

9月征稿 俊发 我想对你说

俊发从生根翠湖边，到如今风雨兼程19载，一路砥砺前行，稳健成长。俊发人拼搏进取，上下一心，全员都为了同一个目标而积极奋战，那股全力以赴的冲劲和干劲，筑成俊发人钢铁一样的精神和灵魂。正是这样的凝聚力、执行力，筑就了俊发的今天。

作为俊发人，您参与和见证了企业成长路上的点点滴滴，一定有讲不完的故事、说不完的心里话。本期征稿主题：俊发，我想对你说。无论是口吐莲花还是肺腑之言，我们都期待与您聊一聊。

征集对象：俊发集团及旗下公司全体员工
征集方式：联系集团品牌部，接受一对一采访；
或将您的投稿发送到编辑部邮箱内。
截止日期：2017年10月20日
联系方式：请添加编辑部QQ:2322570215；
或投稿至邮箱2322570215@qq.com
联系人：品牌部 董嫣红
即日征稿，欢迎大家踊跃投稿！

《俊发VOICE》编辑部

VOICE



深度报道 / 宏仁村项目前线报道

特别策划 / 表白俱乐部 运动看我的
俊发健康俱乐部成立一周年特别策划

打造俊发·宝库文化艺术象征
让百姓住得更好

对话

宝库
BAOKU



PREFACE | 卷首语

当企业文化遇到体育精神

运动精神一直被人们推崇，是因为它产生的正能量，这种能量会促使人们向着更好的自己前进。当企业文化遇到体育精神，看似风牛马不相及的两种事物碰撞发酵，所产生巨大的力量，使积极向上的态度展露无疑。

“健康工作，快乐生活”是俊发文化的精髓，俊发人把对工作的热忱和对生活的热情，理解演绎成企业的核心价值观，即专注、细致、共享、责任。若把每次市场竞争比作一个个勇争第

一的比赛，那么在赛场上，只有尊重规则、尊重竞争对手，才能不断地学习和超越。俊发集团在本年度将人员队伍提升上升到集团发展战略，以体育精神鼓舞每一位员工，组织成立八大俱乐部，将“健康工作，快乐生活”的理念真正落到实处，在树立健康、有责任感的企业形象的同时，更能让员工有激情、有梦想，以无限拼搏，创新突破的精神，在平凡创造非凡。

《俊发VOICE》编辑部

CONTENTS

目录

RESTRICTED PUBLICATION 2017年 总第126期

NEWS POLICY 03

新闻政策

JUNFA NEWS 05

俊发广播站



REPORT 09

深度报道 宏仁村项目前线

俊发建设集团“走出去”的第一步
走在一线的他们

热血团队 铿锵首捷
——俊发建设集团首个外拓项目宏仁村圆满完成

PLANNING 21

特别策划

表白俱乐部
运动看我的

俊发健康俱乐部成立一周年特别策划

健康俱乐部行为调查报告
俱乐部达人大赏



DIALOGUE 33

对话

打造俊发·宝库文化艺术象征——让百姓住得更好
安全的家和人文的社区是每个人的生活向往
让“宝库2.0”成为俊发社区中的标配
宝库中国看重的是市场更是合作伙伴



KALEIDOSCOPE 39

万花瞳计划

与你同行的路，温暖如初
香樟俊园——美丽家园
七彩园里七彩梦
充满活力的小区
一封陌生保安的来信



主办：俊发地产有限责任公司

顾问：崔庆鹏、丁普斯

主编：王宁

责任编辑：董嫣红 胡艳芳 谭雅文 郝冬雨

视觉创意：Birthidea 博思堂®

设计总监：高丽

设计：代强 李举 黄珂

出版：俊发地产有限责任公司

地址：云南省昆明市北京路987号俊发中心23楼

电话：0871-657 33333

传真：0871-657 14433

主页：<http://www.ynjunfa.cn>

邮箱：2322570215@qq.com



俊发玉龙湾湖山九韵·映花溪

市场政策
市场部

住建部:将立法明确“租售同权”,租房买房享同待遇
为了实现百姓安居梦,我国着力构建“购租并举”房地产市场供应体系,打造多层次住房结构,多角度保障不同群体的住房需求。将通过立法,明确租赁当事人的权利义务,保障当事人的合法权益,建立稳定租期和租金等方面的制度,逐步使租房居民在基本公共服务方面与买方居民享有同等待遇。

房地产调控“年中考”——一旦松绑,楼市或临压力
始自2016年9月底,“史上最严”的本轮房地产市场调控经历多轮升级,已步入限购、限贷、限价、限售、限商的“五限”时代。尽管整体来看,楼市走势远未明朗,但本轮调控已基本控制住了一度混乱的局势,“房子是用来住的、不是用来炒的”的调控目标已形成全社会广泛共识,并初显积极成效。

发改委推进城镇化建设——年内完成5个跨省区城市群规划
今年要编制完成粤港澳大湾区、海峡西岸、关中平原、兰州—西宁、呼包鄂榆等5个跨省区城市群规划,指导地方开展省内城市群规划编制。完善城乡土地制度,全面实行增减挂钩政策,统筹推进农村土地征收、农村经营性建设用地入市、宅基地制度改革三项试点工作。

购房新政出台,在昆明租房满三年即可落户
8月4日,云南省政府办公厅发布了关于印发《云南省推动农业转移人口和其他常住人口在城镇落户方案》的通知。《方案》中明确,全面放开放宽重点群体落户限制、调整放宽昆明市主城区落户限制等措施。

公积金全国联通,保障异地劳动者权益
按照住建部的部署,从今年7月1日起,全国所有地方的住房公积金管理中心将可以通过平台办理住房公积金异地转移接续业务。除北上广深等一线城市和其他多个省会城市已接入全国住房公积金异地转移接续平台外,更多地方城市保证在今年6月底前上线。系统建成后,我国住房公积金将真正实现“账随人走、钱随账走”。

JUNFA
NEWS
俊发广播站



俊发玉龙湾湖山九韵·映花溪



01 2017中国民营企业500强榜单发布，俊发集团再次蝉联。

02 俊发物业开展“服务明星”评选，用真心为业主打造俊发式幸福。

03 “新锐画家油画实验鉴赏会”在滨江·俊发广场开展，将油画艺术引入商场，实现艺术与社区商业的完美结合。

04 俊发物业“管家服务”上线试运行，为业主提供一对一个性化服务。

05 俊发集团营销体系开展“清风行动”，全员签署个人《承诺书》，并宣誓严格规范职业操守、恪守职业道德。

06 云南省俊发教育扶贫基金会第三届第四次理事会顺利举行。

07 俊发建设集团外拓项目——誉峰峰景花园回迁安置房续建工程开工仪式圆满举行。

08 宜宾中泽集团董事长一行参观考察俊发成都公司及时光俊园项目。





宏仁村项目前线报道



俊发建设集团 “走出去” 的第一步

2017年,俊发建设集团明确了“集投、融、建为一体的综合性承包商”的企业定位,将努力成为城市建设的品牌企业。未来,建设集团将实现完全市场化,成为真正意义上的独立运营企业。为了达成这个目标,建设集团启动了外拓战略,“走出去”成了全集团的焦点,如何走得更好,是集团从上至下都在思考的问题。



俊发建设集团总经理——叶文武先生

走在一线的他们



面对更大的市场, 人才储备至关重要

许斌(俊发建设集团运营管理中心、房建管理中心总经理)

俊发建设集团“走出去”最需要的就是团队内部人员的支持。我们所有的中层、职能管理人员必须要转变思想观念,培养主动性,认真思考和了解施工企业究竟应该如何管。我们通过经验总结发现,在拓展市场时容易产生两个问题。一是疏忽内部项目的管理,二是缺乏主观能动性,不能主动应对外拓带来的挑战。因此只有人员的基本功扎实了,才能够解决这两个问题。我们需要的人才除了要有专业素质和工作能力,更需要的是要乐于迎接改变,适应改变。

正如总裁在《如何做好项目总》一文中提到的,“项目负责人是项目的主心骨,是项目运营的核心领军人物。”在对下



管理团队,对内协调职能中心,对外对接政府机构时,首先要有战略眼光和统筹思路。此外更要具备“客户意识”和“乙方意识”,主动服务,主动沟通。

为了实现建设集团“走出去”的三年战略目标,我们预备通过一年的训练和培训,培养至少15名优秀的项目负责人,为接下来即将要面对的机遇和挑战,做足人才储备。



加强内部管理 打造狼性团队

李明韬 (俊发建设集团市政管理中心 总经理)

建设集团想要“走出去”，就需要发展一批“狼”。狼有三大特性：一是敏锐的嗅觉；二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神；三是群体奋斗的意识。要实现外拓目标，就需要有狼一般的敏锐嗅觉，不能与世隔绝。要了解市场、了解对手；要有狼一般的进攻精神，如果没有参与过搏斗，就不会掌握搏斗的技巧，如果对外界竞争不熟悉，就会产生恐慌，所以更要在市场争夺中主动出击；

要有狼群一般的群体奋斗意识，虽然每个人的工作内容是相对固化和明确的，但是也需要统筹能力和协同作战能力。不管是个人能力的提升，还是团队战斗力的提高，都离不开人的主动性。企业发展靠人才，外拓考验的是拿项目的能力，更是做项目的能力。大家要提高自己的工作能力，自己岗位工作的基本功要扎实，相关联的事情要了解，要融入市场，打破思维怪圈，武艺再高，没有沟通能力，到外面也是不行的。所有人互相帮衬，就像抬轿子，所有人出力才能走得快。

紧跟公司发展方向 努力提升个人综合能力

岳龙 (俊发建设集团时代俊园综合项目部负责人)

从曾经的学生兵成为独当一面的项目负责人，岳龙的进步飞快。但市场变化更快，所以未来的每一步都不容懈怠。今年是俊发品质提升年，对质量安全的管控格外看重，所有的综合项目部都深感责任重大。为了跟上集团发展的步伐，整个时代俊园综合项目部，除了每天晚上召开整改会议，更定期召开培训会，项目团队内部人员互相培训，全方位了解项目各环节工作。今年我们的最大目标是希望时代项目能够在完成公司各项标准的情况下，质量和安全工作都有进一步的提升。



转变思想 在激烈的市场竞争中砺练

张伟超 (俊发建设集团房建管理中心 装饰管理部负责人)



张伟超是集团的老员工，在多年的工作中淬炼出了与俊发如出一辙的气质，踏实、肯干，具有超强的执行力，在“走出去”的过程中思维也率先转变。

进入公司多年，看着公司不断变革，前进，我们自身也充满了信心和求变的信念。纵观社会环境及行业现状，我们更要有居安思危的意识。我今年个人的工作目标是全面提升项目装修质量，在交房后的第一个月，实现业主零投诉。俊发城N13、N15投诉率控制在2%以内。根据集团的规划发展战略，我们只有走出去才能看到自身的局限和不足，才能在激烈的市场竞争中得到锻炼和提高。我们都是俊发集团的一部分，要为集团的发展做贡献、创造自己的价值。

精细化管理，强化执行力

刘永东 (俊发建设集团 市政项目主管)

记得在俊发城N17、N19地块施工的时候，因为连续的降雨，施工道路泥泞不堪。为了让在俊发城中上学的孩子们在开学时走在干净的学校道路上，我们不顾风雨，用一天一夜的时间带领工人一起清洁道路，确保沥青正常铺设。所有管理人员各司其职，每个路口每个转弯都有专人指挥。最后，在所有人的努力之下，我们在开学之前将沥青按质按量铺设完毕，在这期间，大家平均每天只休息四个小时。虽然很辛苦，但我们坚守住了俊发对业主的承诺，“以客户需求为导向，以客户满意为目的。”作为俊发的一员，我深知自己的工作职责，而自己的一言一行更是代表着公司的形象，为了更好地适应公司的发展，要精细化管理好自己业务内的各个环节。尽职尽责、不畏困难的完成自己分内的事情。



成为法律风险控制的推动者和防控措施的具体倡导者

潘洋 (俊发建设集团总经办行政事务部 法务主管)



称，工作对接脱节的梗阻现象。通过法律培训，法律风险预警提示、诉讼总结等多种途径，努力形成法律风险控制的网络化、区隔化的局面，增强各相关部门法律风险控制的识别水平和能力。从法务单一法律风险控制，转变为各相关部门联动控制，建立行之有效的安全网。法务要成为法律风险控制的推动者和防控措施的具体倡导者，为外拓战略实施做好法律保障工作。

潘洋认为：在集团走出去战略向纵深推进的大背景之下，法务的工作方式和工作思路正在发生显著改变。集团“走出去”是壮大发展的必然选择，同时也伴随着经营管理法律风险的激增。外拓走到哪里，法律风险控制就必须跟进到哪里。力促把法律风险控制关口前移，进一步加强法律风险控制和预警。从事后补救为主的传统思维转变为以事前预警、事中控制、积极化解风险为主，事后补救为辅的工作思路。随着外拓战略的推进，必须加强纵向汇报和横向沟通，积极高效开展工作，打通信息不对



随时掌握政策信息 总结趋势,把握方向

陈世媛 (俊发建设集团总经办行政事务部 资质维护主管)

对于施工企业来说,资质是企业的生命线,而我的工作就是负责维护这条生命线。今年的工作重心是根据公司发展需要、在国家相关政策的指引下,完善集团资质体系、保障集团人员的合理配置和资质证书的有效维护。我们这个行业专业性强、受政策影响大,为了更好地工作和提升自身的能力。必须及时了解掌握相关行业信息及政策新规,在有力的信息保障下,总结趋势,把握方向。在平时工作中虚心学习,向领导、同事、行业精英汲取先进工作经验;刻苦专研,勇于实践,在业务水平和工作技能上力求精益求精。



主动出击,适应改变

张绚 (俊发建设集团财务管理中心 财务经理):

张绚是建丰建筑财务经理兼宏仁村项目财务负责人,今年工作的变化让她深有感触,为了适应集团的发展,她选择通过看书学习来提升自己。

在集团开始外拓后,财务板块的工作量明显加大。“营改增”以后对于核算及税务的要求更加严格,关于合同签订、计税方式选择、发票开具、会计核算都与往年不一样,给财务人员带来不小的挑战。外拓的招标、谈判也需要财务的参与,沟通合同条款,选择适应的税收政策及融资方式。面对这些挑战,财务部门更是应该,多了解相关政策和外部环境,跟业务部门多沟通,以便能适应不断发展的业务。今年,我们部门建立了一个小图书角,收纳了很多专业的书籍,如融资、会计、财务管理、资金管理等,让大家能够在工作之余不断学习、补充知识,提升业务能力,满足集团“走出去”的需要。



学习先进经验 杜绝“无能知错”

李基福 (俊发建设集团投资拓展部 投标内业员)

外拓指标的完成与否关系到企业及员工的发展,投资拓展部今年的工作重心是完成外拓签约指标,积累外拓经验、建立外拓体系。建设集团外拓刚刚起步,万事开头难,在王锐总的领导下,我们积极参与外拓项目投标,学习其他单位的经验。王锐总向我推荐过一本书,叫做《清单革命》。书中谈到了两种错误,“无知之错”和“无能之错”,“无知之错”是指因为我们没有掌握正确知识而犯下的错误;“无能之错”是指因为我们掌握了正确知识,但却没有正确使用而犯下的错误。作者认为“无知之错”可以原谅,“无能之错”不可以原谅。工作中不正是如此吗?每一件小事都意味着责任,抓住每一个细节,“用心”、“用情”做事,尽量不犯“无能之错”,绝对不重复犯相同的“无能之错”,这才是提升我们工作能力的关键。



以强有力的执行力 确保目标实现

方奎 (俊发建设集团房建管理中心 房建管理部经理)

产品质量是房地产企业的生存之道,提升施工现场的安全质量是我们非常重要的一项工作。今年建设集团实行“强管控”,各个项目部的节点达成率达到了90%以上,得到了很大的提升,实测实量的分数也达到了考核目标。整个质量、安全文明施工有了质的飞跃,这个成绩单是可喜可贺。建设集团开始外拓以后,我接触到了很多新鲜事物,需要快速学习,还要在实践中去验证,我认为,要确保目标的实现,需要强有力的执行来保障,所有人要融入公司的文化,熟悉公司的流程,确保强有力的执行力。



热血团队 铿锵首捷

俊发建设集团首个外拓项目宏仁村圆满完成

在“成为集投、融、建为一体的综合性承包商”的集团战略指导之下，宏仁村项目成为了俊发建设集团首个外拓项目，项目部成立于2016年年底，短时间内便打造出一个勇于拼搏的项目团队。面临突发的艰难任务，宏仁村项目团队奋勇拼搏、圆满完成各项节点任务，他们用实际行动传达了不忘初心，使命必达的俊发精神。让我们走进宏仁村项目部，见证他们的成长与蜕变。



“只能成功，不能失败”

进入夏季之后，云南的雨水总是喋喋不休、回环反复。据了解今年的降水量是常年同期的近两倍，是1961年以来降水第二多的年份。然而，与连绵阴雨形成强烈对比的，是宏仁村城中村改造二区建设工程项目如火如荼的开工场景。为了在“走出去”的第一战中赢的漂亮，集团为项目增派了各岗位上的人手，并且实行轮班制，以保证在规定时间内按质按量完成各项工程节点。宏仁村项目的全体工作人员用不到一个月的时间就完成了地下室C3—C4、C6—C15建筑面积约30000㎡的施工工作。在项目指挥部的墙上贴着一张项目进度表，上面详细记录了工程的进展情况，“6月14日土方挖完、6月22日筏板混凝土浇完、6月27日负二层施工完成、6月30日负一层施工完成”……一个个节点，直观地放映出了项目日新月异的变化，而在变化的背后，更反映出了整个项目团队日以继夜的辛勤付出和攻坚克难后获得的成长与蜕变。



当5月底接到甲方单位的临时任务要求时，所有人都感到压力倍增，但是他们最终的选择是迎难而上，宏仁村综合项目部负责人谭志友说：“宏仁村项目是我们公司第一个外拓项目，集团对项目很重视，为了公司外拓项目的未来发展，我们一定要宏仁村项目是我们公司第一个外拓项目，集团对项目很重视，为了公司外拓项目的未来发展，我们一定要做好这第一个项目，团队里面每个人都很清楚这个项目的重要性，大家身上肩负着使命，所以不管是项目，还是这次任务，我们都只能成功，不能失败。”

就是因为这句“只能成功，不能失败”，宏仁村团队的工作人员给自己立下了军令状，大家主动放弃了休息时间，每日每夜坚守在岗位之上。最终换来了任务的圆满完成，让甲方单位、监理单位和业主代表都对俊发竖起了大拇指，宏仁村项目部的每个工作人员至今谈论起这次任务，脸上都带着一种打了胜仗的成就感和自豪感。确实，他们打了一场证明自身实力的硬仗，也让集团其他板块的同事为他们鼓掌喝彩，更被他们“坚守责任，使命必达”的精神所鼓舞。

“所有压力都是值得的 压力都转变成了动力”

韦天静，是宏仁村项目的水电工长，在来到宏仁村之前，他在国企工作了十多年，谈到他现在的工作，他坦言“负荷很大，工作很忙”，但是“团队很和谐，没有人斤斤计较，从上到下大家的工作精神和态度，让我从思想和行动上都不敢松懈半分”。



韦天静

项目主工长之一的王云林也几次提到来到这样的团队让他觉得“幸运”和“珍惜”，他还说：“所有压力都是值得的，压力都转变成了动力。”那么为什么压力可以变成动力呢？他说：“我们不仅是为公司工作，也是在为自己工作，所以绝对不能懈怠，要有强的执行力，而如果要得到极强的执行力，就要靠一个团队，当团队里面每个人都能够这么想，就一定把事情做好。”



王云林

华盛顿合作规律如是说：一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。这个定律正是团队执行力的反面说明。一个团队并不是一群服装相同、口号一致的人，而是一群“言必行、行必果”的人，成功往往不在于能与不能，而是做与不做。

对于建设集团而言，发展战略就是打开发展大门的钥匙。现在，我们已经手握钥匙，要做的就是全员一起使劲儿，用钥匙打开大门。开门的过程并不轻松，每个人的力量和发力点都很重要，当大家都可以像宏仁村团队一样激情燃烧，企业的未来自然会越走越远。

“希望成为省优质工程 更希望能得到客户好评”

在俊发，客户的利益和感受是永远放在第一位的。对于宏仁村项目部而言，甲方单位和宏仁村的村民都是他们的客户，让客户满意是团队最为在乎的。

一开始，俊发建设集团就为宏仁村项目数次编改施工方案，多次的推翻修改后拿出了让甲方满意的方案，这个过程很辛苦也很锻炼人，让建设集团的人员学会去适应在市场竞争中打磨升级。在施工过程中，项目部严格按照国家标准、企业标准执行，每个细节都不敢含糊，落实每一道程序和环节，严格执行三检制度，在关键节点时管理人员全部通宵上岗。优质的工程施工，是环环相扣的，项目执行公司制定的标准，确保了工程的高品质作业及企业整体的高效率运作。为了确保任务的完成，俊发建设集团的相关生产公司、材料公司和各个职能中心也大力支持配合，

在所有人的精益求精、努力拼搏下，得到了客户的认可。

俊发人的成就感，来源于客户的认可。宏仁村项目部质量员李宋说：“我希望项目未来可以成为省优质工程，不过我更希望能得到业主的好评。因为只有业主的评价好，才证明我们的产品优质、工程精品。宏仁村村民代表中有好几个是懂施工的行家，他们对我们的监督很到位，外部监督的环境也促使我们内部自身的提高。我印象很深的一次，十多个村民代表来项目上监督，带队的人说‘俊发不愧是云南的一流企业’，这句话对我们来说很重要，因为他肯定了我们的企业，更肯定了我们的项目和我们项目团队。”

十九年来，俊发人正是凭借着“不忘初心，使命必达”的实干精神，将“以客户满意为目的”落到实处。脚踏实地耕耘，矢志不渝创新，在市场变化中捕捉各种机遇，实现了企业的不断壮大发展，在城市变迁中篆刻下“品质筑就生活”的印记。





表白俱乐部 运动看我的

俊发健康俱乐部成立一周年特别策划

2016年7月中旬，俊发健康俱乐部在全体俊发人的千呼万唤之中应运而生。从那时起，篮球、足球、羽毛球、游泳、长跑、户外、赛艇、SClub八大俱乐部中，每天都活跃着爱运动、爱健康、爱生活的俊发人的身影。在大家的关心呵护之下，俊发健康俱乐部茁壮成长，各俱乐部的活动也愈加精彩纷呈，成为了大家忙碌工作中的“充电宝”和“加油站”。

本期「特别策划」我们将为您呈现一系列有趣又有料的内容，为你热爱的俱乐部疯狂打Call。

健康俱乐部 行为调查报告



在俊发健康俱乐部成立一周年之际，我们特别发出俊发健康俱乐部行为调查问卷，并形成了一份有趣的报告。希望爱运动的你，能在其中找到志同道合的伙伴，也希望我们的报告，能给今后各大俱乐部的发展提供小小的建议。

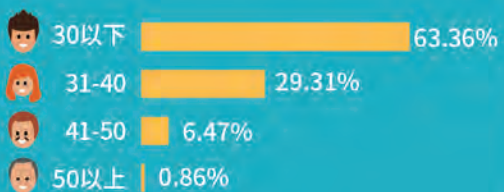
01 男女主角谁更抢戏

男生女生谁更爱运动？调查发现，人人都是运动爱好者，他（48%）或她（52%）都有一颗热切的心。



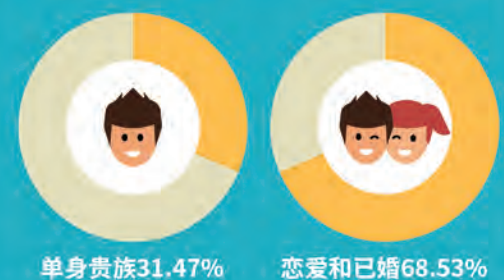
02 这个年纪遇见你

本次收集的数据中，爱运动的你永远年轻，绽放生命火花，青春岁月由你来掌握。



03 不再让你孤单

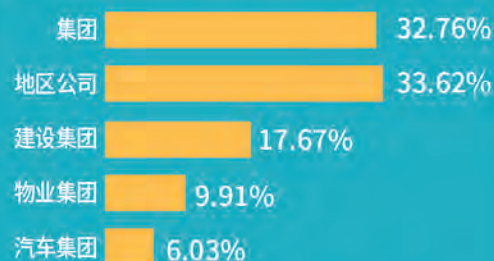
在俱乐部里，恋爱和已婚的概率加起来超过68%，单身的才占3成左右。连运动都要开启虐狗模式？别担心，有俱乐部陪，你从来不会孤单。



04 健儿集中地



俊发集团是集房地产开发、建筑工程、道路桥梁施工、物业服务、商业和酒店运营、汽车销售等为一体的全国性综合公司，拥有超过六千余名员工。根据问卷结果显示俊发健儿聚集程度前三分别是地产片区/地区公司（34%）、集团（33%）、建设集团（18%），其他版块的小伙伴，赶快响应号召动起来！



05 谁是万人迷？



本次表白俱乐部收到最多小花花的是户外俱乐部（32%），篮球、羽毛球、游泳不相上下（12%左右）。

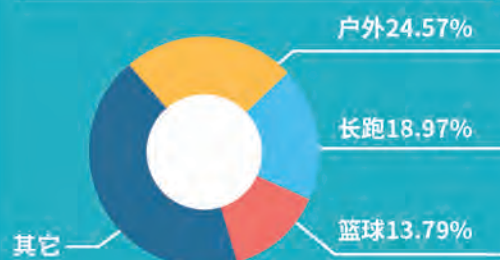


06

没想到 你们是这样的偏爱



都说心中最爱和真实锻炼情况并不是一码事,但在俊发俱乐部里“你的爱赤裸裸”,最常打卡的俱乐部中户外俱乐部仍然是最高人气(25%),而“长跑俱乐部”则成为了一匹黑马(19%)跑出自己的道路。

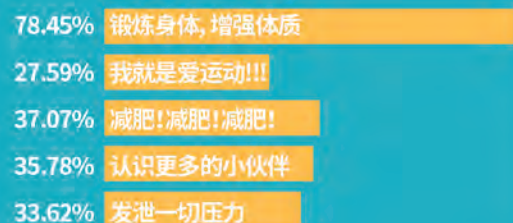


07

“锻炼身体,增强体质” 不仅仅是口号



超过八成的人认为他们最首要的运动驱动力是锻炼身体,增强体质;其次,因为要减肥塑形而运动的比例也居高不下,当你确信你可以瘦下来只是时间问题,那种欣喜难以言表。

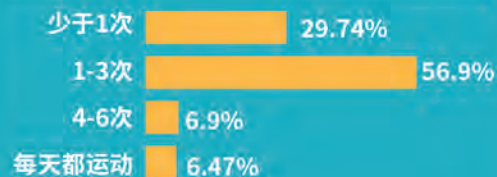


08

适合自己的频率 才是最健康的



除了忙碌的工作时间,俊发人平均每周运动1-3次,适合自己的频率才是最健康的,贵在坚持。

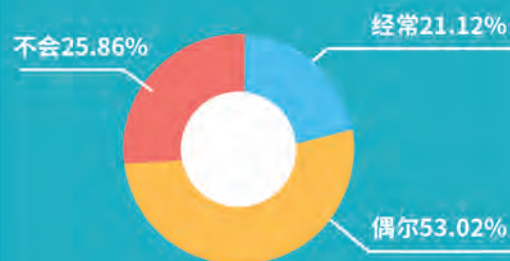


09

或许“爱秀”和分享已成为俊发健儿的一大特点



运动成为时尚生活方式的另一个原因是“社交”功能的充分调动。统计结果显示超过六成俊发人表示,会在朋友圈或微博等社交平台晒出运动照片或者运动的成绩。



10

前方福利来袭

福利

在“你最希望得到俱乐部怎样的服务?”的问题中,超过一半的人都觉得俱乐部应该“提供专业指导和训练”、“组织比赛和活动”、“发放俱乐部福利”,接下来该怎么做?各位会长大人你们懂的。

11

说到运动 你第一个想到谁?

忙碌的生活总需要一些精神鼓励,“偶像”的力量不容小觑!看着他们热爱运动、积极打卡的样子,是自己下决心锻炼并坚持下去的支撑。经过统计,最多提及的偶像是李俊总裁、俱乐部会长们和“我自己”,俊发集团的每一份子都流淌着爱运动的血液呐。



用良好的健康状况,精神饱满、体力充沛地感知这个朝气蓬勃的世界。在积极向上的运动环境与氛围中,俊发人将以自己的影响力,践行“快乐工作,健康生活”的理念,并带动城市健康运动生活。



俊发健儿们, 让我们一起好好运动, 天天向上!



俱乐部 达人大赏

表白俱乐部 · 运动看我的



跑步，不再只是一个人的事情

长跑俱乐部达人——陈晓鸿

一年的跑步里程是833公里，这让陈晓鸿成为了当之无愧的长跑俱乐部达人。多年的跑步习惯让陈晓鸿学会在跑步中思考，并获益良多。“我从大学起就开始跑步了，这么多年都是自己一个人在跑，好像也习惯了跑步就是一个人一双腿的事情。直到去年，公司成立长跑俱乐部，因为有了俱乐部的陪伴，这趟旅程亦变得精彩起来。将每天的跑步记录发到俱乐部群里做日常打卡，到了季度末还能领取与运动相关的小奖品，这对我们这些跑友来说是再好不过的福利。我们还经常在俱乐部群中交流跑步心得，分享活动信息。昆明大大小小的跑步活动，我们俊发长跑俱乐部都会组团参与，我想这也是把我们的俊发精神带到各处，让更多的人认识俊发，认同俊发。为了号召更多的同事参与到俱乐部中来，俱乐部里还变着花样的创新打卡形式，上一季度的男女对战模式就一下子调动起了大家的积极性，让我们这些习惯天天跑步的人也找到了更多跑步的乐趣，而运营了

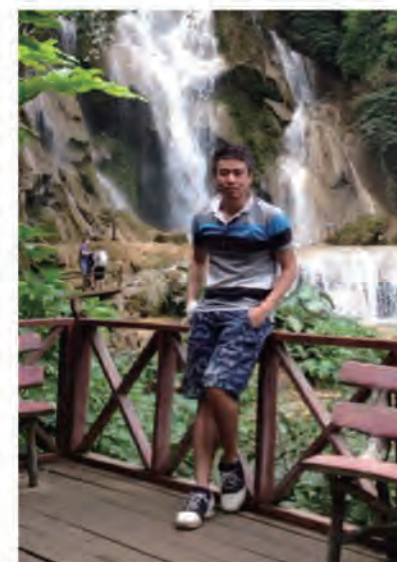
一整年的俱乐部到现在仍不断有新鲜血液加入，我想这才是真正的激发了大家的热情与活力。而我也从长跑俱乐部的运营模式中得到了灵感启发，我所在的七彩俊园其实有非常多的业主也有跑步锻炼的习惯，下一步，我将组织一场业主长跑活动，让咱们俊发健康社区的理念真正落到实处。



“足球外交”，为自己，为团队赢得尊重

足球俱乐部达人——季恩

我本身就非常喜欢运动，而足球更是其中最爱。从足球俱乐部成立到现在，我们每周都会组织比赛，有的时候是公司内部自行训练，有的时候是和合作单位踢球。在平时的工作中，大家是有距离感的，是客气的，甚至是生分的。但在球场上，和队友并肩作战，与对手之间惺惺相惜，都是自然而然，直白坦荡的。我印象特别深的一次是与我们的合作单位踢球，他们的球队整体水平要比我们高出一些，所以当天在俱乐部会长的号召之下，很多同事都来到了赛场上给我们加油鼓劲。受到大家的鼓励，队员们都非常的激动和兴奋，比赛开始后大家都非常卖力的拼杀，队友的手势与呼喊，真真切切地让人感觉到不是一个人在战斗！虽然最后我们以一个球的差距落败，但大家都觉得在这场比赛中毫无保留的发挥出来自己的最好水平，并且在对方优势明显的情况之下一直奋力拼杀，亦赢得了对方的尊重。在这个时候，我们代表的是俊发，我们为公司在球场上赢得了尊重，让外界认识到咱们俊发的精气神，让他们在之后的工作对接中认可信任我们，我想这也不失为一种好的“外交手段”。



论一位羽毛球爱好者的自我修养

羽毛球俱乐部达人——朱鹏



除出差之外，羽毛球俱乐部组织的活动，朱鹏都是风雨无阻一次不落地参加，每个周一的晚上，我们都能准时准点看到这个高瘦的矫健身影。“我本身也一直喜欢运动，在俱乐部里能和同事们共同锻炼，共享快乐。做任何事贵在坚持，不能三天打渔两天晒网，况且也不应辜负公司的期望和会长们的热心付出。所以，我除了出差等特殊情况下，都要坚持参加羽毛球运动。”虽说羽毛球是一项竞技性非常强的运动，但是无论是单打独斗还是团队作战，朱鹏都能够和大家配合地很好，棋逢对手便全力以赴，遇到比自己技术稍逊的同事，也会放下求胜心态，共同切磋学习。“近年运动的时间少了，通过参加羽毛球俱乐部，使我重拾坚持运动的好习惯，体质也比之前增强了。每一场球赛的输赢并不重要，我更享受的是运动带来的酣畅淋漓的感觉，所以每周都对俱乐部的活动充满期待。”

特别是下半年，俱乐部邀请了专业教练来对大家进行指导，在教练的耐心指导下和同事们的互动学习中，我从一个动作不得要领的“羽毛球爱好者”逐步变得打球有些章法和技巧了，也降低了运动损伤的风险。通过第一期的培训，大家的羽毛球技术都有所提升。所以我们也非常期待能有下一阶段的培训，最终培养一支有战斗力的羽毛球队，在合适的时候也能为公司争光添彩。

人生和游泳一样，只要坚持，就能到岸。

游泳俱乐部达人——杨玉红

和所有在水边长大的孩子一样，杨玉红的游泳技能是从小时候就习得的。但后来工作越来越忙，游泳也就成了只有在节假日才能进行的奢侈项目。自从公司成立游泳俱乐部，并对员工开放游泳池之后，他终于能够重拾游泳这项乐趣。

“我每天七点四十准时到公司，锻炼20分钟，不多不少游五圈。虽然没有其他同事游的里程多，但是我胜在每一天都坚持。而且每天早起游泳，能够让一整天都精神焕发。同事们看到了你的精气神，自然也会被感染。我们每个人都代表着俊发的形象，精神抖擞地工作或是对接客户都能够起到积极的宣传作用。”

谈起在游泳过程中的感悟，杨玉红这样谈到“其实做人做事和游泳是一样的，不在于你一次性能做多少，而是在于坚持不懈能做多久。特别是我们做信息

化建设的，在一个项目完成之前，需要有长时间的铺垫工作，而这个基础可能一打就是好几年，很多时候，当项目推进困难时，会十分困惑，也会气馁。但就像游泳，你会止步不前，甚至会遇到逆流，但只要你一直不停的向前游，就一定能到达对岸。”



朋友圈里十项全能的活力女神

赛艇俱乐部达人——陈纪廷

打开陈纪廷的朋友圈，你会发现她就是人们所说的“别人家的女神”，游泳、拳击、瑜伽、肚皮舞、赛艇……每一项运动都被她玩转地游刃有余。而在平时的工作接触当中，你又会被她认真积极不断追求挑战和超越的一面所打动。

在学校时，游泳馆、健身房成了陈纪廷最常出现的地方。去年年末，陈纪廷又对拳击这项刺激，对抗性强的运动，产生了浓厚的兴趣。“在大部分人的传统观念里，拳击是男性荷尔蒙特征非常明显的一项运动。其实当我真正去体验了之后，发现拳击并不只是简单追求力量的运动，更多的是训练身体的灵活协调及心肺耐力。在这个快节奏的时代，家庭、事业带给每个人或多或少的负面情绪。而练习拳击恰恰可以在每一次的挥拳中把负面情绪统统打出去。所以非常建议感兴趣的同事都可以去踊跃地尝试一下。”到了今年上半年，赛艇俱乐部组建成立，陈纪廷又成为了第一批报名参加体验的俱乐部成员。在体验了

几次之后，赛艇对抗性与协作性并存的独特魅力深深吸引了陈纪廷，现在马上就有比赛了，她也很跃跃欲试。

努力工作，用心生活。多年的运动习惯，带给陈纪廷的除了健康的身体，更是乐于挑战的性格。在前段时间转岗之后，陈纪廷迎来了职业生涯中的新开始，很多的工作内容需要去学习和适应。但她很满意现在这种忙碌的状态，每一天的忙碌都是学习的过程，每一天的忙碌都有意义，都能够学有所得。



一条心，一个梦，一起拼，一起走

篮球俱乐部达人——孙霞



“无论是以前在学校，还是在俱乐部。团结协作，一条心，一个梦，一起拼，一起走。我想这应该是我打了那么多年篮球之后仍对它充满热情的理由。”说起篮球，孙霞就像说起一个多年相伴的老朋友，虽然是第一次交谈，但一开始就被她热情爽朗的性格所感染，采访节奏也变得明快起来，我想这应该是打篮球的人都有的特质。而在她身后的篮球俱乐部也是一个充满了欢乐的地方。“平时在工作的时候，大家会有上司下属之分，会有部门之分，但到了篮球俱乐部，大家就都是一个团队。平时一起训练，到了和其他单位打友谊赛的时候，就一起为公司争取荣誉，我想俱乐部的存在价值就是如此。当然，我们的俱乐部会长们也是让篮球俱乐部变得有活力有凝聚力的功臣，为我们寻找合适的场地、安排日常训练、组织打比赛……在忙碌的工作中，每周都如此坚持，真是一件非常难得的事情。”作为俱乐部中为数不多的女队员之一，孙霞非常希望能够有更多女生加入到篮球俱乐部中来，“其实咱们公司里有很多女同事篮球打得都非常好，在之前俱乐部的比赛中就结识了好几位，特别希望大家之后能多多参与俱乐部的活动，组成一支女队，在赛场上与男队平分秋色。”

内心充满力量的柔软“大叔”

SClub俱乐部达人——黄毅

在宽敞明亮的瑜伽教室里，SClub的各位会员正在教练的指导下变换着瑜伽体式。黄毅作为其中唯一的一个男生，在清一色的女会员中成为了一个无法忽视的独特存在。在大家的惯性思维中，练习瑜伽是女生的专属，殊不知黄毅早在三十年前就已经开始接触瑜伽了。

“当年，中央一台和二台几乎每天早晚都播放张蕙兰（当代中国瑜伽之母）的瑜伽系列节目，当时觉得瑜伽是外来物，十分神秘，所以就抱着试一试的心态开始练习。初期练习时，精神都会集中在各种酸爽感觉上。慢慢的过了第一阶段，体能有所增强，姿势也到位了，经腺体乃至内脏都会得到活动按摩。精神也放松了，进而感受到许多愉悦。”

在我们俱乐部里，有专业的教练，有热忱的学员。俱乐部里都是一些活力十足的小姑娘，我这个“大叔”和她们一起练习瑜伽，第一次可能还有点别扭，其实练起来大家都很专注，都能够静下心来感受瑜伽的力量。虽然我工作的地点

距离教室较远，但一定会抽出时间参加俱乐部活动，每次练习完瑜伽，还经常感觉到所谓的“元气”满满。

多年练习瑜伽的经验让我体会到了瑜伽对身心的修炼作用，因此，我十分期待有更多的同事参加瑜伽俱乐部，体会练习瑜伽的好处。俱乐部活动也可以经常拓展到户外去，在大自然的怀抱中放松身心，获得更好的体会及能量。



大自然给我笃定前行的力量

户外俱乐部达人——揭应行

刚毕业的时候，我也会和别人一样，周末不是睡觉就是玩电脑，再加上平时工作比较忙，忽视了锻炼，身体素质也慢慢变差了。后来我开始跑步，开始到户外登山，渐渐改变了之前那些不好的生活习惯，身体素质也越来越好。所以在户外俱乐部成立之后，我便立马报名成为了其中一员，想要和同事们一起开启一段新的旅程。在俱乐部的带领之下，和同事们一起征服一座又一座的山峰，这种体会不是所有登山者都能有的。记得去年我们在反攀轿子雪山的时候，由于我们不是走的景区路线，所以挑战难度是我们走过的所有山峰中最难的。有好几个同事都出现了比较严重的高反症状，但是在专业教练的指导下，同事们的互帮互助之下，我们还是走完了全程，全员顺利登顶。登顶那一刻，那才是真正体会到了“会当凌绝顶，一览众山小”的豪迈情怀。

作为比较有经验的登山“老人”，揭应行在帮助俱乐部会长组织活动的同时，还是《俊发VOCIE》投稿板块的常客，为大家记录下登山的点点滴滴，并刊登在

杂志上与同事们一同分享，这也是不善言辞却热心肠的他表达对俱乐部、对同事们喜爱的一种方式。



【编后记】

编辑部特别奖

俊发健康俱乐部从2016年7月成立至今，每一周，每一天都以不同的活动形式丰富着俊发人的生活。各大俱乐部中更是少不了各位俱乐部会长们的身影。正如他们所说：“风里雨里，俱乐部会长都在这里等着你。”

在此，《俊发VOICE》编辑部特别颁发“编辑部特别奖”，以表达对八大俱乐部会长们一年来辛勤工作的肯定与感谢。感谢他们，让我们的八大俱乐部运营得风生水起；感谢他们，让俊发人的每一天都能够通过运动获得满满正能量。祝愿我们的俱乐部永远生机勃勃，“健康工作，快乐生活”的理念得以一直延续。



打造俊发·宝库文化艺术象征 让百姓住得更好

8月11日,俊发·宝库战略合作发布及签约仪式在俊发·生态半岛举行。俊发引宝库进驻昆明,为客户提供了世界级的私人保管库、私人博物馆以及人文社区空间,让人与文化相融合,提高居民安全感、幸福感的同时亦刷新了城市文化艺术的新高度。

《俊发VOICE》在发布会后独家对话俊发集团副总裁彭后熊,易居中国董事局主席、总裁周忻,宝库中国创始人、CEO柳费国三位大咖,为大家全方位解读“安全的家”+“家门口的博物馆”+“人文社区”的城市社区文化新模式。



安全的家和人文的社区 是每个人的生活向往

对话|俊发集团副总裁彭后熊

3月15日,在俊发举办的俊发·艾佳全品家品牌发布会上,当时我们说会给大家带来更大的惊喜。那么今天可以看到,俊发引入了全中国乃至全世界目前来说最一流、最安全、最有文化的宝库。我们可以说,我们带给业主们又一个惊喜,真真正正地把一个个承诺落实下来。



《VOICE》

俊发今年提出了品质提升年的年度主题,在这其中有两个事件非常值得关注,一个是三月份签约的艾佳,另一个就是今天与宝库的合作。可以说,俊发注入的新鲜元素越来越多,俊发也越来越多元。请问这是基于一个什么样的想法来做的布局?

彭后熊

“品质筑就生活”、“以客户需求为导向”是我们企业的经营理念和经营宗旨。我们所做的与品质提升有关一切动作,永远都是围绕着客户的需求。从目前的房地产和人居发展情况来看,人们对住宅的需求已经得到了满足,但是对人居环境的需求仍在不断发展,因此我们的企业也在不断发展,不断寻找最好的资源,给客户提供的最好的服务。

在今年3月份的时候,我们去到上海,参观了宝库中国的产品——地标宝库。当时我们就和宝库一拍即合,

预备在春之眼也落地实现。并和宝库达成了共识,将社区宝库引入俊发的项目。那么今天,我们在生态半岛举办俊发&“宝库”战略合作发布及签约仪式,可以说是说到做到,将“安全的家”、“人文的社区”和“家门口的博物馆”带给我们的业主,把更好的人居价值带给我们的每一个业主,我们的想法永远是围绕着客户的需求而产生的。

《VOICE》

请问俊发·宝库社区的面世时间是什么时候?除此之外俊发与易居中国还将有哪些方面的合作?

彭后熊

目前社区宝库项目在生态半岛的选址工作已经完成,我们力争在明年春节期间面世,送给大家一份过年的大礼。让我们的业主能够享受到安全的家和人文的社区。宝库项目的落地,将为俊发和易居双方的合作打开一个良好的开端,除了在宝库项目上有合作,还将会在销售代理业务,后续的项目咨询,以及文化建设方面有更多合作的可能。



让“宝库2.0” 成为俊发社区中的标配

对话|易居中国董事局主席、总裁周忻

俊发集团能够在一个城市里稳扎稳打二十年并且还在不断发展壮大,那他未来也一定是一家强大的、具有爆发力的企业,它本身的实力是非常雄厚的,而这样的合作伙伴,也是易居中国一直希望寻找的合作伙伴,所以能够成为俊发的战略合作伙伴,是宝库的荣幸。



《VOICE》

是什么样的契合点促成了本次宝库中国与俊发集团达成的全面战略合作?

周忻

首先,俊发是一家中国房地产百强企业,也是一个历史非常悠久的企业,集团总裁李俊先生,是中城联盟的联盟企业家。俊发集团能够在一个城市里稳扎稳打二十年并且还在不断发展壮大,那未来也一定是一家强大的、具有爆发力的企业,它本身的实力是非常雄厚的,而这样的合作伙伴,也是易居中国一直希望寻找的合作伙伴,所以能够成为俊发的战略合作伙伴,是宝库的荣幸。宝库中国希望能够通过与俊发的合作,在西南扎根。

第二个契合点则是昆明这座城市的吸引力,气候好、空气好、环境好,让大家都非常向往。从整个中国房地产市场发展轨迹角度上来讲,伴随着中国经济的发展,特别是中西部的崛起,我相信昆明未来,人民的生活水平质量会不断的提高,居住水平也会不断的提高,对居住的、生活的需求也会不断的提高。那这对于我们做服务类的企业,特别是专注于做中产阶级或者说是产有产阶级服务的一些企业来说,未来必定要去去做这样的布局。所以站在宝库中国本身角度上来讲,俊发是最适合的合作伙伴,城市的发展、未来的趋势则是宝库中国必须抓住的发展机会。

第三,是民众生活需求的不断变化。二十年前我来昆明的时候,是来研究房屋置换的。那个时候大家需要解决的是什么问题呢?是“忧房”的问题。而现在我们已经实现了“忧房”到“优房”的转变。民众们的需求已经不再是“有房子住”,而是“要选择好房子住”。刚才我去参观了俊发·滇池 ONE,真的很漂亮,从建筑水准角度上来讲,滇池 ONE 可以算是在中国都非常领先的。每一个城市都不乏非常有水准的建筑,非常有水准的居住环境,那么下一步该讨论什么?讨论的应该是社区的软实力,人文就是软实力,安全就是软实力。所以”

宝库”致力于给社区带来价值，“宝库”要成为豪宅的标配，为什么？因为“宝库”能给社区带来人文感，带来安全感，所以我相信“宝库”进入昆明以后，能够让昆明普通老百姓在生活质量提高上，特别在软实力的提高上、软实力意识的提高上，能够有一些帮助和提升。

同时，今年是俊发的品质提升年，提升什么？我的理解就是品牌和品质。对俊发来说，也是需要寻找各行业的合作伙伴，来提升企业的品质。宝库中国和全国一些优秀的企业都有合作，俊发也需要寻找这样的IP，所以我想这样的契合点是一种自然而然的趋势。

《VOICE》

和俊发的此次合作，“宝库”从上海第一高楼正式走入昆明社区，“宝库”要成为社区标配，需要什么条件的条件？

周忻

此次与俊发的合作，宝库落地昆明，成为西南首创，我的目标是“宝库”2.0能够成为老百姓的刚需，成为普通老百姓生活当中的标配。我的理念，就是每一个家庭，普通老百姓都有他认为有价值的东西。比如，奶奶辈有奶奶一代人重要的东西，小孩子也有小孩子认为重要的东西，这是一种生活方式和意识。所以我的目标就是希望“宝库”能成为未来社区中的一种标配。实际上需要满足“宝库”的条件并不苛刻，以滇池ONE来说，小区任何一个角落上都能够做这样一个“宝库”，因为占地面积才500平方米，这个对一个小区来讲不是一个很大的事情，但是却能够让老百姓有人文感、有安全感，能够让孩子在家门口就能像参观一个艺术展览一样的去参观。希望从这一方面提升房地产项目品质，提升老百姓生活软实力。

《VOICE》

在发布会上您提到，与俊发的全面战略合作，是把标志性建筑中的文化理念，以及社区文化和安全的生活方式，转变为城市文化内涵，能不能具体阐述一下。

周忻

宝库在一开始创业的时候，我们考虑的是如何把文化植入进中国的地标建筑里。2006年，我们做上海中

心策划的时候，当时我们的概念第一就是文化，另外就是环保，我们就提了这样一个概念，所以“宝库”1.0，是如何把文化植入标志性建筑的理念。

这次和俊发探讨春之眼，它将是昆明最标志性的，具有时代意义的一个建筑，那如何把文化也植入到这个项目里去？它不仅仅是把“宝库”搬过来这么简单，重要的是这个理念如何和昆明这个城市的底蕴相结合的概念。

如果说“宝库”1.0是与标志性建筑、与收藏的一种结合，那“宝库”2.0是老百姓的生活方式、消费方式的一种变化，如何让老百姓提高生活软实力，那么“安全的人文”就成为了2.0的概念。

做了这几年以后，“宝库”建立了大量的线上线下的文化产业的整合型资源，如何把这些资源与城镇化建设、与更新城市的建设相融合，是我们所要研究的“宝库”3.0，这也是我们和俊发在探讨的未来的一个核心方向，所以我们说，“宝库”与俊发的合作是战略性的。

《VOICE》

对于“宝库”进入昆明以后，您会有一个什么样的预期？

周忻

这毕竟是一个新鲜的事物，大家有一个接受的过程。我希望的是“宝库”的进入对俊发是有帮助的，希望昆明的老百姓能够建立起一种意识，有一种安全感、人文感，至于说小区和“宝库”之间有没有必然的联系，我认为不重要，实际上这是帮助转变和提高老百姓的理念，在这个过程当中，开发商自然会选择他的合作伙伴，我相信我们的“宝库”也是经得起挑选的。老百姓的生活水平在不断提高，不断的有向往，我这里所说的需求是围绕着中产阶级，当生活水平提升的时候，需求也在不断提升，如果小区里能够给我提供一个比家里保险柜更加安全的地方，那这个小区的品质一定是好的。我还是这句话，它不是个大事，更像是在做一个抛砖引玉的事情，能够帮助提升小区的居住品质，能够帮助提升老百姓的生活质量，让昆明的老百姓住得更好。

宝库中国看重的是市场 更是合作伙伴

对话|宝库中国创始人、CEO 柳费国

昆明在未来的3—5年中将会经历一个从都市向都会的跨越，这将为宝库扎根昆明，扎根云南提供非常好的市场基础。通过与俊发的合作，我们希望能够有更多的人关注人与城市的关系，除了上下班、地铁，更应该跟音乐厅、博物馆、足球队、地标建筑等建立联系，“让建筑支撑起文化的高度，把文化转变成建筑的灵魂”，这是一个人生活在这个城市的动力。



《VOICE》

对于昆明市场来说，宝库中国的商业运作模式还是比较陌生的，想请您给我们简单介绍一下宝库中国进入昆明的运作模式。

柳费国

首先宝库和俊发的合作是非常高效且愉快的。宝库其实是2012年诞生的一家企业，最早就是在中国第一高楼上海中心里面做了一个以推动地标文化建设博物馆艺术中心以及文化的综合体，然后在这个楼的地底下打造了中国目前最大的私人宝库。这样的地标项目，目前只在北上广深一线城市有。这次我们跟俊发的合作其实是三个层面的，一个层面是和俊发在地标春之眼，我们会植入地标宝库，会作为一个非常重要的金融配套设施以及高端人群的生活设施。同时打造与之相匹配的文化空间和文化配套。第二个就是我们把在地标里占地几万平米的艺术中心和宝库浓缩成500平米的“家门口的博物馆”，并且配有顶级安防的社区宝库。这个是目前中国的第二个项目。第三个就是我们双方有了一个合作的方向，有意向共同打造以宝库文化综合体为核心的小镇项目，打造真正的文化艺术小镇。

《VOICE》

昆明作为宝库中国在西南落地的第一个城市，您是如何看待这里的市场的呢？

柳费国

本次合作让我感触很深的地方就是，昆明未来3到5年将会经历一个从都市向都会的跨越，就是整个城市的服务业需求和水平会快速上升，大量的新兴高端服务业会进入昆明，前期大量的市政投入会在未来通过房价、地价、城市服务、市民的幸福等方面反映出来，所以宝库也是迅速地调整战略，快速决策进军昆明市场，而且今天我们谈的是快速地扎根昆明、扎根西南。以此可以看出，我们对昆明市场是非常看好的。

另外在我们与俊发集团接触的过程当中，俊发“品质筑就生活”、“以客户为导向”的产品、服务理念，让我们有很大的触动，也坚定了我们和俊发合作的信心。因为在房地产飞速发展的黄金二十年，真正优质的配套设施1.0阶段是园林，2.0阶段是会所，那么下一阶段就是打造3.0安全的家，人文的社区。俊发此次选择与宝库合作，作为中国西南的首发，我相信会做得非常好。



通过你的眼
发现俊发的千面

与你同行的路 温暖如初

■ 香樟俊园业主 / 李琰

时至今日我都还清晰的记得，2009年为买房排了一整夜队的那个晚上，为了不让自己留下遗憾而一直坚持的那个我。这么些年，俊发始终陪着我走。

记得从学生时代开始，总是听身边的亲戚朋友说起过俊发。“俊发”这两个字在那时的我看来，是品牌、品质、实力的象征，是我要为之努力和奋斗的目标。曾经的某一时刻，我经过川流不息，华灯初上的城市，抬头看着俊发小区里的万家灯火，我在心里对自己说，有一天我一定会成为这其中的一员。当这一天真的到来时，我有欣慰，也有感叹，我成为了俊发的业主，以后的日日夜夜将与俊发并肩同行了。

俊发的品牌宣言是“品质筑就生活”日常所经历的生活点滴中我由衷的感受到了这句话的力量，俊发品牌的良好口碑，俊发物业的认真负责，品牌宣言的努力践行，后勤保障的体贴细致……这些累积的点滴让作为业主的我真正体会到了“家”的含义。我的坚持是对的，这么多年来，俊发始终没让我失望。

记得有一年的春节，家里邀请了亲戚朋友来做客，在准备晚饭的当口，忽然停电了。爸爸又有事不在家，大家都以为是跳闸了，结果反复试了几次都不行，眼见着离饭点时间越来越近，这可急坏了我妈妈。因为正逢春节期间，外面几条街的餐馆都关门回家过年了，就算出去吃也没地方可找，这可如何是好？我说 打个工程部的电话试试，妈妈说春节期间大家肯定都放假了，应该不会有人了，但我还是拨通了工程部的电话，随着嘟……嘟……两声过后，有人接起了电话！那一刻我有些吃惊，在说明情况后的五分钟内工作人员穿着工作服，提着工具箱来到我家进行检修，经过详细检查，最终确定是开关坏了，工作人员认真地进行更换、复位、反复测试，直到确定可以正常使用为止。工作人员的专业认真让我感动，春节期间仍旧坚守岗位的敬业精神让我敬佩。电来了，我和妈妈终于松了口气，又可以正常做晚饭了。每每想起那顿晚饭，都让我觉得尤

为温暖。春节本是团圆的节日，但他们为了让业主们过一个安心的节日，默默的坚守在工作岗位上，给业主们提供最坚实的后勤保障，急业主之所急，想业主之所想，这份温暖的付出，让人感动；这份用心的坚持，无愧于“俊发”这两个字！俊发在我心里的份量，又重了一分。

2016年，是俊发成立的第18个年头，当我在电梯里看到显示屏上的“18载，知行合一”字样时，我在心里竖起了大拇指。的确，俊发真的说到做到了。小区里每天按时训练的保安人员，遇到老人提重物会主动帮忙的保安和物管人员，随时做好应急保障的工程队，这些点滴业主们都看在眼里，暖在心里，与周遭人聊天时，总会自豪的说，住在俊发的小区真的很好，俊发的确值得选择。有句话说，从细微处见真章，一点不错。通过自己的切身感受和体会，我才真正理解了“俊发”两个字的涵义：俊彦荟萃，发展无限。多么好的寓意和期许，这八个字承载了无数俊发业主和即将成为俊发业主的人们对俊发无限的期待与厚爱。

从2009年成为俊发业主开始，到现在的2017年，八年间，我实现了从学校迈入社会的角色转换，从职场中的新人到独当一面的业务骨干，从曾经的青涩稚嫩到如今的成熟独立，这一路走来，说实话，真的走的很辛苦，这一步一个脚印的酸甜苦辣让我尝遍了世间冷暖，其间哭过、笑过、累过、痛过、气馁过，但就算是在最艰难的时刻，我也从未想过放弃，正如一直陪伴着我的俊发，就算经历过寒冬又怎样，冬天过去之后，春天还会远吗？我知道，俊发就像我的朋友，陪伴着我，鼓励着我，不论再苦再难，却始终从未停下前行的脚步。诚如俊发给人最真切感受：权，然后知轻重；行，然后知冷暖。无论多难走的路，面对未来也无所畏惧的勇往直前，真正实现更实、更

深、更真的蜕变，将“臻品质、臻服务、臻生活”的承诺落到每一位业主心里。

要有多大的勇气和决心才能放下过往的荣誉，以“从零出发的心态”面对无法预知的将来，正如俊发宣传语的那句话所言：不负初心，不畏将来。在我心里，俊发的每一个当下都在践行着化繁为简的过程，那些荣誉既是一种褒奖，也是一种勉励，同时也是一份沉甸甸的责任。俊发的责任感和使命感令我感动，对每一件事都力求做到至臻完善的精神让我深感佩服，我深切的体会到了什么是“没有最好，只有更好”。俊发陪伴我成长的这些年，我见证着俊发的不断蜕变，俊发也在见证着我的不断成长。我想说，在每一个日升月落的日子，有你与我一同行，我很开心，感谢你走进我的生活，与我一同分享生活的点滴，感受着时代的变迁和生命的盈缺，这些温暖的点滴已成为我记忆中不可或缺的部分，每次回忆都是满满的感动。

走过的这些年，俊发，你和我一样，我们都变了，我们也都变。你变了，变得更完善、更贴心、更细致；我变了，变得更独立、更坚强、更懂事。你没变，因为你的初心没变，你所坚持要呈现给我们的始终没变；我没变，因为我的初心没变，我从未忘记为何出发。

不忘初心，方得始终。俊发，与你同行的路，温暖如初。



香樟俊园

——美丽家园

■ 香樟俊园 业主 / 刘利华

每当夕阳西下，落日收尽了最后一抹余晖，景观灯亮起，明暗闪烁，幽静神秘。茶余饭后，徜徉在小区院内，怎不让人称道这美丽的家园！

香樟俊园是一个庞大的居民小区，一、二、三期工程构成三个片区，共有几十幢小高层和高层楼房。清一色的巧克力色瓷砖贴面，造型庄重大方，彰显豪华尊贵的气质。楼房布局呈棋盘格式排列，构成了多个颇具特色的楼房“四合院”，各个院内建有风格不同的园林景观小品。或花坛，或水池，或棚架，或小亭，有圆有方，有高有低，错落有致，曲直成趣。更有四季花草，名贵树种。从地面草坪，到几十米高的参天大树，形成了立体多元绿化景观。每当夕阳西下，落日收尽了最后一抹余晖，景观灯亮起，明暗闪烁，幽静神秘。茶余饭后，徜徉在小区院内，怎不让人称道这美丽的家园！

家住三期两幢高层的人们，更是如置身仙境。登斯楼也，居高临下，远离城市的喧嚣和浮华。白天推开窗户，看云舒云卷，夜晚星星望着你眨眼。真是“危楼高百尺，手可摘星辰”，撷一片白云做诗笺，寄一缕情思到天边。

至于小区的物业管理，可以说俊发公司做得无微不至。公司规定：上下班高峰期，所有物业公司人员禁止乘电梯。从细节，看品质。仅以一小例，即可从中窥得物业的细节和品质，确实是业主的温馨家园。



七彩园里七彩梦

■ 七彩俊园 业主 / 汪子熙（初中二年级）

初一进入到这里，我的眼睛就被绿色所充溢了，没想到七彩俊园的绿化这么好。以前我对七彩的印象仅仅是MeTown的新颖与繁华，而却从不会想到与我们一墙之隔的地方竟是如此的祥和宁静。

繁花世界

“外面繁华的世界，里面繁花的世界。”我爸十分喜欢照相，几乎每周末我们都去翠湖或是云南大学拍一天的照。入住七彩俊园之后，他出去拍照的次数逐渐减少了，取而代之的是每周就拿着相机，拉着我说是要到小区里教我照相。很多时候，爸爸还会起一个大早，去小区花园中拍摄花鸟，往往都会获得令人满意的结果。

暖心物业

“您好，欢迎回家”这句问候或许是在我回家的时候听的最多的。每次回家在单元门口的保安叔叔都会热情地和我们打招呼，每一位工作人员的着装都很整齐，白手套，黑制服，看上去十分精神，给人十足的安全感。我上下学都是骑车，还背着一个大大的书包，想要进单元门，别说有多考技术了，可每次我才刚到门口，门口的保安叔叔早就小跑过去，帮我把门打开，在我这里的时候还不忘伴随着一句：“您好，欢迎回家。”

友好邻里

当你提着大包小包的东西，腾不出手开门时，可爱的邻居们总会在这个时候伸出援手，不仅会帮你开门、还会帮你按电梯。虽然大家可能都未曾谋面，但时常在电梯中，在小区里也会如老熟人一般谈笑风生，这是在我之前住过的地方没有出现过的。虽然住在钢筋水泥之中，但依旧能感受到十足的人情味，何尝不是一件乐事呢？

七彩俊园就像是城市里的一颗翠绿的明珠，在喧闹繁华中依旧保持着宁静、祥和。每一个生活在七彩俊园里的人，都在编织着自己的七彩人生梦！



充满活力的小区

■ 香樟俊园业主 / 马克春

住进香樟俊园已经五年了，看着满眼的红花绿树，春华秋实。看着每天早晚在小区锻炼的人们，有一种时光飞逝的感觉。

一对父女，父亲四十多，女儿十五六，一个穿条格，一个着玫红，一只黑白花的小狗，一会儿跟跑，一会儿超前，一会儿围着主人小跑。绿色草地中间，一条方石铺成的的跑道上，一灰，一红，一黑，一白，动态的，美感顿生。

一位老者，须发花白，坐着轮椅，由一个身强力壮穿黄衣服的护工推着，也来赶热闹。老者的眼神柔和有光，护工的脚步稳健有力，一步一步朝前走，不回头。

一位中年女性，找了一个半直角形的休息台，悠悠的，穿越了时空，忘我的舞动着太极拳。

一位老奶奶，被一条黑色小狗牵着，挣着往前，黑狗连着红绳，红绳连着老人，走走停停，欣赏欣赏花草树木，呼吸新鲜空气。

晚上的滑梯，是孩子们的乐园，妈妈们守着孩子，孩子们爬上滑下，稚嫩的奶声奶气混合着年轻母亲的呼唤，其乐融融。

跑步器，篮球场，都是孩子们的天下。

《新闻联播》音乐过后，墙上灯光亮起，一切归于平静。



Date ____/____/____

一封陌生保安的来信

尊敬的李总：

我是一名在俊发集团工作的保安。老家的人总说当保安没出息，待遇低，地位低，不被理解，所以刚开始我也羞于向别人透露我的工作。后来通过培训和在物业中心工作，使我进一步了解到，安保行业对于社区、对于业主的重要性和责任性。在和同事们的相处中，那种直来直去的方式让我学到了很多，更让我学到了怎么和别人沟通，一件小事如果你说话的方式方法不同，处理的结果是截然不同的。其次是责任心的问题，不管你正担任什么样的工作，要看清它工作的价值，保安的职责就是维护业主的人身及财产安全，维持所管辖区内正常有序的顺利进行，工作的责任心直接关系到所管辖内的安全，所以，要时时刻刻提醒自己，干一行爱一行，对自己负责，对业主负责。

在俊发的小区里工作久了你就会发现，业主们特别的友善和可爱，对待物业中心的工作人员很尊重也很客气。现在，因为公司在市场上的好口碑，我能很自豪地和朋友介绍说我是俊发的保安，我做着一份让我有成就感的工作，拿着靠自己努力赚到的钱，心里坦荡荡的。

尊敬的李总，您的成就让我十分钦佩，也让我坚信，每个人都能通过不间断的努力和勤劳工作实现他们自己的梦想。再次感谢俊发集团给我提供了现在的就业机会，我会努力工作，在自己的岗位上实现应有的价值。



【编后记】

在“万花瞳”计划正式启动一个月之后，《俊发VOICE》编辑部收到了许许多多来自业主、市民等关心我们成长的小伙伴们们的来稿。感谢大家温暖的心和善于发现美的眼睛，让我们看到了俊发另一面的美好。因刊物篇幅有限，后期我们还会在微信上为大家呈现更多精彩内容。

再次感谢大家的支持与厚爱，愿与您携手，共同记录美好生活的点滴。

收到稿件欢呼雀跃的编辑部



1. 号 余文 营销类 代苏 营销类 王佳丽 营销类 刘航 项目管理类 文虹 核算类

2. 号 赵光明 工程类 付琼芝 营销类 罗洪刚 行政类 陈海燕 审计类

3. 号 李如俊 项目管理类 代荣平 审计类 金江虹 设计类

4. 号 何静 营销类 李建堂 行政类

5. 号 王丽 投拓类 张娜 设计类

6. 号 周敏婧 营销类 王思俨 营销类

7. 号 杨伟业 工程类 武云锋 投拓类

8. 号 钱学武 工程类 赵惠 成本类 贾秋红 成本类 罗晓韵 行政类 陈淳彬 成本类 魏维 行政类

9. 号 毛玥云 营销类 吴玲玲 商业类 左其艳 核算类

10. 号 11. 号 周丽琼 成本类

12. 号 彭圆融 营销类 许云 投拓类 杨丽 工程类

13. 号 丁卫星 项目管理类 姜玉阶 工程类 邹许鑫 项目管理类

14. 号 程波 设计类 王昌兴 工程类

15. 号 林木森 设计类 张琛 设计类 蔡章伟 设计类

16. 号 舒韩秋 工程类 李忠进 工程类

17. 号 王建鸿 成本类 张柔鑫 工程类

18. 号 陈涛 设计类 李兵 商业类 白霖霖 成本类

19. 号 李绍清 行政类 杨伟 设计类 谭雅文 行政类 刘娇娇 行政类 黄雯 融资类

20. 号 马鹏燕 融资类 朱宇 项目管理类 廖中华 运营类

21. 号 江月 营销类 程城 营销类 李天雄 人资类

22. 号 王昱 投拓类 邓倩 核算类 姜辉 营销类 卢裕平 核算类 董惟肖 营销类 卢建美 营销类 吴丽萍 核算类 王来维 商业类

23. 号 王艳 商业类 严文琳 成本类

24. 号 黄颖 设计类

25. 号 26. 号 马端正 设计类 吉敏 核算类 李秋芳 商业类

27. 号 丁华平 设计类 孙丽萍 成本类 陈跃芳 核算类 杨丽 行政类 贺卿 融资类

28. 号 石奇川 工程类

29. 号 钟本斌 工程类 贾燕 投拓类

30. 号 王映霞 营销类 李盛叶 核算类 向建国 工程类

31. 号



Happy Birthday

九 月

SEP HAPPY BIRTHDAY