中国奢侈品界的超级成功案例，论起商业价值本身，GIADA腾飞的业绩说明了一切；另外，GIADA培育或者因GIADA而结缘的一大批品位提升，且有着强烈文化底蕴，对简约高品质有着不懈追求的优雅精英女性脱颖而出。这，才是我所认为的GIADA最最令我倍



感荣耀和骄傲的地方！一个品牌，改变了一群人的着装风格，进而由着装风格影响到文化气质甚至处事哲学。我相信，这就是一个品牌骄傲的灵魂所在——GIADA，就是优雅本身！

中国古代不缺工匠精神，不缺文化气质，亦不缺精致品位。中国的玉器，青铜器，瓷器，丝绸，文学等等，都是东方孕育出的独特的美；只是随岁月变迁，人们走得太快，丢失了一些。GIADA正帮助很多女性在慢慢拾回！

从今年三月份开始，我亲身经历了“GIADA Moment Chongqing”，到九月的昆明大衣私享沙龙，再到十月贵阳大衣私享沙龙。周围人会给我传递一种场场惊喜的概念，但我固执并坦然地认为“这是GIADA时代的必然”！无论是品牌理念，文化内核，企业愿景，产品品质，还是员工素质……GIADA，从任何一个角度而言，没有理由不成功！对于这样的公关活动，很多品牌会来询问成功之道，而GIADA所希望呈现的是优雅本身，仅此而已，这便是成功之道！这三场活动中，我及所有参与者一同见证了GIADA Lady 始终如一的品牌追随，不是膜拜或者追捧，更多是平等的互相理解与欣赏；我看到这样的活动中汇聚的精英女性如此从容及优雅，与别的品牌明确区分开来的时候，我的内心是难以平复的感怀与感动。

GIADA，或者优雅，本身就是一种精致的文化气质。

当品牌所追求的“高品质与极简主义”越来越多地改变和更加广泛地影响着更多女性的着衣风格和生活理念及品位时，我参与其中，倍感骄傲！而我亦坚信，当品牌的初衷和持续坚持的动力是让更多事物得以美好及隽永之时，这个品牌，没有理由不在巅峰！

## GIADA三印象

吕佳莹

在我还没有接触GIADA的时候，脑海中对奢侈品的概念有这几点：奢华、张扬、品质、历史悠久。在以往的生活中很少接触到奢侈品，只能通过杂志、海报等途径得知一二，或许不算全面，但却在我心里有了一个大致的定位。入职后和GIADA共处的一年时间中，我发现了好多只属于GIADA但其他品牌不具有的东西。

初遇GIADA是在天津南开大学的招聘会上，HR一身正装，干练得体，通过简单的交流沟通，立刻对公司的企业文化产生了浓厚的兴趣。创造有生命力的人文企业，这不只是一个口号，而是让大家劲儿往一起使的愿景与目标，并且我在HR的身上看到了这个企业确实在这样做。这是GIADA留给我的第一印象——真实并充满生命力。

更加深入了解GIADA是在三天店面实习中，当时发了一张纸，纸上是“品牌十句话”，把品牌介绍详尽地列了出来：旗舰店，品牌风格，工艺，客层。背过之后感觉对品牌有了更深入的了解，看到一个奢侈品公司的态度与坚持。最上乘的原料，不断地突破与创新，赋予服装的不仅是美感更多的是一种内心的感受。低调而奢华，摒弃高调张扬，不正是奢侈品该有的格调与内涵吗？记得一位喜爱GIADA的女士对我说“我最爱GIADA，因为她的简约、考究，和其他奢侈品牌相比，一件大衣，同样的面料质地，GIADA的性价比一定更高”。GIADA就是

这样，绝对会有一批忠于品质的老顾客追随，因为她们从未对GIADA失望过。这是我对GIADA的第二印象——专业、专注、始终如一。

入职后，接触到的信息越来越多。销售工作，就是要与不同的顾客打交道。刚开始，是为卖货而卖货，每天都会紧盯销售的数字。后来突然有一天发现，理念的传递才更持久，更有利于顾客对品牌的认知与粘性的提升。于是我渐渐发现，GIADA式的理念：优雅而不保守，时尚而不张扬，似乎已经是社会精英女性都在追逐的目标与方向。我从心底感受到品牌力量的强大，GIADA式的优雅是现代女性都在努力的目标。这是我对GIADA的第三印象——不仅仅是一个品牌，更是一种自信优雅的生活方式的传递。

GIADA像一位花样少女，让所有接触过她的人都喜爱她。更像一位知性成熟的浪漫女人，让所有人为之倾倒。和GIADA共处一年的时间里，我为她的快速发展感到骄傲和自豪，也为自己是宏珏大家庭的一员感到荣幸。未来的路还有很长，我期待这个有魅力的品牌创造更多奇迹！

---

理念的传递才更持久，更有利于顾客对品牌的认知与粘性的提升。

---



## 美丽是女人的终生事业

王艳茹

美丽有千万种理由：有的人为了炫耀而装扮，有的人为了特定场合而重视着装，有的人为了更好地表达自己，而有的人是为了她爱的人。女人为了取悦男人的美丽少了些自我风格，为了取悦自己的美丽少了些温软和柔情，而为了儿子的美丽却不知为何充满了让人倾慕的魅力，让人深深为之动容。

这是一位去到GIADA Moment沈阳活动的VIP顾客，微胖的身材，谈不上精致的五官，没有华丽的家世背景，也不是什么职场的风云人物。五十多年的岁月没有剥夺去一丝她的单纯简单，她不那么耀眼，却在自己的生活里享受着作为一个女人最难能可贵的幸福。她有一个优秀的儿子，她说，她在为儿子美丽。她希望儿子眼里的她依然漂亮，她希望儿子看到，五十多岁的妈妈仍然在拓宽着自己的视野，享受着生命的每时每刻，努力将生活经营得多姿多彩。她会把GIADA的装扮当做穿衣品味和儿子分享，把GIADA走秀作为时尚圈子的新资讯跟儿子交流，当GIADA成为一个妈妈向儿子表达骄傲的谈资和活出了美好的自己的力证，我突然感受到所从事这份事业的慈善的意义。

我们看到了太多女人，她们无视自己的美丽，跟花样年华的自己比，跟比自己年轻的女人比，羡慕比自己腿长的，比自己胸大的，比自己臀部翘的，比自己皮肤白的……她们看得到别人身上的光环，却无视自己身上的美。我们希望每一个进入GIADA的女性从着装开始，正视自己的年龄，正视岁月赋予她们身上独有的气质，从而更爱自

己，更自信地表达自己！当更多的女性关注自己的搭配是否精致，开始和我们一起探讨什么样的衣服配什么样的丝袜，配什么样的鞋子，配什么样的包包，甚至是发型，我们会有一种幸福感：世界上又多了一个享受生活热爱生命的女人。中国女性普遍放弃自己放弃得太早，希望我们这群宏珏姑娘通过极致优雅的GIADA品牌，让中国女人也可以优雅一辈子！

如果她觉得人到中年，美丽变得无趣，因为全世界似乎都不关注她了，那么请告诉她，那是因为她的穿着没有告诉别人，你是一个精神上多么富足的女人，你的生活是多么多姿多彩。如果她觉得，随着年龄的增长，高跟鞋和约束身材的装扮要逐渐退出舞台，宽松舒服成了着衣的唯一标准，逛街成了一种年老的负累，那么请让她知道，不逛街的女人跟不上时代进步的节奏，不试衣服都不能及时察觉到最近腰上又悄悄地多了哪些赘肉，宽松舒服的装扮让你的身材肆无忌惮地自我发挥，从此气质和高贵感便被封存起来。我们肩负美丽的使命，所以应该让更多的女性自信地面对岁月和人生。

## 热爱GIADA

金吉仙

“鼓励顾客在重要的场合穿着GIADA”，第一次听到这句话是讨论VIP维护时晶姐说的，我想现在的我越来越懂得这句话的含义了。L小姐是律师，因此会购买GIADA的正装。有几次，我们注意到L小姐在非常重量级的谈判和会议场所都穿着在我们店购买的套装出席。那天我给她发了短信：“愿GIADA在您接下来的所有重要场合一如既往的陪伴您！”她很快回复：“感谢这么多年GIADA带给我的自信！”感动，骄傲！我想我们要培养的就是顾客的这种意识，衣服买回去如果只占用了衣橱的空间，那才是极大的不尊重。精心搭配的一套套美衣就是为了在重要场合来临之时不必慌张地寻找，优化时间，从头到尾，从里到外，GIADA配GIADA，给出场打出高分。而GIADA陪伴着顾客出入那么多重要的场合，顾客又怎么会不去好好呵护买回去的每一套衣服呢？现在我们有越来越多的顾客介绍朋友过来，扩大了品牌的影响范围，也让我们的工作有了更多的意义。

H女士是我店曾经的折扣型顾客，那时候她基本只看打折的。在最近的半年间，通过不断对其进行品牌的熏陶，她现在基本已经不买折扣货品了。因为她已经习惯了看到自己更美的样子，不会再让自己勉强接受了。现在她每次买的件数不多，但经常来，每次都有收获。有一次她半开玩笑地说自己越来越爱GIADA了，真的要多赚点钱才能继续用GIADA填满衣橱！这是一种消费观念的升级，她自己喜欢的，让她自己更美的，而不再仅仅关注折扣。在特价店，我们见过太多纠结折扣，看中折扣的顾客，有些顾客不是因为购买实力，仅仅只是消费习惯的问题，我们要让顾客也像我们一样热爱品牌，依赖品牌。

只有心底的接受和热爱迸发出的情感才能真正影响他人。8月收获满满，每一个GIADA员工都非常热爱GIADA，我们必须毫不吝啬地将这份热爱传递给顾客，看着越来越多的顾客依赖品牌，觉得GIADA是值得的，我们亦觉得她们值得拥有GIADA。

## 信仰之光

魏晶

轻轻地推开那扇虚掩的门，我仿佛走进了另外一个世界。9月26日，迫不及待地从机场赶去烟台新店，虽然在图纸上和脑海里已经看过很多次，但真正来到她的面前，我还是被她恢宏圣洁的美所震撼！当时店里空无一人，宁静、空旷，每一个光圈，每一块石料都在描述一种难以名状却十分有冲击力的美，忽然之间，我非常深刻地体会到描述米兰店时的一句话：“凝固时光，傲视繁华！”我从来都不觉得自己是一个感性的人，但在当时，我相信那样的感动我此生难忘，犹如在平静的生活里突然有了波澜。一直以来，我是一个真正意义上的宅女，对旅行没有过多的欲望，也可能是源于对当下幸福生活的满足，没有过多的眼界和心境去希望看更多的人生。但站在店里，周围很安静，但我却犹如置身交响乐殿堂，灵魂都在被抚摸和安慰，特别想去看看意大利的旗舰店，想看看那些艺术的殿堂，去体会这种神奇的力量。

感动同时源自于多年来，陪伴着我们最爱的品牌一起成长，现在，她从一个漂亮的女孩子成长为一个令人景仰和爱戴的女神。从任何一个角度，GIADA没有理由说不在巅峰，在任何一个角度，她都是有光环的，到现在可以强大到给一个熟识她陪伴她多年的人这样震撼的力量，然而，最好的落位，最好的形象，最好的一切，这一路走来又是多么不易而又让人动容。

---

“大牌精神”应该更多的是讲一种  
坚毅的从不迟疑和犹豫的信仰。

---

我们是如此独特却又如此珍贵的存在！我们信仰矢志不渝的守住自己的信念是世界上最幸福的事。

---

在大约五年前，我写过一篇工作总结，题名是“大牌精神”，记录了我刚当上店长的时候的感受。当时的我认为大牌精神不是装大牌，而是对自己有要求，从服务上要求自己专业精准有高度，从高度上要求自己提升修为和格局，从理念上要求自己更精致更前沿更人性。而时至今日，我强烈感受到“大牌精神”应该更多的是讲一种坚毅的从不迟疑和犹豫的信仰。在市场风起云涌，时间和空间不停更替的今天，外界有太多的声音，也有太多的诱惑和干扰项，但GIADA犹如一朵莲花，出世不受任何污染，做产品，做服务，做细节，用决不妥协的坚持去赢得了越来越多的掌声！我们信仰工匠精神，我们信仰卓越的品质，我们信仰风格的永恒，我们信仰GIADA is GIADA！

这个月和青岛海信和烟台振华的相处也同时让我深刻地感受到宏珏公司与狼共舞的感觉，行业内，实力雄厚的奢侈品集团云集，根基深厚的物业商场齐聚，在物质上，我们可能还不算最强大，但我却从没有像现在一样坚信，我们拥有着自己独特的财富，那就是我们的信仰！面对行业的未来，不同企业身上的特质展现得一览无余，而信仰也是一个企业真正的灵魂和生命力！当我们久浸于宏珏的慈善、博爱、情怀、梦想带给我们的力量中，却不曾想，有一天，出来看到更大的世界，突然发现我们是如此独特却又如此珍贵的存在！我们信仰慈善的力量，我们信

仰人文的精神，我们信仰梦想的珍贵，我们信仰矢志不渝的守住自己的信念是世界上最幸福的事。

青岛海信团队的信仰之光更是让我们整个月都沉浸在幸福的喜悦和奋斗的畅快中：单月601万，单日201万，她们刷新的远超数字，在突破的那一刻，姑娘们激动地第一时间发了视频给我，每一个看到视频的人都会无比动容，一群美丽的人做一份美丽的事业，没有人比她们更能诠释这句话的意义。

月初，突破的梦想就已深深的扎根，可能在别人看来，这个梦想有些狂妄，或者有些不切实际，但就是信仰的力量，铸就了一个团队最强大的向心力，目标不容商量，事关的是团队的颜面，更是宏珏家族的荣耀！不调整目标，只改变方法，每一天，她们都在不停的想办法精进、调整、提升，每一单，她们都拿出了要么0要么100的魄力，我要做就做到完美，每一个进来的顾客，我先要求自己，是否给顾客呈现了100分的搭配效果，是否让顾客体验到了100分的奢侈品服务，每一位顾客都值得最好，简单、初心、专业、坚持成就了一个又一个奇迹，给我们最震撼的米兰大秀献礼，向我们最辉煌的GIADA盛世致敬！

朝着信仰之光奔跑，那么酣畅淋漓！



## 事在人为

张眉

人无法左右时间，但有办法影响度过时间的方式。11月，我们又一次见证了“事在人为”！420在别人眼中只是一个数字，于我们而言却有血有肉，有辛勤汗水的苦，有欣喜欢呼的甜，还有我们的感恩：感谢公司的支持、顾客的响应、以及团队每个人的付出和互助。

在外人看来，一切都是水到渠成；只有我们知道这一个月也经历了门可罗雀的冷淡，经历了团队磨合的考验，但最终优异的答卷是对我们齐心协力解决问题，冲出困境的认可和嘉奖。一个月的高强度运作，将南京德基GIADA店这个老、中、青三代同堂的团队打造得更加坚不可摧。随着中、青代员工的崛起，整个团队的个人能力均得到提升。同时，各个梯队力量又保持着鲜明的优势特征：老一代的甘于奉献，中一代的踏实肯干，新一代的勤思创新，使团队高速稳定地发展着！可喜的是，我们彼此之间能够相互交流学习，“问渠哪得清如许，为有源头活水来！”这是一个不止步于此的团队。就像燕燕姐说的：“奋斗，大家每天都在奋斗，这是我坚持的动力和理由！”

三天VIP尊享，在这200多平米的空间，你可以看到9个身影活力四射地穿梭，没有怨言上通班，没有怨言只是当一个拿货的辅跟！可能你累了，腿酸了，但是看到同伴还在为你跟的客人而坚持，你又打起了十二分精神，因为有这一群人，就值了！

突然，又想起活动期间跟的一位客人，在交流时看到她与习主席及其他一些国家重要领导人的合照。其中有一张就是她穿着GIADA的红套装站在习主席身后，万点灰黑中，一抹柔媚。女士笑着说：领导夸赞她代表了江苏的美丽！她很欣赏我们的专业和年轻的热情，职业没有贵贱，只有敬业或苟且！职位没有高低，差别在于是奋斗还是懈怠！任何一个拥有健康向上价值观的努力者都值得被尊重。而我们，就是其中的一分子！

## 信念的力量

张红宇倩

在艰辛与欢笑中，重庆星光68 GIADA专卖店的姐妹们度过了12月。这也标志着星光68 GIADA专卖店开店也整整有半年头了。回顾这个月，虽然我们完成任务的时间较早，但是红包任务还差了一小单。其实这个红包的目标，对重庆星光68 GIADA来说是一个新高度，但我们都相信自己的实力其实是可以完成的，相信这对我们来说不是压力，而是公司对重庆星光68 GIADA的信任与期待。虽然最后还是有些许遗憾，但也让我们更加明白，所有收获都是要脚踏实地的拼出来的。

其实，现在我还能清晰地回忆起初到重庆星光68 GIADA的激动与兴奋，而后是为了在重庆打开市场、寻求突破的艰辛与拼搏，接着是遭遇挫折的焦虑与急切，然后就是功夫不负有心人的业绩突破，直到现在重庆星光68 GIADA评定为B级店的惊喜与喜悦。这真的都是每一位星光68 GIADA人的心路历程，也是每一位奠基人的信念驱使，这样想象，重庆星光68 GIADA这一路走来的确有些不易，对于一个重新组成的团队来说，面对这一切也有着更大的挑战。所以，真的能够让我们克服一切困难的，是我们那不达目标不罢休的信念！

“鹰正因有搏击长空的信念，才得以在广阔的天地间遨游；鱼也正是因为有征服深海的信念，才得以在无垠的汪洋中穿梭。”信念，是前行的动力。

“虫子要蜕变成蝴蝶，需要经受粉身碎骨的疼痛。可正因有了虫子的坚持，它才得以在阳光下扇动自然赐予的华裳。”信念，是心灵的支柱。

正如温赛特所说：“如果一个人有足够的信念，他就能够创造奇迹。”信念，是成功的基石。

而我们重庆星光68 GIADA的姐妹也正是心怀“成功的信念”，“让重庆星光68 GIADA变得更好的信念”，才让我们这个团队有着极强的凝聚力，以此可以披荆斩棘，乘风破浪！

这个月，还有一件让我感受颇深的事就是店长竞聘，公司以后的“一年一聘制”真的是对员工不断的激励，也让大家对自己负责，对专卖店负责，对公司负责。我在竞聘中看到了很多自己的不足，但仍然谢谢公司对我的信任，继续把重庆星光68 GIADA交给我带，让我继续在重庆打江山。我一定在新的一年，将重庆星光68 GIADA店带到新的高度，稳固重庆市场；明年，我们要做的就是把重庆星光68 GIADA店打造成“全国新店示范点”，做新店中的标杆，希望新的一年，重庆星光68 GIADA店越来越好；也祝愿公司在新的一年越来越强！



## 永不放弃

张倩

十月国庆过后，业绩下滑明显，严重不在进度，回来之后瞬间进入超战斗模式。整个十月中下旬，一天一秒都不敢松懈，因为士气一旦下来，就需要用更强大的力量去扭转这个局面。

店长会议、店助层会议、方法探讨、区域巡店开会、不断整理数据激励团队、目标梳理、核心团队反复梳理、工作思路精进精进，再精进！最后终于拿下任务，心里没有太多开心，因为离自己预计的目标还差一点，但心里很踏实，踏实在于，顺境时你或许感受不到自己的力量，而逆境能明显让你感受到自己每一步的做法都能有回应，这让你有了更多的思考和总结，让你感受到了切实的能力挽狂澜的思路和办法！每天仿佛都能感觉到自己的力量！当你一旦摸着爬着走出来之后，你心里一切更有底了！

经历了5年的工作，如今很感谢自己培养了一颗更强大的内心，面对困难时马上调整思路摸索出路的思维方式，越挫越勇的决心和不断精进的管理思路！上个月最后几天收获了很多感动，看到了身边小伙伴们那种奋不顾身拿下任务的目标感，看到了团队精神在关键时刻的巨大力量，更感受到了一个历经蜕变，正在不断强大和成长的京津区团队！

记得最后两天早班下班已经7点多，我给全区店里打了个电话，很感动。月底冲业绩，所有早班小伙伴都不愿意走，还留在店里帮忙，都想奋战到最后一刻，都想去为团队创造出一个小惊喜，当时离开金宝汇店，早班霄霄还带着小伙伴在里场邀约，到了王府井，一进里场，所有老员工和早班也都还在，她们一直在探讨，去做一切的尝试，最后两天业绩还有一个不小的目标，但文姐非常坚定地

看着我说，我觉得我们一定可以！连续两天全体小伙伴齐心协力的努力，让她们拿下了这个很有挑战性的目标，拿下的那一刻，文姐说，这座山都翻过了，其他什么都不怕了！

金宝汇店最后两天还有20万，对于这家客流量并没有太大的店铺来说，这也是一个有挑战的目标。还记得31号晚上8点多下班，内心是忐忑的，因为没有听到她们的动静，心里的暗示告诉我，金宝汇店可能有点悬，因为还有8万。我到家快10点，打开手机突然看到金宝汇店群里莹莹拍了一张全店还聚在店里邀约的照片，然后一行文字：“最后8110，搞定它，连休息的智轩都来店里跟我们一起奋战了，必须拿下它。”内心突然一股强大的暖流，好感动，这就是宏珏的精神，这就是我们的团队，简直不能更棒，我马上回应了她们“全体姐妹与你们同在，加油！为荣誉而战！”此刻，骨干群里，文姐拍来一张图片，“我们任务搞定”，紧接着金宝汇店也发来：“我们任务也搞定。”全区瞬间为之振奋！精神的力量太强大了，当一个人盯着目标去竭尽全力的时候，是那么振奋人心，那么可爱和值得歌颂！

当我以为，这个月可能就这么华丽落幕了，突然群里连云发来求救信号，“谁还在店里，姐妹们，帮我们应答一件衣服”，我马上联系她们“你们怎么还在店里”，小伙伴回复我“倩姐，我们都不想放弃，就想竭尽全力拿这个红包，我们马上了，刚卖了一件羊绒，马上出单！”看完回复，我真的落泪了，Westin酒店这个月一直稳稳踩住进度，表现非常优秀，很早拿下任务，但不幸冲刺红包的时候遇上酒店戒严，某国总统下榻酒店，全部封闭入口，客流

一下被切断，最后两天还有10万，这对于他们来说是一个致命的消息。本以为她们跟红包就这么失之交臂了，但23: 00了，她们依旧在店里，连续通班奋战两天，终于在最后一刻拿下这个红包，店助蕾蕾发来一段总结，全区为威斯汀店的精神所感动！

她的总结写道：“今晚是我2016这一年来最激动也最百感交集的时刻。不是没拿过红包，但这次真的是太不容易，这份心情经历了才懂。25号就完成任务，可是最重要的周末挂零，业绩停滞不前，原本唾手可得的红包越来越远，连续守着可是连续挂零，区域任务倒计时，连几千都贡献不上，内心憋的像着了火。戒严期间惨淡的客流中基本都是外国人，快下班了，大家都没要走的意思，我们都知道只要12点之前的业绩就都算今天，临门一脚，我们使出浑身解数搞定了，这个红包只有近乎偏执的状态才能拿下！多么庆幸属于这个团队，因为深深的幸福感和满满的安全感！今晚写的太感性，作为这个特殊日子的心灵总结，明天又是新的开始！”

或许这段文字就是红珏精神的缩影，这个夜晚，特别不爱矫情的我又落泪了，直到现在再来看这一段话，还是那么感动！或许除了感动还有感激，感激自己的青春能这样的度过，感激身边有这么一群可爱的人一起哭一起笑，突然回想起自己当店长时，那一次次振奋的时刻，一次次相拥而泣的感动！特别想为我们的团队点一个大大的赞，忍不住在朋友圈发了个状态，“当面对一个不容易完成的任务时，有的人会放弃，开启新的篇章，但有的人就是不服输，不奋战到最后一秒，她绝不退缩。”一致敬宏珏精神！

很庆幸遇到这么美好的一切，看过这么美好的风景！



## 一场品牌力量的邂逅

高颖姝

四月是一个让我终生难忘的月份，因为在这个月里，我们实现了期盼五年的一场大秀——GIADA MOMENT。

还记得自己最初来到GIADA的时候，我们总看到其他奢侈品牌在中庭做品牌的推广，内心既羡慕又向往。那时的自己就在想，什么时候我们可以在万象城中庭位置，打造一个属于我们GIADA的公关活动。带着这样的憧憬，一步一个脚印地走过了一年又一年，四月十六日，我们终于迎来了心中最神圣的那一天！

为了这次活动的成功举办，从前期的战略部署，到邀约话术形式、节点、方案的一次次敲定，可以说每个人都绷着一根使命必达的神经，从四月一日开始每一天对着活动的进度表都在时刻提醒自己分钟的倒计时。因为这不仅仅是一次活动，更是每个宏珏女孩内心的梦想，面对梦想我们拼尽全力、无所畏惧。

活动当日的场面至今还历历在目。也特别感谢纷纷到场支援的东北区姐妹们，每个人倾尽全力的付出，让本次的活动更加圆满，我们刷新了全国活动当日的最高值，创造了令人骄傲的业绩。

一次活动的成功一方面表现在业绩的提升，而另一方面则是深化

对品牌的认同、感悟与追求！本次活动我们得到特别多顾客的积极反馈，许多受邀的VIP顾客在盛装出席的同时，也感染了身边其他的顾客，让顾客和顾客之间形成一种无形的对比和对着装的交流与反思。

许多资深的VIP在看完这场秀后给我们反馈说：原来GIADA已经成长到这样的level！看到自己多年来所穿衣服的设计师就站在面前，还有幸能够合影，真的特别开心；看到其他盛装出席的顾客，发现原来自己还不够精致，还要更好的追求细节和完美，并感谢我们给了她这样一个特别而美好的回忆……我相信一场走秀带给我们的，绝不仅仅是3天的火爆，更是让顾客对品牌有了更强烈的认可！

最后，我想说自己是如此的幸运，因为我可以亲身经历这一代又一代沈阳宏珏女孩的梦想。我们用最夯实的基础和最诚挚的内心，实现着一个又一个曾经立下的誓言。宏珏有梦，青春无悔，在这场青春的舞台上，我们注定是拼搏而多彩的！

## 我眼中的GIADA

王贺

GIADA之于我来说，是一份屹立于商海中的态度，是一份游走于人海中的存在。

奢侈品行业百家争鸣。于商来讲，GIADA在圈中以静制动，摒弃浮华的色彩，过滤掉繁琐的设计，最精湛的面料加以最高级的传统工艺，让人在茫茫人海中以不动声色的形态彰显品位与态度，它代表着一种不惧世俗的姿态，也代表着一种不断追求的力量，代表着一种自信却不做娇的灵魂素养。

学习服装专业，亲手操作的经验让我对服装有更深刻的感受。从工艺的角度看，GIADA是艺术品，更是心血。服装制作的过程包括设计图纸、选料定版、立体剪裁、机器缝纫、最后再修精润色，每一道工序都是设计者与版师的心血之作。GIADA每一件衣服在上身后都能超越视觉上的体验，其让人感受到其中可贵的坚持和一份责任。而我作为一个服务于GIADA的工作人员，必须正视它、懂得它、推广它，以滴水之力汇成汪洋去发展它，GIADA之于我来讲是一份使命，而我们这滴水，便是它的历史，也是让它走下去的热血力量。

我们在门店每天接触太多的人。有人选择GIADA，有人放弃GIADA，我们在向外推崇GIADA式生活理念，同时也在寻找真正适合它的人。有一位顾客曾在我们询问她为什么只穿GIADA的时候这样回答：

“穿GIADA让我觉得自己看起来非常有涵养，面料的精湛让我看着得体大方，剪裁不过分，让我没有距离感，我穿GIADA旁人看不出来我穿的是什么，但他们不敢轻视我，我的淡定让他们尊重我。”顾客的反馈对于我来讲是最客观的，她的反馈从某种程度概括了GIADA：不招摇过市，却不容忽视。这，便是一份存在感。

女人的衣服决定了她的品位、层次、甚至追求。GIADA所提倡的一切都能从衣服上捕捉到：淡然自信，不借助外力恃美行凶，只源于内心的力量，从内而外彰显女人的格调。所以，不是每个人都能穿GIADA。要么，她拥有驾驭它的温厚力量；要么，她愿意追随它，直至成为一个有力量的人。这两种女人便是我服务于这个品牌的责任所在。前者，泰然若之，例如董卿，她已经用广博的学识与众所周知的知性为自己定位了分量，她穿GIADA无需借助衣服的外力，只需传达出自己非凡的气质，寻找最能以四两拨千斤之力凸显自己品位的衣着，所以GIADA是她的选择，我们只需要提供符合她的产品，让她与品牌一起成长。后者，还未拥有足够强大的实力与高水准，她需要用这种不夸张的有态度的品牌去包装自己，而我们的责任便是帮助她，帮她建立从容不迫的生活理念，通过衣着去由内而外的引导她如何在穿衣领域成为她想成为的人。

那么如何让我去以我所想服务于这个品牌呢？除了专业知识与和顾客相同的认知，更重要的是一份真诚：一份能通过自身力量让顾客信任我的真诚，一份能通过品牌力量让顾客相信GIADA的真诚。做销售，先销售的便是自己，只有让顾客先从我身上看到GIADA的自信从容，才会让她知道自己来对了。

GIADA还需要走很长的路。从10年到100年，积淀方能成为一种时尚文化的标志，而我亦需要很长的路途陪伴它的成长，也让它见证我的脚步。我需要做的还有很多，我还能为GIADA创造更多的存在感，而GIADA也将不断地引导我。有一天与人相见，我的态度便是GIADA的态度，我的力量便是GIADA的力量，我们与GIADA一起拼搏，亦一起成长。

愿时尚的岁月里，亦有我无悔的青春一笔。

## 冠军精神

梁静

奥运会上中国女排绝地反击，击败巴西，一举夺冠。众所周知，里约奥运是巴西的主场，并且巴西是往届女排的冠军得主，但是女排只要有一线希望，就要拼尽全力，正是这样的使命必达，让中国女排站在冠军的荣耀之巅，女排精神与销售人的使命必达不谋而合。之前，大庆店的环境不如人意，如今，环境未变，员工的心态变了，业绩取得了明显增长。

九月的工作中，开单不多，但是客单价却达到了历史最高。其实销售的魅力在于不断的突破自己，尝试新的领域。从员工的考核不难看出，员工的业绩高低取决于员工的心态。还记得自己试用期的时候，正是因为不断地寻找销售的空白并完成突破，才能在试用期乃至转正后一直业绩都很好。其原因在于我从不纠结于畅销款，而是发自内心的欣赏GIADA的每一件单品，为顾客推荐她们从不曾了解的品类，例如皮具、腰带等配饰系列。顾客真正购买后，对自己的意义是不一样的，会更加自信。其实销售工作更多的是人与人之间的沟通和交流，让顾客去了解、去认同，一旦本质上认同了，购买是自然而然的。

谈到认同，9月经历了一件让我有些感动的事情，VIP蔡女士在GIADA米兰时装周期间，朋友圈转发了李总的图片，并配文：“祝福远方的朋友”。这无疑是顾客对于品牌、对于企业文化的认同，认同优雅、认同奋斗、认同时尚。在工作中，我想寻求的状态，是所有员工用真诚的语言与顾客沟通交流，而不是迎来送走。我认为我们的工作不是追求业绩，而是一种文化理念和时尚理念的传递。很多时候，我们自认为不功利，因为没有在顾客一进店就报价格，但是我们真的做到用一种慈善的心态去服务顾客了吗？无论她实力如何，我们应该让她去感受品质，让她知道几百几千与几万几十万元服装的实质差别在哪里，如果说20%的附加值是虚化的，那至少要让顾客体验到80%的实质差异在哪里，让每一个进店顾客有体验时尚、体验品质的机会。由此引申出在员工培养方面，我要用实际行动去带动员工，而不是推着员工往前走，应该让每个员工去认同自己工作的价值。

让优秀成为一种习惯，只要有一线希望，就会付出百分努力，向这种冠军精神致敬。



## 赋能

朱凤燕

十月的最后一天，是惊心动魄的一天。在营业结束时吟斐告诉我南京德基GIADA店被遗憾地反超了，半小时后我发了月底捷报，这时候娟娟发微信说：“等一下，我们还在跟客”。南京德基GIADA店的夏斯静问：“被反超了多少？”我顿时热血沸腾颤抖着回复：2万。南京德基GIADA的店群里也顿时阵激情澎湃，呐喊声阵阵！！！我可以确定反超之后的反超是必然的了，因为信念，因为气势，因为决心！她们给全区的人活生生的演绎了销售的真理：销售没有止境！销售没有上限！销售如履薄冰时时翻盘！不到最后一刻永远没有定局！！！震撼之后带给了我深深的思考，工作是为了得到什么？赵总提的终身就业能力是什么能力？赋能是要怎么赋？

我深深的记得龙应台写给孩子的那段话：“孩子，我要求你读书用功，不是因为我要你和别人比成绩，而是因为，我希望你将来会拥有选择的权利，选择有意义，有时间的工作，而不是被迫谋生。当你的工作在你的心中有意义，你就有成就感；当你的工作给你时间不剥夺你的生活，你就有尊严，给你快乐。”之前只对前半段深有体会，现在我深刻体会到后半段之于职场人的意义。竞聘区经之前赵总意味深长地对我说职位越大自由越大；体会到听姐洪亮的声音绕在耳边不要伪善，以爱为出口严格要求才是真正的慈善。在职场里有多少女性以“对孩子最长情的告白就是陪伴”为理由堂而皇之地让自己松懈，也可以说放弃，把全部的时间和空间给予孩子。当然我并不是不认可全职妈妈，而是不是所有的母亲都能明白怎么个全职，全职之后的自己该在哪里。母亲是个最高档，全方位的CEO，而不只是管孩子的吃喝拉撒，接送。你有足够的自律足够的自我更新驱动乃至与时俱进的能力，那么你才是一个称职的家庭CEO，而大部分人不具备这个能力。全职之后，邋遢的有，堕落的有，消磨时间的有，然后人到中年有了一种无言的伤痛，只能目



送孩子的背影，连坐下来聊聊她的现在的自信都没有。我不矫情，我有自知，所以我选择了职场来让自己不断地被赋予与时俱进的能力，所以我选择更大的挑战，接受更高的标准和要求，这一切只是为了自己能有更大的爱的能力。所以妹子们，进入职场谁都想要被赋能，但是请先张开怀抱，谁都想得到锻炼，那就请先接受它，所有的挑选取决于你现在拥有什么。宏珏文化的奋斗，坚持，创业精神，浓缩在我们日常工作的每一个角落，这种被超越后反超越的最终受益者一定是当事人，这份不到最后一刻绝不放弃的坚韧就是从你们内心里通过这样的一份工作里提炼的，这难道不就是你们要的终身就业能力吗？能成就大事的人都有共同点的，这些只是基础而已。如果说社会是个大学，那么宏珏绝对是全球名校，越是好的学校毕业要求就越严格，出去也越能耐，可如果你没有做好准备，那么你是毕不了业的。读书是为了什么？工作是为了什么？除去社会规则，全都是为了你自己！！！

员工——做好自己；店长——做好自己，帮助6-10个人做好她们自己；区经——做好自己，帮助50-60个人做好自己。看看这个简易路程，这就是一种赋能；再来想象一个圆锥体分不同阶段的你们，刚毕业的在最底层，任意找一个点，如果她想到对面的行业，直径最短，但是对她来说好难；再往上一个阶层是店长，她想到对而去直径就比你小了，再往上再短一点……社会金字塔是圆锥体的一个切面，再看一个每一个阶段的人都是有共通性的，越是精英越是顶端的人她们之间的距离越短！！所以努力吧，妹子们！加油吧，老姐们！

## 怀揣梦想，继续前行

阎丽婷

每次从公司回归都会拥有全新的视野，以更高的格局、更强的责任感去全身心地投入到接下来的工作之中。培训中，赵总说：“人，意味着什么？人意味着去爱，去战胜。”我想这真的是赵总以及每个宏珏人内心的声音。以一颗慈善的心去挑战和克服重重困难，把所热爱的事业用情怀、责任和梦想托起。来公司四年整，从那个最初站在GIADA门口紧张且青涩地朝里张望的小姑娘，到入职后经历了品牌顾问、店长助理、高级品顾等不同职位，用不同的视角去理解与担当工作，再到今天以店长的角度把GIADA品牌形象传递给每一位顾客。一路走来，我怀揣着那份最初的梦想，带着一腔热爱，勇往直前。

赵总说，要做一个敢于想和勇于实现梦想的人。年轻时候的他，用铅笔勾勒世界地图，想着能骑上自行车周游世界；年轻时候的他，亦想把上下五千年最美的汉文古诗词，以他的理解用相机捕捉下最美的画面……正是因为梦想的存在和他那颗坚持梦想的心，今天的他虽然没有骑着自行车游遍世界，却为了宏珏更为伟大的发展战略，飞遍全球；今天的他虽然没有以太多古诗词的视角还原画面，却以自己多年来的积累和情怀，以更为意味深长的爱和角度拍下众多属于自己的作品。是赵总教会了我梦想的真正意义，告诉我梦想的力量、格局的重要，不断的赋予我满满的能量，更加热爱生活。

带店半年多，六次完成任务，四次冲过红包，一次历史突破，无疑带给大家太多的振奋和感动。在积压多年后的爆发，我们用了半年的时间证明了我们团队是可以的，也让公司看到了我们努力奋斗过后的身影。这种荣誉感是那么弥足珍贵且意味非凡。这就是宏珏的魔力吧，他给了我们实现梦想的能力，给了我们无限可能，同时公司也给予了我们更多的信任、耐心、等待和包容。接下来，优秀名店和店铺升级的两个奖杯，就是我们团队现阶段最最渴望得到的，为了大家共同的愿望，必定全力以赴，手腕着手，一起奔跑在实现梦想的路上！

## 我的珏美时光

李丹

2015年结束了，真心感觉好快，这一年对于我来说是积累能量的一年，让自己磨砺心性的一年。在岁月中积淀，在积淀中成长，专注做更好的自己，是我一直不变的目标。

是在工作积累中我才慢慢领悟了“单纯、自信、美丽”的精神内涵。

公司飞速发展的第三个十年里，我们肩负着责任与梦想，我们时刻在创新，这让我们每一个人都要加快脚步，向“精英责任”前进。宏珏是拥有着人文理想的企业，让我们懂得感恩、奋斗与梦想。这是一份美丽的事业，公司像是位辛勤的园丁，把希望的种子悄悄嵌入我们的心中，让我们在这里尽情歌唱，尽情碰撞，实现自己人生的价值。

岁末，与老公的一次深聊，他惊叹道我这几年的变化，不仅是外表上的，更多是心灵上的。回顾着从交朋友到结婚再到生宝宝，一路走来的蜕变，我只是笑着。我深知自己变化最大的是在宏珏的这8年多的时间里，我积淀了最扎实的力量，尽情释放着自己的能量。老公说：“你应该多为公司着想，其实你做得远远比不上公司对你的培养”。是呀！是公司让我懂得了爱的真正含义，对生命的感恩，让我切实感受到追逐梦想、坚守拼搏的心灵境界，是在工作积累中我才慢慢领悟了“单纯、自信、美丽”的精神内涵。面对顾客，我们做的不只是销售，更是美丽优雅的传播者，将美丽、自信、快乐传递给所有人；面对同事，我们彼此是良师益友，互帮互助相扶相持，共同为这份美丽的事业努力着；面对家人，彼此真诚



相待，总想为家付出更多。拥有了一颗善良平和的心，更加珍惜与感恩，在每一次伸出双手时都带着暖意，每一次回眸间都留下浅浅的笑靥。

可以跟着公司一直走下去，我感觉自己很幸福。现在又遇到了我所在的北京金融街GIADA店最好的时候。店长就像个会发光的小太阳，指引着我们走向更光明的方向，大家配合又越来越有默契，更多员工已经成长为独当一面的大将，对未来充满向往，不断行走在路上，路旁有多彩的风景，时刻都会有惊喜。我们是一群平凡的人，要做出不平凡的事，我们必须竭尽全力去走向更大的舞台，去迎接更大的挑战。我们需要继续磨炼自己，使自己更加强大、更有魄力、遇见更加美好的自己。

2016年已经到来，我们将持续我们天时地利人和的节奏，不断突破极限、冲刺目标，不断完善自身的专业知识，去迎接属于北京金融街GIADA店的全新华章，成就属于自己美丽的梦想！

2016年，陪着我的大宏珏继续相依前行！

## 宏珏血脉

金心霞

七月，我们回家了！在深圳，在美丽的大梅沙海岸，宏珏人欢聚一堂，吸收我们的精神食粮，更收获上半年的奋斗果实。第一次参加年会，心情是激动的、喜悦的——因为与亲爱的姐妹们相聚在一起，更因为在这里，看到了更多优秀的人，收获了更多精神食粮，了解公司更多的战略发展，同时也有更深的感悟。

### 1、为宏珏骄傲，为GIADA骄傲。

今年六月，GIADA实现全国大满贯，今年七月GIADA在大满贯的基础上，在淡季完成了增长比的飞跃。在外面炎炎酷暑的情况下，听着GIADA令人骄傲的数据，听着各大区域区经的演讲分享，不禁为宏珏感到骄傲，为GIADA感到骄傲。品牌发展到现在，当衣物上身之时，顾客便能体味它散发出的由内而外的高级感和品质。而我们要做的是成为品牌与顾客的桥梁，拉近顾客与设计师的距离。在此如此优质的平台上，释放自己的光和热，让品牌也能为我们而自豪！

### 2、把优秀当成一种习惯。

坐在培训教室里，看到这样一群美丽又优秀的人，不禁感叹别人都在努力狂奔，自己有什么理由放松呢。印象最深的是晶姐讲的“高标准、严要求”，当员工觉得自己还可以时，店长是鼓励表扬你“已经很好了”，还是告诉你“还可以更好”。不同的两种方式，带出的员工与团队是截然不同的。也许前者带给人的是安逸与知足，但是后者则是不断成长，追求卓越的心态。当别人都在奔跑时，哪怕我们是在慢走也不叫前进，而是在拉开距离！所以朝着优秀前进，把优秀融入血脉，融入骨髓，成为不可或缺的一部分。

### 3、我们的血脉。

在《赋能》一课，赵总从自己年轻时的经历出发，给我们讲述一个个有趣又深刻的小故事，也带给我们更多的启发。他讲到自己年轻时的豪情壮志，讲到创业初期的艰辛。但是当有人问他“这一路走来有碰到什么问题吗”，他的回答是“没有”，——并不是真的没有，而是目标在前方，终点在前方，在足够坚定的信念面前，任何问题都迎刃而解！反观我们自己也是，专卖店是我们的梦想，GIADA是我们的梦想，成为奢侈品行业的精英是我们的梦想。如今碰到的每一次挫折困惑都将成就接下来更高的战斗力！

在讲到人才培养时，赵总讲到了峨眉山寺庙前的大树，很多年以前这棵树不是最壮硕的，但是因为日积月累深深扎根的积淀而变得如此茁壮和醒目。而员工也是一样，也许初入职场的你是最平凡最不起眼的一个，但是只要你看准方向慢慢积累，沉下心来去吸收、去成长，随着时间的推移，一定能变得更加强大且优秀。很庆幸毕业就来到这里，感受宏珏“奋斗、快乐、慈善”的文化。在这里，相信每一个人都有和自己一样的感受——觉得自己身体里是流着宏珏的血，传承着宏珏的文化血脉。无论未来如何，这样融入骨髓的文化熏陶会影响我们终生，并且带给我们无穷无尽的动力。

“人意味着什么，意味着去爱、去战胜。”——赵总讲的这句话让人印象深刻并且产生强烈的共鸣。我们是拥有梦想的实干家，我们爱自己的团队、爱品牌、爱宏珏、爱培养我们的每一个人。为了这一份爱，无论前路如何坎坷，都将以百分百的力量去战胜、去克服、去迎接下一个更美好的明天！

## 远航

左登超

荣耀时刻伴梦想同行。七月，似火的骄阳，挡不住激情澎湃的心。GIADA实现第二次全国大满贯。如果说第一次值得纪念，那第二次就是能力的最好证实。七月，在行业认知里的“淡季”，一群宏珏人可以做出这样的成绩，我深信了赵总在《赋能》一课中讲的一句话：责任有多大，能力就有多大；而不是能力有多大，责任才有多大。我们是一群怀揣梦想的人，一群有目标有信念的人。

七月的每一天都在充实紧张高效中度过。紧密的计划，不断迸发的创意，伴着两组新品到店，北京SKP GIADA店作为一个不到一年的新店展现出了强大的新品消化能力。倒计时3天，距离红包任务还差30万；倒计时2天，还差25万；最后一天，还差15万……这三天，我们每一分钟都是倒数着度过，但每一分钟我都是开心的、激动的、坚定的。在别人眼中看似命悬一线，我却深信我们店一定可以！在倒数着的每一个小时，刷新的数字连接着心跳，团队的小伙伴无论是在店里的还是在家里的都在为冲破目标业绩努力，尝试一切可能。在闭店的最后一刻，199万，难道我们就这样与荣誉失之交臂？！No！当我们尝试了一万种可能都不能实现，那就尝试第一万零一种！最后一刻，一个上午购买的种子顾客，又购买了一件风衣，让我们冲破红包！其实那一刻的激动感受并不是因为拿到奖金，而是一种强大的集



---

梦想可能就是遥不可及的、甚至有点可笑的，但它是初心，是灯塔，是方向，是我的灵魂。

---

体荣誉感！北京SKP被认为遍地是金，但这种甜蜜的“负担”更让我们脚踏实地去做每一件事。一切的成绩不是为了证明什么，而是要告诉我们自己：我们在努力、在经历、在一起做成一件事。一群美丽的人，远航！

八月一号，赵总第一时间发来祝福，内心一阵感动。也许我现在不是最优秀的，但公司给予我们每一个人足够的关爱、时间和空间，等待我们成长为独一无二的栋梁之才。听完夏日酒会整期的培训课程，我觉得很踏实，从各个区域的精华实战培训到赵总《赋能》的精神力量，我感到有一股幸福在伴我前行。内心有些疑惑被解除，有些不敢说的梦想现在觉得拥有便是骄傲。梦想可能就是遥不可及的、甚至有点可笑的，但它是初心，是灯塔，是方向，是我的灵魂。

当我们受到一点点的认可和关爱时，就会备受鼓舞。我们的团队也是一样，一个团队的战斗力需要有序的训练、缜密的计划、无借口的执行，更需要关爱和鼓励！相互给予尊重、鼓励，这也是一個企业文化的精髓，带着期待和关爱为梦想而奋斗！八月，我们要挑战更高的目标！加油！

## 归零的艺术

郑爽

我是谁？我要去哪里？我为什么要去？我要怎么去？

这可能是我来到宏珏三年多问自己最多的问题，追求答案的路上不断奔跑，让我感觉自己一直是个“新人”。

归零，并不是说任何东西都为零，而是佛学意义上一种至高的境界——内心清零。告诫人们——做事前要有一个好心态，如果想要获取更多的知识、技能、获得更大的成就，必须定期给自己的内心清零。

1月17日，我同众多宏珏儿女一样辗转在“回家”的路上。这次飞机上我没有像平时习惯一路睡到终点，而是望着窗外的云层，想了很多很多……回想我的2015年的每一个月，每一天，我说了什么，做了什么；回想起2014年年会时我对自己、对姐妹们许下的承诺；回想起2015年每个月末只为更优秀的奋斗；回想起自己飞奔到专卖店只为曾经无数次期待在店可以见到不远万里来看望我们的赵总；回想起自己指哪儿打哪儿、随时起航的勇气……如果不是宏珏，我可能不会拥有这么丰富的2015；如果不是宏珏，我一定无法像现在这样时刻收获全新的自己！就这样，我带着空杯的心态和满满的幸福感落地深圳。

如果用几个词语来形容这次年会店长培训，我感觉是人文、

---

归零，并不是说任何东西都为零，而是佛学意义上一种至高的境界——内心清零。

---

创新、正能量。赵总说我们要打造一个有生命力的人文企业，大象型的销售团队；昕姐期待我们能够轻松做销售，快乐做业绩，这一切都深深的让我感受到公司对我们的重视、尊重、关心和爱护。在这样的沃土上怎么可能不滋养充满正能量和创新精神的人呢？全国店长临时组合参与销售部述职报告，区域经理们根据赵总给出的关键词临场发挥，从“创业者”的视角演绎了什么叫做创业者精神。

“向我开炮”，听英雄儿女蒋庆泉爷爷讲述他真实的革命故事，他在困难危险面前大无畏的真空精神和正能量再一次深深地震撼了我。商品部新品培训，让我们在感慨GIADA货品魅力的同时更多的是树立销售的信心。职能部门交流研讨会，再一次清晰职能与销售的接洽，我们每一个人对2016年的战斗小组都充满信心。还有最后一夜和晶姐、华中区域姐妹们的坦诚交流都让我明白2016我必须持续归零，才能勇攀高峰。

22日，我带着满满的知识和能量回到一线，回到我最熟悉的地方——姐妹们的身旁。我带着归零的心态和专卖店姑娘们再一次梳理过去的2015，展望我们的2016。这让我们共同的理想目标更加清晰——踏上舞台，自信微笑！



## 温暖

张岭

无数次感激与宏珏的这份“缘”——可以在自己人生的第一份工作中，享受奋斗的快乐、感悟世间的真情、拥有相爱的团队。

入职三年来，直到近两个月才真正与浩姐一起工作。她的工作状态、工作方式、对GIADA炙热的爱、和对人对事的格局，无数次让我感动，也让我和我们的团队变得更自信、更富有活力。

有一个刻骨铭心的瞬间，让我哽在原地许久。一位GIADA的忠实VIP，带她的小女儿来店里取礼品，买完单后需要去商场的VIP室办理相关手续。但是这位小女孩儿贪恋手中的游戏，不肯同行。小姑娘是这位客人最疼爱的女儿，当然也是最不放心的。当时，我答应客人帮忙照顾，请她放心，客人略迟疑后匆匆出了店门。当我回头看小姑娘时，看到浩姐非常亲和地和她聊天，像妈妈一样耐心与她交流，教她放下手机游戏与别人交谈，教她为了以后的指甲漂亮不要经常去咬而要剪掉，跟她聊她最爱的音乐……当我看到这个对世界充满陌生和防备的小女孩儿，靠在浩姐肩头享受音乐时，那种感动让我难以忘怀。感动于这份真诚，还有那份小小心灵的信任。我们站在顾客的角度去思考，用真心赢得了顾客的信任，顾客才放心将自己的宝贝交由我们照顾。我们与孩子保持同样的视角与高度，不仅仅拉近了与孩子的距离，同时也为我们自己打开了一个新的视界。在这个视界里，我

们可以与孩子无防备的交流与沟通。其实，人与人之间的交流与沟通全靠一个爱字，有了爱就可以将自己变换到对方的视界，就可以进行全方位的交流，就可以打开彼此的心扉。这无关工作、无关业绩、无关同情，而是对世界真正博大的爱，是宏珏慈善文化的尽现，是宏珏人独具的魅力。

客人离开后，浩姐仔细叮咛我们以后与这类小朋友交流的注意事项。我感受到了浩姐对顾客“爱屋及乌”的工作态度，这不仅仅体现在她对顾客本人的全心全意的服务，更体现在她对与顾客息息相关的事情的关心与用心。更重要的是我感受到了一份母亲对孩子的保护，感受到了幼吾幼以及人之幼的传统文化的魅力。于是我加倍感激这次教会我们善良、慈善、奋斗的相遇。

尽管不得不承认我非常欣赏浩姐的销售女神魅力，但感动我的绝不是个人崇拜，而是深深融入其中的宏珏精神，宏珏之魂。

感恩，相遇。

## 回家

刘霁莹

第二次回公司，一到达酒店就让我感受到了公司对我们无微不至的关怀。一推开酒店的门我就惊呆了：太美了！忍不住立刻拍视频发给店里的伙伴们分享。这次回家又让我体会到浓浓的暖意与深深地感动！

每次回家都是一次大丰收，都能让我得到新的启发。俗话说，“家家有本难念的经”，每个店都有自己的优势与难处，但这次聚会让我在管理上找到了更多的共鸣与精进的方法。

印象最深的要数公司的培训课程了。一段中国信心的视频醍醐灌顶！以前从未有过的想法与视角，“中国人，你要自信！”简单的几个字，至今依旧回荡在耳边，视频内容意犹未尽，能看得出赵总很爱国。其实宏珏公司能做得如此欣欣向荣，并且在以惊人的速度稳步向前，都是因为公司的核心有灵魂在支撑。就像GIADA品牌的运作一样，不铜臭，踏踏实实地坚守属于自己的原则，决不妥协，才会有一批员工与顾客十几年来都追随她！

培训中有几个观点我非常认同：

第一，越有能力的人越谦卑！其实每个进宏珏的女孩曾经都非常耀眼辉煌，但是越优秀的人越懂得欣赏别人，不断学习。

第二，尊重每一个人。在选拔员工时我们严格再严格，但一旦

---

不铜臭，踏踏实实地坚守属于自己的原则，决不妥协！

---



进来了就是我们的家人，要想办法帮助她。真正以人为本的公司，连如此日理万机的老总都在关心最前线的员工工作得幸不幸福，开不开心。员工进入公司，不是如何挑剔她，而是她是你的人了，你要想办法帮助她，这点太难得了！我自己也是其中非常受益的一员。

第三，长得好看的树可能是最先被砍掉的。经验也确实告诉我们，有一些入职时看着没那么出众，但非常踏实肯学的人，往往走到了最后，并且走得很稳。所以，对人要学会包容，更全面地接纳不同类型的员工才能使团队发展得更壮大！

各区域的销售分享也特别丰富。大京津区全新的视角解析品牌高度，从行业的角度将GIADA品牌的独特性解释得深入人心，还从微信推广，品牌资讯的利用，商场资源整合等多个方面向大家打开了品牌沟通的另一扇窗。华中区的人才培养，让我们看到了一个有血性的华中！高标准严要求，对军令状的使命必达，变方法而不变标准等等都弥补了我在带店风格上的盲点。对于团队流程化的深入执行，使团队能够稳健的良性自转……一切精炼为三个字：高标准！

年会的夜晚让我们尽情地放松享受：高端的自助晚餐，美丽的沙滩海风，一群奋斗着、美丽着的宏珏人，都让我铭记这次旅程！

下半年，华丽丽的大逆袭开始啦！

## 在路上

邢琳

我从来不会承认自己是个笨小孩，但是会欣然接受自己的不足，像燕子一样活泼但是从未放弃过为自己筑巢。在这样优秀的环境里我迷惘过、痛苦过、坚定过，把所有的小情绪在工作中酝酿个遍。时间细细打磨着所有的棱角。我很幸运能够在刚刚好的时间里遇到每一位优秀的你们。真实残酷的社会里没人等着你成长，但是很庆幸你们给了足够的包容让我融入。每一个人都闪闪发光，都有不可忽视的闪光点，而这些闪光点对我来讲无疑是最大的宝库。骄阳似火的七月，毕业后的我收获了美丽的事业、舒畅的友谊、真诚的关怀，还有更加坚定的勇气。私下我也会跟同样做销售的朋友沟通，永远都不会忘记她们由衷的赞叹。迷惘的开始终于被渐渐理出思绪，拨开云雾般渐渐清晰起来。在这里我看到了热情与渴望，看到了真诚与炙热。

特别欣赏这里充盈的自信，因为清楚地明白这样的高度与不可撼动是每一位宏珏人不可忽视的向心力。入职的一个月充实丰富，连并所有的后知后觉全部变成了生命里最宝贵最值得珍藏的历程。

我喜欢赵总的参天大树与歪脖树“简单说”。深切体会了“大爱”一词。足够的踏实，足够的养分供给，歪脖树总会有深深扎根、自成大树的一天。一棵有梦想的种子，即便成长过程途经荆棘坎坷，心中有梦想，有轰然成长的决心与勇气，总有一天也会像参天大树那样枝繁叶茂。我希望自己是株小草，懂得干涸的苦痛，捱得住考验，学得会深深扎根，汲取供自身成长需求的养分、绝处逢生，总会成为心目中的参天大树、傲然屹立，无愧于心。

在济南贵和GIADA这个大家庭里，我学会了很多，感悟了很多。回首一路走来，磕磕绊绊，钻过牛角尖，因为条码库存记不清哭过鼻子，但是感谢自己的不放弃，也谢谢Andy的时刻提醒，让我深深记

得，行动是克服恐惧的良药。

一路走来，我没有不切实际的幻想。一分耕耘一分收获，其实走在哪里都是不变的真理。很感激在这样的时间段可以有你们陪同，共同见证进步与成长，成为我的良师益友，成为共同奋斗、实现价值的伙伴。这让我觉得因为选择了GIADA，才会一并收获了生命里不可或缺的每一个人。

GIADA is GIADA, 不与任何品牌对比，也不过分彰显自己的独特魅力。极简才严苛，极简才精致，GIADA将简约诠释得淋漓尽致，以其多年不变的初心与姿态彰显着低调奢华。高标准的选材与制作，严苛的成衣条件，精细的手工与完美的成衣展现。GIADA始终坚持做到一针一线都融入浓厚的喜爱与艺术文化气息的辉映。

每一个品牌背后都会有鲜为人知的故事，每一个故事都值得被细细品味，不可救药陶醉在GIADA品牌背后的积淀中，凝聚了匠心独运的GIADA，始终以不变的姿态与魅力接受每一寸目光的注视、考究与洗礼。

这是GIADA，是我正在进行的事业，总是以静默的姿态不张扬不炫耀，但始终散发着独有的魅力。而事实证明，这样的GIADA，我们引以为傲的GIADA，始终称得起这样的定位。

七月，如火如荼地结束在我们的热情与渴望里。充满未知与希望的八月，让我们共同努力。心有多大，呐喊有多大，我们的销售平台就会有多广阔，销售业绩就会有多漂亮。



## 感谢GIADA

林翰娇

入职第一个月，第一份工作总结，想多抒情，少谈工作。很久没用信纸了，没想到这两年第一次动笔竟是写工作总结，没想到宏珏这样的大公司是手写总结而不是用Word文档记录。是呀，手写这种记录方式最古朴，也是最真实最走心的一种表达方式，公司文化真的体现在了方方面面的细节中。

入职一个月了，最想说的是：感谢公司选择我。我深知公司选择我并非因为我多有能力。在这样一个追求速度、注重结果、弱肉强食的大环境下，大多数企业会择优而取，这个“优”主要体现在工作能力上。社会讲求高效，节约成本，企业会倾向于招揽人才而不是培养“人才”。而宏珏更看中的是求职者的内涵与素养，更在乎你是否有追求有决心。我很庆幸现实中还存在这样的企业，更庆幸它选择了我。在我看来，能力是可以培养的，但品质没有办法。在我看来，一个人最可贵的不是“我能”而是“我想”。感谢公司认可我的综合素质，欣赏我，愿意培养我。我相信我与宏珏拥有相同的价值观，我与公司文化是匹配的。

入职一个月，感触最深的是：选择宏珏是一个非常正确的选择。公司制度化规范化但又非常富有人情味。公司文化质朴，分配制度合理，晋升机制公正。在这样纯粹的氛围中，所有精力都会投入到工作中，在工作中创造价值。公司文化的“透明”让我可以放下顾虑，摘下面具，做自己，真实的自己。公司文化孕育了一代又一代美丽优秀的宏珏人，充满智慧内敛友善的晓婷，热情聪颖厚道的倩姐，充满朝气的北京金融街GIADA团队……每一个人都是真诚友善的，执着而又坚持。

专卖店工作零碎繁杂，节奏快，可以说入职的第一个月是困惑的、迷茫的、疲惫的。每天重复相同的店务并经常出错，一度产生了惧怕上班的情绪，一度对自己的能力产生怀疑，一度找寻不到自

己的价值。所幸在大家的开导帮助下，自己不断地调整心态，从错误中总结，挺过了艰难的日子，步入了焕然一新的十月。短短的一个月，收获了太多。除了吸收到新的知识与经验，最重要的是提升了解决问题的能力以及超越自我的精神！这也是专卖店对我最大的影响。感恩可以成为北京金融街GIADA店的一员，团队是积极向上的，团结一致的。北京金融街GIADA店的每一个伙伴都是有血有肉，有情有义的，每一个人的风格都有所不同但彼此能够很好地包容，正所谓君子和而不同。智慧的丹姐，亲切的婷妈，真诚的姗姗，才华横溢的Andy，热情的迎迎，有想法的瑶瑶，乐观的宁宁和我们的支柱巧云，每一个人都那么优秀！在店长身上我看到了一位优秀女性所拥有的一切特质：独立、知性、乐观、坚强、执着。工作与生活的磨炼没有让她变得世故圆滑，反而让她更加善解人意，有棱有角，她对事业的用心投入与热爱深深感染着每一个人。她以身作则告诉我们：要做就要做到最好！她让我体会到销售是艺术更是学问！她是北京金融街GIADA店的精神支柱却打趣说她希望看到“团队不再需要我”的那一天。她真切地去关爱团队的每一个人，或提醒或鼓励。在店长的带领下，北京金融街GIADA正在快速地成长！每一个人都有目标，对自己负责，对团队负责。身处这样的组织，让我很有使命感，有憧憬感！

销售工作让我找到了自己的价值：对顾客，帮助她变得更美，引导她发现不一样的自己；对团队，配合协助大家将团队建设更好；对公司，通过业绩为公司创造价值；对自己，不断提高心智与能力，成为一个优秀的人！

因为走过弯路，更让我珍惜现在这一份工作。能与志同道合的人一起从事我最热爱的时尚事业，实在太幸运！要时刻提醒自己：

不忘初心，方得始终。

宏珏，一群美丽的人做一份美丽的事业！

## 心怀感恩

康丹丹

十一月应该是这一年来我们店所有员工最开心的一个月，一年的韬光养晦，不断积累，我们终于在一个月爆发了！本月我们不仅完成了红包任务，更突破了历史记录，用业绩证明了自己！兴奋、喜悦之余，我觉得我收获最多的便是感恩。

感恩我的队友，你们是一群最无私、最可爱的人。20号到22号为期三天的VIP尊享活动应该是下半年力度最大的活动。收到通知后大批量的老顾客到店，场面比我们想象中还要火爆，店长也做出了临时调整，安排一些员工这三天轮流上阵。一开始还担心我们几位新员工会吃不消，没想到大家都非常的积极，纷纷要求加班，活动几天几乎早班的同事都是跟客跟到忘记吃饭，即使到了晚班时间也不愿意有丝毫放松，归货，拿码，帮忙做辅跟，总希望自己可以为大家多做一些，晚班的同事也是如此，吃过午饭就早早地来到了店里，整理货场，看场，出货……好像每个人都恨不得把自己分成两个人，就希望自己能多做一些，多给到队友一些帮助。那几天，我们早已忘记了自己是早班还是晚班，早已忘记了时间，只为了一个共同的目标：希望能给到团队更多的帮助，创造更大的业绩，正是有了这群最无私、最可爱的人，我们才可以创造出奇迹般的业绩。

感恩我们优质的VIP们。正是因为有了她们的支持和鼓励我们才越做越好。活动期间发生了一件让我特别感动的事情。那天很忙，

---

正是有了这群最无私、最可爱的人，我们才可以创造出奇迹般的业绩。



我正在收拾货场，顾客柳姐走过来问：“吃饭了吗？”“还没来得及吃呢”，我说。她一把拉着我说：“快去吃饭吧！这个点了怎么饭还没有吃，要不我帮你收。”瞬间就觉得眼泪在眼里打转，鼻子也酸酸的，在她们的眼中，我们早已不是卖衣服的路人甲或路人乙，而是她们熟悉和关心的人，是她们的朋友。

活动期间，最忙的人，除了我们还有娜姐，活动三天，娜姐都陪着我们待在店里，直到很晚才离开。“喂，你好，我是黄娜娜，我刚才调了几件货，麻烦你们及时帮我们寄出！谢谢，太感谢了！”这个温柔却充满力量的声音一直伴随着我们的销售。正是因为有娜姐在那里忙前忙后，才保证了我们货品的充足。除了帮我们充足库存，收拾货场外，销售过程中娜姐也总能给我们恰到好处的帮助。好几次遇到犹豫型的顾客，娜姐都及时出现，强大的气场，专业的语言，自信的态度，仿佛给顾客吃了一颗定心丸。遇到代打单的问题，也是娜姐一直在旁边联系公司同事解决的。非常感谢娜姐，如果没有她，我们活动也不可能做的那么好。

正是因为有了这么优秀的同事、顾客和领导，我们才会不断进步，越做越好，我们也只有不断努力，不断突破，才能对得起他们的付出。心怀一颗感恩的心，加油！

## 专注当下，丰富生命的质感

柴君

1991年，巴菲特和比尔·盖茨曾同时被问一个问题：您的一生中最宝贵的是什么能力？他们给出了相同的答案：Focus.

对，因为专注，收获颇丰。

工作中，专注于自己的“社会属性”。不断提升工作的高效性，建造高性能的团队，提高销售工作中的“品牌高度、个人魅力与销售技能”。培养忠实VIP，并将优雅、自信的生活理念通过我们的货品与服务去传递，运用“正向思维、同理心”等，将“真、善、美”精神层面的感受，藉由我们去带给他人（顾客、朋友、家人）。带着思考，纯粹地专注于工作，会让你收获快乐、进步、激情！

生活中，专注于自己的“自然属性”。享受一场壮丽的日出，精心准备一顿可口的饭菜，阅读一本思绪飘扬的书，去爬山感受春日里的鸟语花香，来一场与树林清风的对话，专注于“生而为人”的美妙与感动，拥有更多“活得精彩、畅快”的冲劲儿！带着赤子之心专注于生活，会让你收获更多的能量、大爱、平静。

今年春节，是工作后第一次回家过年，强烈感受到工作带给我的变化。因为身在宏珏，在这积极、单纯、正能量的环境中，与一群充满干劲儿的小伙伴专注于自己的工作，这让我由内而外拥有从容、淡定、坚强的品质，带给家人和朋友温暖的能量。看到父母身体、心



态都越来越好；看到当我将在宏珏的点滴分享给我还在上学的弟弟妹妹，他们受到影响那渴望更加优秀的眼神；听到当年选择回家乡奋斗的好朋友说：“两年一见，如今的你带给了我太多新的东西，我要加油！”的时候，我的内心是非常快乐的！是的，这是只有在宏珏，只有工作才能带给我的纯粹。在销售工作中，将美好与美丽传递，收获顾客真诚与信任的支持，收获团队凝聚与坚定的友谊，收获越来越美丽与优雅的自己。在这里，所有你要做的就是专注于当下，不断提升自我，追求卓越，公司为我们创造出如世外桃源般单纯的环境，就是让我们每个人心中那颗“小树苗”健康、快乐地向上成长！

这个二月，二十九天。从月初的稳步前行到月中的落下进度，积极反思找方法，再到月末与娜姐和小伙伴的并肩作战，到二十九号晚上九点我们拿下任务！2016，注定是要更好，我们就是要更好！

这一生，专注工作，丰富生命的质感；

这一生，相知宏珏，必将更加精彩！

---

因为身在宏珏，在这积极、单纯、正能量的环境中，与一群充满干劲儿的小伙伴专注于自己的工作，这让我由内而外拥有从容、淡定、坚强的品质，带给家人和朋友温暖的能量。

---

## 再创辉煌

吴静瑕

十二月马不停蹄，趁着10月、11月的旺劲儿，我们继续着上海华润时代GIADA店的辉煌！完成率157%的势头，上海华润时代GIADA店成为全国完成比最高的店铺，为2015年画上了完美的句号，也给我们自己交上了一份圆满的答卷！

我是上海华润时代GIADA店土生土长的“原住民”，经历了这个店从无到有，以及每一个或低迷、或辉煌的时期。从一代装修到现在与米兰旗舰店一脉相承的二代装修，我清晰地感受到了上海华润时代GIADA店的成长。

三年的沉淀，我一步一个脚印，踏踏实实地一路走来，成长为现在的上海华润时代GIADA店店长。接手上海华润时代GIADA店以来，店里的业绩一直保持了稳步的增长。10月更是突破了历史记录，首次单月突破了200万大关，并取得了2次红包，单月新办VIP人数高达二位数人次，而当时店里的人员配置上只有3名老员工，其中一名是刚转正的员工，其他均是新员工。

在新员工的培养上，人才梯队的快速建设上，我也有了自己的一套非常行之有效的方法，有效地缩短了员工的成长时间。经过这几个实践和带人方法的调整，不管是新员工还是老员工，成长的速度都明显提升了。12月我们店还向其他店输送了一名入职8个月的员工

担任领班；另外，我店一名店助也调往北京GIADA专卖店担任店长一职。员工不只一次说感觉上海华润时代GIADA店是个非常团结非常积极包容的团队，在这里每个人都能找到自己的价值，找到自我的存在感，所以非常有干劲，每天也非常开心。对我来说，也非常高兴听到大家这样的反馈。作为店长，应该想方设法去放大自己的能量，通过组织的脉络让自己的领导力渗透到最底层，推动员工去成长去承担责任，去解决问题，放手让她们去做。而管理者只需全局把控，去做检查监督即可。

看到大家觉得每天有成长，有收获，我觉得特别开心，上海华润时代GIADA店现在每个人走出来不管是店务还是销售都能独当一面！5个人做销售照样能做起骄人的业绩。只要有阵地在，只要有一帮目标一致的同事在，什么都不是问题。每天乐的开心，也许这就是我的价值，我的成就感所在吧。

2016年已经开启了新篇章，从一月开始我们要延续胜利、再创辉煌！加油吧！

## 传承

李迎

这个七月我入职宏珏整整两年了。夏日酒会店长回来以后给我们分享了公司的最新信息；我自己也变得更加职业化，进而能够为公司、为团队创造更多的价值。这份工作带给我的意义不仅仅在于能力和思维方式上的提高，更重要的是让我发现在自己能力所达到的情况下如何让其他人也有收获，为团队的荣誉做出贡献。我觉得这比看到自己成长更加幸福。

每次店长从公司回来我都会非常期待分享。公司的发展、品牌的高度以及销售方面的培训，每次听完都有种大快朵颐的感觉。听到赵总分享《赋能》的这一节，真正体会到一个有生命力的人文企业的文化。公司惜“人”，育“人”，人是人才，是有梦想的人，有信念的人，能够实践的人。

对于我自己来说，在这样的公司中，我有安全感，感受到了只要努力就能成长的踏实感。也是因为这样传承出来的流动的文化，让我周围充满了人生导师一样的人，指引我前进。人才的成长像生态系统一样，因为土壤的丰厚肥沃给予了我们自身很好的成长环境，一代一代的传承给予了我们良好的基因，自身的努力和向上生长使我们变得强大。看我自己在宏珏的成长，最初我只有一颗想要向上的心，但是在方向和做事方法上都不够到位，执行力赶不上自己的野心。多亏周围的前辈无私地牵引着我前进，在我迷茫的时候点醒我，在我不自信的时候鼓励我，在我因为一些小事自满的时候提醒我还有很多可以去

努力的。庆幸自己在选择职业的时候，因为公司的文化，因为公司的前辈而选择，这使我认识到他们就是我想成为的人。

对于宏珏人而言，培养和分享精神是一种本能。前几天听刚刚入职一个月的新员工对我说：“迎迎，我真心觉得我们团队里的老员工都太敬业了，每个人都无私地把自己知道的所有东西教给大家，真心为了每一个员工的职业发展和成长着想。”当他说的时候，我意识到，这种无私是传承的力量，这已经成为一种本能，一种渗入骨髓的东西，让员工在我们团队里有所得，有所想，激发员工自己的主观能动性。最初我们都会关注于自身的成长，但是当自己有收获的时候，我们都在想着能够有所输出，能够影响其他人。当内心为团队其他成长负责的时候，自己表面上成长不会那么快，但其实内心是丰盈的，内心的格局也会变得更加宽广。这种影响力是无形的，但是对个人的影响最深远。因为在这份工作中见到了太多优秀的人，受到赞赏的时候才不会膨胀；因为想变得更优秀，受打击的时候才不自我怀疑。

传承，从公司、区域经理到店长，传承宏珏的精神，有方向的奋斗，自我成长和成就他人的快乐，以真正慈善的心去做事情。幸运，感恩，珍惜，传递！



## 改变，即刻开始

徐慧

十一月，注定是不平凡的一个月，十一月注定要被青岛海信GIADA专卖店所铭记，这个月，我们逆势而上，完成了任务！冲下了红包！刷新了记录！创下了历史新高！

这些成绩不光来自于每个青岛海信GIADA人的奋力拼搏，也来自于我们新任经理晶姐的助阵，晶姐的到来给我们店带来了新的活力和气势，每个人都深受触动，对我来说最大的触动就是知道了改变的力量。

晶姐到店后，什么事都亲力亲为，甚至帮我们整理了仓库，将物品重新规划位置，对货品摆放作了新的调整，甚至小到物价签、吊牌整理这样的细节都为我们做到位。一翻整理后，我们看到的是清洁干净的仓库，心情非常清爽舒畅，以这样的心情工作真的是太畅快了。晶姐亲力亲为告诉我们自己可以做得更好，只要改一改物品摆放的习惯，时间长了改变的就是工作习惯，再积淀后改变的就是思维方式。我们一定要养成良好的工作思维方式，同一件事十个人做，效果会不同，差距就在于每个人思维方式的不同。工作中百分之八十的人都是在看是什么，百分之五十的人在想为什么，而只有百分之十的人在想怎么办。我们要做的就是这百分之十，行动起来，改变自己的方法和习惯！

另一个改变就是心态上的改变。“销售是信心的传递、情绪的转移、体力的说服；谈判是决心的较量；成交是意志力的体现。”

晶姐的到来让我明白相信的力量，只有足够的相信、足够的渴望才有可能成功。短短几天，晶姐就看到了我心底的不自信，她以温柔



的鼓励让我相信我可以做得更好。感动、感恩！我也深刻明白只有我改掉自己不自信的缺点才有可能攀得更高！

最后就是跟单方式的改变。这几天看到了晶姐做辅跟，如何压单、如何夸赞顾客，我看到的是她将soft power运用到销售中，对顾客亲切、热情但不浮夸，不咄咄逼人却每一句话直指人心，这真的是一种以品牌姿态感来做销售最好的演绎！

十一月，有教训有成长，这都是我未来的财富，助我十二月迈出铿锵有力的步伐！相信不断地改变一定可以做得越来越好！

## 销售之于我

俞思婷

第二次写工作总结了，心境和第一次提笔的时候有了很多的不同。这次心中多了许多温暖的正能量，打从心底感谢遇到这群一起奋斗的人。

月末大家聚在一起开了总结大会，其中一个环节店长让我们说自己对于这个月的感想。那一瞬间说实话真的五味杂陈，我不止一次问自己如果当初没有选择宏珏，宏珏也没有选择我的话，此时此刻我会在哪里，会做什么工作？是选择在一个离家近的公司里坐着，拿着无痛无痒的工资做着机械反复的工作，求一个长辈喜欢的“安稳”；还是和周围同学一样考个研考个公，跟随大流追求所谓的“铁饭碗”？我不知道，我只知道无论做哪个工作，我都无法获得现在满满的幸福感与满足感。一份工作的好坏在每个人眼中有不同的评价标准，大家浸身于各种标准之中，衡量各种各样的指标，拿着笔给每一个公司每一个岗位打分，加总后得出那个“最好”，我不敢妄断这种方法是否足够的聪明，也不确定那个“最好”是否真的是想象中美好的样子，我判断一个公司是否适合自己想要的标准只有一个——清晨睁眼的那一瞬间，你是否感受到了动力，是否愿意立马掀开被子化好妆干劲满满的奔向公司。这或许就是所谓的“工作幸福感”吧！

11月，我们每个人都明白它的重要性，所以从一开始大家都卯足劲火力全开。压力，当然有；疲惫，当然有。最忙的时候我们连

饭都没时间吃，靠大家早就备好的“战斗干粮”快速解决。尽管如此，没有一个人退下阵来，那种8个人拧作一股绳，劲往一处使的感觉真的是很棒。或许旁人无法理解，怎么卖个衣服弄得这么激情澎湃，感觉跟打仗似的，那是他们没有遇到对的团队，没有体会过并肩作战齐心协力的荣誉感与内合力。

短短的一个半月，杭州万象城GIADA真的改变了我太多太多，它传递给我的不只是一种精神，更是一种对自己的思考与反思。未来的道路也许还不够清晰与平整，但当下，看着来时路上深深浅浅的脚印，心里沉甸甸的。这个世界没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果。这个月起开始正式做销售了，期待兴奋之余还免不了一些紧张与压力。和专卖店一样，我也开始了一个新的征程。“销售”这两个字似乎对我总有种说不清道不明的魔力，这种永远没有标准答案的工作模式，总是能激发我的无限激情，看似深奥晦涩，但又似乎有迹可循，让人欲罢不能，但是无论销售是多么的变化难测，我们始终坚信，因为深爱才会用力，因为心中有梦才会义无反顾！

We are the team! We are the wonder!



## High Luxury

李平

月中贵和商场老总带客户到店内参观时是这样介绍品牌的：

“GIADA这个品牌本来就应该在一楼的位置，选择GIADA的都是非常有品味的女性，它们家风格特别简单，但是穿上身越品越有味道。GIADA的品质与服务绝不亚于那些百年奢侈大牌。”其实我们每天都在和顾客分享GIADA，但当我们作为倾听者听到了第三方对GIADA的赞扬时，内心是无比骄傲和激动的。无论在哪个商场物业GIADA都是标杆，是真正意义上的High Luxury！

奢侈品背后是严选材质、反复推敲的工匠精神，这种精神永远经得起时间和消费者的考验。GIADA对品质的苛求，对每个设计细节无微不至的呵护，都是用一种奢侈精神在做品牌。所以当顾客穿上GIADA的羊绒大衣时，我们绝对自信地告诉她：“你选择的羊绒大衣代表了奢侈品界最高的制衣工艺。”无论是细致均匀的双层手工粘合，精致不见一丝线迹的手工缝线，还是充满艺术气息的手工滚边，都体现着意大利工匠的手工匠心。GIADA的服装是行走的艺术品。

---

每个有梦想、有坚持、有实干的  
GIADA姑娘都有一种魅力，这种魅力  
已内化为每个人的能力，让你在销  
售中所向披靡！

---

我们坚持提供不卑不亢的专业服务。选择GIADA的许多顾客都对品牌有很高的忠诚度，这是因为GIADA顾客能在私密的环境中享受到最专业的穿衣建议，找到量身定制的感觉。每家店都想延长与顾客的“热恋期”，其实在这个过程中要建立与顾客的信任与情感维系，绝对不能一味地迎合顾客。反之，要在提供专业顾问服务的几个重要节点上，道破顾客痛点并迅速抛出自己的专业性建设性意见，帮顾客“止疼”，让顾客慢慢尝试依赖你的专业建议，最终黏上你，成为你的“Fans”。这样的情感维系是上过保险的，一定更持久、更稳固。GIADA VIP的忠诚度除了倚赖大家的专业精神，更重要的还是每个GIADA姑娘不忘初心的坚持。每个有梦想、有坚持、有实干的GIADA姑娘都有一种魅力，这种魅力已内化为每个人的能力，让你在销售中所向披靡！

精益求精的品质、不忘初心的专业服务诠释着“GIADA is a high luxury brand!”

## 用品牌高度做销售

王露

2015，GIADA时代来临，作为一名宏珏人我无比骄傲与自豪！宏珏作为奢侈品控股公司已经获得了越来越多的业内人士的关注！从年初开始，用品牌高度做销售已经成为我们的工作重心之一。如何用品牌高度去做销售，让销售变得更具有品牌高度，大家都在为此不懈努力。就我个人来说，坚持了这么多年，这种有品牌高度的销售姿态就是我一直想要的。从刚进宏珏，做奢侈品行业的精英就是我的理想与目标。没有人像其他品牌普通sales那样只是在卖衣服，我们所承载的是更多的东西。经常会有顾客不解，为什么sales要招这些重点大学甚至研究生毕业的姑娘们，但与我们交谈之后她们知道，GIADA是在用怎样优秀的一批人去向她们传达GIADA优雅的着衣理念，健康的生活方式。中国不止有土豪，筛选与培养真正的贵族也是我们的使命！这种姿态不是装出来的，而是由内心散发出的感觉，这需要内心足够自信与强大，足够认可与确信。因为有了这种姿态，我们开始真正与顾客分享我们的品牌，而不是单方面地去向顾客灌输品牌信息。做品牌到现在，感触还是比较多的。有时候品牌要有很强的渲染力，同时也要有娓娓道来的能力。也就是说做品牌既需要言简意赅，也要懂得如何润物细无声。品牌是我们销售最好的催化剂。在跟单节奏太

快时，用它缓缓；当跟单没有进展时，用它催催。良好的售中体验更加有利于一个品牌的长远发展。用品牌高度做销售，是一个品牌发展的必经之路。因此，纵使前方道路崎岖，但只要是正确的，我们就会一直坚定不移地走下去。

作为一名老员工，无时无刻不在提醒着自己，要变得更加优秀，要不断超越自我！我作为一名高品，首先需要自己有非常突出的销售能力。运用品牌的力量做销售对我们老员工来讲是一次十分好的契机，能突破自己以前惯有的一种销售方式，结合自身特点，达到销售的新高度。第二：在销售方面具有标杆的作用，能给团队里的成员提供清晰的思路，解决销售工作方面的疑惑，协助店长和店助提高整个团队的销售能力。第三：一种不断进步的决心，一种不进则退的危机意识，这样能使自己将目标定的更高些，促进整个团队良性竞争。第四：要有与时俱进的能力，去主动学习吸收，这种能力也是一个优秀的人所必备的能力！2016年，我会将它们牢记于心，时刻提醒督促自己，不浪费不虚度！



## 无悔宏珏

张莉

静静要离职了，去从事她热爱的数据分析工作。临别前她发来一条长微信，说了她入职一年多以来的成长和感受，对公司，对销售，以及对我们每一个人的感情。她的突然离职让我有些惊讶，但又觉得一切都在情理之中。一个成年人经过理性思考作出关于人生的重大决定，值得别人尊重和支持。

一年前我刚接任店长时，前任店长和店内老员工都跟我说过这个“问题女孩”：父亲去世，母亲多病，弟弟刚成年不成器，这样的家庭背景让她的性格非常悲观、压抑，同时又很要强和倔强，对人有很强的防备心理，生怕被人瞧不起。她会因为顾客吐槽面料而在店里跟顾客吵起来，会因为忘记佩戴员工牌而跟保安吵起来。彼时，她的口头禅是：“绝不低下高贵的头！出了事我扛着，大不了罚我”……静静其实是个很正派善良的人，因此大家都想帮她，会主动给她销售建议，指出她工作的不足。但她完全不能接受自己被质疑，久而久之，同事便不再帮她。我来的时候她正面临试用期转正，对于是否留用她，当时我们也犹豫过。以她的性格，如果离开了宏珏这种干净友好的环境一定更难发展：能力差，脾气、原则却一大堆，动则认为自己一身正气，而别人都世俗虚伪。谁能惯着她的臭脾气？我不放心她走。

在接下来的两个月里，我与她促膝长谈无数次，从成长历程到对未来人生的规划，从世界观、人生观到生而为人的责任和意义，从亲情、爱情、友情到如何与同事、顾客相处，我们无话不谈。她哭过很多次，后来整个人状态大变，大家都觉得她更开朗乐观了，开始喜欢和同事开玩笑，遇到问题被指出时也虚心改正——她对未来充满信心。我们于是决定让她转正。

转正之后，静静虽然工作状态越来越好，和大家沟通也更顺畅，但销售业绩一直很差。从各方面努力尝试都无果之后，她又提出了离职。我对她说：“一个没有经过百分百努力的人，没有资格说放弃！练搭配，方法对吗？用在顾客身上了吗？总结思考分析归类了吗？店里每件衣服都试过三遍以上吗？成为销售达人不是一朝一夕的事，需要方向、持久度、信心，多方面的统一。一个轻言放弃的人做不好任何事情！”她想了一天后告诉我，她决定留下，决定把销售做好！接下来，我们每半个月约定一个目标，每单必分析总结，她平时也很勤奋，红单从30%到35%到45%，最后稳定在50%以上，她也越来越有成就感。

通过销售，通过宏珏，她学会了积极生活，更好地与人相处，她说她无比感恩，这也是能伴随她一生的财富。在这个时候，她提出了离职，因为她更想做数据分析，回归她热爱的数学专业。我不会再留她，因为我知道她看清了自己想要的，并且做好了从零开始的准备。我也不再担心她，因为我知道她具备了在这个繁杂世界生存的能力。我可以放心地让她离开，让她飞向更远的天空。

我想，这也许是相逢的意义。宏珏培养的不只是销售人才、奢侈品行业的精英，更是具备良好沟通能力和协调能力的全面人才；我们给予的不只是一份工作，更是终身的就业能力。昨天面试了一个同学，她问我：“网上说GIADA离职率高，为什么？”我反问道：“那你在网上搜索的时候，是不是也看到说GIADA是人才培养基地，员工都非常优秀？”她说，看到了。我道，那就对了。看问题不能只看到一个角度就去肆意揣测。宏珏被称为奢侈品行业的黄埔军

校，有非常健全和完善的人才培养机制，独特的公司文化塑造和培养了一大批优秀的人。但作为女人，总会要结婚、生子，有的人想停下工作，所以离职；有的人积累了经验，想创业，所以离职；有的人在工作中慢慢成长，发现了自己真正想要的，所以离职；也有的人不能和公司共同进步，贪图安逸，所以公司不愿再续约……

人生是一段旅程，不是每个人都能陪你走到终点，但有些人的出现，教会你成长，带给你快乐，让你更加懂得生活的意义。也许你们一直十分契合，便一起走下去；也许走到分叉路口，觉得不合适，便散了。但不可否认，那段相遇的曾经是你人生中浓墨重彩的一笔。企业也是一样，我们渴望与我们共同成长，一起走下去的员工；但我们也衷心祝福每个离开的人，因为我们很开心有这样一段旅程，也很荣幸能给予她终身就业能力。人生其实就是在不断的选择和坚持中度过。

总之，我选择宏珏，我很幸运，很感恩。

选择宏珏，我无悔！



## 十年树木 百年树人

魏晶

这个月，青岛海信荣获最高殊荣“上甘岭奖”，赵总李总海外奔波半月，回国后时差还未调整过来，就第一时间到店给团队亲自颁奖，现场的激动与感动到现在还历历在目，鼓舞人心！

在朋友圈里，我光荣地炫“富”，在宏珏，员工的回报永远先于付出，员工的回报也永远大于付出！干净正能量的环境、职能体系完善的平台构建、赵总李总英明的战略指引，让我们每个人都能心无旁骛的把本职的销售工作做好，享受其中，成就顾客，也成就了自己。好好工作，本就是应该，只是公司把大家的每一点付出，每一次努力都看得无比珍贵！在宏珏，我们都很清晰，只要你足够努力，你会收获比你想象中要多得多的“财富”，你会成为那个超越你想象的优秀的自己！

在聚餐时，赵总再一次提到的“大树理论”又给了我全新的启发。寺庙里的树，那么壮美，但壮美的缘由是因为它的留下。大树之美，在于她的坚守，她的韧性，她的不放弃，不转移！

十年树木，百年树人。人才的成长，不仅需要树的品德和资历，同时也需要种树人和耕作者的栽培，呵护，救助和耐心。

月中家庭卧谈会时，有店主困惑，也有店主着急，员工怎么就达不到要求？一个简单的事情我该说的都说了，为什么还是这样？成长中的店主很无奈，挫败满满。我在电话那面平静的笑着，觉得她们那么可爱又那么可贵。其实在3年前，这个问题也曾困扰了我良久，作为一店之长，我事事以身作则，处在一个优秀的环境里，改变自己容易，改变别人怎么就那么难？于是开始变得更加急躁，恨不得做的每一件事立刻就看到结果。别人难受，我也伤心，毫无保留的付出没有回报就算了，怎么还会遭到误解？

改变源于三个契机：




---

只要你足够努力，你会收获比你想象中要多得多的“财富”，你会成为那个超越你想象的优秀的自己！

第一是公司一次店长培训时说不要拿对自己的要求对待所有人！当下突然整个人都通透了，是啊，每个人特点和擅长点都不一样，每个人发展的速度和轨迹都不一样，我事事都要求自己都做到完美，但也是一个过程，也是经历了一个很长的阶段才能达到的，只不过因为自己的眼界太窄，标准太单一，没有用发展的眼光看问题，所以我总想改变别人，但没有想过，一个人只有自己真正意识到了，她自己有了改变的内驱力，她才能够释放潜力去达到我们期待的样子。我们永远无法改变一个人，但我们可以最大程度影响一个人。而这个过程又包括多大的包容和耐心，同时还需要更细致地为每个个体去构建最好的培养方式，只为了让她通过自己的努力去体味变成更美好的自己时的喜悦和满足，真正心甘情愿努力做最好的自己！这其实也就是公司多年来“玉”的文化，因人而异，用匠心，去雕琢成一件件完美的艺术品。

第二是不要以爱和直率为借口伤害别人！当人格局不够时，付出总是期待能看到回报的，这是很功利的，因为自己付出了，就要求别人接受，理解，感恩。把自己的直接等同于效率，把自己的付出看作是恩德，把别人的不理解等同于不认可，把别人的不接受看作是不感恩。但真正听到这句话时，其实是一种直面自己的过程。培养人本就是我的工作，我所付出的一切不就本是份内事吗？没有达到预期的结果，只有一点，就是我的能力不够，方法不对，格局不到！当改变了心态，我变得平和了，做到了公司所说的真正的慈善，我努力做到竭尽全力后的问心无愧，发现眼前的天地都宽了！真正的爱，不在于说了什么话或做了什么事，而是你发自内心对她怎么认可的，怎么期待的，是你相信她能行，你帮助她能行，你让她自己觉得自己能行。最后发现，那个付出爱以后收获爱最多的却

是我自己，除了工作上同事们的支持、信任，家人的幸福美满，更多是对我自己的蜕变那么地清晰和欣慰，我比任何人都清楚和骄傲。工作即修行，改变自己的同时，周围的一切都在发生着改变。

第三也是最触动的，就在我钻在狭隘的完美主义里出不来的时  
候，那段时间，我硬的像块铁，业绩绝不妥协，却没有更好的办法  
凝聚起大家，团队成员那段时间流失很严重，我自己挫败感很强，  
想想比今天我的店长们有过之无不及。我当时觉得公司把我的店长  
职位撤换掉也是合情合理，因为自己的能力不足造成了人力资本的  
损失。但公司的包容真正让我明白了树人的格局。公司先是认可了  
我的目标感的可贵，认可我多年来的忠心和公心，在我最失落的  
时候，公司选择的是家人般的温暖和信任，让我真切地感受到，我  
的努力和奉献，是公司最珍视的，至于我的困惑，我的问题，公司  
会帮助我去克服去改变。至此，内心的恐惧一扫而光，我只需要有  
效率的努力，有方法的坚持，公司会给我方向，心定了，脚在走，  
没有什么解决不了的难题。从此之后，任何时候，我的目标就是致  
力于传递给我的姑娘们这样的力量，致力于让她们知道她们所在的  
公司是这样的珍视和信任她们，致力于让她们不害怕不逃避问题，  
只需平和专注地去解决去提升。既然问题迟早会被解决，那么还害  
怕什么，还抱怨什么？

几个小时分享探讨过后，店长们也走出了泥沼，更多地去反观  
自己成长过程中公司的栽培，呵护和耐心，我们都是最幸运的人，  
树人文化的传承，是我们每一个人的责任，唯有不辜负，唯有初心  
向前！

## 后记

在从米兰回国的国泰航空上看了《大唐玄奘》，讲述了玄奘不畏艰险西天取经的故事，信仰、佛义、善念、大义贯穿影片始终，使我们感触颇深。

公元600年出生的玄奘自“听了梵文真经后，心中发愿，要去天竺佛国求取真经，以利弘法”。与灾民同出长安，百姓视天灾为灾难，他却视此为西去的机会。为求佛法真谛，“乘危远迈，杖策孤征”，“即使死于途中，绝不后悔”。一个人走在沙漠，似乎永远没有尽头，没有人和你说话，连鸟儿动物的声音都没有，只能和风聊天，和自己的影子说话，只因心中有佛，虽千难万险、濒临绝境，亦如佛祖照拂般走过了驼队商旅十之有九都走不出的沙漠。历时4年终于公元631年抵达心中圣殿那烂陀寺。玄奘用5年研读经书，又用5年游历天竺弘扬善念，身临庙宇环绕释迦牟尼顿悟的大菩提树，曲女城无遮大会辩论法无一人诘难，坐在大象背上游城，受万民爱戴……然而他未忘初心，毅然带上了150粒舍利，佛像7尊，经论657部，于公元645年返回大唐。十年间他行走了110个国家，5万公里，回国后的19年，翻译经书的过程成了他生命的全部意义了，公元664年二月圆寂。玄奘的所有经历与艰辛都因最终的坚持具有了非常的意義，一个人的影子无法铺满大地，但有些声音可以传到很远很远……

佛家思想对这个世界的影响是深远的，从浅处说有某著名奢侈品牌用袈裟的橘红色做了品牌的代表色，从深远讲大乘教义不仅自渡，还要渡他人，普渡众生，以佛教精神感化世界，关爱与包容，使世界免除暴力，愿世界更加美好。

玄奘的坚持与他走过的路，与我们又何其相似。

小时候我们的物质条件贫乏，但精神力量却是富足的，老师给我们讲的是中国悠久的历史，广阔的地理，灿烂的文化、邱少云、

黄继光、白求恩、张思德；看的是《英雄儿女》、《上甘岭》、《红岩》、《地道战》；听的是京剧红灯记、沙家浜、智取威虎山……我在读书的时候就计划长大以后能骑自行车周游全世界！我的第一份工作被分配到了外事工作单位，在老一代革命家领导的言传身教下，爱国情怀和责任感是自然而然形成的！

96年第一次出国，尽管我们的国家很落后，但五千年的历史和文化还是让我们有足够的自信觉得奢侈品品牌也就那么回事儿，我们有历史有文化有热爱生活的人们，加上我们的勤奋，复兴中国的奢侈品世界不在话下。2005年去美国转了两圈，觉得纽约、波士顿、洛杉矶、旧金山，迈阿密、西雅图都可以开店！现在回想当时的我真是井底之蛙！尽管如此，却庆幸当时的自信和我这个属老虎的脾气，事实上正是初生牛犊不怕虎的这份勇气，让我真正的走入奢侈品的世界，也见证了奢侈品品牌因为中国人而提高了对奢侈品的要求，如创意设计，品类的丰富，对高品质材料的追求，越来越大的店铺及更新的形象，Shopping Mall的出现等！

理想很丰满，现实很骨感。虽然中国为西方奢侈品发展做出了极大的贡献，可国内地产商为了抢夺市场，相互间激烈竞争，卑微地任人摆布，无任何话语权。西方奢侈品巨头在中国市场赚得盆满钵盈，不但没有一个谢字，连基本的商业尊重都没有给予。千古江山，起落沉浮，婉转而不哀怨，沧桑而不悲凉，世故却不俗流。我们只好拼尽全力在夹缝中生存、突破……忍过寂寞的黑夜，天就亮了；耐过寒冷的冬天，春天就到了。练就波澜不惊的忍耐，再艰难的岁月，也不过浮云。

中华民族不但以刻苦耐劳著称于世，同时又是酷爱自由、富于革命传统又有优秀历史遗产的民族。好的企业、能改变世界的企业一定有清晰、进步的价值观和信念，并会坚守它。

宏珏经历了十年的寒窗苦读，又韬光养晦了十年，二十年的艰

苦奋斗，不懈努力，旗下品牌GIADA成了国际奢侈品女装品牌的一道风景线，除了不停地追求产品的品味和高品质，也为客人提供了最好的服务。我们形成了自己独特的文化：“一群美丽的人做一份美丽的事业”。在这种文化熏陶下，我们全体宏珏人用一种慈善的精神，奋斗、快乐地把事业推向一个又一个高度，令行业内外的朋友们惊叹、鼓掌……

历史就是斗争的过程，就是矛盾发展和解决的过程！在中国遇到的困难，到了意大利就面临着更大的阻碍！面对强大的对手，明知不敌，也要毅然亮剑；即使倒下，也要成为一座山、一道岭！别人欺负你，选择痛而不言，是你的修行；而把对方的坏，用一巴掌抽回去，以其人之道还治其人之身，这才是真正的实力。面对比我们强大几十倍上百倍的竞争者，我们拿出了弥勒佛的智慧：“大肚能容，容天下难容之事，笑口常开，笑天下可笑之人”，我们秉承和发扬佛学思想，“慈善、包容”、“以和为贵、修身、齐家、平天下”……，在西方的核心世界里展示的是中华文明和智慧！

今年的红军长征80周年纪念活动，给我们注入了一种无穷的精神力量，阅读长征的故事将使人们再次认识到，人类的精神一旦唤起，其威力是无穷无尽的，而我们销售部的员工更是发扬了《上甘岭》的精神、女排精神，突破了一个又一个奇迹，让人感动让人骄傲……

我们的事业也只是万里长征的第一步，为了快速发展，2013年我们踏上了上市的路，但在这个过程中发现企业会成为金融机构的奴隶、工具，会使我们失去初心，于是断然停止，回到潜心做产品的事业上，也正是因为这个过程，才发现了自身的固步自封，意识落后，规模不够……

一万年太久，只争朝夕，我们不能落后于这个互联网时代，也要敢于接受资本金融世界的挑战。2015年，宏珏拉开了多品牌发展



的战略，五月份正式并购了意大利120年的高定品牌Curiel。然而我们做的不仅是一个生意，宏珏更多追求的是一种使命和愿景：“传递自信优雅的生活理念”“成就一个有生命力的人文企业”。传承和发扬意大利品牌在世界范围内的发展和宣传，公司计划每三年在中国市场推出一个新并购的意大利品牌。同时为了弘扬中华五千年文化，三年前我们推出了YI品牌。各品牌并驾齐驱，为宏珏开疆扩土。

为此，宏珏人资团队从2014年4月到2016年11月7次来到美国，走过10个城市，14所著名学府，28场交流会，累计航程近100万公里。我们走遍美国名校，以开放平等的方式将行业发展、集团理念、人资战略等与同学们分享，获得积极回应，学成归来的优秀学子们纷纷加入宏珏。良禽择木而栖，优秀的学生是一张白纸，可以画出最新最美的图画，我们坚持以培养奢侈品行业的精英为己任，他们不但可以快速地胜任工作，启发我们赋予我们一份更大的责任，也间接地推动了我们老同志的雄心壮志和满怀豪情，让我们能够老当益壮，有所作为。

释迦牟尼菩提树下大悟得道，我也曾在峨眉山万年寺的那棵大树下受方丈的一句话而大彻大悟：比这棵树要好的多的树已不知去向无人问津，恰恰是在此默默扎根一辈子的树成了这个寺庙的亮丽风景和宝贵财富！

玄奘受天竺长老和众僧对他的友好和尊重，不仅仅是因为他的坚强意志和决心，唐朝时祖国的强大更是他不可或缺的坚强后盾。正如我们的事业，中国的国运给了我们一个机会，祖国的富足强大更是我们立足的根本和我们前进的动力。不忘初心，希望通过全体宏珏人的努力，宏珏公司能够为祖国、为人类做出更大贡献。

赵一铮