

在创新中实现自我腾飞—区域公司的创新之路

成都精准信息咨询有限公司—宋玉兰

创新—这是我讲演的一部分😊

在开始我的讲演前，我们先来做一个游戏。请大家配合一下

（放音乐：失恋阵线联盟）

站起来，离开位置，在旁边，站成两列。

前后距离，保持你可以碰到前面的人的肩膀。

把你的手，变成拳头，敲肩膀，然后变成翅膀，疏通背部经络。
最后，捏捏他的小蛮腰，告诉他，我是28号，下次，记得点我😊

然后，向后转，该我啦😊

创新—公司定位

在思考公司发展的时候，定位非常重要，你想要把公司做成什么样子？

我们精准的定位：做优质项目 -服务优质客户-让员工过优质生活。

基于这样的理念，我们选择做小，做精，不做大！大家知道，做小的，还是比较幸福的☺

十几个人的公司，1000多万的业务。够了☺

百花齐放，才是春☺，我们就做小的里面，开得最艳丽的那支☺

创新—了解区域情况

我们在成都，有一个非常好的优势是：执行业务量大。在2013年的时候，有几十家执行公司，大家都没有很突出的优势。资源也都差不多，怎么样做出不一样呢？

所以，在2014年，我们购买了万科的甲级写字楼，2015年，我们搬入了甲级写字楼。做了两套比较好的座谈会室。现在已经是第五个年头了，事实证明，这个决定是正确的。

为什么要买楼，因为，我希望，不做调研了，我还可以做包租婆

创新—了解区域情况

我们在成都，有一个非常好的优势是：执行业务量大。在2013年的时候，有几十家执行公司，大家都没有很突出的优势。资源也都差不多，怎么样做出不一样呢？

所以，在2014年，我们购买了万科的甲级写字楼，2015年，我们搬入了甲级写字楼。做了两套比较好的座谈会室。现在已经是第五个年头了，事实证明，这个决定是正确的。

为什么要买楼，因为，我希望，不做调研了，我还可以做包租婆

创新—了解区域情况

在2016年，成都一年要作几十个车展，我们几乎占一半。当时，在成都，没有好的场地，用的都是羽毛球馆，布展累死个人☺客户不能有好的条件的房间，因为都是临时搭建的。东西大多数是搬运坏的。所以，那个时候做车展——脱一层皮。可是，我们车展多，怎么办呢？

金锐展会中心——就在这样的形式下，诞生了。

今年4月初，在传统场地做了一次车展，因为同时有两个车展在做，那才是深刻体会到金锐的方便。

创新一金锐展会中心--独门独院-私密



创新一金锐展会中心—固定前台



创新---金锐展会中心---一楼座谈会室、监控室



创新一金锐展会中心--二楼客户室



创新一金锐展会中心--二楼客户室



创新一金锐展会中心--厕所



创新一金锐展会中心—洗车场



创新一金锐展会中心—模型车自由出入



思想的转变---一念天堂，一念地狱

1、懂得取舍，你不可能所有的好处都能够要到。都想要最后就可能都要不到。

A 金锐，不经营羽毛球，就是放弃了羽毛球的收入。

B 精准，只做执行，不做研究。找准一个点，把它做到极致。

(我也知道有很多区域公司 做研究，做第三方测评都很好)
大家看，我的PPT做的不好的☺

2、加强学习。现代人的压力都很大，老板要学会给员工适当的喝一些鸡汤，减减压。要让他们觉得跟着你干，有干头，好玩，开心。

十二句幸福格言---在工作中的运用

- 1、生命是值得庆祝的
- 2、活着就是一种幸福
- 3、我是深深被爱着的
- 4、我值得拥有一切
- 5、我是一切的源头
- 6、一切都有可能性
- 7、有意愿就有方法
- 8、一切的发生都有助于我
- 9、一切都会越来越好
- 10、相信就有奇迹
- 11、爱是一切的解答
- 12、世界需要我，我很重要