



亚太企业报

本期导读

- 1 版 领导考察
- 2 版 会战风采
- 3 版 五彩空间
- 4 版 企业动态



2015年8月刊 总第五十四期

主办：兰州亚太实业（集团）股份有限公司 主编：朱全祖 责编：韩金泉 编辑：白霞 校对：白霞 <http://www.lzytgroup.com> E-mail: ythouse@ythouse.com.cn

省委书记王三运率团考察亚太伊士顿电梯厂



7月23日下午，省委书记、省人大常委会主任王三运率团深入兰州新区进行项目观摩考察。他强调，要紧紧抓住丝绸之路经济带、兰州新区和兰白科技改革创新试验区建设等重大政策机遇，精心谋划实施重大项目，做强特色优势产业，做大战略新兴产业，努力将资

源优势转化为产业优势和经济优势，奋力开创经济社会转型升级发展的新局面。省委常委、兰州市委书记虞海燕，省委常委、省委秘书长李建华，兰州市委副书记、市长袁占亭，兰州市委常委、兰州新区党工委书记李睿等一同观摩考察。

在考察兰州新区教育集群、奥特莱斯国际广场和兰州和盛堂项目后，考察团一行来到亚太伊士顿电梯厂，兰州亚太集团董事长朱全祖等，热情接待了省委书记王三运一行的观摩考察。朱全祖董事长详细介绍了亚太集团的发展历程、产业结构和在建的兰州新区亚太生态园、商业街、亚太伊士顿电梯厂、以及亚太生物科技“呼吸宝”、“苦乐多”产品。王三运书记夸赞亚太集团投资电梯生产工业化大生产、



亚太生物饮品生产，“一硬一软”各行业齐头并进的企业实力。在亚太伊士顿电梯厂现场，现代化的生产厂区、办公楼、实验塔、以及各产品流水线大跨度车间气势恢宏，已竣工的各生产厂区绿化景观花团锦簇、绿意盎然，一派花园式工厂新气象，成为兰州新区现代化工业基地的典范。在参观电梯流水线车间后，王三运勉励亚太企业要立足甘肃的产业优势，优化

产业链建设，就电梯产品在全省的推广，雷厉风行现场就向相关负责人指出，大力进行产业扶持，充分利用甘肃本地资源，积极催化优质产业链建设发展，支撑和促进亚太伊士顿电梯产业做大做强。亚太集团董事长朱全祖向王三运书记表示，一定积极融合本地优势资源，把握“一路一带”国家战略规划，把握市场机遇做大做强企业，为甘肃经济发展做出更大贡献。



兰州亚太集团十大项目闪亮休博会房产宜居展

2015中国西部（兰州）休闲博览会，于2015年7月20日圆满落幕，本届西部休博会是在国家实施“一带一路”战略和我省建设“丝绸之路经济带甘肃黄金段”的大背景下，由中共甘肃省委宣传部、甘肃省住房和城乡建设厅等联合主办，甘肃省房地产业商会、全国省级党报联盟协办，甘肃日报报业集团有限责任公司承办，是我省继兰洽会后的第二个品牌展会。

休博会设置休闲旅游、健康养生、宜居地产、休闲消费四大主题展馆。西部休博会的举办，为全面展示我省房地产发展新成果、树立行业整体形象、提升房地产及相关企业的品牌和知名度、搭建购房者



“一站式”选房提供了非常难得的高端平台和契机。由甘肃省房地产业商会和甘肃日报报业集团共同承办宜居地产精品馆，面积为2000平米。兰州亚太股份公司在本次展会把握市场机遇，推出以“兰州新区亚太工业科技总部基地一期项目”、“亚太·国际公馆”、“亚太·城市月光”、“亚太·海南银泉花园”、“亚太·武威星苑”以及即将开盘发售的“亚太·万佳润泽园”等地产项目钜惠广大

购房者，同时中外合资的“亚太伊士顿电梯”，亚太生物科技的“呼吸宝”、“苦乐多”饮品也进行了市场推广活动。

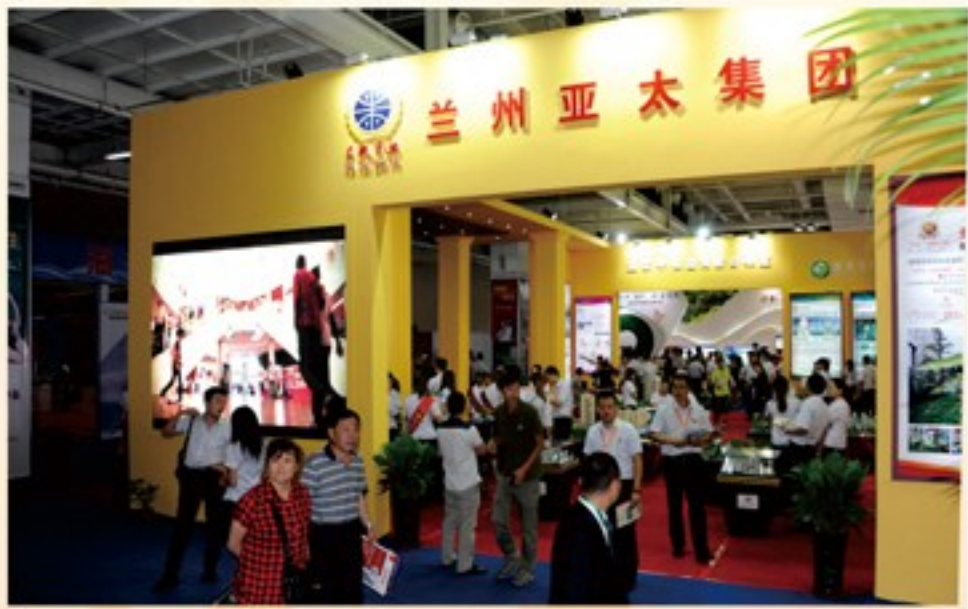
在展会上参加开幕仪式的省、市领导详细听取了，亚太相关负责人对本次展会亚太各项目做的详细介绍，尤其结合“一路一带”国家战略规划，在第五个国家级新区——兰州新区，建设的“亚太新区总部基地”项目，现代工业科技产业园气势恢宏，项目距新区轻轨车站300米，在机场2号航站楼大商圈范围内，借助兰州新区成为第五个国家级新区的大力开发建设，和保税区、自贸区的规划建设，紧扣“一路一带”战略规划，成为兰州新区的典范。西北最大的电梯生产厂亚太伊士顿电梯厂已经

投入生产，是兰州新区最早落地的合资项目。项目以欧美最新技术和相关工艺标准，确保产品在技术上的领先，使用上的舒适、美观、安全、耐用。目前“亚太伊士顿”电梯已开始接受客户订货，为广大客户提供各款电梯产品。并且立足西部五省，积极开拓“一路一带”东亚市场，借助兰州新区保税区、自贸区各项有利条件，将亚太伊士顿完美的产品和贴心服务，走出甘肃走向西部走向东亚。



同时，兰州亚太股份公司对兰州城区的各开发项目，东部商圈稀缺典藏的花园式大社区“亚太·城市月光”园区景观即将全部完工，各款户型向广大购房者推出优惠购房的特

色酬宾活动，“亚太·国际公馆”雁滩核心地段存量房，借助本次展会进行发售。而位于南关商圈五泉山下的“亚太·万佳润泽园”项目也开始客户登记，初步准备在八月中旬进行开盘发售，现场登记客户多达238位意向客户。目前该项目各项工程进度按照时间节点稳步推进，经典户型城市核心地段无可复制的品质，将再一次成为“亚太地产”的经典之作。“亚太·万佳润泽园”计划整层样板豪装、全套世界顶级家电配置的各款精品样板房，不久就会向广大客户开放，欢迎您的鉴赏。



万达物业 尽职尽责

——万达物业公司保安不负众望合力擒获盗贼

万达物业二公司，接管甘肃省中医院综合门诊大楼以来，针对医院保卫工作从来没有轻视任何一个细节，“急患者所急、想患者所想”两年以来赢得了广大干部职工及患者的信任。要求对患者，我们要学会“换位思考”，要多站在患者的立场上想问题，做事情。医院经常有120、110、交警送来的无亲属在场的昏迷、危重患者，为了防止他们的钱物丢失，要求保安人员在第一时间赶到病房，妥善保管患者的钱物，共保管现金、手

机、票据、证件、皮包等若干。

2015.7.16日中午，接监控室保安指令，发现有人正在



省中医院公共自行车棚内盗取摩托车，我司中医院物管处巡逻值班保安立即采取行动，同时电话向主管领导汇报，十几

名保安人员围追堵截，直到在长征剧院门口将盗贼擒获的一幕。当时，盗贼手中握着一把剪刀，物业保安临危不惧，合力将盗贼制服送到省中医院保卫科并协助做好取证工作，此次行动得到了医患者、现场群众及院方领导的高度评价。

万达物业公司员工在平凡岗位上做出了不平凡的工作，充分体现了我们亚太万达物业公司保安忠于职守的工作态度，和崇高的敬业精神。是我们每一个人学习和推崇的榜样。（万达集团办公室供稿）



富力公司 努力创新

股份公司“决战、决胜二、三季度，确保实现11866目标”活动的首个季度已结束。富力小额贷款公司全体员工总结工作的不足，公司总经理审时度势、积极部署，要求全体员工不惧艰辛，迎难而上，积极踊跃的投入到下一阶段的决战活动中。

我司办公室监督落实员工每日20人次的电话营销，要求员工加大展业力度，为积极相应“多见一个客户，就

多一个机会”的号召，我司员工开展了小区营销。

以饱满的工作热情做好小区营销工作。富力小贷的信贷顾问按照公司安排，按时到达小区营销地点，摆桌子、撑展架……每一项工作都有条不紊的进行。不断地重复发彩页、微笑接待每一位咨询的客户。在小区营销的一周中共发放彩页150余张，认真的向每一位顾客发放彩页，并详细、耐心的对客户做好宣传工作。回到公



司后，认真总结当天客户信息。对可跟进的意向客户进行再回访，提高洽谈量。

（富力集团办公室供稿）

兰州亚太股份公司二〇一五年六月份 综合考评排行榜

名次	各集团公司	得分
1	物业集团公司	92分
2	万达集团公司	91分
3	经贸集团公司	90分
4	股份公司机关	88分
5	工贸集团公司	86分
6	房地产集团公司	83分
7	富力集团公司	80分
名次	各分公司	得分
1	同创房地产公司	96分
2	皇城老妈餐饮公司	95分
3	伊士顿电梯安装公司	94分
4	万通营销公司	93分
5	中太商贸公司	92分
6	西部置业公司	91分
7	物业三公司	90分
8	物业二公司	89分
9	万达物业一公司	88分
10	物业一公司	87分
11	万达物业二公司	86分
12	物业四公司	85分
13	物业五公司	84分
14	新区物业公司	83分
15	同创物业公司	82分
16	万通代理公司	81分
17	房地产公司	80分
18	万达房地产开发公司	79分
19	万达建筑公司	78分
20	万达房地产代理公司	77分
21	酒业公司	76分
22	万通开发公司	75分
23	成都印象	74分
24	亚太代理公司	73分
25	亚太电梯公司	72分
26	海南银泉公司	71分
27	重庆香辣坊	70分
28	园林绿化公司	69分
29	热力公司	68分
30	伊士顿电梯销售公司	67分
31	陕南矿业公司	66分
32	岷县矿业公司	65分
33	生物科技公司	64分
34	富力小贷公司	63分
35	亚太小贷公司	62分
36	富力担保公司	61分
37	新区股份公司	60分
38	宝源商贸公司	59分

兰州亚太股份公司综合考评委员会
二〇一五年七月二十日

企业管理 小故事 大道理

曾经有个小国的人到中国来，进贡了三个一模一样的金人，把皇帝高兴坏了。可是这小国同时向皇帝出了一道题目：“这三个金人哪个最有价值？”皇帝想了许多的办法，不仅请来珠宝匠检查，而且称重量、看做工，都是一模一样的。怎么办？使者还等着回去汇报呢。泱泱大国，不会连这个小事都不懂吧？最后，有一位退位的老大臣说他有办法。皇帝将使者请到大殿，老臣胸有成竹地拿着三根稻草，插入

第一个金人耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老臣说：第三个金人最有价值！使者默默无语，答案正确。

这个故事告诉我们，最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵一个嘴巴，本就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。

（房地产集团办公室供稿）

万代马志锋 工作好榜样

在股份公司开展“大干快干180天，决战决胜二三季度，确保完成11866任务目标”暨“三比”活动以来，

2015年7月20日组建万通代理公司信息推广部，截止目前开展工作仅不到2个月，在这



马志锋工作照

个段时间里，信息推广部马志锋部长一马当先，身先士卒，每天冲锋在信息推广工作的第一线，从宣传—邀约—看房—谈判—回访—成交都一丝不苟的亲力亲为，能够待客户如上帝，不计个人辛劳，

始终将公司利益放在第一位，取得了骄人的工作成绩，受到了单位领导的认可和赞扬。

在信息推广部组建不到两个月的时间里，马志锋同志能够服从公司的各项工作安排，严格遵守各项规章制度。带领信息推广部的其他人员，有序的安排工作计划，有计划有目标的开展各项信息推广工作。顶着炎炎烈日，大街小巷的进行宣传，时而忙着组织信息推广人员散发彩页，时而忙着邀约客户看房、洽谈，时而忙着办理按揭、面签。虽然他还算一个新人，但他用成熟稳重的性格、热情诚恳的态度、机智灵活的头脑和娴熟

的专业知识促成了一套套的业绩，短短的两个月时间里，他用成交五套住宅（分别为鑫亿城2套、雁滩家园2套、亚太·国际公馆1套）的业绩向我们证明了任何人只要努力付出，就会有回报。（万达集团办公室供稿）



光影世界 美图欣赏

《祁连山风光》——摄影师王一



电梯安装公司构建大平台实现大发展



在股份公司开展“大干快干180天，决战决胜二三季度，确保完成11866任务目标”暨“三比”活动第十六周，伊士顿电梯安装公司

经过不懈的努力，顺利拿到了由甘肃省质量技术监督局颁发的《中华人民共和国特种设备安装改造维修许可证》，标志着亚太伊士顿电梯安装公司今后获准从事乘客电梯、载货电梯、杂物电梯、自动扶梯、自动人行道的安装、修理工作。同时，伊士顿电梯销售公司也将告别依靠其他公司资质参加投标的日子。

特种行业资质的办理门槛高，时间长是业内公认的。为了加速推进许可证的办理工作，电梯安装公司副总经理张伟钊，总经理助理伍伟，在完成正常工作的同时，亲自带头参加资料的整理工作，为了收集资料他们经常加班到深夜。让人惊叹的不仅是他们的拼搏，更让人佩服的是他们不怕输的精神，此次许可证的办理在业

内，他们是时间最短、拿证最快的单位。通过此事说明只要想干的事情是没有干不成的

资质证的办理仅仅是开始，安装公司将借此次办证为契机，下一步将加强人员的管理，提高服务质量，强化技术水平，确保安装的电梯100%的合格，施工中严格执行安装规范，杜绝各类安全事故的发生。下半年，

工贸集团公司也将继续在股份公司正确的指导下，在集团领导的带领下，认真贯彻执行总裁关于落实好下半年工作的指示精神，充分发挥全体人员的主观能动性，在完成任务上下功夫，在实现转型上见成效，齐心协力，为完成股份公司年度目标任务贡献自己的力量。

(工贸集团办公室供稿)



作业——

甲：“哥们，昨晚我老婆竟然穿着校服装嫩。”
乙：“哇！好有情趣哦！后来呢？”
甲：“嘿嘿！我又不傻，我当然是给她布置了作业，然后就出门喝酒去了。”

抢劫——

“大哥！你看，那货早上去抢劫银行被抓了！我们还是晚上去吧？”
“你个笨蛋！你不知道干坏事的早晚都会被抓吗！听哥的，咱们中午去！”

老年痴呆——

老林老年痴呆了，都不认识家里人了，家里人试了很多办法都不见成效。今天家里来个客人，老林嗖一下就站了起来还跟人打了招呼，他儿子很惊讶，问老林：“爸，你怎么么还记得我唐叔的？”老林转身从抽屉里拿了一张欠条递给儿子……

肉色丝袜——

有一非洲黑人到了中国，想买双丝袜，黑人走进店里说：“来双肉色丝袜”。店员拿了双肉色过去，黑人大吼：“我要肉色的！”店员恍然大悟。

消防安全 重于泰山

物业消防安全工作是物业安全管理重要组成部分，也是园区预防火灾事故发生的基础。盛夏季节天气炎热，气温较高，更而容易发生火灾，我集团加大了对园区消防安全的管理，全力确保园区的安全运行。

物业集团从管理层到一线员工，对消防安全工作都十分重视，由领导及各公司一把手组成小组，对我集团所辖的各园区消防进行了突击检查。针对园区内存在的各类消防问题召开了紧急安全会议，下达各单位做好园区的消防安全指示。

根据检查出的各类问题，集团做好了一系列学习、准备、预防、解决工作：

一、联系消防部门，多

次组织保安人员进行消防安全知识的培训，并现场演练了消防器材的使用及操作，真正做到人人懂消防、人人会操作。

二、加大了对商铺的管



理，尤其是对存有火源的商铺进行全面彻底的检查，并下发消防安全知识图册，签订了“安全目标责任书”。

三、对园区、楼栋内存在的易燃易爆品进行清除，并对业主家逐一进行了安全检查，确保了安全工作的正常运行。

四、对园区内的消防设备

情况进行详细登记并存档，整体上报集团，进行补、配、更新，确保消防器材的完善。

在做好以上各方面工作后，集团要求各公司上报消防安全现场仿真模拟演练预案，其中预案包括自定义突发事件、着火地点、易燃材料、火势情况、报警流程、初步灭火流程、人员抢救及疏散、火后现场处理等。通过这次的学习，不仅增强了我集团保安人员的消防安全意识，也提高了小区业主的消防安全意识。从而真正确保了小区的安全运行。

总之，物业安全无小事，消防安全，重于泰山。

(物业集团办公室供稿)



炎炎夏日的滚烫

——老舍作品《骆驼祥子》摘抄

街上的柳树，像病了似的，叶子挂着层灰土在枝上打着卷；枝条一动也懒得动的，无精打采的低垂着。马路上一个水点也没有，干巴巴的发着些白光。便道上尘土飞起多高，与天上的灰气联接起来，结成一片毒恶的灰沙阵，烫着行人的脸。处处干燥，处处烫手，处处憋闷，整个的老城像烧透的砖窑，使人喘不出气。狗趴在地上吐出红舌头，骡马的鼻孔张得特别的大，小贩们不敢吆喝，柏油路化开；甚至于铺户门前的铜牌也好像要被晒化。街上异常的清静，只有铜铁铺里发出使人焦躁的一些单调的丁丁当当。

拉车的人们，明知不活动便没有饭吃，也懒得去张罗

买卖：有的把车放在有些阴凉的地方，支起车棚，坐在车上打盹；有的钻进小茶馆去喝茶；有的根本没拉出车来，而来到街上看看，看看有没有出车的可能。那些拉着买卖的，即使是最漂亮的小伙子，也居然甘于丢脸，不敢再跑，只低着头慢慢的走。每一个井台都成了他们的救星，不管刚拉了几步，见井就奔过去；赶不上新汲的水，便和驴马们同在水槽里灌一大气。还有的，因为中了暑，或是发痧，走着走着，一头栽在地上，永不起来。



时尚前沿

巨美魅力长裙 又美 又清凉



A是不是觉得长裙太束缚，双腿不好走路？不怕，来个开衩长裙吧，侧开

衩，前开衩，甚至双开衩，释放你的双腿！

B小露蛮腰，小



露美背，减少一点布料，增加皮肤裸露度，减轻累赘感！

C黑色



双开叉长裙+黑色手拿包+黑色一字带凉鞋。

D印花绑颈露



背长裙+平底凉鞋

E今年睫毛蕾丝和欧根纱都是大热喔，若隐若现的质



感，什么腿不够白不够直通不用害怕！

F碎花侧开叉长裙+镂空凉鞋+铆钉小包。

房地产项目沙盘模型讲解要诀



一、进入角色，全情投入，先感动自己，再感动客户。做沙盘介绍，不能只做一个讲解员，还要做一个好的演讲者，当你熟悉本楼盘所有的

卖点后，只能为客户讲解，不一定会让其购买，要想激发客户的购买欲望，就要让客户思路跟着你走，让他喜欢并产生兴趣，感到这就是他的梦想，你要引导他去想象，首先你要进入角色。

二、四到即口到、手到、眼到、脑到。口到：语言表达能力要强，要多用生活的语言，言情并茂。手到：要多运用身

体语言，主要是手势要起到指引、强化的作用，在关键时辅以一些简单的动作。眼到：要与客户有交流，不能自言自语，要创建与客户积极沟通的桥梁，调动其思维，要留意客户的反映和神态，从而判断客户的购买能力。脑到：这是最重要的一点，不能做例行公事介绍，要形成与客户之间良性的互动。

三、把握介绍中主要的问题。一是被客户打断：在为客户介绍时，不能让客户牵着走。二是缺乏与客户的交流：要用手、眼的交流，适时与客户保持互动。三是语言表达缺乏吸引力：要把握好口语化与文字化语言相结合，要根据客户的层次，进行适当的调整。四是职业形象欠佳：职业形象关系到客户对你的信任度，要

始终保持良好的职业形象，从着装、口语表达、手势运用及介绍流程都要力求规范化。

(房地产集团办公室供稿)



“亚太·城市月光”服务客户 办理入住

2015年6月，“亚太·城市月光”项目3#、4#楼入住在即，因工期延误，承诺入住时间将至，面对该项目配电、电梯等配套工程滞后，不少购房客户前来咨询和质疑，不满情绪一触发，针对此问题，房地产集团领导和西部置业公司班子成员高度重视，集思广益、群策群力，集中主要力量，主要采取以下三个方面的措施：一是特事特办，全力抢赶和完善影响客户入住的焦点工项，

如配电、供水、电梯使用等，工程部全体人员，急工作之所急，想客户之所想，尽全力跟进，想法设法解决客户入住中的问题和难点，有效化解了客户的疑虑和担心；二是公司全员参与，对购房客户分工包干，采取一对一跟踪服务的方式，利用客户入住，主动服务、解决问题、积极沟通、化解积怨，得到了大多数客户的



肯定和认可；三是本着诚意和耐心由集团董事长和副总经理亲自出面，与积怨客户代表分批谈心交流，有效化解了相互之间的误会和矛盾，达成了相

关协议，赢得了客户的理解。自6月底“城市月光”3#、4#楼开始办理购房客户入住以来，在不到一个月的时间内，共计办理客户入住150余户，占购房客户入住率的70%以上，同时西部置业公司通过办理客户入住，促成老客户介绍新客户成交2套。

“大干快干180天”劳动竞赛活动已进入第二阶段，西部置业公司不仅面临着“城市月光”项目八月底全面封园的重

任，而且该项目现剩余房源较多，任务完成好与差对房地产集团年度销售总任务有直接影响，西部置业公司全体员工将不折不扣地深化落实股份公司制定的“五个营销”方式，尤其要借办理客户入住的时机，推进关系化营销可持续发展，不断扩大销售范围，突破销售瓶颈，以更加优异的成绩向股份公司19周年庆典献礼。

(房地产集团办公室供稿)

亚太工贸集团细化工作流程 提高执行力



在股份公司开展“大干快干180天，决战决胜二三季度，确保完成11866任务目标”暨“三比”活动第十一周，工贸集团公司借伊士顿电梯营销中心成立人员调整之际，以强化工作落实为突破口，进一步细化工作流程。针对以往销售公司在工作中过于依赖和相信营销人员的自觉性和工作能力，工作质量不高，落实效果差，销售业绩不佳的问题，集团公司召开专题会议，细化工作流程，加强跟踪

督导，积极有效的遏制了因工作质量不高和落实效果不好引发的问题。

一是细化流程，量化标准。营销中心成立后，针对客户对象调整和区域的变化，公司要求销售人员从接受任务、到开展工作、到完成任务，每一步如何做，什么时候完成，客户有没有可操作性等做了明确的规定，要求当天的工作早会布置，晚会问询，对工作有疑问或没有落实的必须说明原因，一次警告、二次质询、三次惩

诫，以此来强化工作的落实问题，杜绝等、靠、混的问题发生，保证了工作的落实。

二是加强跟踪，严格督导。营销中心成立后，集团公司加强了督导部的管理，把督导部的工作方向调整在合同的执行、合同签订后的回款、销售人员的陌拜上，用督导部人员满负荷工作来强化销售人员的工作落实。集团一旦任务下达后，督导部就要对责任人进行全时跟踪、现场抽查，对陌拜的进展与责任人直接对接，实施现场跟踪检查和抽查。合同签订后督导部按照回款的日期与计划财务部对接，如不按期回款将取消销售任务，并对责任人实施处罚，直

到回款到账后再退还罚款，有效的增强了销售人员的回款意识。

三是认真统计，科学考核。要求营销中心综合办公室，对每名营销人员任务完成情况进行统计，建立台账。结合股份公司季度考核，及时的对每名销售人员综合评价，对无业绩人员除警示外，缩短每月考核时间，启动约谈和帮扶机制，并将人员绩效与工资紧密挂钩，增强了无业绩人员的紧迫感和工作的积极性，杜绝了工作完成快慢一个样，干得好坏一个样，有效的提高工作的效率。

在下一步的工作中，伊士顿电梯销售公司将借助电梯厂的投产优势，继续按照总裁提出的关于进一步加强伊士顿电梯销售公司销售网络建设的一系列重要指示，在提高销售人员队伍能力素质上下功夫，在建立销售网络上见成效，为完成股份公司提出的计划目标积极努力、积极作为，全面完成集团公司年度计划目标任务。

(工贸集团公司供稿)

