



微月刊

第007期
2015年11月

回看过往，丰碑屹立
瞻望前路，旗帜飞扬
优秀到卓越的改变
印力始终坚持
以持续改进作为推动力
以不断进步作为驱动力



2015 年度深圳市 福田区区长质量奖 现场评审报道



11 月 23 日，2015 年度福田区区长质量奖现场评审专家小组到印力集团总部进行为期三天的现场评审，由深圳市福田区市场监督管理局曹华庆副局长带队、评审组长、各专业的评审专家等共 7 人组成的评审小组来到我公司，对公司申请的“区长质量奖”进行现场评审。公司董事长丁力业及领导班子、各部门负责人、在深全体员工参加了会议。





曹局长

和评审组长分别讲话，表示整场评审将本着“公正公平”的原则严格按评审承诺进行。集团董事长丁力业对专家组的莅临表示了热烈欢迎，并向评审组介绍了管理团队；按照评审计划，集团首席运营官竺海群、战略规划部总经理董意坚、行政部助理总经理范翔分别向专家组汇报“领导”、“战略”及“组织”简述，对专家组提出的问题一一作答并热烈讨论，评审组还就汇报情况按质量奖评审准则抽查了相关证实性资料。





福田区区长质量奖 现场评审第二天

11月
24日，质量奖现场专家评审组进行了分组评审，分别对印力集团的资产管理、项目拓展、招商管理、财务管理、开发建设、市场推广六大过程进行了评审。

DAY 2



福田区区长质量奖
现场评审第三天

11月25日,质量奖现场评审会最后一天。上午分组评审了营运管理、资本融资、物业管理和投资并购四大过程,并随机抽取了中层、基层员工进行访谈。下午,专家评审组就这三天的评审情况与印力集团高管进行沟通。福田区质量监督局领导与秘书组参加了此次评审的末次会议。

DAY 3



分享

Knowledge



印力荣获2015年
—中国最佳品牌案例奖—





GOLDEN
ELEPHANT

2015中国品牌价值管理论坛 暨第十一届中国品牌建设案例【金象奖】颁奖典礼

2015 China Brand Value Forum
Awards Ceremony of The 11th Golden Elephant Award of China's Brand-Building Case

主题：新常态下的品牌价值与营销创新

- 2015第十一届中国品牌建设案例【金象奖】颁奖典礼
- 2015中国品牌价值管理论坛
- 2015第十一届中国品牌建设案例【金象奖】颁奖典礼

2015年11月20日 上海浦东国际会议中心



关于中国品牌价值论坛 暨中国品牌建设案例“金象奖”

该论坛由中国商业报纸领导着《21世纪经济报道》于2004年主办发起，全球最大的综合性品牌咨询集团Interbrand、China Brand Center中国品牌研究中心联合支持，是中国品牌界的一项年度顶级盛事，自创立起，被业界评为“中国品牌对话世界品牌的学术殿堂”，该论坛迄今已成功举办了十一届。

品牌建设案例
优秀奖

印力荣获第十一届 中国最佳品牌建设案例优秀奖

获得品牌金象奖入围奖75家企业包括平安保险、腾讯科技、招商银行、中国移动等知名企业，其中仅有10家荣获最佳品牌建设案例优秀奖。

“印力集团成为国内唯一一家获得此项殊荣的商业地产公司。”



印力为何荣获品牌建设案例优秀奖？

品牌建设案例
优秀奖



在当前出口、投资这两驾“马车”乏力的情况下，印力集团通过专注缔造欢购之城，汇聚品质生活，对激活区域市场消费有着极大的推动作用。

印力集团打造的“商业地产全价值链”模式让集团在十二年的发展历程中走出了令人信服的发展路径。

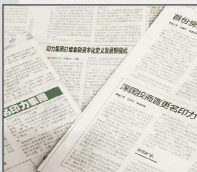


竺海群：印力集团继续做商业地产资本运作先行者

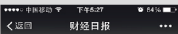


近两年，商业地产慢慢从“重资产”向“重招商”、“重运营”转变。印力集团独特的“商业地产全”

► 陶鉴特写 丁力业：印力的商业模式非常简单



印力通过今年的品牌战略发布、集团更名和品牌架构梳理等系列创新举措，成功实现从“深国投商置”向“印力”的品牌升级的成果落地。



资本之王黑石到访中国，只考察了这一家商业地产企业

2015-10-23 财经日报

全球领先和美国规模最大的上市资产管理公司——黑石集团联合创始人、全球主席兼首席执行官苏世民（Stephen Schwarzman）先生本月低调访华，现身深圳市福田地区地标建筑深国投广场。此次造访中国商业地产领先企业印力集团，资本大佬对中国的商业地产行业感兴趣了？我们来一探究竟。

黑石集团作为印力集团的战略股东之一，其联合创始人、全球主席兼首席执行官苏世民先生近期受邀到访印力集团。

关于印力集团

印力集团（原深国投商置集团）于2003年4月在深圳成立，是中国领先的商业地产投资、开发和运营商。在十二年的发展历程中，印力集团累计投资项目达60多个，总建筑面积近600万平方米，在2013年引进黑石作为战略股东后，印力通过自主开发及资产并购方式，深入长三角、珠三角等区域的一二线城市进行布局，至今在全国范围内已拥有30多个项目。印力将通过旗下“印象”系列购物中心，继续为当地居民创造高品质的欢乐购物体验。



人物
People

The Blackstone Group



黑石创始人 从200美金到亿万身家 彼得森的人生七课

我能帮助你的就是，当你读到这些主题或指导原则的时候，把它们当做连接我各类事业的纽带，然后问自己：哪些在我身上适用？哪些和我的兴趣、能力、激情挂的上钩？

本文摘自《黑石的起点，我的顶点》
——黑石创始人彼得·彼得森自传》

也许我学到的第 1 堂课是：不要被某个工作牵着鼻子走，如果它仅仅是薪水高、福利好、地理位置好，或给你大办公室坐。集中关注你的优势能否在工作中得到体现——你的比较优势。学会拒绝不适合自己的工作机会，不管它多么诱人。事业的好坏确实取决于我在工作岗位上的表现，也就是说充分发挥我的优势。亚当斯密的学生将牢记他数世纪都适用的至理名言：发挥你的比较优势。我发现这句话对人也好，工作也好，都同样适用。

第 1 堂课：

发挥你的 比较优势



当我将自己的比较优势付诸实践后，我学到了重要的第 2 堂课：思想上不能懒惰。常常思考一下你的公司、你所处的行业、还有整个经济环境的具体状况是怎样的吧！在广告业，不是被叫做天才就可以高枕无忧了。还要思考广告是什么，广告可以是什么，广告应该是什么。

在我两个领域的事业中，我发现我自己不仅仅被一些微观的问题所吸引，即每个人每天都要做好的具体的事物，还有很多宏观的问题，即一些抽象的问题能够刺激起我的兴趣。我喜欢这样一细小而又宏大，具体而又抽象。

第 2 堂课：

思想上 不能 懒惰

第3堂课：

最重要的是投入 并试着采取实际行动



我不满足于仅仅知道我所知道的，或者我以为我所知道的。我想要去记录它们、谈论它们，甚至向他人传播它们。在实践的过程中，我遇到的人，一个比一个聪明，一个比一个热诚、投入。他们不仅改造着我的思维，还扩展了我的思维。于是，在我写作稿件、草拟演讲稿或别的讲座稿的过程中，我感觉到，思考和记录好点子是不够的，至少对于我来说是这样。

这就是第3堂课：对于我来说，最重要的是投入，并试着采取实际行动。这就意味着尝试改进或改善我认为值得努力的境况，还有尝试改变我认为需要被改变的事情。这就是为什么我花了如此多的时间去各种机构工作，或者建立各种机构。这些机构极大地扩大了我的交际圈，帮助我遇到了很多和我有思想共识的人。所以，在我人生的关键时刻，我发现不时会有人预为我预备着某个董事会的职位—不管是营利还是非营利组织，或者为我的公司带来新的业务。

这堂课的一个要点是：别因为它助你一臂之力才参与这些活动。我的参与源自我的兴趣。兴趣有了，其他的自然就水到渠成。

当一些不能挣钱的机会摆在我面前时（这种事经常接踵而至），我得做出些艰难的选择。我应该将机会全揽下，揽下大部分，还是选择其中几个？当我想法活跃，对感兴趣的是跃跃欲试、摩拳擦掌的时候，我了解种种这些兴趣最后可能会导致三心二意、急于求成一做事一会儿东，一会儿西。所以，我最终只选择其中的一二。我的一个原则特别简单，就是跟随自己的兴趣。或者像哲学家约瑟夫坎贝尔说过的：“追寻你的幸福”。在自己感兴趣的领域工作是多么幸福的事啊！

因为我对某些领域的事情特别有激情，而且愿意花很多时间在它们上面，我不仅会十分乐意在这些机构的事务上花上大量的时间和精力，还会愿意参与它的管理，以及它的筹资活动（这点很重要）。

第4堂课：

**结合个人需要
谨慎选择你的奋斗领域**



第5堂课：

忠于自己的原则、 自己的内心、 自己的道德标准

轻松上阵实施起来有时候比我想象的要难。但是看远点儿，我知道这样做是正确的。

父母让我知道，忠于自己的原则、自己的内心、自己的道德标准是多么的重要。正因为他们的教导，我才敢对不值得我付出的人说“不”。虽然这几个“不”明显会带来一些短期损失，但是一般情况下，长期收益最终会出现。

在我人生的一系列重要转折点，我能干脆地说“不”。我感觉我有充分的理由说不，这可能是道德因素的唆使，也可能是直觉告诉我主管人或决策者的品格有缺陷，或项目的可行性值得商榷。

举个例子，麦肯锡有个老板，他侵蚀公司的养老基金，不顾大局购买超大型专用飞机，偷窃我的工作成果，唆使初生牛犊的我谋取公司主席一职。但是我毅然决然地辞职了，虽然当时我还没有找到后路。这在当时是个十分艰难的决定，但我从未后悔过。

第6堂课：

在事业和 个人生活中寻找一个 令你健康快乐的平衡点

某些时候，重新找回自己的生活意味着青云直上的事业轨迹将放慢速度。拿我自己来说，我知道拒绝担任黑石执行总裁意味着丧失更多的收入。然而，这也意味着我可以花更多的时间在琼和孩子们，还有我的朋友和各种公共政策事务活动上。我也正是这样做的。

无论我们作何种具体的调整，最重要的一个基本原则是——没有深思熟虑，不会自我剖析，或者不知道轻重缓急，在必要时不会取舍。对于大多数人来说，平衡的生活来之不易。

第7堂课：

选择 长远利益

我的亲身经历告诉我，不要没有搞清楚状况就被一个工作机会给诱惑了。你不能仅仅是找一个能发挥你相对优势的工作，你还要考察企业文化的不足之处，因为这些不足像地雷一样潜伏着，随时可能摧毁你的事业。事先对未来雇主作全面的考察，可以带来巨大的红利，还可以避免很多风险。

回望过去，我遇到的机会最后都成了二选一的题目——眼前利益还是长远利益。而我的选择一直都是长远利益。



汇品
Brand



Under Armour，美国体育运动装备品牌。Under Armour（纽约证交所代号UA）的总部在巴尔地摩，马里兰州，该公司主要生产体育装备。UA主要生产穿在运动队服里面的紧身内衣（比如穿在篮球服和棒球服下）或者垫肩（比如美式足球或者曲棍球的肩膀垫），但除此之外UA还生产卫衣，普通Tee，长运动裤等等。



Under Armour带领了生产紧身，以吸汗涤纶纱线（moisture-wicking）为材料的体育装备的潮流。随后，Nike（dri-fit pro系列）以及Reebok（NFL装备系列）便纷纷效仿。在2006年6月，Under Armour发行了一个以“Click-Clack”为口号的足球夹板品牌。



这家非常成功的公司成立于1996年，创办者是前马里兰橄榄球明星Kevin Plank。由于厌倦了那种运动完身上棉制TEE被汗水浸湿的痛苦感觉，Kevin Plank发明研制了一种能让运动员在剧烈运动中保持身体清爽和轻盈的材料原形。

紧接着他马上说服了两支在炎热气候城市的大学足球队购买他的装备：乔治亚理工（在潮湿炎热的亚特兰大）以及亚利桑拿州大（在沙漠附近的凤凰城区）。随后NFL球队亚特兰大猎鹰也穿上了这个牌子的装备。此后，选择UA装备的球队数量不断增加，而这其中包括了大半NCAADivision 1-A的足球队。同时公司也为其他运动设计制造了不少装备。



INNOVATIONS
创新科技

PATRICK PETERSON
帕特里克·彼得森
NFL亚特兰大猎鹰队后卫

Under Armour 三大系列装备

HeatGear
热装备系列

ColdGear
冷装备系列

FootWear
运动鞋系列



其中Heatgear和Coldgear系列装备是UA品牌革命性创新面料设计的，专门针对不同温度、气候环境条件下的装备，让运动员在极端的环境里依然展现最佳状态。Footwear运动鞋系列则进行了很多科技创新，弹性底盘科技、四维气垫技术尤为突出。



汇品
Brand

2011

年11月25日，由例外创始人毛继鸿一手打造的方所，在广州太古汇商场爱马仕店的旁边开业了。方所占地1800平米，集书店、美学生活、咖啡、展览空间与服饰时尚等混业经营为一体。

方
fang suo
commune
所

在方所的玻璃门上，是诗人也斯的赠语：“但愿回到更多诗歌朗读的年代：‘随风合唱中隐晦了的抒情需要另外的聆听。’”这句话很好的概括了书店的经营范围：主营人文、艺术、设计、建筑类书籍，其中有4万种港台书刊和近万种外文书，也有部分内地出版物。

店内专门设有“方所推荐”、“媒体推荐”、“网络意见领袖推荐”等特色书架。方所是一个优雅自在的天堂。在这你可以捧着本小说，点杯咖啡，坐在椅子上享受一个下午的美好气氛。

“这个店开业之后，市场的反应超乎我的想象。”下午3点，在方所咖啡区的柔黄灯光下，作为方所创始人之一，毛继鸿看上去有点兴奋而疲惫。他的另一身份，是国内知名服饰设计品牌、广州例外服饰公司董事长。



花瓶



Salvador + Lenny
Onipab



可移动的灯架 [Michael Anastasiadis]



大道的灯架 [Piero Ulian & Moreno Kani]

美学生活
感觉生活

一个月前，2011年11月的最后一个周末，在广州首次亮相的方所，看起来难以被归类和定义：在1800平方米空间内，融合500平方米的书店、400平方米的展示和销售设计品的美学馆、260平方米的展览空间、250平方米的服饰馆以及90平米的咖啡馆。它提供的产品，包括图书、服饰、美学生活产品、植物和咖啡，而且全部自营。

如果把方所仅仅看成一个“书店”，那么，它真可谓生不逢时。10月底，国内最大的民营连锁书店光合作用突然宣布关闭。而这，只是实体书店行业倒下的又一张多米诺骨牌而已，过去4年间，全国倒闭的民营书店多达上万家。



“我们做的不是书店，而是一个文化平台，一种未来的生活形态。”方所策划总顾问、台湾诚品书店创始人之一廖美立反复强调说。或许正因为如此，总面积高达1800平方米的方所，颇为奢侈地开设于太古汇——广州目前最高端的购物中心，与Armani、LV、Prada等比邻而居。



生活
就是享受你所爱
Life is enjoying what you love



对于
包括光合作用在
内的所有处境艰难的
国内民营实体书店来
说，方所，是否提供
了一种可能的借
鉴？

2011年12月18日，正在筹划“自救”的光合作用表示，其将通过多元化经营，提高企业的盈利能力，摆脱目前的困境。具体而言，在实体门店，其将放弃传统图书，放弃文具和精品百货，仅保留盈利较高的品类，并设置阅读延伸性消费(艺术品、咖啡、茶点等)，此外，其还为企业 提供品牌推广服务；而通过互联网，光合作用还将直接成为“数字阅读内容提供商”。

