



# 用文化塑造发展价值

□ 邹利 占超



英山四季花海景区是四季花海·旅居小镇项目下的三朵金花之一(四季花海·九龙湾、四季花海·花香小镇)。自2014年4月开始筹划至2017年4月21日正式开园,历时四年的规划、设计与艰辛建设。我们期待将她打造成为:英山全域旅游的“水晶钻”,湖北美丽乡村的新样报,中国知各休闲度假旅居的目的地,全力实现致富乐园,幸福家园,大美田园,旅居花园,艺术博览园的五大园目标!这是我们共同的、光荣而又艰巨的使命!

丰富旅游文化、提升服务文化、塑造团队文化,这是公司经营管理层和党群组织的共同任务。希望全体同仁能将之作为工作、学习的座右铭,努力去领悟、践行。

### 用文化丰富旅游内涵

亭亭玉立似荷倾,欲展才情踏远程。秀水灵山飞彩凤,一声鸣唱振京城!2018年6月29日到30日,英山四季花海女子乐坊应邀参加中央电视台戏曲频道《一鸣惊人》非凡组合栏目演出。这是公司打造旅游文化的又一具体举措。

英山四季花海乐坊,专业的表演不仅仅歌咏了中国文化的博大精深,而且还向世人展现了英山无限好风光。这正如“四季花海·九龙湾”

项目所表达的一样,我们致力于让更多人享受到“专业”与“全能”兼具的九龙湾项目带来的幸福生活。我们不断推出的项目品鉴巡展、文艺汇演、各种节庆活动,以及在景区布置的民俗文化、劳动文化、农耕文化、毕昇文化等展示体验节点,让旅游更加精彩、让体验更为深入、让文化更广泛传播,给旅行者赋予更增值的消费体验。

我们举办的“千家共植樱桃园”活动,千家相约花海里,携手同栽亲情树。一棵樱桃树,一家人同行前往。一园樱桃树,一家人激情相邀。种下的是希望、是乐趣、是亲情、是幸福。匠心所在,以尺度定格局;生活所系,以礼序见尊崇。这是我们的“情文化”宣导,更是对生命、对绿色的敬重。

### 用文化提升服务价值

细节铸就品质、服务创造价值,这是我们的旅游服务理念。旅游服务无小事,细节决定成败。完美的品质,要靠一个又一个的小小细节去成就。我们的精神面貌,我们的言行举止,我们公司的品牌形象,以及旅居者的被尊重、好印象、难忘的记忆或是自发的为我们口碑相传——都需要全员从点滴、细节、小事做起做好。期待同事们,期待

我们的团队,是一个重视细节、会做完美小事、屡受社会各界好评,受人尊重的卓越服务团队!

我们正处在全民休闲度假时代,市场空间无穷大。市场不缺好的景区、酒店以及度假产品,缺的是符合行业规范的服务人才,稀缺的是符合国际水准的VIP服务样板。休闲、旅居度假的人群,与普通游客最大的不同,不仅是服务收费的高低,更是对服务品质的需求和渴望。不一样的服务就有不一样的收费,不一样的品质就有不一样的回报,不一样的员工的服务意识、服务态度、服务能力以及社会各界的服务评价,是公司团队的形象,是公司品牌的形象和价值的体现,更是每个员工自身价值的体现!在服务中体现个人价值,在工作生活中提升自身价值,在品质的服务中为公司创造不同凡响的价值,是我们共同努力的方向,是我们共同的目标和愿景!

### 用文化凝聚团队力量

加强素质培训。企业文化是公司的灵魂,制度管理是公司关键,技能学习是服务的前提,严格培训是员工福利。公司采取内外结合的方式,精心设置企业文化、景区及温泉酒店公共管理课、服务实操课、

消防知识操练课,通过打磨和训练,进一步提升我们的服务品质及企业影响力。

寻取家属助力。营造“家”的温暖,争取家属的支持,提升员工工作积极性。我们通过举办“员工家属座谈会”、走进员工家庭、邀请员工家属参观项目建设情况、开放员工家庭对公司温泉及酒店产品体验等形式,让员工家属进一步了解企业的企业文化、项目发展方向,倾听员工家属心声,表达对家属们的感谢。员工家属纷纷表态,对公司项目充满信心,会全力支持家属工作,必将风雨同舟、同心同德、共同奋斗,为建成“四季花海·旅居新镇”添砖加瓦。

加强人本关怀。在公司董事会和经理层的心里,员工是公司的财富,对员工的关心一直受到公司的重视。从花海大讲堂员工培训到开展各种丰富多彩的员工活动,从关心员工生活到员工家庭的困难,无不体现四季花海公司的温暖。团队员工以积极工作、扎实苦干的精神回报公司。

(作者1系四季花海旅游公司监事、工会主席,花海置业公司副总;作者2系四季花海公司团总支书记、景区分公司副经理)

# 我是一名预算员

□ 代阳

从离开学校的职场新人到成为一个能被公司家人们认可的“预算员”在多年的专业工作过程之中踩过了太多的坑,走过了太多的弯路,所幸的是在跌跌撞撞之后,还能一直坚守在自己的预算岗位上,还算是不忘初心,没有辜负公司前辈们对我的谆谆教导。回想这12年的预算工作经历,一路走来,有艰辛,有汗水,但更多的是收获和成长。

那年在母校学习完专业课程之后,第一次参加校园招聘,当面试官问我:工程造价工作是干什么的?我毫不犹豫的回答到:“就是算钱的!”现在回想当时面试官的表情,应该是出于礼貌,忍住了没有笑出来。

后来找到的第一份工作是在一家房地产开发公司当实习生,实习的第一任务就是学习广联达软件,接触一段时间后,初步形成了对预算工作的认识——会动手使用“广联达”软件计算工程“造价”。

实习时间过的很快,并没有太多机会接触到实践操作,真正让自己得到专业锤炼的是有幸加入到中信仁和集团建筑事业部这个大家庭之后。

在合约部经理——万姐的教导和培养下,一边做基础的工程量计算

工作一边熟悉定额工程量计算规则,慢慢的我能够较为熟练的运用广联达(量价)算量与计价。平日在工作中,在万姐的影响下,从基础施工到屋面构造,每一个分项的工程量我都要求自己把它算的仔仔细细,明明白白,不漏算不错算。这个过程很耗时间,也很辛苦,但就是在这枯燥重复的工作过程中,自己逐渐在脑海中建立了整个建筑构造每个细节的模型,为自己以后的工作发展打下了很好的基础。

从2011年到2015年这段时间里,经过了新手基础工作的锻炼之后,先后参与过:编制投标书(三材调差,人工费调差,水电调差,暂定含税包干价及暂定价材料调差);竣工工程的决算(学校教学楼工程、住宅楼地上及地下室项目);某项目地下室司法鉴定;完工项目的内外部结算与对账等等工作。在2014年第一次自己独立完成了送审一亿余元的项目总结算工作。在工作中,有遇到困难苦恼的时候,也有因为赶进度加班到凌晨的时候。曾经一度萌发过想要放弃的念头,但始终还是放不下当初来公司想要干好这个专业的初衷和公司前辈们的关心教导,所以还是努力克服困

难坚持了下来。

2016年在公司同事和领导的信任下,我被调往黄冈中泰房地产公司,在新的岗位上,一直工作到现在,新岗位要求,新的工作内容,罗列起来有:

一、熟练准确进行工程成本分析,为优化方案提供决策依据。

二、起草招标文件,整理、发放招标答疑文件,参加开标会议,协助定标。

三、参与工程合同谈判,起草合同文稿,并负责合同签订过程中的具体工作:负责项目工程合同的管理,及时将合同传递到公司有关部门并做好合同交底。

四、根据有关政策和合同规定,准确编制或审核施工图预算和竣工结算。

五、根据工程实际施工进度和合同规定,计算或审核在建工程进度款。

六、参与工程变更管理,计算变更工程的工程量及造价。

七、负责准确计算开发项目的销售面积。

八、参与工程量的验收工作,并做好工程量验收记录。

九、对重要分项工程进行价格测

算和比较,为施工方案的选择提供参考依据。

十、及时了解市场材料价格动态,记录每月主材价格信息。

林林总总,现在工作内容涉及到的点和面越来越多,但归根结底确实是“算钱的”但12年前和今天的自己相比较,“算钱”的方法和内涵已经大不相同。前段时间在面试“预算员”时,一个刚走出校门的女生问我:“姐姐,三个月的时间能把预算学会吗?”我微笑着对她说,预算工作的基础工作学起来不难,但是要成为一个合格的“预算员”还要学会分析:分析项目构成、分析市场、分析经济、分析审核结算的方法,而这些需要时间的磨练和积累,一个合格的“预算员”还要有责任心,能够对造价进行控制,为项目生产算好账,为公司领导决策提供准确的数据依据,为公司实现生产经营利润而努力工作。女生听完后说:姐姐谢谢你为我讲了那么多!你就是在预算部门工作的吧?

我回答她:是的,我就是一名预算员!

(作者系中泰地产公司成本合同部经理 一级造价工程师)

# 中信仁和 通讯

顾客好评是我们的第一使命

湖北中信仁和科技集团有限公司 主办

2023年7月刊

总第51期 (内部刊物)

2023年8月15日 出版

## 集团体系各主体单位集中召开半年工作总结推进会

本报讯 在各单位分级进行上半年工作总结的基础上,7月下旬以来,集团体系各主体单位集中召开半年工作总结推进会,重点安排部署下半年的工作。董事长杜勇分别参加各单位大会并作点评讲话。

7月19日的集团总部半年工作评审推进会强调,要加强体系各层级的制度完善;管理者要带头加强学习,提升管理能力,探索落实好有效管控,提升对下面薄弱环节和问题的观察力和敏感度;要做到及时反馈沟通,各公司、各部门要相互配合;要搞好团队传帮带,年轻同志要增强向老同志学习的自觉性,团队要提升对工作认真负责的态度和精气神。

7月25日的中泰地产公司半年会明确了下半年十大重点工作,确定“千方百计抓销售,上下同心降成本”为下半年工作推进主题,全员树立危机感,增强凝聚力,珍惜本岗位工作,担上肩、履好责、尽全力,确保年度目标实现。

7月26日的建筑事业部半年大会指出,要继续精细管理,强化目标任务、加强履职尽责、优化日常绩效,集中推进下半年新承接、新开工项目,优质完善在建项目、



建筑事业部半年总结大会(段锡文 摄)

续建项目,加快结算遗留未结算项目。

7月29日上午,四季花海旅游公司半年大会要求,围绕公司下半年工作目标这一主题,一是创新营销再出招,全员营销、主动出击,在旅行社独立、项目拓展、产品策划等方面加强;二是平台思维再提升,提升运营管理水平,培养运营人才,创新平台运营盈利点;三是

资源整合再努力;四是改革管理再深入,不断调整完善,提高管理运营能力。

7月29日下午,四季花海置业公司半年大会重申了下半年工作重点:一是千方百计抓营销,多措并举保目标;二是共同努力控成本,把握重点抓环节;三是提升管理夯基础,心态积极创绩效;四是认真研议定规划,协调落实项目储备。

## 四季花海公司加强与白莲河管理区项目资源对接



协调沟通四季花海水上项目规划方案(邹利 摄)

为落实四季花海公司第二个六年战略规划,加快推进二期水域项目建设和资源整合,今年以来,公司多次主动开展与黄冈市白莲河生态保护和绿色发展示范区的工作对接和项目洽谈。8月1日,公司协调组织英山县有关领导再次深入白莲河示范区,与管委会主要领导当面沟通反馈水上项目整合建设推进思路,并对斗方山景区等白莲河流域旅游项目开展实地考察。杜勇董事长率公司总经理孙华、平台运营小组的营销及招商等负责人参加。

## 红安县乡镇派出所 EPC 建设项目专题会议在集团总部召开

7月29日,建筑事业部常务副总王雄飞在集团总部主持召开红安七里坪、永佳河派出所EPC建设项目专题会议,集中评审了该2个工程项目推进实施以来的整体情况,对照EPC项目要求解读了相关问题措施改进

着力点,协调解决落实项目相关方、内部各职能岗位协作配合的具体任务。服务保障板块相关部门、项目部及有关代表参会领取任务,并表示要战高温、锁节点、抓环节、保质量,全力推进该项目按期完成。

## 英山县举行庆祝八一建军节军民联欢晚会

四季花海置业讯(办公室主任刘派和)8月1日晚,在英山县武警中队驻地,一台以展现军民鱼水情为主题的联欢晚会激情上演,英山县有关领导、县人武部及武警、消防救援官兵和社会各界群众约500人参与联欢活动。四季花海公司协办了本次活动,并派员进行了现场慰问和互动。

## 中泰地产公司全力协助黄冈市内集团体系人员专业技术职务申报认定工作

围绕集团人才发展战略目标,相关公司不断加大专业技术人员资质晋升的创建引导、激励的支持力度。今年4月黄冈市启动了本年度的工程领域中初级职务任职资格申报后,为方便该项工作对接,中泰地产公司作为在地企业主动承担了集团体系相关人员资质申报的对接协调工作,在积极推动本公司人员申报认定的同时,主动配合中德仁公司的资质申报认定相关服务,2个公司密切配合,在网络申报、人员资格审核、现场面试等环节,加强沟通反馈和相关流程学习交流,有效保证了该项工作的成果。8月7日传来喜讯,黄冈市职改办正式下文认定,集团体系13人榜上有名,9人获中级、2人获初级,其中中泰地产公司工程师1人、助理工程师2人,中德仁和公司工程师8人。

**黄冈市职称改革工作领导小组办公室文件**

黄职改办〔2023〕26号

**黄冈市2023年度工程领域中初级职务任职资格名单**

程致源	湖北中德仁和建设工程有限公司
程致荣	湖北中德仁和建设工程有限公司
李青鹏	湖北中德仁和建设工程有限公司
程世洪	湖北中德仁和建设工程有限公司
魏小洁	湖北中德仁和建设工程有限公司
叶亚军	湖北中德仁和建设工程有限公司
徐 源	湖北中德仁和建设工程有限公司
王 岩	湖北中德仁和建设工程有限公司
张崇宇	黄冈中泰房地产开发有限公司
张金伟	黄冈中泰房地产开发有限公司
董 莹	黄冈中泰房地产开发有限公司

黄冈市职称改革工作领导小组办公室



# 销售的酸甜苦辣

□ 王倩

**酸：**酸是心酸，可能更多的是努力付出却没有任何回报后难以释怀的心酸，这种情况在客户身上常有，记忆中有一个非常深刻的客户，河铺村的，在微信上聊了很长时间，每次不管在做什么都会第一时间回复她的消息，知道她外地回来后，立马邀约看房，去年夏天从外地回来陪孩子，觉得天气太热，不想出门，于是中午特地开车去接她来看房，这个客户是离异的，孩子跟着前夫，所以她自己只想买套小面积100左右的，总价低一点的，自己住，站在客户的角度，非常能够理解她单身购房的压力，所以也想尽心为她选一套合适的房子。按照客户对楼层和户型的需求，当时只有8号楼小高层110平比较符合她心理对房子的想法，客户对品质和户型还是认可的，而且自己的父亲也是在工地做事，说我们的工程质量比较好，所以还是比较看好我们楼盘。在闲聊过程中，客户有提到长河新城，说那边也有人联系她看房，但是她没有去，她爸说那边质量一般，所以她打算看，然后说想让她妹妹帮忙参考一下。于是第二天一大早又开车接她和妹妹一起过来看房，后又担心征信问题，又陪着客户提前跑银行，解决贷款问题，两人表示其他的都没有什么问题后，就是觉得价格高了，但是这个客户的心里预期难以达到。一直跟客户用心沟通，讲解产品的优势，并且告诉领导遇到的困境，领导也在积极的帮助我，客

户还通过其他渠道了解价格，内心上我是觉得这个客户看好了我们的楼盘。但是没过几天，就通过其它渠道发现客户悄悄购买了长河新城的房子。这个时候就对自己产生了怀疑，我本将心照明月，奈何明月照沟渠，这个客户可谓是前后花了不少心思，也一直在想办法去解决她所面临的问题，但是最终的结果却是真心换寒心。虽然这只是接待的众多客户中的一个，但其实这样的事情并不在少数，做为销售的我们，只能一次次地去调整自己的心态，做好迎接下一个客户的准备。接下来说的甜就能治愈每一个心酸的时刻。

**甜：**在每一个成交的瞬间，客户输完付款密码，就感觉松了一口气，瞬间觉得所有的辛苦都是值得的。给每一个业主解决问题后，业主的一句真心感谢，心里都是甜的，每一次领导的鼓励会让我们觉得所有的困难都不是那么难了。每一个拿到高薪提成后的发薪日，都会想着下一个月要卖更多的房子。每一个肯定，每一份信任，都是销售路上前进的动力。

再来说一说苦吧。

**苦：**孟子的《生于安乐，死于忧患》提到：“天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身...”这句话与我们的销售工作其实挺贴切的，我们有早起下乡，夜间拓客，在外竞品拦截，在内与客户斗智斗勇，客户中午来，我们就不吃饭，客户晚上问，我们



就不睡觉。有的客户冷言冷语，并不会尊重你的付出，但我们依旧要热情回应。并且我们要在客户一次次的拒绝后，去寻找成功的方法，去培养坚韧不拔的毅力。虽说很苦，但也值得。接下来的辣。

**辣：**就说说目前面临的困境，在中泰大公馆已经两年半了，可以说今年是最艰难的一年，客户来访量暴跌，从以前的每日客流不断到现在的每个月都接不了几组客户，其实落差还是挺大的，没有来访就没有成交，压力也倍感俱增，所以也需要多渠道来拓客，我们学习剪辑视频，抖音拍摄，配合竞品拦截，竞品拦截也是从刚开始非常的不好意思，毕竟要去别人门口抢客户，

到现在慢慢的得心应手，这期间也是做了很大的心理抗争，慢慢来调节心态。

接下来做个总结：销售这份工作是多面性的，而不只是卖产品这么简单，销售要具备扎实的销售基本知识，要懂得揣摩客户的心理，要有势如破竹的气势。而且销售这份工作也是非常锻炼人的，我们通过不同的客户和案例都能学到不少的东西。同时也要具备空杯心态，让每一天都是崭新的一天，在接下来的销售工作中，我也会用最好的心态来面对一切困难。因为没有尝过酸甜苦辣就不是圆满人生。

（作者系顺民置业公司置业顾问）

# 加入营销团队 提升人生价值

□ 童曙明

7月初，我有幸加入四季花海团队，成为营销分公司办公室的一员，一切从零开始。于是，我虚心学习，向领导请教，向同事学习，从小事入手，从细节学起。

通过一段时间的熟悉学习，在分公司经理黄鹏、副经理陈伟的帮助和大家的支持下，我慢慢融入到营销分公司团队中来。

在营销分公司，我感受到了团队像一个大家庭的温暖。我学习了严格的管理制度，见证了营销团队爱岗敬业的精神，感受到了团队的团结力量。分公司是一个只有16人的团队，也是一个团结的战斗集体。从领导到员工，都是互相配合，沟通协作，确保任务完成。

是他们克服了多方面困难，迎难而上。是他们冒酷暑，战高温，顶烈日，签订了一个又一个的订单，接待了一批又一批的客户，完成了一个又一个艰巨的任务。经过大家的共同努力，营销公司的业绩占据了总公司成绩的相当比例，发挥了重要作用。

在这里，我看到了公司经理、副经理亲自跑市场跑业务的实干精神；看到了被誉为“打不垮拖不乱的铁人李爱武”，她是本地销售部一部的经理，每天带领团队日夜奋战在一线，不停地接待旅游团队，联系客户，开拓市场。

在这里，我看到了市场二部经理王霞光在四季花海旅游市场销售领域，凭着契而不舍的精神，顽强

拼搏的毅力，多年销售的经验，跑下了一个又一个的大订单，在营销市场是活跃游刃有余，成为营销分公司的中坚力量。

是销售部的同事们凭着自己广泛的社交能力，开拓了武汉、黄石、鄂城等地的大批客户，为公司的发展付出了辛勤的汗水，换来了累累硕果。

在这里，我更体会到了计调部张筠带领的旅行社团队，销售旅游产品，调剂各类订单，每周接听上千个电话。维护着公司的形象，代表公司回复客户，为公司创造着效益，销售产品。

在这里，我还体会到新媒体部发挥的作用，甚至片面地认为传统宣传模式已经跟不上时代的潮流，更要通过抖音直播、微信微博、OTA平台销售产品、网上销售消费券等方式推广介绍产品才能成为新的营销模式，也会越来越受到更多人的关注。

在这里，我真正体会到了团队的作用，使我联想到网上的一段话：一根稻草放在垃圾桶里也许一文不值，要是绑在白菜上就可以卖出白菜价，若是绑在螃蟹上就可以卖出螃蟹价格。可想而知，跟着什么样的团队就会创造什么价值。跟着营销团队，更能提升人生价值，体现团队力量，实现人生梦想。

（作者系四季花海旅游营销分公司办公室主任）

# 一份耕耘 一份收获

□ 卢意荣

今天，我们能坐在一起也是一种缘分，能一起聊聊自己也是一种难得的机会。领导亲自参加也是一种极大的荣幸。

房地产销售这个行业，表面看似光鲜亮丽，背后的辛酸只有行业内的人能体会到。在这个行业10多年了，已经被公司，被领导各类激励的口号和军令状不断激励前行，例如“没有卖不出去的房子，只有卖不出去房子的人”“业绩代表尊严，没有业绩就没有尊严”“努力就是旺季，不努力就是淡季”“不要假装努力，结果不会陪你演戏”等等。相信我们销售行业的人对这些经典名句已经耳熟能详。时而感觉能激励人心，鼓舞士气，可业绩持续下行时也会倍感无力，甚至开始怀疑自己。

经历过2012年开盘前一晚认筹的客户到售楼部坐一晚上只为开盘当天能抢到自己想要的楼层的高光时刻，也经历过2015年整个售楼部两个月只开一单的至暗时刻，同一个项目，同一批人，在经历了聚光灯下的荣耀后也同样承受了灰暗角落中的羞耻。就像现在的我们，做团风的第一，现在也得眼睁睁看着别人做第一，心里有不甘，也有不甘，试图争取过，努力过，但结果并不能如愿。于是就在低落灰心与自涨势气中徘徊纠结。艰难的时刻同样也是最难坚持的时刻，就像经历了风风雨雨仍在坚持的我们，

我想除了生存，更多的是热爱。热爱这个行业带给自己的历练，可以不断挑战自己，突破自我，挖掘出自己也没发现的更多潜能。

我们都知道，地产开发项目有众多部门，而销售部门是承载一个项目命脉的部门，唯一一个收钱的部门，如果没有销售，项目的运转需要高额支出，可想而知公司所承受的压力。在目前这个非常艰难的时刻，我们能做的除了卖房还是卖房，所谓共渡难关，就是共同分担，公司也在推进全民营销，增强全公司人员的销售意识。那么身为销售部门的我们，如何分担？一线销售每天要做就是三件事：找客户，约客户，谈客户。在当下这个时刻，找客户的能力显得尤其重要，毕竟巧妇难为无米之炊。只有量变才会有质变。而约客户和谈客户也会在找客户这个能力上进一步得到提升，因为手上客户越多，约访就越多，接待就越多，谈判就越多，经验就越多，能力自然一步步提升，就好比拳不离手曲不离口。

一份耕耘一份收获，我们围绕这个宗旨展开每天的工作，积极正能量的态度和情绪饱满的工作状态，加上一定的营销策划和活动，市场低迷并不可怕，只要我们有勇于面对的信心，我们坚信，明天会更好！

（作者系团风中泰大公馆案场经理）



7月25日武汉市房管局在中信仁和制造基地调研保障性租赁住房建设工作（柴雪梅 摄）



8月4日中德仁和公司叶总与甲方协调云海项目交房事项（段俊军 摄）



武穴金港汽车公园项目开展夏季全体员工体检（舒学敏 摄）



7月27日省公安厅、发改委领导考察红安高桥派出所项目建设情况（徐源 摄）



8月2日建筑业部财务部召开金蝶系统软件开发讨论会（胡萌 摄）



四季花海景区推进花立方室内场景升级改造（杜炼 摄）



六合众物业人员在九龙湾C区河岸护坡施工现场劳动（伍正生 摄）



四季花海公司赞助英山县军民联欢会（付玲玲 摄）



团风·中泰大公馆销售团队座谈会胜利召开（彭仲莲 摄）



团风城投、信建现场考察保障房事宜（彭仲莲 摄）



英山县政府领导率城投公司在九龙湾指导保租房销售工作（付玲玲 摄）



英山九龙湾营销中心开展手绘滑板活动（卢慧 摄）



长安公司徐总在佛山云海项目指导工作（段俊军 摄）



8月6日红安人民医院二期土方开挖（王全波 摄）



武穴金港汽车公园项目给排水管道打压试验（唐利 摄）



英山九龙湾营销中心新员工案场沙盘推介考核（胡敏利 摄）



英山花乐汤温泉夏季亲水休闲游（潘婷 摄）



英山华美达酒店餐饮部摆台培训（付亮 摄）



四季花海公司对市场营销人员进行上半年营销业绩结算兑现（童曙明 摄）



四季花海园林工战酷暑管护花卉景观（杜炼 摄）



红安泛家居产业园项目进行箱变基础砌筑（宋健 摄）