

筑品质 乐万家

◎营销中心/赵文瑞

火红的六月，百花竞放，充满活力与希望，正是我们放飞理想、成就未来的大好季节，也是充满激情、开拓进取、昂首阔步，成就梦想的黄金时机。一些貌似偶然的机缘，往往使一个人生命的分量 and 色彩都发生变化。

缘起：记得2014年初决定在惠州定居时，只要是周末或是节假日都奔波在惠城区各个片区看房、选房：江北、东平、水口、河南岸、博罗……一手房太贵、二手房太旧、地段与配套不全……奔波纠结了大半年始终未选到心仪的房子，最后干脆决定不看也不买了。直到2014年11月的一个傍晚接到一个中介朋友电话：“德威朗琴湾有一手房卖，环境与户型也挺好……”，在他的一通“忽悠”下，当天下班就跑去。虽然已是傍晚，天色慢慢变暗，但在乘坐电梯进入房屋那一刻，又唤醒了我想要买房的欲望，并且心里已经在窃喜——这就是我一直想要的未来的家。于是当晚就订定金成功认购。



续缘：2019年的某一天，在休假期间接到了德威集团的招聘电话，经过面试后有幸加入德威集团大家庭，就任集团客服主管一职。入职第一周先开始熟悉岗位工作，之后便协助客服经理着手交付统筹工作，从2019年携手完成德威花园项目一期1668套交付，到2020年携手完成江誉诚一期2145套交付，再到2021年自己独立带领团队操盘统筹江誉诚二期1519套高层交付、2022年年初144套精装公寓交付。

为确保入伙工作顺利开展，提高入伙业主满意度，我们始终秉承“品质之上，责任地产”的企业经营理念下，精益求精，不论是一套还是一



百套、还是几千套，我们均从客户角度出发，从细节落实各项统筹工作。如项目交付前至少提前半年全方位对沙盘展示、样板房展示、销售口径、宣传资料及项目现场楼栋天面、室内、公区、园林、地下室等进行全方位排查核对，确保交付现场各项施工与规划设计、销售宣传一致。再如提前三个月组织项目、物业相关人员对每套房屋进行排查并跟进整改，全力解决天花、墙面的平整度，门窗安装螺丝固定情况等细节的问题。再如每次入伙前两个月，联合策划部门对集中入伙场地进行勘察，丈量尺寸，核算场地能否满足入伙所需条件；分析入伙活动会不会受雨天、酷暑等天气影响，需要配备何种物料给到客户及工作人员使用；一遍又一遍演练流程是否顺畅，既便于客户，又能提高工作效率。在每项工作完成后都将联合相关部门进行总结分析，从设计规划、施工工艺、客户需求等方面深入剖析，总结所产生的原因，以便为新建项目借鉴。

2019年德威花园一期集中入伙率为79.71%，2020年江誉诚一期集中入伙率为80%、2021年江誉诚二期公寓精装集中交付率100%，一分耕耘，一分收获，这些数据变化的背后，是客户对企业的认可，是企业对社会的责任，这也使得我个人在这个过程中明白了责任的重要性，也很荣幸从2019年一个“菜鸟”成长为现在部门负责人，虽有压力，但更是挑战。珍惜当下，未来可期，我也将继续带领团队与公司共命运，同发展。

您的成功似偶然、实不偶然，它闪耀着您的生命焕发出来的绚丽色彩，祝德威集团20岁生日快乐！

《我与德威共成长》20周年征文比赛获奖文章
——编者注