



鳳凰莊報



主办单位: 鳳凰庄人力资源部 第六期 总第六期 2010年3月15日 内部资料 注意保存

绍兴县轻纺城鳳凰庄纺织品有限公司推出会员制营销

21世纪,是资源整合的时代;我公司将以此为契机,积极发展同各省市地区优秀客户及企业的长期新型合作关系。支持、帮助客户成功是我公司的发展战略目标。我公司坚持实施“顾客至上、服务第一、质量保证、物美价廉”的经营理念。为了更好的服务于这一理念,2010年我公司将推行会员制,积极发展与各位客户之间建立新型合作伙伴关系,最大限度体现不同会员的尊贵感与荣誉感。本次推出的会员制,在增强了往年的9.8折返券、奖礼物等增值服务的同时,新增全新的提供降价信息、无偿提供样衣、样裤、一年两季的面料搭配、颜色、流行趋势指引、专业销售课程培训的机会等全新服务机制……为不同购买客户群提供特殊服务。

只要在鳳凰庄购买产品一年累计至5万元即可自动入会,并可享受积分、赠礼等优惠,得到增值服务或多种特殊服务,根据不同消费的情况,绍兴县轻纺城鳳凰庄纺织品有限公司的会员被划分为普通会员、银卡会员、金卡会员、白金卡会员、钻石卡会员,具体细则如下:

一、普通会员

年采购金额累计在5万至50万元(不含50万元),为本公司普通会员

1. 购买金额按100元1分(不足100元不计)存入会员卡中,积分可兑换相应的精美礼品
2. 入会即送礼品1份
3. 会员生日当月购买产品可享受双倍积分,并在生日当天赠送精美生日礼物一份
4. 本公司将定期为会员提供产品降价信息
5. 每月可免费赠送《鳳凰庄报》报纸1份
6. 凡购买本公司产品本月1-25日的销售,到本月30日内全部结清的,本公司将以9.8折当场返券
7. 会员采购量累计达一定金额,可升级为相对应的会员级别
8. 普通会员卡使用期限为一年

二、银卡会员

年采购金额累计在50万元至100万元(不含100万元),为本公司银卡会员

1. 购买金额按100元1分(不足100元不计)存入会员卡中,积分可兑换相应的精美礼品
2. 入会即送礼品1份
3. 会员生日当月购买产品可享受双倍积分,并在生日当天赠送精美生日礼物一份
4. 本公司将定期为会员提供产品降价信息
5. 每月可免费赠送《鳳凰庄报》报纸1份
6. 银卡会员购买“鳳凰庄”产品,本公司将无偿为该会员提供4款(春夏季2款,秋冬季2款)新样衣、样裤或等价样品
7. 凡购买本公司产品本月1-25日的销售,到次月5日内全部结清的,本公司将以9.8折当场返券
8. 会员采购量累计达一定金额,可升级为相对应的会员级别
9. 银卡会员卡使用期限为一年。

三、金卡会员

年采购金额累计在100万元至200万元(不含200万元),为本公司金卡会员

1. 购买金额按100元1分(不足100元不计)存入会员卡中,积分可兑换相应的精美礼品
2. 入会即送礼品1份
3. 会员生日当月购买产品可享受双倍积分,并在生日当天赠送精美生日礼物一份
4. 本公司将定期为会员提供产品降价信息
5. 每月可免费赠送《鳳凰庄报》报纸1份
6. 金卡会员购买“鳳凰庄”产品,本公司将无偿为该会员提供6款(春夏季3款,秋冬季3款)新样衣、样裤或等价样品
7. 凡购买本公司产品本月1-25日的销售,到次月10日内全部结清的,本公司将以9.8折当场返券
8. 本公司将第一时间为金卡会员发布公司新产品信息

9. 本公司将为金卡会员提供一年两季的知名国际流行趋势公司打造的流行趋势资料2份,其中内容包括面料搭配系、颜色、流行趋势指引

10. 会员采购量累计达一定金额,可升级为相对应的会员级别

11. 金卡会员卡使用期限为一年。

四、白金卡会员

年采购金额累计在200万元至300万元(不含300万元),为本公司白金卡会员

1. 购买金额按100元1分(不足100元不计)存入会员卡中,积分可兑换相应的精美礼品
2. 入会即送礼品1份
3. 会员生日当月购买产品可享受双倍积分,并在生日当天赠送精美生日礼物一份
4. 本公司将定期为会员提供产品降价信息,并且在第一时间为白金卡客户提供优惠
5. 每月可免费赠送《鳳凰庄报》报纸1份
6. 白金卡会员购买“鳳凰庄”产品,本公司将无偿为该会员提供8款(春夏季4款,秋冬季4款)新样衣、样裤或等价样品
7. 凡购买本公司产品本月1-25日的销售,到次月15日内全部结清的,本公司将以9.8折当场返券
8. 本公司将第一时间为金卡会员发布公司新产品信息
9. 本公司将为金卡会员提供一年两季的知名国际流行趋势公司打造的流行趋势资料2份,其中内容包括面料搭配系、颜色、流行趋势批指引
10. 本公司将为白金卡客户提供到国内外优秀纺织服装企业参观学习或参加相关的价值2000至20000的销售课程培训的学习机会
11. 会员采购量累计达一定金额,可升级为相对应的会员级别
12. 白金卡会员卡使用期限为一年。

五、钻石卡会员

年采购金额累计在300万元以上,为本公司钻石卡会员

公司钻石卡会员

1. 购买金额按100元1分(不足100元不计)存入会员卡中,积分可兑换相应的精美礼品
2. 入会即送礼品1份
3. 会员生日当月购买产品可享受双倍积分,并在生日当天赠送精美生日礼物一份
4. 本公司将定期为会员提供产品降价信息,并且在第一时间为白金卡客户提供优惠
5. 每月可免费赠送《鳳凰庄报》报纸1份
6. 钻石卡会员购买“鳳凰庄”产品,本公司将无偿为该会员提供10款(春夏季5款,秋冬季5款)新样衣、样裤或等价样品
7. 凡购买本公司产品本月1-25日的销售,到次月20日内全部结清的,本公司将以9.8折当场返现
8. 本公司将第一时间为钻石卡会员发布公司新产品信息
9. 本公司将为金卡会员提供一年两季的知名国际流行趋势公司打造的流行趋势资料2份,其中内容包括面料搭配系、颜色、流行趋势批指引
10. 本公司将为钻石卡客户提供到国内外优秀纺织服装企业参观学习或参加相关的价值5000-30000的销售课程培训的学习机会
11. 本公司将为钻石卡会员在业务拓展等方面提供各类的支持与帮助(注:此条与第7条不相冲突)
12. 本公司将为钻石卡客户提供周到的售后服务
13. 钻石卡会员卡使用期限为一年。

详情请致电咨询鳳凰庄会员卡管理中心
咨询电话: 0575-84789928/15067579720/
15058509002/13989557434
联系人: 姜麟琳、先玉、汤颜竣
地址: 浙江省绍兴县金柯桥大道1388号
万国中心B座19148

09年,由于取得了广大客户和供应商的支持与合作,员工的辛勤奉献,我公司获得了政府及各大相关机构的广泛认可,被授予如下荣誉称号:

浙江省著名商标

绍兴县诚信企业

轻纺城纳税十强

轻纺城重合同守信用单位

2010 春夏纺织面料流行趋势

色彩

10春夏的色彩一方面是冷静、严肃的；另一方面又是疯狂、宣泄的，目的是为了适应

这个矛盾变化的多元世界。各种如空气般轻盈的灰色把我们带入一个空灵的世界。带有宗教色彩的深棕色、深墨绿、和浓烈的香料色仿佛有着神秘的力量指引着我们。精致的粉彩色和荧光色带来新一季的科技感与未来主义气息。丰富的泥土色系和蓝色系仿佛让我们置身荒野，极度饱和的橘红色像旷野中的篝火给人带来希望。

色彩解析

黑色仍是设计师最常用的颜色，并且在10春夏显得极为重要

灰色也是设计师着墨最多的色彩设计方向

不同层次的灰色贴近自然、合理在本季秀场中，随处可见亮丽高调的荧光色作为点缀色出现。

驼灰、灰调的肌肤色、灰绿、气态灰把我们带入一个空灵的世界。

润泽饱和的蓝色是重要的点缀配色并带来艺术气息。

蓝色趋向阴暗的天空色调，还有经过漂洗后得到的苍白感蓝色，

极度饱和的红与橘红像旷野中的篝火给人带来希望

棕色趋向泥土、木材或者铁锈的色调)

泥土色系仿佛让我们置身荒野

精致的粉彩色带来新一季的科技感与未来主义气息。

带有宗教色彩的深棕色、深墨绿、和浓烈的香料色仿佛有着神秘的力量指引我们进入古老的东方国家。

味道浓烈的香料色，都张扬着高调的热情。

主题

主题一：绿野寻踪

关键词：迷惘，旅行，新思潮，理想主义



迷惘和困惑，冲动与无奈，渴求一片理想的天空，却又在寻觅中迷失了方向。真正的旅行来自于精神，新的思潮始于探寻，于是我们离开主流的世界，在边缘地带寻找希望。因为内心深处隐藏着玩世不恭与挫折感，所以希望表达叛逆和倔强；因为前途迷茫，所以面貌显得混乱而无常，矛盾而抽象。

棕色趋向泥土、木材或者铁锈的色调。蓝色趋向阴暗的天空色调，还有经过漂洗后得到的苍白感蓝色。这是一组矛盾的而迷茫的色彩组合，极度饱和的橘红色如同荒野中的火给人带来希望。

主题二：理性都市

关键词：都市，柔和，未来，现实主义

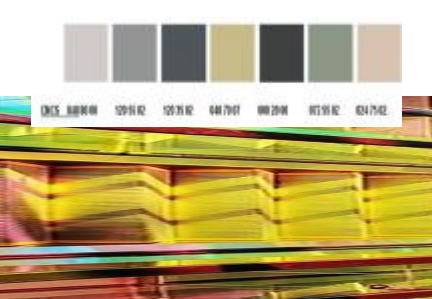


当刚性尖锐的城市建筑投射成我们脚下的阴影时，这个城市的面貌开始变得柔和起来。过往时光在记忆中留下的朴素和优雅似乎显得更加真实而富有感性积淀。带有影调的色彩提醒我们不仅置身现在而且也穿越在历史的生活。科技所带来的理性主义色调和未来主义光影，形成一种变幻的、快速的、有结构感的，并且注重功能性的组合形象。

女性的社会影响愈加增强，在不失妩媚与**的同时，展现出一种自信而强势的风格。荧光黄和荧光橘红穿插在柔和精致的浅色调中，带来全新的视觉冲击。灰与白更具亲和力。蓝色和绿色有着被阳光灼晒后褪色的效果。

主题三：心灵驿站

关键词：质朴，本真，归隐



吐纳天地，净化心灵，只有淡化种种贪欲和野心，暂离五光十色的物质世界，追寻简单质朴的生活，我们的心境才能重归本真。当我们决定放缓脚步的时候，寻求精神上的归隐使我们更加轻松坦然地面对一切。

驼灰、灰调的肌肤色、灰绿、气态灰构成了一种全新的协调感。色彩从纯真的思想中汲取灵感，传达出简单、纯粹的快乐。朦胧的油灰色和炭黑让这组飘渺而空灵的色彩厚重起来，宛如山岩与云的对话。

主题四：逍遥乐土

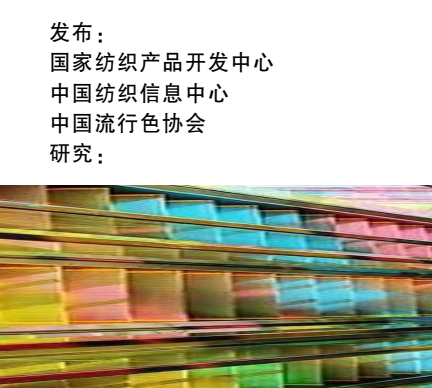
关键词：乐观，民族的，艺术的，自由主义



我们从每个角落汲取灵感，多姿多彩而又乐观向上。没有国度，不分民族，只有艺术，只有淋漓的自由。在尽情尽致之时，充满了昂扬的生命意识，传达出源自西方的人文主义的呼声。

熟透了的浆果色、带有宗教色彩的深棕和深墨绿带来神秘气息。浓烈饱和的香料色弥漫其中，张扬着高调的热情。润泽饱和的蓝色和亮丽的明黄点缀其间，带来艺术气息。

发布：国家纺织产品开发中心 中国纺织信息中心 中国流行色协会 研究：



不相信自己的意志，永远也做不成将军。！ R j6 B* x5 u

春秋战国时代，一位父亲和他的儿子出征打战。父亲已做了将军，儿子还只是马前卒。又一阵号角吹响，战鼓雷鸣了，父亲庄重地托起一个箭囊，其中插着一只箭。父亲郑重对儿子说：“这是家袭宝箭，配带身边，力量无穷，但千万不可抽出来。”

那是一个极其精美的箭囊，厚牛皮打制，镶着幽幽泛光的铜边儿，再看露出的箭尾。一眼便能认定用上等的孔雀羽毛制作。儿子喜上眉梢，贪婪地推想箭杆、箭头的模样，耳旁仿佛嗖嗖地箭声掠过，敌方的主帅应声折马而毙。# e/ f; f. n- x

果然，配带宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当鸣金收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全背弃了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱赶着他呼一声就拔出宝箭，试图看个究竟。骤然间他惊呆了。1 z% t2 r2 v/ I/ G9 M W

一只断箭，箭囊里装着一只折断的箭。m4 \2 i! ~0 v (o

我一直刺着只断箭打仗呢！儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，轰然意志坍塌了。

结果不言而喻，儿子惨死于乱军之中。拂开蒙蒙的硝烟，父亲拣起那柄断箭，沉重地啐一口道：“不相信自己的意志，永远也做不成将军。”) b u; s3 X

把胜败寄托在一只宝箭上，多么愚蠢，而当一个人把生命的核心与把柄交给别人，又多么危险！比如把希望寄托在儿女身上；把幸福寄托在丈夫身上；把生活保障寄托在单位身上……

温馨提示：自己才是一只箭，若要它坚韧，若要它锋利，若要它百步穿杨，百发百中，磨砺它，拯救它的都只能是自己。



Fabrics China 趋势研究委员会 《国际纺织品流行趋势》 《纺织导报》杂志 支持：CNCS 色彩体系 国家纺织产品开发基地

(一) 仪态礼仪

比较正规的商务社交活动，对服饰、仪容、仪表有着一定的要求。一般情况下，男士可以穿上下同色同质的毛料中山装或西裤，配黑皮鞋。女士应按季节和活动性质的不同而选择不同的西装（下身为裤子或裙子）。任何服装均应注意清洁、整齐、挺直，衣服要熨平整，裤子应熨裤线，衣领袖口要干净，皮鞋要上油擦亮。穿中山装要扣好领扣、领钩、裤扣。穿西装要带领带。不要穿短裤或拖鞋出席商务活动。

女士在商务期间的衣着尽量不要千篇一律，但是也不要过于性感、新潮。妆要以淡妆为宜，选择适当的化妆品，要学会与气质、脸型、年龄等特点相符的化妆方法，并选择适当的发型添加自己的魅力，但是妆不要化得太夸张，或者头发乱如麻。参与商务活动的女性佩戴的首饰，一般而言，有了项链、耳环、一个戒指就已经足够了，不要从头到脚缀满了饰品，尤其是金器。

要养成良好的习惯，克服各种不雅的举止。不要当着顾客的面挖鼻子、掏耳朵、剔牙齿、修指甲、打哈欠、咳嗽、打喷嚏

等，实在忍不住，就用手帕捂住口鼻，面朝一边，尽量不要发出声音。

(二) 用餐礼仪

宴请也是人们商务活动中经常采用的一种交际方式。

在用餐时，首先我们必须清楚了解要宴请的对象、目的、形式，并按照这些选择正确的场所，安排席位。在拟定菜单和用酒时，我们应该考虑客人的饮食习惯和禁忌，点菜的时候一定要记得问过客人。用餐时，我们要吃有吃像，吃得文雅。嚼食物时要把嘴闭紧；喝汤时不可以发出声音；汤或菜太烫时不可以用嘴吹；在嚼食物时切不可与人说话或敬酒；用牙签时要用另一手或者用餐巾遮掩。尽量避免在餐桌上咳嗽、吐痰、打喷嚏、打饱嗝，如果熬不住，应起身到洗手间，万一来不及而失礼了，应该马上说“对不起”或者“很抱歉”。宴会上不要随便脱衣或解开衣服纽扣，如需宽衣，应征得主同意人去洗手间。筷子的使用也有礼仪规范：筷子不要握得太高或太低，上端露出手背三四厘米比较合适；不要用筷子在菜盘里胡乱翻动

选菜；每次夹菜不要太多；不要早夹菜途中滴汤滴水；不要用嘴吸吮筷子上的汤汁，更不能吮出声音；不要用筷子敲打盘碗；不要在说话时用筷子指指点点；不要在拿筷子的同时又持匙。

(三) 会面礼仪

商务交往中，见面时的礼仪是要讲究的，见面礼仪中所要注意的几个细节：

一、介绍礼仪。包括自我介绍和介绍他人。

自我介绍：第一尽量先递名片再介绍，自我介绍时要简单明了，一般在1分钟之内，内容规范，按场合的需要把该说的说出来。

介绍别人：介绍的先后顺序，“尊者居后”，男先女后、轻先老后，客随主后、下先上后、如果双方都有很多人，要先从主人方的职位高者开始介绍。

行礼要符合国情，适合社会上的常规，我们还是比较习惯于握手。握手时第一要

讲伸手的前后顺序。“尊者居前”尊者先出手，主人和客人握手，客人到来之前，主人先出手，客人走的时候，客人先出手。伸手的忌讳：一般不能用左手、不能戴墨镜、不应该戴帽子、一般不戴手套、与异性握手是不能双手去握。与外国人见面时他怎么待我就怎么待他就行了。

(四) 使用名片的礼仪

我们在递名片时，态度要恭敬，表示对方能接受自己的名片感到很荣幸。对方如果身份较高，应当用双手捧着递去。对于一般人，可以用右手递送，但态度要庄重大方，动作要轻缓，还可以说一声：“请关照”、“欢迎联系”等等。接受名片，应该在对方掏名片时就表示很感兴趣。接名片可用单手，若对方是尊长的，要用双手。接过名片后要认真看一遍，然后郑重地装入口袋或名片盒内，也不要顺手往桌上一扔，更不要往名片上压东西。这样对方会感受到了轻视。

商务礼仪在商务活动中的运用

晚上8点至10点间

台湾商界奇才陈茂榜15岁时,由于要负担家计被迫辍学到当时台湾第二大书店——“文明堂”当店员,他每天从早到晚要工作12个小时。他白天在书店工作,晚上住在书店里,所以每天晚上9点打烊后,书店就变成了他的私人书房,或坐或卧,任他遨游。他把读书当成了嗜好与享受,依照自己的兴趣,先从小说、传记等通俗读物读起。日子一久,他渐渐养成了每晚至少必须读两小时书的习惯。久而久之,通俗读物逐渐不能满足他的阅读需求了,他开始涉猎经济与管理等专业性较强的书籍。他在“文明堂”工作了8年时间,也读了8年的书。他说:“初进文明堂时,我只有小学毕业程度;8年后离开时,我的知识水准已经不低于大学生了。”8年的自修为他奠定了日后成功经营企业的重要基石。在世界各地演讲时,陈茂榜总是不忘对听众说:“记住这样一句话:一个人的命运,决定于晚上8点到

10点之间。”

海尔集团掌门人张瑞敏每天的工作时间都在12小时以上,但他每天都抽出时间阅读,绝不放弃任何一个可以用来阅读的机会,所有空闲时间都用上了,每次到机场候机,他定的第一件事情就是在候机厅书店里买最新的管理书籍,然后找个安静的角落畅游其中。

曾被美国《时代周刊》评为全球“数字英雄”的搜狐总裁张朝阳说:“我就是个平凡人,我没发现自己与别人有什么大的不同。如果说有不同,那就是我每天平均除了7小时睡觉外,其余时间都是在思考或工作。”

爱因斯坦和鲁迅说过同样一句话:人的差别在于业余时间。加拿大临床医学家、医学教育家和医学活动家威廉奥斯勒,就是利用业余时间做出成就的典范。奥斯勒对人类最大的贡献,就是成功地研究了第三种血细

胞(现称血小板)。为了从繁忙的工作中挤出时间来读书,奥斯勒给自己制定了一条规则,每晚睡觉前必须读15分钟的书。不管忙碌到多晚,就是清晨两三点钟,他也一定要读15分钟书再睡觉。这个习惯他坚持了整整半个世纪,一共读了1098本书。

有个著名的“三八理论”,就是一个普通成年人的一天应该分为“三个八”:八小时工作、八小时睡觉、八小时自由安排时间。前面两个“八”,大多数人是一样的,并无多大变化,人与人之间的不同,就在于剩余的八小时怎么度过。时间是最有情也最无情的东西,每个人拥有的都一样,非常公平。但拥有资源的人不一定成功,善用资源的人才会成功。白天求生存,晚上求发展,这是21世纪对人才的要求,人与人的差别,就产生在业余时间。你如何利用自己的业余时间,将最终决定你的一生在浑浑噩噩中还是轰轰烈烈中度过。



阅读分享



给年轻人的忠告

- 1、如果你问周围朋友词语,如果十个人,九个人说不知道,那么,这是一个机遇,如果十个人,九个人都知道了,就是一个行业。
- 2、与人交往的时候,多听少说。这就是,上帝为什么给我们一个嘴巴两个耳朵的原因。
- 3、无论你以后是不是从事销售部门,都看一下关于营销的书籍。因为,生活中,你处处都是在向别人推销展示你自己。
- 4、平时的时候,多和你的朋友沟通交流一下,不要等到需要朋友的帮助时,才想到要和他们联系,到了社会,你才会知道,能够认识一个真正的朋友,有多难?
- 5、记得,要做最后出牌的人,出让别人觉得出其不意的牌,在他们以为你要输掉的时候,这样,你才能赢得牌局。

(广州王伦舟分享)

春季养生小常识

春季养肝

春季虽是肝病高发季节,但也是所有生物推陈出新,生气盎然的季节,人的肝气也开始旺盛,排浊气,畅气血,是调肝养肝的好时机。故,中医有“春宜养肝”之说。春季开启了一年生命活动周期的序幕,养生应以养肝护肝为先。

多补充水

春季风大,气候干燥,水分缺乏,应多喝白开水补充体液,增强血液循环,促进新陈代谢。多喝水还可以促进腺体,尤其是消化腺和胰液,胆汁的分泌,以利消化吸收和废物的排除,减少代谢产物和毒素对肝脏的损害。

饮食平衡

春季天气逐渐变暖,此时阳气升发,饮食要以清淡平和,营养丰富为宜,同时要保持均衡,食物中的蛋白质,碳水化合物,脂肪,维生素,矿物质等要保持相应的比例。避免多吃油腻,辛辣,油炸食物这些食物难消化,会加重胃和肝脏的负担。此外多食新鲜时令水果。

心情愉快

春季养肝,首先是保持心情愉快。人常说“火大伤肝”“怒伤肝”肝火太旺,都是在说情绪过度受刺激会使五脏之气平衡协调的关系受到破坏。故春天最怕肝气抑郁,轻者使人神经衰弱,内分泌紊乱,重者则可致精神失常,高血压,心血管疾病,大大降低人体免疫力。要想肝脏强健,首先注重情志养生,学会制怒,要尽力做到心平气和,乐观开朗,从而使肝火熄灭,肝气正常升发,顺调。

适量运动

春季是万物萌动的大好时节,也是体育锻炼的大好季节。建议人们纷纷走进大自然,尽情吸收春的气息,活动肢体,以助肝气升发,使生命之气从冬季的潜藏状态下解脱出来,吐故纳新,焕



发生气。在春季开展适合时令的户外活动,如做操,散步,踏青,打球,大太极拳,放风筝等,既能使人体气血通畅,促进吐故纳新,强身健体,又可以怡情养肝,达到护肝保健的目的。



虎虎生威

外贸二部 胡丽军

新的一年，新的展望，新的开始，新的挑战，用新的面貌开始新的征程。原来我们周围正发生着许许多多的改变：咱们凤凰庄报改版咯；咱们早上开早会也按部门重新分列站了；咱们也看到了很多新面孔，都是注入公司的新活力；最重要的是我们的面料超市也开张了；会员卡制度也有条不紊的进行着……很多很多都让我们激情澎湃，让我们相信咱们凤凰庄这个大家庭会不断前进，坚强而有力的挺立在这片沃土上。我们每个员工会尽自己的一份力，把这个大家庭建设的更温暖、更和睦、更美好。

年后上班已经快一周了，大家都开始了新阶段的工作，公司各个部门也都面临着新的挑战。由于公司统一化，标准化的要求，我们所有色卡需要更新，做成一个色卡集。这样就给我们色卡房带来了巨大的工作量，于是我这个外贸二部的“狐狸精”也加入了做色卡的行列。进色卡房，才发现我们真的是个大家庭，这里要点名咯，有色卡房的两个王姐和李琴、联体的“车鹏鹏”、“青春”和李珍、采购部的小七，简直干得热火朝天，分工明确，流程化操作。当我们突然发现我们又做完一个品种的色卡时，心里充满了成就感。大家一边贴小布片一边

新年新气象

沈阳分公司 李华昌

凤凰庄的同仁，大家新年好！挥别了喜悦的2009，我们迎来了2010。在此，我祝大家虎年吉祥，万事如意！

新的一年，我将与太多的“新”打交道，或许他们对我还不大熟悉，但我相信在我付出努力之后，我们将成为伙伴。

新岗位

曾几何时，我是凤凰庄的一名实习生，一个仓库工人。如今我已成为一名销售人员，将担任公司与客户之间的桥梁。相比在仓库的工作，做销售体力活确实轻松许多，但我有了更多的担当与责任。可能工作的转换会让我不适应，但既然选择了销售就要按当初的想法走下去。在新的岗位工作，我会用新面貌、新思想去完成工作，用心的将他做好，不枉白来一趟。

我铭记：少壮不努力，老大徒伤悲。新环境

从武汉到沈阳的车上，气温一点点的冷，我的衣服一件件的加，我意识到周围的环境已经改变。这里是“温暖已去，寒冷依存”。我们的分公司座落在一个村庄里，周围的环境和我以往的生活圈子相比，实在是太冷清。我曾沮丧过，气馁过，但现实是这样，环境已无法改变，我只有改变自己。更何况东北的同事可以适应，我为何不可？所以我选择坚持。

我铭记：要成功，环境不是问题。你退缩不是环境打败了你，而是你自己不给自己机会去适应。一旦我征服了环境，成功就不远了。新挑战

挥别了仓库，我已真正的踏入社会。相比仓库的各位同仁，社会上的人太难琢磨了。他们的真情假意，虚虚实实，我们都很难分辨。所以我要在以后的生活中不断的磨练自己，使自己有一双“慧眼”。不仅如此，以前在仓库我只是以一个实习生的心态去学习，我的职责就是掌握好公司授予的知识。如今我已是一名员工，一个正式的销售人员，我会有自己的责任与任务。我要在自己的岗位上实现价值。我知道这都将成为我的挑战，所以我要勇敢面对，虽然并非每个接受挑战的人都能成功，但倘若放弃挑战，成功一定不存在。

我铭记：敢于挑战的人是勇敢的人，是离成功更近的人。

新目标

人生好比一条河流，目标是两岸的站牌，我们的小船会在每一个站牌一一停下。在仓库的时候成为一名销售人员是我的目标，现在我已成为一名销售人员，所以我要实现我的下一个目标，那就是在几年后成为一个分公司的领头人。可能要实现它还很遥远，但成功路上正因为有了目标我们才有动力与方向。所以我时刻瞄准下一个目标准备腾飞，去用自己的努力让新的目标早日实现。

我铭记：没有目标的生活是痛苦的，但有目标没努力也是枉然的。

在新的一年里，各种“新气象”在向我招手，我也将毫不退缩的一一面对。只有面对，我才可以成长，有自己的一片天空。“山高任鸟飞，水阔凭鱼跃”，凤凰庄为我提供了很好的平台，我会在在新的一年里好好展示自己，展现出自己的价值！

聊天，在一片欢乐的场景中工作，其乐融融，一天的时间也觉得过得充实。下午还有小何鑫，小倩倩加入，给我们出脑筋急转弯，到处都是欢声笑语。想想，这应该就是一个企业的文化吧，我们凤凰庄独一无二的大家庭文化，一个好的公司不光是有良好的业绩和收益，他也需要有企业长期建立起来的融洽的员工关系、文化氛围等等，这会让你感觉到大家都在为这个大家庭添砖加瓦。原本我们公司色卡房晚上是不需要加班的，但为了赶色卡，王姐姐他们没有怨言，坚持加班赶色卡，为的就是我们的客户能够及时的看到我们的色卡集，公司门市能够正常的运营。很多东西不是道听途说的，都是靠我们在公司不同的地方认真去感受的，这就是我们企业的软实力，是与我们硬实力匹配成长起来的。这次凤凰庄报的改版也是我们在文化建设上的不断创新进步。

客户是我们的衣食父母，建立客户档案，了解员工的生日。一个小小的生日贺卡在生日当天寄到客户、员工手上，他们感受到的是一个有人情味的公司，一个懂得感恩的公司，一个把客户时时记在心中的负责任的公司。记得听同事说过，凤凰庄开会开得太多，开的时间长，确实有点。但仔细想想，有几个老板舍得用这么多的时间跟员工面对面的交谈；有几个公司舍得，把刚进公司两个月不到的员工送去参加精英培训。走差异化战略，这就是凤凰庄——一个值得我们依靠，值得我们信赖的公司。

新年新气象，展望今下的一年，希望我们公司员工人人身体健康，工作顺利；客户喜气洋洋发大财；公司蒸蒸日上，达到一个新的高度。一定要虎虎生威！

感恩凤凰

东区 赵菊梅

2010年，崭新的一年开始啦，作为一个刚到公司的新人来说一切都显得那样的陌生与刺激。但是，首先，我得感谢公司，感谢凤凰庄儿女，感谢凤凰庄这片土地。……

来凤凰庄有一个多月了，印象很深刻的是我掉包这件事。记得事情刚发生时，公司里所有加班的兄弟姐妹都出来了。那天还下着大雨，他们每个人都没有撑伞，当我看见他们的那一刻，我流泪了。因为在这里有这么多可爱可敬的兄弟姐妹，有这么多关心我的人，他们让我感受到了家人的关爱与呵护。在后面的一段时间里，公司里很多人都知道了这件事，他们大多打来电话问我有没有受伤，还有没有钱用，甚至还主动借钱给我……他们的每一个问候、每一个举动都深深地感动着我。是他们让我感受到了凤凰庄的爱，也正因为有他们这样的一群人，让我看到了凤凰庄辉煌的未来，看到了我们每个凤凰儿女在这里的路。正因为你们，让我坚定了我的信念，让我坚信2010年会是很美好的一年。

因此，我感谢你们，我衷心地祝愿我们凤凰庄儿女在2010年能够万事如意，平平安安，身体健康，工作顺利。我只想再说一句：真的谢谢你们，谢谢！（赵菊梅）

江南好！新年好！

老市场 周华林

曾经一首“江南好！风景旧曾谙，出江花红胜火，春来江水绿如蓝，能不忆江南。”让我对江南充满了想往和憧憬。就对自己许下了一个承诺，我要去江南！

在绚烂的烟花和隆隆的鞭炮声中迎来了新的一年！手机里的祝福短信和电视里的拜年话语中迎来了新的一年！在草丛中钻出来嫩绿小芽和柳枝发出的芽苞迎来新的一年！新的一年，万物复苏，在寒冷的冬天沉睡的一些思维也苏醒了过来。我醒来了，我满怀喜悦，迎接新的一天，用同样的心情去迎接新的一年的一天。

在新的一年里，我感受到的变化，现在我用快乐与自信代替了自怜与恐惧。在新年的到来，我要完成从学生过渡到一个社会人。离开了那些白衣飘飘的年代，要收起那些任性和冲动，抛掉过去那些压迫在我身上的不必要的负担。我学会了让自己像一个杯子一样，时常清沽着自己的内心，倒掉一些不好的和影响自身心灵成长的坏东西。不过我也要感谢这些坏东西。因为是它们让我认识到自身的不足。

尽管挫折时刻都有可能到来，但是面对黎明，我不再茫然，因为我想让自己一直和自信、从容陪伴在

2009 我们怀揣着梦想与希望融入了凤凰庄这个摇篮。我们也曾失望过，迷茫过。通过两个月的培训，我们经历了坚强，学习，痛苦，快乐，奋斗，犯错，调整，坚持，平静。我们相互竞争，互助，包容，付出。展示了活力，收获了快乐，我们始终坚信我们是一个团队，一个整体，我们不是一个人在战斗，坚信明天会更好！“黑猫”，因为有了你们这个冬天不会太冷。如果说我们都梦想成为一粒粒珍珠，那我们得先学会做一粒粒普通的沙子。让时间与眼泪酝酿出柔和与晶莹。

2010年是希望的一年，也是奋斗的一年！

今天是昨天的明天，我们必须过好昨天的希望！今天也掌握着明天，那我必须对明天负责！努力把一切做到最好！那么我要全身心得去爱，爱自己，爱工作，爱身边每一个平凡而非平凡的人。因为有了你们的光和热，才有了凤凰庄的光彩夺目。

在我看来这是一场没有硝烟的战役，我们是一支战无不胜的尖兵。我们的将军，他有压倒一切敌人与困难的气势；他有着对总公司无限敬畏的责任感，始终把团队的利益放在第一位；他有高瞻远瞩的眼光，给了我们克服一切困难的勇气；他还用博大而深沉的爱，来武装我们每一个人，让我们在成长的路上走的更好更远。我爱我们的精神领袖，她始终相信我们每个人都会成才，成为对家庭，公司，社会有用的人，她教会我去发现，思考，反省，行动，成长。

冲锋的号角已经吹响！从门市物流、财务再到仓库后勤，每个人都用100%的热情迎接“新”的一天！我们青春的脸上洋溢着微笑，一声温馨的新年问候；一句祝福的生意兴隆；一次温暖的新年走访……都得到了客户朋友们高度的赞赏。

我们勤劳，因为我们深深地知道财富是靠自己的双手创造出来。我们懂得只有先付出才能有回报。在这里的每一天都是“新”的每一天。我们将用全身心的爱来迎接这全“新”的每一天。

我身边。我要对每一个人微笑，包括我自己，每个人在忙碌的生活和工作中已经承载了太多的压力，他们真的太累。一个微笑，一个真诚的微笑，可以让人身心愉悦。生活其实很美好，只是很多时候都是没有带上自己发现事物的眼睛，也许道理大家都明白，还有就是没有行动起来！此时此刻以及以后，我都要提醒自己，我很幸福。曾经学过一篇课文叫《提醒幸福》。幸福是什么，很多人都在问，或是幸福在那里，很多人也在问，只是他们都忘记了提醒幸福。因为我有值得奋斗的工作，我有值得尊敬的领导，我有值得珍惜的同事，我有值得付出的客户！此时此刻，我很幸福。

在新的一年里，有很多的事要去做，但在新的年中，我有了全新的自己，也看到了全新的景象。所以，我要用全身心的爱去迎接生命中的每一天。

我还要去感谢很多人和事。包括阳光、雨露以及大众的相互支持和包容……

我来到了江南，虽然“春风又绿江南岸”已经不复存在。但我看到了一个新的景致、工业的发展和市场的美好蓝图已经呈现在眼前。

新年新希望 唱响郑州 2010

郑州分公司 李春鹏