

# 红 珏 人

谨以此书献给宏珏人

A fashion show runway scene with models walking down a white runway. The runway is flanked by a large, diverse audience of people, many of whom are taking photos or videos with their smartphones. The models are wearing various styles of clothing, including long coats, dresses, and suits. The lighting is bright, and the overall atmosphere is that of a high-profile fashion event. The text "GIADA" is overlaid in the center of the image.

GIADA

GIADA

## 《红珏人》序

2018年是自2015年宏珏启动第三个十年“多品牌、全球化”战略后又一个“高歌稳进”的年度！

“破釜沉舟，百二秦关终属楚”。万众期待的“GIADA House”于2018年9月21日整栋落成，VOGUE意大利为GIADA举办晚会庆祝，吸引了无数的名贵与同仁，令业内称道！美国波士顿Heritage on the Garden GIADA旗舰店也在紧锣密鼓地筹建，预计在2019年1月开业！继意大利百年品牌CURIEL之后，10月20日GABRIELE COLANGELO品牌正式入驻宏珏集团，预计2020年春夏面市！

宏珏开拓创新从未止步，如果拓展是企业发展的拉力，那么扎实的品牌建设则是企业基业长青的推动力！让我们自豪的是宏珏始终坚持踏实稳健用心的经营打造，让每一个品牌成员都拥有了更美的姿态！

在米兰时装周上，二月GIADA18秋冬秀荣获Runway第六名，九月GIADA19春夏秀更进一步以9分成绩进入前三，肯定了GIADA近年在产品的品味、品质、内涵所取得的重大飞跃！

为给中国顾客带来最顶级的意式优雅，GIADA借北京王府置地开业之际，将GIADA19春夏米兰秀成功复制并再现于金色的北京。

2018年，GIADA大中华区品牌形象进一步升级，品牌拓展也进一步深入。GIADA上海静安嘉里中心、北京王府中环置地、北京东方君悦大酒店、重庆环球金融中心、杭州湖滨银泰、成都银泰中心、天津银河、青岛万象城、西安SKP相继开业。





GIADA北京金融街购物中心、广州太古汇、重庆星光68、济南贵和购物中心落位升级新装！

CURIEL自2017年1月上海中信泰富开业之后，2018年又新增了6家专卖店，已在大中华区拥有了共13家门店！

CURIEL是一个关于爱和传承的品牌，凝聚了意大利120年的历史，她是世界上唯一一个纵使经历一战、二战也未曾中断经营的百年意大利高定品牌。历经四代女性传承，她所代表的是一种女性力量的延续和生生不息，展现的是女性的优雅和永恒之美。

如今的CURIEL小黑裙和礼服系列，便是从当年的Curiellino小黑裙的经典衍生而来，将沉淀久远的匠心和精致传递给现代精英女性，将CURIEL品牌的内涵和精神，带给中国、意大利和全球优雅、年轻的女性朋友。

若干年来，不经意间，宏珏成了中意两国人民的友好使者。从起初只有两个意大利人的工作室到今天，我们同近百家意大利公司进行友好合作。在尊重意大利的历史、遗产和文化的同时，宏珏集团也向他们展现了五千年中华文明的魅力与实力，让我们接触的意大利人了解了中国的过去、现在和未来。而他们，也从最初的不屑，到惊讶、怀疑、恐慌和排斥，再变成了理解、欣赏、敬佩以及友好合作。同样，我们在美国的初步探索，除了业务上的发展，更希望能像在意大利一样，让宏珏成为中美两国人民的友好使者。



以弘扬中国文化为出发点，2012年我们创立了中国的文化品牌YI。从2014年开始稳步发展，YI现已开设16家专卖店！而宏珏也从YI开始了子品牌公司内部创业者的模式！

所有以上进步的源泉都来自于宏珏优质的人力资源政策，“用最优秀的人给他们最好的待遇”及“让最优秀的人去培养更优秀的人。”建立优质的人才生态圈，给员工机会和平台，让员工在成长和成就自我的过程中推动企业价值的实现！

宏珏的老员工以身作则，不仅给新人树立了一个创业者的榜样，更包容了新人成长和让贤。2018年，宏珏选拔了一批仅入职一两年的新人担任部门负责人。他们迅速成长，独当一面，攻克难题，取得了令人惊叹的成绩，也因此吸引了更多如耶鲁、麻省理工、哈佛、剑桥、清华、北大等一流名校包括博士和MBA等人才的应聘与加入！

公司鼓励年轻团队参与重大项目实践；让年轻团队飞赴米兰亲临时装周秀场；安排年轻团队参加四月里斯本的Luxury Conference，派年轻团队代表公司出席六月Loro Piana的游艇赛活动等等！



宏珏在注重人力资本投入的同时，也不遗余力地投入建设推动公司今后迅速发展的大数据数字化系统。宏珏坚持与最优秀的公司合作打造最先进的生产力：

二月，同IBM合作完成“宏图计划”，SAP系统正式上线；

八月，启动“宏云CRM行动”，携手德勤公司与顶尖云端平台Sales-force定制提升客户服务体系，预计2019年3月正式上线；

RFID技术、桌面虚拟化、移动化办公等一系列先进技术应用在2018年逐步实现！

2018是个不平凡的一年，可谓“五洲动荡风雷激”，国际形势异常严峻，但我们在盛世中闲庭信步，对中国有信心有希望有行动，且一步步的实现了我们的心愿。

每个杰出的企业要活下去，就必须始终保持忧患和死亡意识，必须时刻战战兢兢、如履薄冰，必须全力以赴地拿出颠覆性的创新，无论是技术方面，还是商业模式方面。

奋斗、慈善、快乐的企业文化与传递优雅自信的生活理念的使命，以及成就一个有生命力的人文企业的愿景，将一直引导着我们宏珏人这一群美丽的人，做一份美丽的事业。

世上繁华三千，看得淡即是浮云。

人生烦事无数，耐得住便是晴天。

赵一铮

2018年12月



# 目录

米兰之旅有感	1
我们的故事	4
赌玉	6
普通的一天	8
感动	10
共情	12
幸福感	14
GIADA的美与魂，宏珏人的念与爱	16
自豪	19
外国合作伙伴眼中的赵总	21
收获	25
瑞雪兆丰年	28
宏云破晓	29
独一无二	30
奢侈与舒适	32
成熟的季节	33
成就有生命力的人文企业	35
美好的故事，与我们有关	37
镜像而生	38
家国情怀	40
与品牌共同成长	42
二十天	43
对话空间大师	45
秀之悟	47
每个人都是一条护城河	49
艺术的愉悦	51



# 目录

责任	52
心有猛虎	54
乐山乐水	56
最初	58
业精于勤	60
不平凡	62
春华秋实	64
Beauty Will Save the World	66
Work-Life Balance	68
成长	70
助人为乐	72
因为你，我愿意风雨兼程	74
年年年中，今又年中	76
青春韶华，共赴使命	78
匠心	79
我的角色	81
奢侈心	83
没有白费的努力，也没有碰巧的成功	84
夏日心路历程	86
动静沉浮，初心以对	87
仰望星空，脚踩大地；不忘初心，灿烂芳华	88
追赶时间的意义	90
慈善的意义	91
爱	93
不是现实支撑了你的梦想，而是梦想支撑了你的现实	96



GIADA

GIADA

GIADA

GIADA

GIADA

GIADA

# 米兰之旅有感

邵晓荣

Proud of GIADA

Proud of REDSTONE

Proud of REDSTONER

2018年9月，米兰GIADA HOUSE的盛大启幕，无疑对GIADA来说是盛事，盛时。亲历GIADA的发展，我们见证的是一个飞跃，更是一个跨时代的里程碑，骄傲！对宏珏而言，多品牌国际化的战略从想法、到亲身实践，到初具规模，再到在米兰时尚圈已成为不可或缺的一部分。GIADA时装秀、CURIEL高定秀、COLANGELO时装秀，满满的行程与来自业界的认可，骄傲！而新一代的宏珏人无疑也成为米兰时尚界最年轻，最有活力的继任者，年轻的脸上同样写着大大的骄傲与自豪！

**Proud of GIADA**

GIADA HOUSE的盛大启幕，已然成为米兰拿破仑大道上最让人津津乐道的盛事。GIADA HOUSE每日众多慕名而来的仰望者络绎不绝。而在更远的未来，GIADA更是要与相邻的DIOR、Hermès、Van Cleef&Arpels等品牌并肩发展。从踏入米兰拿破仑大道到今年九月，整整五年的时间，米兰这座城市从震惊、不甘，到从心底对GIADA的认可，GIADA对产品的追求已佼佼者胜出，更胜在对艺术的追求深入人心，从产品、店面形象到装修，都是艺术在时尚中的体现。一位米兰的供应商骄傲地对我们说，我们知道GIADA体现了意大利文化的精髓，从创意到品质、技术要求毋庸置疑是最高的，我们更知道GIADA店铺的美学是独一无二的。



---

宏珏的愿景，是与意大利中小型有潜力的品牌合作，在中国市场发展壮大，并在国际市场上占有一席之地，成就更多的意大利品牌，成为真正的中国奢侈品管理公司。同时也不忘中国文化的继承与传播，并肩前行。

---

仍记得最早公司与GIADA合作，把一个毫无知名度的意大利品牌带到中国市场时，美丽中带着青涩，但却有大大的抱负。宏珏的梦想是组合世界资源，用中国人的勤奋，凭借宏珏集团多年的奢侈品品牌管理经验，结合意大利的历史、文化、艺术、时尚、遗产等资源，把GIADA品牌定位为意大利奢侈女装品牌。那时有仰望，有未知，也有无知，摸着石头过河，越做越有趣也越不容易。宏珏人在集团的带领下，热血与青春齐放，欢笑与艰辛并存，欢乐的是努力后的成果、付出后的认可与艰辛的是与行业中竞争者无声的较量。与时尚界艺术家的合作与探讨，宏珏人努力奋斗和拼搏十几年的成果，在GIADA米兰拿破仑大道开业时得到亮相和展现。在GIADA HOUSE的盛大启幕中，在GIADA大秀的得分中，在GIADA无数个新一代旗舰店争齐在大中华区绽放中，GIADA的目标愈发坚定而有力。

当很多奢侈品牌为追求数字而转为高档商品时，公司清晰地肯定着未来GIADA的定位。未来，可能真正的奢侈品越来越少，屈指可数，如Hermès、CHANEL、DIOR和GIADA。当我们在米兰与GIADA的合作伙伴们分享品牌愿景时，大家无不为此远大梦想与战略而震撼。于我也同样震撼，从公司的发展来看，相信什么，未来就会是什么。梦想在哪里，结果就在哪里！

### **Proud of REDSTONE**

把一本宏珏的介绍手册摊开放在桌上，我们可以看到一个又一个品牌。GIADA、CURIEL、COLANGELO、YI都不再只是一个个愿景，而是绽放在各个SHOPPING MALL中，也展现在米兰一个个品牌秀场中。



---

看着一个品牌从想法，一步步走向现实与未来。每一步都是在特定的时间、地点、环境下特定的挑战，每一天都是新的开始，这才是宏珏最大的魅力。

---

宏珏的愿景，是与意大利小size却有潜力的品牌合作，在中国市场发展壮大，并在国际市场上占有一席之地，成就更多的意大利品牌，成为真正的中国奢侈品管理公司。同时也不忘中国文化的继承与传播，并肩前行。一路走来，我深知这其中的不易，也为公司有这样的坚持与取得的发展而骄傲！

#### **Proud of REDSTONER**

站在GIADA HOUSE庆典的签到板前，望着外面来来往往面带仰慕的路人，突然感到自己犹如站在GIADA发展的巨轮上，见证并创造着属于我们自己的历史，过往有骄傲，未来亦可期。

正如公司和品牌的发展进入腾飞的阶段一样，宏珏也迎来第三代宏珏人。无疑，新一代的宏珏人集智慧、眼界、自信与活力为一身，肩负更大的使命，在宏珏人共同铸造的舞台上，假以时日势必开创新的高度。连意大利的同事都说：“在意大利我们耳濡目染着各个品牌传奇的历史长大，它们都是很神奇的存在，然而今天，让我们激动的是，我们正在自己参与和见证一个新神话的诞生，没有比这个更神圣的事。”

仰慕经典，不如携手去创造一个属于我们的历史，致敬所有努力的宏珏人。



## 我们的故事

应雨韵

“我们要做的是，以后大家不仅要讲意大利品牌的故事，更要讲宏珏的故事，我们宏珏人的故事。”这是整个五月对我触动和影响最大的一句话。职场里的每个人有着不同的追求，有人为名，有人为利，而宏珏人，为的是信仰和梦想。我们热爱并享受这样一份无比美好又富有挑战性的事业，尊重并珍惜今日在中意时尚圈获得的认可，感叹这一切的来之不易，也因而觉得无比自豪。看了，听了，讲了那么多别人的案例和故事，为什么我们不能成为故事的主角呢？

四月的第十次美国校园招聘行，宏珏又开辟了美东和美中一批新的院校。对于一些学校而言，这是第一次有中国企业真正走到学校里和同学互动交流。在过去五年里，宏珏作为中国企业走进美国顶尖名校的代表，所呈现的意义不仅是建立雇主品牌和提供就业机会，更多的其实是让美国高校和中国留学生们通过宏珏的窗口了解到中国企业发展的强劲态势乃至中国综合国力的不断提升。我清晰地记得，几年前当我第一次踏上美国国土开始接触常春藤联盟的美国老师，我们谈及GIADA未来全球化拓展的规划时，很多概念还是在蓝图阶段。但是短短几年的时间，米兰GIADA House盛大落成，GIADA波士顿400平方米的旗舰店震撼揭幕，当老师们看到当初一个个想法在如此短的时间内变为现实，不仅感叹GIADA的品味和品质，更为宏珏发展的魄力和效率赞叹。我们常说，每次出国更爱国，当真正站在国际舞台上的时候才能深刻体会到，GIADA已经被全世界那么多人关注和认可！



---

“我们吃着西餐牛排，喝着意大利红酒，聊着中国企业走出去的故事，心里念着同一个祖国”。

---



五月的米兰行更让我亲眼见证了宏珏故事是如何诞生的。从欧洲设计学院到马兰欧尼学院，再到GIADA Showroom Info Session，无时无刻地体会到意大利人对于时尚行业和艺术设计的至高追求。从品牌七十多岁的继承人设计师，到艺术院校即将要毕业的学习室内设计、平面设计、视觉陈列的青年学生，那种热爱与专注，全身心投入到自己理想中的劲头，以及无国界的企业文化和人文理念的共鸣，让我深受触动。而令人振奋的是，中国的蓬勃发展以及GIADA所提供的平台让更多国际化的人才能有实现设计理想的机会。当我在全场都是意大利设计人才参加的宣讲会上展示GIADA在华润年会上获得“最佳战略合作伙伴”的C位图片的那一刻，我觉得真正抓住了意大利设计师们的眼球，让他们看到了GIADA的硬实力。李总经常和我们说，做奢侈品一定要有情怀，做GIADA一定要有荣誉感。那一刻，我感受到了前所未有的荣誉感。今天，我们团队中的意大利平面和室内设计师也在中国扎根、发展，GIADA可谓是为国际优秀人才提供了施展才华的舞台。

到达米兰后，听到了赵总关于建设“中国的意大利城”的概念，短短三天的时间从初次有了想法到约见米兰时尚、美食、家具领域的第一把手畅谈合作构想，高度浓缩了宏珏过去二十年扎根的资源积累。宏珏就像是一座桥梁，一手牵着意大利具有良好工艺和品质的品牌，一手引领着中国以及国际市场。今天，宏珏的故事已经不仅仅是成就GIADA的故事，而是代表着中国企业驾驭培育国际奢侈品牌管理的故事，更是构建起中国和西方时尚文化的互通平台的故事。

正如哈佛商学院中国学生会主席Clement在四月波士顿会面中总结的那样：“我们吃着西餐牛排，喝着意大利红酒，聊着中国企业走出去的故事，心里念着同一个祖国”。



## 赌玉

何知非

微信朋友圈中热传的《面试宝典》、《HR亲述面试要点》等文章无数次地提到“我想要来学习”是求职者的大忌，因为公司是雇你来工作来创造价值，而非来学习的。对于短期回报的疯狂迷恋，似乎已经成为了雇主的正常心态，但有一家企业偏反其道而行，大胆聘用好学善问的新人，重悟性更甚经验，重未来远胜当下。

“赌玉”这个词我是从赵总那里听来的。意思是以重金买卖可能含玉的原石，成交以后，一刀下去，有可能出现成色极好的美玉，买家由此暴富，或是血本无归。对于赌玉的人来说，赌的是他们的眼光和运气。

比起原石，大多企业更愿意挑选已经切割打磨好的成品玉，因此省去了巨大的风险与成本，且成色尚可，即买即用，何乐而不为？而宏珏却甘愿下巨注在不明真身的原石上，是冒险激进，还是狂妄自大？

都不是。是伯乐相马、是惜才善用、是以真心换真心，是培养奢侈品管理精英的伟大使命。



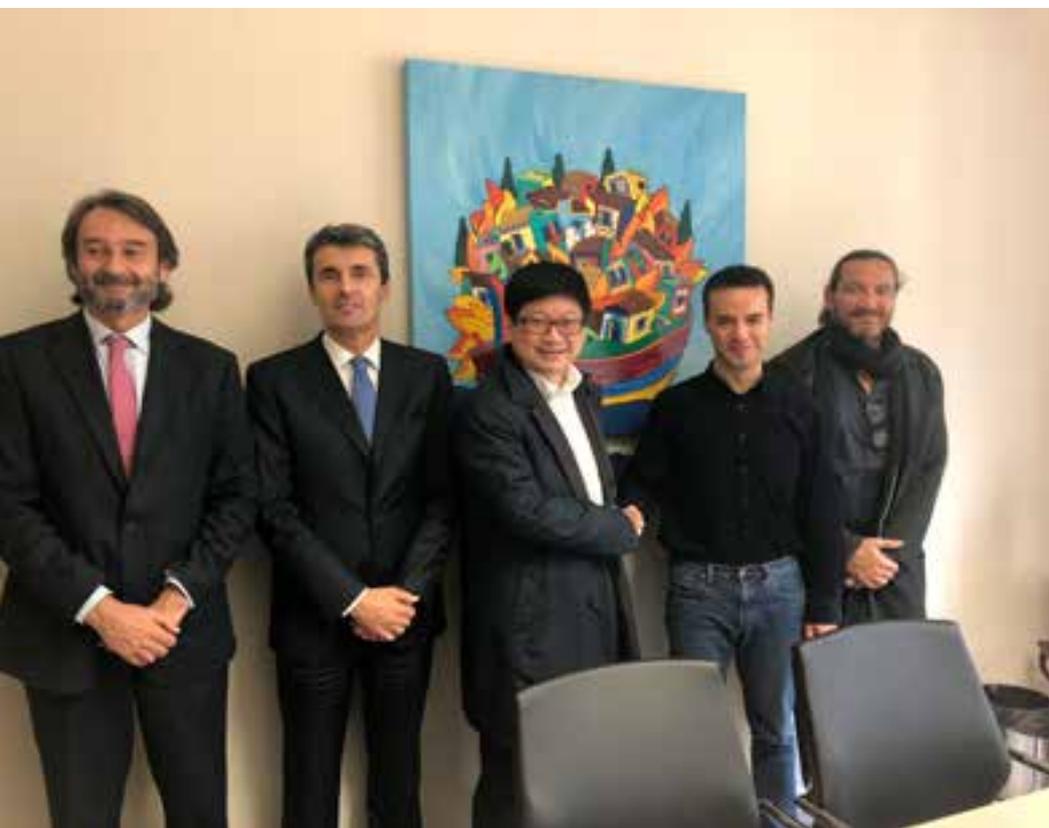
---

宏珏甘愿下巨注在不明真身的原石上，是伯乐相马、是惜才善用、是以真心换真心，是培养奢侈品管理精英的伟大使命。从朴实无华的原石到精雕细琢的美玉，除了内秀之外，更需有明辨识玉、胆大赌玉、真心养玉之人。

---

在宏珏一年，宛如一块原石初被拍下，被细细切割开发，挖掘出内在的美玉。扁平化的管理让新人能更容易向各方学习、快速成长，也让管理者能更迅速地发现新人身上的闪光点，因材施教，予以培养；“奋斗、慈善、快乐”的企业文化，似清泉润物细无声，在身边人的身体力行中、言传身教中，无声地感染着每一位新人；开放的平台鼓励创新与挑战，包容不成熟与不完美的想法，让新人敢于发声，也乐于发声。

一年前的我，不过是个初出茅庐的青涩新人，一入公司，便被予以大任。从实习生，到部门经理；从独自一人，到领导一个团队；从懵懂内向，到落落大方，毫不怯场……这些转变，均在潜移默化间发生，蓦然回首，我竟已在宏珏成长了这么多。从一块朴实无华的原石到一枚精雕细琢的美玉，除了内秀之外，更需有明辨识玉、胆大赌玉、真心养玉之人。感谢宏珏，让原石得以重生，而这一份使命，也将在新的宏珏人身上得到延续与传承。



## 普通的一天

张政

“你知道么?虽然我们今天感觉没有什么特别,但是未来的某一天,你会发现你今天办了一件大事。”挤在意大利米兰只能装下四个人的电梯里,赵总对我和法务同事姚立人说。

2018年10月30日,是普通而非凡的一天。

上午九点,我与法务同事姚立人准时与赵总一同乘车赶往公证处。

Gabriele Colangelo先生本人已经早早到场,他的代理人Davide Dallomo先生一如既往地出现在他的身旁。同时在场的还有他的法律顾问与律师。而公证桌的这一边,我们安永的律师也准备好了一切资料。

明亮的房间里,整洁的桌面上摆着两本厚厚的法律“圣经”。墙壁上的艺术画作彰显着意大利独特的艺术底蕴。简单的寒暄过后双方很快地步入正题。

这个项目已经持续了两年之多,双方在很多细节上不断讨论和确认,已经形成了一种奇妙的默契和关系。且就像一对恋人的七年之痒,到了一种或者结婚或者分手的年纪。幸运的是,双方选择了前者。公证程序非常复杂,但是幸亏有专业的律师在,一切变得有条不紊。赵总和Colangelo先生签署了成百上千页的合同和文件,公证员也仪式性地见证了双方的正式合作。我们同Gabriele Colangelo聊了品牌未来的发展方向,他对我们给品牌的定位很认同,并提到了Celine,现在有一部分Celine的顾客在寻找时尚的替代品,而这可能是他的品牌的一个机会。最后,双方合影,自信而笃定,带着信赖与憧憬。



---

看着一个品牌从想法，一步步走向现实与未来。每一步都是在特定的时间、地点、环境下特定的挑战，每一天都是新的开始，这才是宏珏最大的魅力。

---

翻看邮箱，第一封关于这个项目的邮件是在2016年11月30日，我们开始对这个项目进行测算。而邮箱中往来的近2500封邮件记录了这个项目的点点滴滴。其实已经不太能够回忆起我们曾经讨论过什么，怀疑过什么，而真正让我记忆犹新的是赵总一次次向地我们强调：我们从来都是去帮助别人，不要去占对方的便宜，也不要失去自己的底线，至于结果，尽人事听天命，吉人自有天相。也记得李总不止一次的对我们说：“这个项目绝对是非常好的项目，我们很希望帮助他做好他的品牌，因为他真的很有才华。”更记得在COLANGELO大秀的头排，亲身感受触手可及的艺术魅力。

其实，看着一个品牌从想法，一步步走向现实与未来。每一步都是在特定的时间、地点、环境下特定的挑战，每一天都是新的开始，这才是宏珏最大的魅力。

当我再次坐在谈判桌的一端才发现，这段经历给我带来的阅历与成长是始料未及的，正如每一个简单的工作任务给我带来不同的成长。正是因为曾经接触过结算，我对商场的商业条件、合作关系、结算模式等比较了解；正是因为做过财务，对收购中的公司财务数据比较敏感，也比较容易理解律师和会计提出的专业理论，并与他们探讨和修正；正是因为参与过校园招聘，我们才知道人资部在招聘过程中的侧重，并更清晰地思考和提出部门的用人需要。而我也清楚的知道，自己其实距离目标还有很长的一段路要走，而清楚地意识到这一点，才是在这段漫漫长路上迈出的第一步。

宏珏就是提供了这样一个不设限的平台。而财务部也要提供这样一个平台，我们未来需要财税专家，金融人才，管理精英，就他们在这个平台上尽情的展示自己。而作为领导，做好排头兵，给予他们足够的耐心与时间。因为，这样的机会和成长让我获益匪浅。



## 感动

张涵影

四月是穿梭在不同时区的一个月，紧凑的行程中我收获了无尽的感动。很感激公司能给我这个弥足珍贵的机会前往里斯本参加康泰纳仕奢侈品峰会。作为一个初出茅庐的行业新人，我得以亲眼见到Suzy Menkes、Maria Grazia Chiuri、Christian Louboutin、Giambattista Valli、Phillip Plein等业界大牛，以及Alexandre Arnault、Gabriela Hearst、Simone Rocha等时尚圈的新星宠儿，听他们讲述自己对于时尚的理解、对商业的看法和这个行业充满机遇和挑战的未来。两天的论坛干货满满，每次Suzy亲自与嘉宾互动采访讨论的时候，都令我感到像是亲身参与了这次对话一般投入、激动而意犹未尽。

然而，更让我感动且不虚此行的，是在与Jessica Michault的一次短短的对话。在峰会第二天的茶歇时间，我见到了身边永远围着一圈与会者的Jessica，这个将GIADA称赞为“意大利的爱马仕”的伯乐、一名蜚声国际时尚界的编辑。当我上前向她说明我来自GIADA时，Jessica惊喜地睁大了眼睛，忍不住打断我激动地说：“我太喜欢GIADA了！我这次还带了一件GIADA的蓝色长裙来里斯本！”她毫不掩饰的发自内心的喜悦和赞赏深深令我动容——邮件里的文字可能是寒暄，商业谈判上的只言片语可能是面具，但当下这下意识的、毫无准备的反应是绝对真诚而不容置疑的。



---

“你们是GIADA团队吗？我去了你们米兰的店，很难想象在拿破仑大道上居然有一个让我一进门就觉得无比安心远离喧嚣的地方！”

—— Vogue美国版的出版人Susan Pagemann

---

同样的感动也发生在纽约广告大片拍摄的现场：GIADA团队一到达影棚，还在吃早餐的超模当即站起来与我们一一握手，激动地说：“你们这一季的设计实在是太美了！”拍摄结束也不忘卸完妆前来与大家一一贴面告别。我们带了一只GIADA手镯送给Studio65的工作人员Lara作为礼物，一转身就看见她迫不及待地打开包装戴在了手腕上开心地向同事们展示；在纽约的最后一天，与Vogue美国版国际广告总监开完会后正在等下行的电梯，一位我们并不相识的女士远远看见我们就开始兴奋地挥手：“你们是GIADA团队吗？我去了你们米兰的店，很难想象在拿破仑大道上居然有一个让我一进门就觉得无比安心远离喧嚣的地方！”后来我们才知道，她就是Vogue美国版的出版人Susan Pagemann。

时装秀后时装编辑们的例行道贺、媒体刊发的软文报道中的与公关稿无二的赞美之词也许已经司空见惯，但这些百分之百绝对真实的、令人动容的瞬间，让我真正直观地感受到，我们对GIADA美学的坚持开始被世界认可，我们树立的品牌价值观开始被大家听到。

GIADA做到了，我们做到了！



## 共情

何知非

六月伊始，有幸和陈宇一同出席观赏Loro Piana一年一度的帆船赛。Loro Piana女装面料部的老大Mari Rossetto全程热情地接待了我们，见我们两个年轻人似乎有些怕生，周到地带我们与Loro Piana的高层一一结识。晚宴闲聊间她主动提及了赵总，言辞无比真诚：我很感激GIADA在每次时装秀后对于布雷拉的捐赠。赵总是一个了不起的人——他远道而来，却能够真正尊重并欣赏意大利的文化和艺术。他的感性，让我非常感动。那一刻我突然意识到，Mari对我们的这份宾至如归的体贴，原因已经不仅限于GIADA是Loro Piana的客户，而更多的是由品牌的善举而引发的共情与欣赏。

宏珏的愿景是成为一家有生命力的人文企业。人文一词，在每月的慈善捐款、在每一次的GIADA活动上、在每个月的工作小结中，都早已浸润了每一个宏珏人的细胞。而何谓生命力？是传播、是感染，是再生长、可复制，是理解与鼓舞。是共情。

因为共情，宏珏的精神能被宏珏人接纳并传递；因为共情，宏珏的善举能被同行认可并尊重；也因为共情，GIADA每一件成衣背后的文化与理念能让GIADA LADY欣赏并感恩。



---

共情是相互的，品牌与活动带给客人美好的同时，我们自己在感受着美好；共情也是流动的、生长的，从一个点开始，辐射一个面。

---

作为客户关系部的一员，我无疑是幸运的一一因能成为与GIADA LADY联结纽带中的一环，自己在与品牌产生共情的同时，也见证了GIADA LADY被感动的一个个瞬间。早在去年九月陪同GIADA VIP前往科莫参观丝绸工厂时，我便从她们近乎虔诚的神情中看到了她们对于品牌的敬仰与对成衣的珍惜。而正是因为她们那样的神情，令我真正意识到了自己工作的价值与成就感。

如今当客户关系部逐渐壮大，我更欣慰地看到部门中越来越多的人在一次次品牌活动中带给GIADA LADY对于品牌的共情，也因GIADA LADY的回应而令自己对品牌、对工作、对公司产生更深刻的共情。

共情是相互的，品牌与活动带给客人美好的同时，我们自己在感受着美好；共情也是流动的、生长的，从一个点开始，辐射一个面。我因自己的成长而欣喜，更因部门的成长而感动。



## 幸福感

张涵影

这一定是我加入宏珏以来最“振奋人心”的一个月，连续的两场活动——位于布雷拉图书馆的2019春夏时装秀和拿破仑大道的GIADA House揭幕庆典——将GIADA从系列概念到建筑艺术的360度全方位的美展现在米兰的文化殿堂和临街夜幕中。整个筹备工作的过程中难免有着手忙脚乱和第一次短时间内准备两场大活动的压力和慌张，但当我看到最终呈现在自己面前熠熠闪光的、人头攒动的秀场和GIADA House，以及每一位宾客赞许的笑容与目光，一颗悬空许久的心才终于落下。

在这几天内也见证了听闻了很多令我深深触动的故事：

时装周每一场品牌大秀都在翘首以盼的Suzy Menkes终于也来到了GIADA的秀场，一时间后台被围观的记者和宾客挤得满满当当，而此时我也才听说GIADA开秀时Suzy其实还在路上，但已经74岁高龄的她还是坚持要来看一眼GIADA，于是最终在模特闭幕finale的时候气喘吁吁地赶到了门口，站在那里心满意足地拍摄了一小段视频。

在21日晚上的GIADA House庆典上，我们邀请了在意大利和法国横扫电影节影后奖项的女演员Valeria Bruni Tedeschi出席。但当出场的时间临近，她却被时装周水泄不通的米兰交通堵在了路上。在我们着急地



---

“我第一次知道GIADA是在一次时装片拍摄现场，我当时就指着那条裙子说我这辈子一定要买到它！翻开标签的那一刻，是我第一次看见GIADA的logo。”

——美国版Vogue的出版人Susan Plagemann

---

打了几通电话后，国际奖项傍身、穿着高跟鞋的她竟然主动提出自己下车跑过来GIADA的活动现场，终于赶在庆典开始前到达。当Valeria一走进GIADA拿破仑大道的旗舰店就逛得忘乎所以，兴奋地往身上试了好几件羊绒大衣都不愿意脱下来。活动结束后的一周后，我们收到来自Valeria经纪人的邮件：她希望接下来在她宣传自导自演的最新电影作品的行程中也可以穿着GIADA。

同样在庆典当天，与我们仅仅初步展开一季合作的美国版Vogue的出版人Susan Plagemann也第一次正式出席了GIADA的活动。在有着人声鼎沸的背景音的简短对话中，她对GIADA的设计和美学坚持丝毫不吝赞美之词：“我第一次知道GIADA是在一次时装片拍摄现场，我当时就指着那条裙子说我这辈子一定要买到它！翻开标签的那一刻，是我第一次看见GIADA的logo。”

类似这样的故事和对话不胜枚举，从那些热忱的目光中，我不断读到每一个人对GIADA的尊重、欣赏和发自内心的期许。而每一次听到他们对于GIADA的肯定，我都由衷地感到骄傲并感激自己也是她不断成长的过程中的一部分。这种亲身经历而不仅仅是旁观者的幸福感，无以言表。



## GIADA的美与魂，宏珏人的念与爱

应雨韵

2018年9月，绝对是载入宏珏品牌发展史中具有里程碑意义的月份，在GIADA的品牌发源地米兰震撼揭幕GIADA House的盛大落成，19春夏米兰大秀优雅献礼，GIADA通过“镜生象外”的概念传达Art-to-Art的品牌内涵，八百平殿堂空间低调内敛却极具艺术性，引领美学风向标。作为宏珏的品牌人，这是让人十分兴奋又激动的历史性时刻，因为这中间承载着一代代宏珏人的信念与梦想，投入与荣光。置身其中，培育品牌的发展就像是翻阅一本厚重深沉的却耐人回味的书籍，你会惊叹于其中的情节跌宕，也会好奇想要翻到后面看看接下来的事是什么，但又生怕错过其中的点滴精彩。

GIADA House正式揭幕的几天前，我同商品策划总监邵总提前进店参观，当时就无比兴奋，不仅因为整栋旗舰店形象和呈现效果远超我们的预想，如同一个极简艺术风格的殿堂，更也是因为这种多年来宏珏人坚持的使命梦想成真的一刻，这种品牌荣誉感和自豪感是难以形容的。我与宏珏的缘分已经进入第六个年头了，回望过去五年，公司的每一步发展都让我清晰地感受到，是宏珏特殊的品牌运营管理能力和对至高艺术美学的不断追求才有了今天我们看到的GIADA的荣耀，这背后的每一步走得坚实，也实属不易。

在米兰的时候，有位刚入职不久的新员工问起我是第几次到米兰了，我笑了笑：“记不清次数了，只记得这种陪伴和见证品牌发展的骄傲和幸福感。”



### 之于品牌：

有一年GIADA米兰大秀结束之后，我邀约的一位合作伙伴非常激动地发来了邮件与我分享他观秀的感受，他写道：“我非常欣赏这次的活动，所有的一切都是那么完美，迎宾、地点、那么多人观秀创造的氛围、以及最后推向高潮的：如此优雅和珍贵的系列。恭喜GIADA和所有GIADA的员工，不论他们在哪儿。”（译文）

每每打动我们的就是当整个团队倾注一切精力和心血为一件事情去努力得到别人尊重和认可的时候。有一位店长也和我说过，最开始做销售是为了能做成绩，后来觉得做销售是为了让顾问能欣赏和认可品牌，这才是比业绩更加让人有成就感的事情。

做GIADA是1到10，从有到优的；而CURIEL进入宏珏品牌战略蓝图则代表了从0到1，从无到有的过程，同样也是宏珏品牌运营管理能力的独特性和创造性所在。今天中国的时尚圈中，越来越多的中国企业开始和收购并购海外品牌（其中又以意大利和法国品牌居多）的道路，表面上看起来近似于宏珏的企业发展脉络，但从本质上是迥然不同的。CURIEL加入宏珏多品牌框架只是发展的第一步，更多的是在后期投入、培育和发展品牌，将蕴藏于百年历史中的品牌精髓与现代瞬息变幻的市场相结合，既需要市场敏锐度，更需要成就品牌的工匠精神。遥想2015年2月，也是我人生中现场观摩的第一场品牌，便是CURIEL COUTURE在罗马的大秀。那个寒冷的夜晚，天空下起了鹅毛大雪，秀场内几百号外国人，我们宏珏团队是其中唯一的中国面孔。没有想到，短短三年的时间，CURIEL成为了宏珏的运营管理的品牌，并且在大中华区已然有了全新的景象，历史文化的瑰宝也在一步步清晰地被诠释着。宏珏总是有这样的媒体和魄力，把蓝图上的理念用更快的速度、更稳的节奏、更强的实力一一变为现实。

Northwestern  
MEDILL

2015-2016  
ADMISSIONS  
OFFICE

Amy

Northwestern | MEDILL

Amy

200

— Thank you for taking time out of your busy schedule to host an information session for Medill's Hank Curshaw on-campus. We look forward to meeting you next year. Hope you find good me talent!

AKIVA  
PORTER

---

宏珏是永远被创业精神激励在爬坡在征服他人之不敢想的挑战。当你面对一座巍峨高山，常人在踟蹰是攀登还是仰望，宏珏人一定选择用段高峰还无怨无悔的人。

---

### 之于文化：

最早和意大利人接触开始的时候，我还完全不明白在国际沟通的涉外事务中我们能真正取胜的法宝是什么，是行业地位、公司实力、中国资本、管理权威？都是，但也不尽然。最后归根到底反而是文化。也许这是说起来最抽象的，可能还是不经意间轻描淡写的表达，却能跨过文化的差异和语言的障碍，去赢得真正的尊重和认可。意大利是浸润于艺术和奢侈品文化里的国度，米兰更是时尚的风向标，想要在米兰立足扎根实属不易。而现在，每次到米兰反而没有出差的陌生感，不论是对接的律师、高校老师还是猎头表达的都是对于GIADA的赞赏，以及震惊于GIADA所取得的成就。不论是办公室的还是店铺的意大利员工，沟通交流起来就像是自己的员工一样，大家对于工作的热忱，梦想的坚持是完全相通的。对于文化这座坚实城墙的构筑，是几十年如一日的发展所积累起来的，也是在今后品牌全球化的阶段中能一呼百应的利器。期待宏珏文化由中国到意大利到美国，未来以星星之火燎原之势、以美好的正能量感召全世界追求艺术和美的人身边。

### 之于宏珏人：

宏珏公司是什么？

宏珏是永远被创业精神激励在爬坡在征服他人之不敢想的挑战。

宏珏人是什么？

宏珏人是当你面对一座巍峨的高山，常人在犹豫踟蹰是攀登还是仰望的时候，宏珏人一定选择勇夺高峰还无怨无悔的人。



## 自豪

常晓妍

每年的九月绝对是最精彩的一月！时装周的各种热闹带给人们很多精彩的话题，也让人们对新一季时尚充满期待！对于宏珏人而言，最有意义的事件莫过于拿破仑大道旗舰店GIADA HOUSE整栋盛大开幕庆典，其次便是旗下众品牌的时装发布！

有幸跟随宏珏米兰行小组亲身体验这些带给我们的冲击震撼，真心感动到热泪盈眶！GIADA HOUSE开幕庆典的盛况至今仍浮现在眼前，到场嘉宾有媒体、明星、领事、时装协会领袖、物业、合作伙伴、GIADA VIP等等，拿破仑大道15号整栋大楼每个角落都星光闪闪，几乎到场的每个人都值得被重笔描述，祝贺声、举杯声、惊叹声不绝于耳！当我们看到这一幕幕，内心充满了骄傲和自豪！看到赵总和同事们一刻不停的招呼来宾，声音高亢而沙哑，脸庞因兴奋而涨得通红……相信此刻宏珏人的心情都是一样的，激动又平静！激动的是来自宏珏和GIADA的盛事受到了如此强烈的关注，做为成就这些的宏珏人自该有一份满足！更为中国人在异国他乡为国争得荣誉而感到自豪！激动之下，我们的内心却尤为平静。因为我们清楚的知道此刻的来之不易，以及背后所付出的坚持和智慧！更清楚守住这个阵地是我们今后更重要的使命！



---

纵观宏玉人每一个抉择的结点，没有因为艰险而惧怕，更没有因为利益而妥协！反而为坚守一份承诺，用勇敢和智慧做最好的决定，收获最好的结果，获得掌声与荣誉！

---

在米兰行程的第二天晚上，我们全体赴米兰的同事们一起用餐。在用餐的时候每个人都分享了自己和宏玉相知相爱的故事，那美丽的烛光闪烁映照着每个人都那么美丽动人，每个人的故事又都那么鲜活而美好，赵总娓娓道来和李总携手并肩“征服世界”的故事更是感人动听！

虽然因为时差有些微微的睡意，但在朦胧中感受这些故事又仿佛多了一份神奇的力量，像童话故事一样梦幻而又真实，坚定而又直抵内心柔软的深处！记的赵总说到当时因为面对巨额租金对开设米兰店犹豫不决时，就因为清华北大宣讲中的一份承诺，毅然作出了开店的决定；在米兰扩店GIADA HOUSE动工前遇到了重重阻碍，竞争者出重金希望我们退出拿破仑大道，但只为一份中国人的骄傲和荣誉，我们毫不犹豫地选择继续留守，才有了今天的米兰旗舰店和今天的GIADA HOUSE庆典！

纵观宏玉人经历的每一个抉择的结点，幸运的是我们没有因为艰险而惧怕，更没有因为利益而妥协！反而为坚守一份承诺，用我们的勇敢和智慧做了最好的决定，收获了最好的结果，获得了掌声与荣誉！

也许这些故事都是对“不忘初心”最好的诠释，也是那天晚宴上收获的一切美好的源头吧！



## 外国合作伙伴眼中的赵总

罗新风

十月连续有好几个合作商拜访我司，在与他们沟通过程中发现有几个情节让我印象非常深刻，激励着我继续跟着公司的方向大步迈进！

在这里，我就借取其中两个故事谈谈感想：

### 故事一

2018. 10. 25

合作伙伴Z集团的负责人Marco先生来拜访赵总，赵总特意安排了与他共进午餐，这位Marco先生是我们相识多年的合作伙伴。与其说是合作伙伴，不如说赵总已经把他视作朋友了。

餐桌上的融洽气氛让我的回忆追溯到大概10年前了。那个时候在巴黎出差参加PV（第一视觉面料展），当时我与赵总、李总三个人也是一样在一起吃饭。在异国他乡的我，时时刻刻都受到赵总李总的照顾，心里倍感特别的温暖。相同的情景今天再一次出现了，赵总亲切地给Marco先生夹了菜，又像长辈似地也给我夹菜，在赵总心里，我就是他家里的晚辈。

Marco先生这次来会见赵总，希望赵总给他一些针对个人发展的意见。赵总从整个行业状况出发，从Marco自身的角度出发，对他提出了很好的建议。赵总能在百忙之中抽出时间，迁就适合Marco的时间段一起聚会，可以说赵总真的待他如好朋友，而不仅仅是合作的伙伴而已。

饭后，Marco单独跟我说：“赵先生非常友好、聪明、智慧。你知道吗，很多友好的人不一定有智慧，赵先生非常独特，他两者兼具。”



当晚，Marco先生写了一份感谢信给我，看的出来他非常的敬佩赵总，而且也非常羡慕我能与赵总一起共事！译文如下：

“亲爱的Rosa，

我想再次感谢你为我安排与赵先生这次非常好的会面，与他一起共进如此美好的午餐，而且探讨我们的想法。我感到非常自豪和幸运能成为赵先生的朋友，成为GIADA的朋友，而且我非常佩服他的智慧！

再一次，我觉得你真的很非常幸运与这么一位伟大的人物一起工作！  
谢谢。”

——Maro Schiavone

## 故事二

2018. 10. 30

我们合作多年的合作伙伴C公司，销售经理Mr. Sergio来了。2014年他来的时候深圳总部还仅仅是半层楼，今天他说看到我们有一整层楼那么大，惊叹我们宏珏集团快速发展的同时也对我们的未来充满信心。他兴奋地指着四年前他第一次过来时李总给他讲解的办公室每一处场景和细节，他说印象非常深刻，现在我们成长了也发展得更大了，他永远都不会忘记这里的每一处风景。

“Rosa，你还记得十多年前你和赵总李总参加PV吗？当时是中国的新年，赵先生给了一个信封给我，里面还有一张纸币，当时赵先生说这是中国的习俗，会给收这个封信的人带来好运和幸福。这是我第一次收到中国的‘利是’，我非常的兴奋。我一直都很相信中国的传统，当时也是我第一次收到这么特别的礼物，所以一直都带着它，真的，这么多年不论在哪里出差都带着它，非常神奇的是它真的让我变得更好，至少我比以前更强了。”在谈到公司发展时，Sergio先生告诉我。

我认可地点点头。的确，赵总就是这么一个人，时时刻刻以中国文化而自豪。每每与外国合作伙伴交流时，都会不由自主地向对方介绍和



展示这个有着五千年优秀文化历史的中国——热情，友好且富有智慧。十几年前我认识的赵总李总是这样一类人，直到今天他们还是一直坚持，未来他们所带领的宏珏人更是要把这种精神传承并发扬！

所以我不禁打趣地问道：“那这个幸运的信封你都随身带着吗？”

“当然，我拿给你看，它一直伴随我的每一次出行。”Mr Sergio兴奋地地点头，话未说完就迫不及待地拿起背包，在背包最里面的一个口袋里掏出一张折叠的纸。这是一个对半折叠且已经褪色泛黄的利是封，第一眼我就认出那是宏珏公司独有的利是封，虽然边缘已经有些破而且颜色也褪去了好多，但看到它的那一刻就觉得十分亲切。

“里面的利是你打开看过吗？”

“没有呢，当时赵先生说不能当着面拆，也说了是一些碎钱，我一直就是这么带着它没有拆过。”

“让我们看看它变得怎么样啦？”

“当然可以！”

当陈旧的利是封开口开启的那一刻，好奇和期待的气氛让我们觉得特别紧张，伸长的脖子好奇得就好像是鲁迅笔下那种被人提起的鸭子脖子一样，然而这一刻却又特别有仪式感，我们都屏住呼吸，等待答案的揭晓。当红色的“毛爷爷”被掏出来的那一刻，我们都惊呆了，仿佛有种耀眼光芒闪亮了在场观众的眼球，因为它是一张非常的崭新的“毛爷爷”！原本以为它会是跟随外面利是封一样布满历史的痕迹，没想到它却是静静地躺在那里，一直守候着这位可爱的热爱中国传统的帅气的大男孩，虽然他已经四十多岁了。

“我想看看这个‘毛爷爷’是否有生产日期，这样就能记录下来我拥有他的历史啦。”

Sergio先生说完，真的观察起“毛爷爷”来，认真的模样像个孩子般俏皮可爱。



---

宏珏一直在用公司文化、中国文化潜移默化地影响着跟我们接触的每一位外国友人。我们是中国文化的传承者和传播者。

---

那一刻让我觉得，我们与国外的合作，其实不仅仅是合作。公司创始人赵总和李总一直用公司文化、中国文化潜移默化地影响着跟我们接触的每一位外国友人。赵总李总不仅仅是公司企业的代表，更是中国文化的传承者和传播者。

为什么Marco先生认为赵总是一位伟大的人？我想是因为赵总站在巨人的肩膀上，看得更高更远；是因为他的视野更开阔，格局更高；同时心怀祖国，才能让他做的每一件事都是从企业最高点，甚至是国家的立脚点出发，让人从内心深处产生敬佩！

引用赵总朋友圈说过的一句话代表我此刻的感受，也同样用这句话鞭策自己：人生，不是一定会赢，而是要努力去赢！



## 收获

陈宇

### 波士顿

四月初，我和赵总、雨韵一同参加了美国春季校招的前三站，波士顿、宾大和杜克。我亲身参与到了招聘的每一个环节中，从coffee chat到宣讲会，从简历筛选到面试淘汰。当自己作为面试官后发现，以前看到的面试宝典不是唬人的。一份简历，一分钟就能看出是否合格；一场面试，几句话就能得出应聘者是否是自己想要的人。我不由得也由衷地想感谢父母，在大学的各个暑假“逼迫”着我去实习抑或国外求学，没有把光阴虚度在玩乐上。从小就被教育先苦后甜的我终于也体会到了他们的良苦用心。

在波士顿站MBA招聘前，我曾一度不以为然，MBA有什么厉害的，为什么以赵总的身份还要连续几年和他们保持交流？而在亲身和他们交流沟通之后，确实见识到了他们的优秀之处。MBA的同学们在谈吐，见识以及履历上都有着独到之地，在这过程中我也收获良多。人是最重要的资本。做事的是人，有强的人才能一起完成伟大的事业，参与了整个校招的流程后我才亲身体会到了这一点，也期待将来能和更多优秀的年轻人一同共事。

### 里斯本

在三站校招之后，我又马不停蹄地和几位部门负责人一同前往里斯本参加了由康泰纳仕举办的Luxury Conference。两天的会议包括了二十七场演讲以及嘉宾和Suzy Menkes的讨论。参与会议的嘉宾应该说都是时尚行业的大牛，谈论的话题范围也很广，包括千禧一代、如何更好地服务消费者、共享时尚、线上线下零售结合、人工智能、拥抱科技以及分享创立发展品牌的故事。

CONDÉ NAST  
INTERNATIONAL LUXURY CONFERENCE

VENDÔME

THE PORTUGAL  
FASHION

THE LANGUAGE OF LUXURY



在经理会上，我分享了与会中我印象最深的中国元素。在Suzy和Claus-Dietrich Lahr, Bottega Veneta的CEO，一对一的对话环节中，Suzy问他全世界哪一个市场他最关注。我原以为他会回答一些官方的套话说辞，没想到他直接回应道：“We continue to strongly believe in China.”他提到中国变化非常快速，来自于中国的挑战一直优先位于BV的议程之上，中国市场也一直是BV首要的攻克目标。他们需要去理解，去探索如何去接近这一代消费者以及他们的VIP。

Michele Norsa, 现杰尼亚董事&原Ferragamo CEO, 在演讲中专门做了一页介绍中国的PPT, 标题是China is the best opportunity. 光看那一页PPT你可能都会觉得他是“自己人”。他的演讲时间快到了，而他特地向Suzy请求讲完这部分：从政治稳定性、经济增长、人口、基础设施建设等几个方面肯定了中国的发展，建议与会的品牌珍视、重视在中国发展的机会。

Adrian Cheng郑志刚，新世界集团继承人，K11创始人，也是全场给我印象最深刻的演讲嘉宾。他主要分享了中国的千禧一代，向现场普及了中国的发展现状，包括领先的移动支付，文化领域的消费和内容产出的逐步提升和增长等等。他提到了一个非常有趣的观点，就是80、90这一代人，所谓的BAT generation，家庭结构会在2030年左右从4-2-1变为4-2-1+1-2-4，从这个家庭结构的转变过程中预测了未来这一代人生活压力会很大，这个压力也将促成了消费观念的一些改变。他们将更加在乎品牌能否满足精神上的追求或者身体上的健康。



---

年轻不是负担。年轻是资本，是力量。  
少年强则国强。继续努力，加油！

---

Angelica张宇，Vogue China主编，分享了她对于最近中国公司大举收购欧洲品牌的看法，以及Vogue中国的独特性和组织架构。她提到了复兴收购Lanvin和山东如意收购Bally的例子，指出这类公司有资本也有实力，但是缺乏sophistication（精致），所以他们需要欧洲品牌来提升自己的格调、品味和内涵。她同时指出，他们需要的不能仅仅是把品牌买过来在资本上介入，也要加深对品牌内涵的理解，在设计、创意、生产方面加强和品牌方的合作。

以上提到的这些嘉宾，其实就是国际大牌、商业地产、时尚媒体的一个缩影。他们非常重视中国市场，很关注中国的发展变化，也已经在下功夫去研究和尝试如何利用中国这些新的变化，去产出一些与众不同的内容创意和营销手段来渗透到新一代的消费者当中。而郑志刚和张宇在现场展现出的是一个有自信、有思想，有深度的中国人形象。也许是一洗车就下雨的心理效应，我也留意到他们俩的演讲是底下观众举起手机拍照最多的两场演讲。我和同事探讨说，其实GIADA在不少地标城市如比米兰、波士顿、北京等都已经或即将作为现场与会的Dior、Ferragamo、BV、Zegna等的隔壁邻居品牌。而宏珏作为中国奢侈品运营管理公司和欧洲品牌合作共赢的先驱，希望在不久的将来也能站上这个舞台与行业内外分享我们成功的经验。

现在在前往撒丁岛参加Loro Piana Superyacht Regatta活动的航班上，思绪万千。感谢公司一次又一次地给我机会去参与到各项活动，增长见识，磨练自身，也使得我在工作当中时，无论是顺境还是逆境，都有着一份绝对的自信和底气。至今，仍会有人问我，你是90后吧？起初我还会想着法儿回避，绕过这个话题。现在的我会坦然面对，年轻不是负担，年轻是资本，是力量，少年强则国强，继续努力，加油。



## 瑞雪兆丰年

姚立人

二月份的米兰和T城之行注定让我一生难忘，不仅仅是因为我第一次亲眼看见白雪皑皑的阿尔卑斯山脉，更是因为我亲眼见证了宏瑛不断变得强大，并最终再下一城的过程。

GIADA在意大利的发展并不容易，无论是友商、媒体还是我们的客户，都在潜意识中把GIADA跟中国资本、中国人掠夺西方财富等概念联系在一起。比如在2005年拿破仑大道15号的GIADA旗舰店刚开业时，米兰的主流报纸纷纷报道了含义为中国资本占领拿破仑大道的新闻。

时至2018年，GIADA已经创造了无数奇迹。意大利媒体给GIADA的评价也被提高到了“意大利的爱马仕”。在2月22日下午，GIADA于米兰布雷拉国家图书馆呈现了2018秋冬大秀，秀后公司领导人代表代表GIADA向米兰布雷拉图书馆捐赠了意大利绘画最高代表Francesco Hayez的珍贵书稿。GIADA已经不仅仅在单纯做奢侈品销售了，而是想要尽一切努力为世界艺术贡献自己的力量。

在西方人的潜意识中，总认为中国人是不懂时尚、不懂奢侈品也不可能懂艺术的。在媒体和友商的宣传之下，“意大利制造”的概念已经渐渐背离了其本质，反而变成了一个国家、民族或者是带有政治色彩的异化概念。意大利制造的本质，应当是对于质量的执着、对艺术和意大利式的体验和生活方式的追求。GIADA在宏瑛的带领下正在渐渐摆脱“意大利制造”的异化概念的束缚，逐渐回归到了“意大利制造”的本质。

阿尔卑斯山下脚的白雪昭示着将要硕果累累的新的一年，这新的一年值得我们每一个宏瑛人期待。



## 宏云破晓

何知非

宏珏集团CRM项目历经两年筹划，博观而约取，厚积而薄发。

项目取“宏云”为名，意义有二。一指宏珏携手行业顶尖CRM云端平台Salesforce，在德勤助力下，以客户为中心，以数字为基石，以梦想为阶梯，开拓更高视野。二指GIADA愿与GIADA LADY携手站在更广袤的天空下，在同一片云朵下共呼吸。

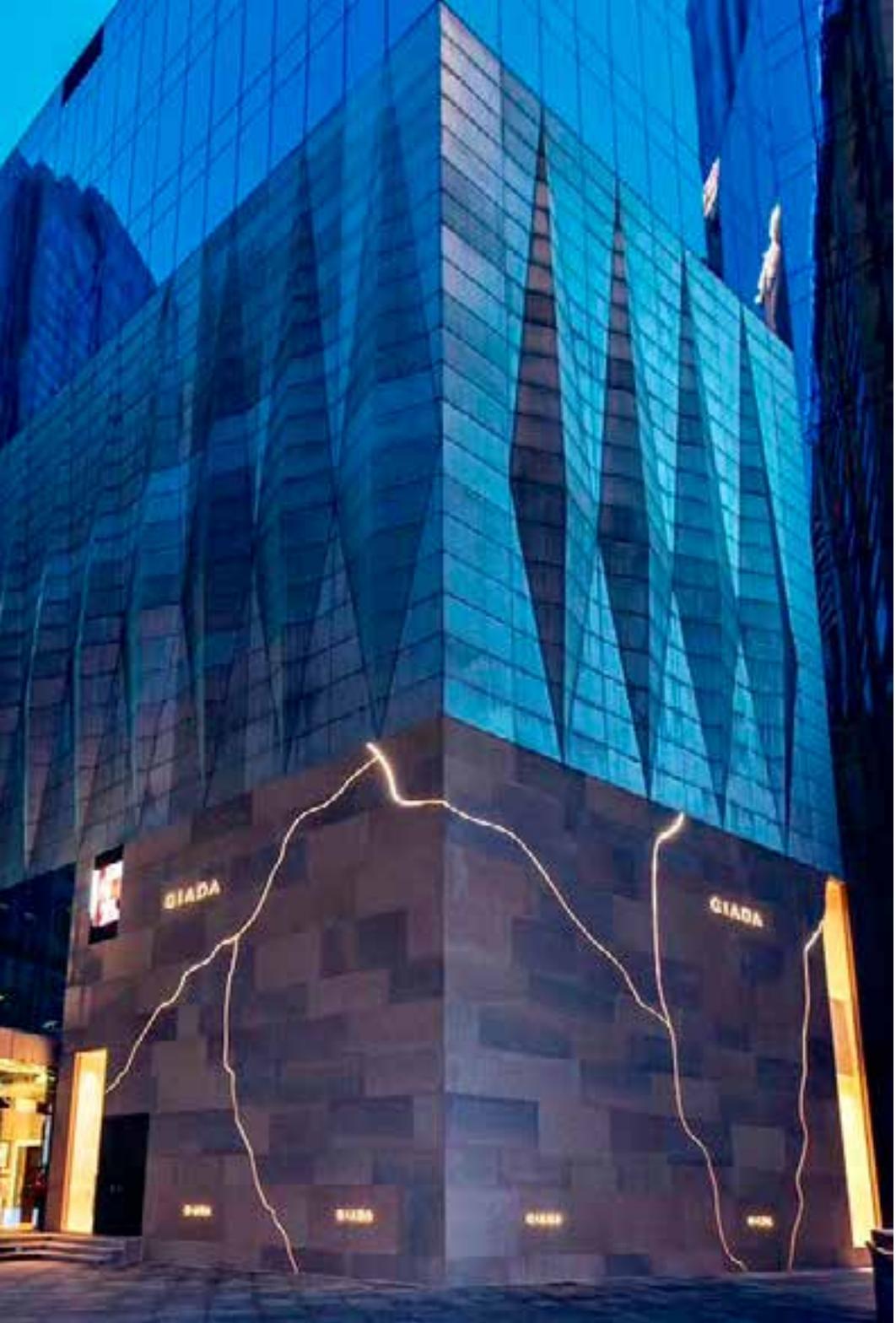
其实第二点是宏珏始终在做的事，只不过这一次，我们向客户更加靠近。GIADA作为一个奢侈品品牌，如何平衡科技与人文，是一个长久的议题。而赵总在项目启动会上，给出了答案——梦想。

奢侈品是造梦的产业。不同于时尚或高端商品，奢侈品的价值无法用数字来理性地衡量，奢侈品背后的文化、艺术与传承，独特性、持久性与正统性，都赋予了奢侈品在消费者心中独一无二的意义——对社会阶层的渴求、对精神世界的追求、抑或是对美好生活的诉求……而这些意义，让奢侈品突破了商品的桎梏，成为无价的梦想载体。

CRM项目的意义同样不仅限于一个系统，它是流动的血脉，链接消费者、品牌与员工；它是虔诚的耳朵，聆听消费者的声音；它是记忆的海马体，为一线的员工赋能；它是稳健的双腿，让品牌与员工始终走在消费者的身旁，但又永远领先一步；它是跳跃的心脏，让品牌有故事可以讲，员工有信心向前行，消费者有梦想去靠近。

2018年8月10日，项目正式启动。用科技，助梦想腾飞。

宏云初蕴之时，运筹帷幄之中，决胜千里之外。



## 独一无二

吴羽宁

一个在香港从事建筑设计行业的朋友和我聊起GIADA店铺形象时说：“GIADA的装修风格非常有力量感，逛商场时可以一眼被吸引过去。”这让我想到了Claudio先生对北京王府中环旗舰店设计理念的陈述：“GIADA的店铺设计是独特的，将力量、稳重、自然和隐蔽和谐地共存在一起，这很大程度上反应出Giada客户对于低调奢侈品的渴望与喜爱。另外，这种强有力的高端石材外立面还能够提升店铺的周边环境，使其能够在周边的环境中立刻凸显出来。对于眼光敏锐的顾客，店铺本身就能成为一个景观，而不是仅仅一览而过。这种自然的大理石设计使建筑散发出一直独特的永恒的优雅气质。”

纵观一线奢侈品牌，确实找不出一家像GIADA这样全店使用意大利进口石材的店铺。洞石低调而大气，宛如构造出一座磅礴的艺术宫殿；来自意大利北部阿尔卑斯山脉的Pietra Senape Totems（石柱），每个几十吨的石方只能取两片千万年自然风化而成的风化面用于制作GIADA屏风石柱，产量极低；意大利顶级家具工匠师全手工制作的青铜家具，满满的艺术沉淀感，工期长达三至四个月之久，这些元素都无不彰显着GIADA低调的奢华，GIADA is GIADA，是独一无二的。



---

“石头也是有生命力的”。GIADA的店铺装修风格是有力量的，而洞石的生命力也是力量的一种表现形式。

---

工程物资采购是我的工作之一，这不仅仅是简单的采购工作，更是与艺术的一次次对话。洞石、石柱、家具、灯具、玻璃、镜子等店铺装修的每一种物料都需要进行反复的选择。我为自己从一开始看什么都差不多到现在对于大部分物料的艺术美感能准确把握感到欣慰，是GIADA让我对艺术的鉴赏力有了进步。但是对于意大利进口洞石光泽及纹路的准确选择是我现在仍面临的痛点。GIADA选用的纹路是原始自然的，颜色是滋润如玉的，而市面上绝大多数洞石纹路较为死板，颜色清一色偏黄或者偏白，加之石材石方荒料与成品板之间存在一定的差异，我对自己的洞石选料能力感到不自信。赵总前段时间的一句话点醒了我：“石头也是有生命力的。”确实，那些我自己看着总感觉缺少了点什么的洞石，缺少的其实就是生命力。GIADA的店铺装修风格是有力量的，而洞石的生命力也是力量的一种表现形式。

我要继续跟随着GIADA的脚步在艺术的海洋里徜徉！

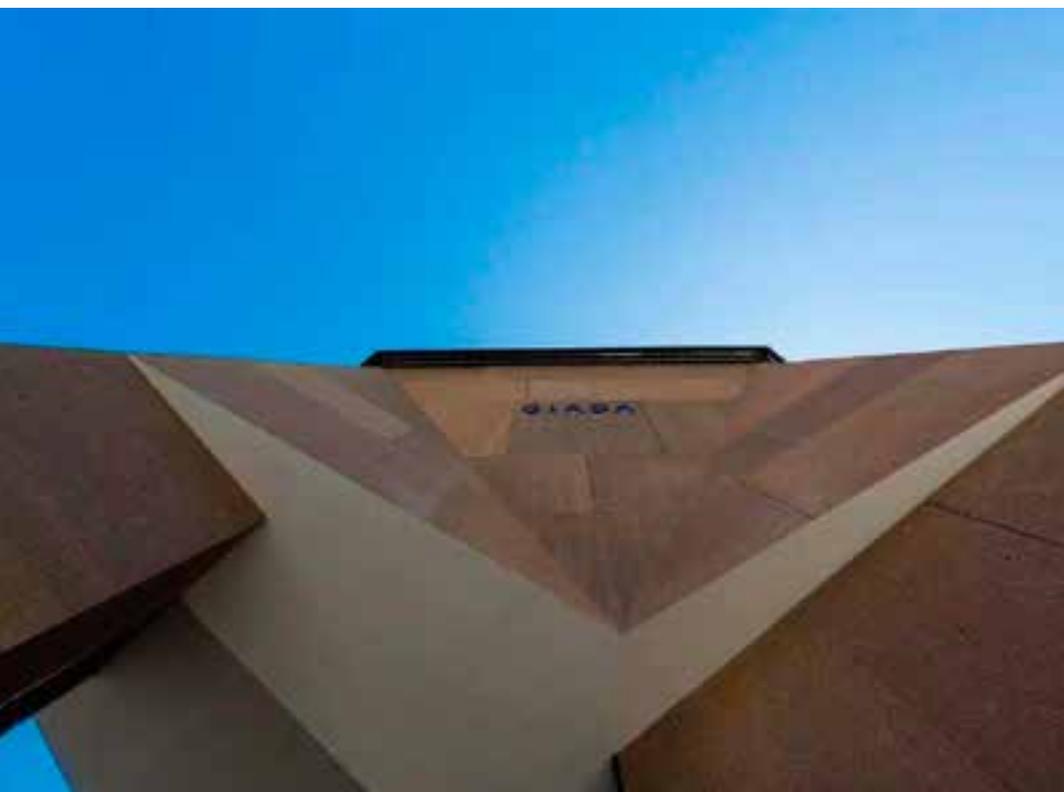


## 奢侈与舒适

王艺桦

年初拜读自然主义哲学家梭罗的著作《瓦尔登湖》，里面有这样一段话，“绝大多数奢侈品，以及许多所谓的使生活舒适的物品，不仅不是必不可缺的，而且还极大地有碍于人类进步。就奢侈和舒适来说，最聪明的人的生活，甚至比穷人过得还要简单，朴素。”我本人并不是一个特别喜好奢侈品的人，在物欲横流的国外留学圈待了这么久，也丝毫没有改变这一点，因为奢侈品极少能给我带来舒适感，购买起来也无甚快感，所以奢侈品和舒适生活在我心里一直不太挂钩。

年中进入公司，因各种机缘巧合，上身过不少GIADA的衣服，体会过GIADA的建筑和陈列，让我回忆起《瓦尔登湖》。GIADA在我心中的定义就是舒适的奢侈，一种在金钱堆砌的浮躁社会里坚持本真，用品质与设计跟自然做精致结合的宁静派奢侈。我是个喜欢不断探索和尝试新鲜事物的人，在衣物的选择上更是如此，从极简到中性到颜色饱满，设计乖张的潮牌我都会去欣赏。那天在试衣间换上GIADA的衣服时，我心想：如果有一天我也能住在瓦尔登湖旁的小屋，我一定只带GIADA的衣服。因为当我想象出这个朴素而又自然的环境时，GIADA，作为一种奢侈品，竟不会格格不入，反而能融入天然的舒适中，这是如今很多历史悠长的奢侈品牌所做不到的，也是我尤为敬爱GIADA的一点。希望更多人能在购入GIADA的过程中，享受到这种回归自然本真的奢侈与舒适。



## 成熟的季节

吴彦超

秋是成熟的季节，也是收获的季节。今年深圳的秋天虽然仍是淡泊平静的，但却是让人期盼已久。国庆假期后历时半年多之久的海关稽查工程告一段落。以最好的结果献礼公司，呈现出一番不同的宏珏之美！

“你在海关稽查的三年内未发现进出口活动真实性和合法性存在问题”，这是海关稽查之后能给予的最高的评价结论。虽在意料之内，却来之不易。因为是出自最严格和最专业的海关专项稽查小组，真的是一种荣誉和信用的体现，代表着公司在海关、税务、外汇等相关政府部门中经得起检查和推敲，也说明了我司关于进出口操作的规范和合法。

其实若是一个企业收到海关稽查通知书基本上就预示着该企业最后稽查的结果都不能全身而退，而宏珏却可以如此圆满的拿到这个结果，正是缘于这份对公司和对对自己工作的自信，因此我们应对海关稽查的棘手问题更是胸有成竹并底气十足。

回想三月初，首次见到海关一行官员，那个阵仗确实让人怯意紧张。之后公司相关部门内部不断的交流沟通和核对，并依照海关一次次的要求出具报告，严格认真地对各项进出口有关的数据准确，不断进行求实论证。公司领导也不辞繁忙地帮助我们获得不易获得的数据。正是如此我们才没有后顾之忧，心中有信仰去相信公司的规范性经营，脚下也有力量去证明公司的操守和清白。笃行之，善思之，最后的满意答卷注定收获在意料之中。



---

心中有信仰去相信公司的规范经营，脚下也有力量去证明公司的操守和清白。笃行之，善思之，最后的满意答卷注定收获在意料之中。

---

只有参与其中才能深有体会，在实践中才会思考感悟，而成长也正是随之不断量变积累至质变的过程。通过参与这半年多应对海关专项稽查的工作，自己学到了很多知识。正所谓工作无小事，各部门的相互监督公司涉外的相关付汇、对外合同资料的真实性、合规性求证等，无论是否与进出口活动有关，都必须慎之又慎，一定要有海关、审计、税局、外汇等相关的专业咨询指导我们后续要去完善优化的这些地方，避免进入盲点雷区和误区。吃一堑长一智，居安思危，建言公司对诸上涉及有关的工作流程规范，进行复核纠错，相关规章制度再次进行全方位的梳理评估，加强公司的内部审计监管，以及跨部门的交叉复核，思何以危，至危则安矣！

再回首已不枉此行，对公司爱之愈深，对自己才会愈之鞭策。无论发生了什么意外事件，自己都有担当和信心去责无旁贷。



## 成就有生命力的人文企业

钟淑瑜

九月，团结中见成长。

9月16日，深圳、香港等地经历16级台风袭击，全面停工停业确保安全。此次严峻的台风摧毁的，是扎根不够深、枝叶过于沉重的树木和品质不够牢固的设施；而留住的，则是经住了考验的更加优质的城市品质。9日17日，台风离开，网友幽默地称在丛林探险去工作。我们米兰之行小分队在诸多方面安全保障的前提下，顺利渡过丛林到达香港国际机场。大家都怀揣着对即将开展的GIADA19春夏米兰时装大秀与万众期待备受瞩目的GIADA HOUSE的开幕庆典的期盼一路飞奔，启程飞往米兰。我此行较以往轻松，其实是因为重担放在了年轻的涵影的肩上。入职一年的涵影可谓经历了十级跳，来自赵总的信任、李总的厚望和同伴们的支持，让涵影越战越勇！可喜的是，她能在米兰布雷拉图书馆有条不紊地检查合作方各项工作的实施到位，在拿破伦大道15号GIADA House全新视觉空间有礼有节地配合赵总应答各方记者并接待前来致贺的各方德高望重的国际友人。

GIADA HOUSE庆典上，意大利驻广州前总领事艾古力女士亲临现场并致贺中畅言：GIADA是意大利和中国文化与经济成功结合交流的最佳典范，其商业模式可以在全世界推广。艾古力女士八年任期圆满完成后再回到罗马，发现现在的罗马与八年前几乎完全相同，可在中国，几乎每天

GIADA

GIADA



Brera



---

在这大器与大气的背后，积累的是公司周全的考虑和取舍：敢取人才，舍得用人才，不计较人才可能犯错而产生一定的额外成本。

---

都可以看到新的变化。她已从GIADA感受到生命活力和不可或缺的力量，这种力量可以激发思维、可以带活一些寂静许久渴望新生的文化艺术载体：可以是一个品牌、可以是一种技艺传承、也可以是一种进步全人类的文化艺术修行。

宏珏以赵总李总为核心展开宏图，坚定有力地屹立于世界奢侈品行业之林，让世界看到中国企业将意大利有潜力的优质品牌更有发展和规划地带到各大奢侈品中心。中国企业将艺术文化沁入奢侈品牌管理和经营的智慧之中，中国企业家心系国家荣誉，中国企业在奢侈品行业国际话语权的维护和担当！为宏珏成就这份担当尽以绵薄之力，为企业发展夯实必需的后勤和基石，为年轻一代成长地更稳健，参与其中又是何等的荣幸。

我们亲眼见证公司不仅重视商业的运筹帷幄，在企业文化和育人方面更是孜孜不倦。作为一名老员工，我看到公司大胆地委以新人重任而体会到来自企业领头人高瞻远瞩的气魄，敢为培育新人的不惜成本。当然，在这大器与大气的背后，积累的是公司周全的考虑和取舍：敢取人才，舍得用人才，不计较人才可能犯错而产生一定的额外成本。大家目标明确地组成齐心协力的团队，实现着一项又一项的重大作品，为企业的生命力增添神韵，保持企业旺盛的生命力和勃勃生机。

## 最佳战略合作伙伴

DE BEERS

Cartier

DIOR

Ermenegildo Zegna

GIADA

GUCCI

HERMÈS

LV

MaxMara

PRADA



## 美好的故事，与我们有关

王译旋

最近听过最有力量的一句话：“在将来的某一天，应该骄傲地讲我们宏珏自己的故事，而你们自己，每个人都是其中的参与者”。有时候，成长真的就是一瞬间的事情。

身处奢侈品行业的人，都曾想过如果品牌的故事能够像LV一样，动辄就是一百多年的故事，历经艰难险阻愈发呈现光辉。一百多年里，可以为泰坦尼克号的灾难哀叹，也可以为世界大战的军队感慨，可是这样的故事，有再多的伟大与离奇，和我们又有什么关系呢？

以前听宣讲会，总会听到一个词叫做“独特的经营管理能力”，当时还不知道这个词的含义意味着多么丰富的管理内涵。其实，宏珏公司能够独树一帜，开创国内先河运营国外品牌，把一个品牌从小size做到在华润最佳物业榜上占据C位，一定有其厉害之处。而这个“独特的经营管理能力”就是那不平凡的存在。对宏珏人来说，我们从不指望吃一餐现成的美食，我们要自己去采买、挑选、烹饪、调味再摆盘，最终烹制成一道大餐；我们从不指望一来就站在珠峰之巅，而是享受着攀爬的乐趣，欣赏着沿途的风景。就像集团的领导，即使已经拥有了一切，也一直享受着和我们一起并肩奋斗的快乐！

我们每一个人所做的事情，其实都是“独特经营管理能力”中的一环。这样一个公司，拥有太多的独特性：优秀的人才储备、扁平的管理体制、平等的文化氛围、开放的沟通平台。虽然不大，但我们精干。没有任何一个国外品牌，是由一个中国团队心怀家国使命和民族情怀做到强大的。这种运营能力，值得每一个宏珏人为之骄傲。GIADA的故事是宏珏人创造的故事，是每个宏珏人参与和见证的故事。它的美好，和我们有关，让我们有理由为我们自己骄傲。



VOGUE

## 镜像而生

张政

“镜中窥象，象外有境”。

感受着GIADA19春夏北京大秀的意境，我也打量着镜中的自己，几次思忖，几度落笔又放下，时间匆匆，经历的太多又不知从何讲起。

如果非要总结一下原因，是因为曾经我想法很多，却没有一个能够落地。总希望在工作总结中表达自己的愿望。而现在，经历了IBM的战略咨询项目，经历了Gabriele Colangelo的项目谈判，亲眼目睹了GIADA时装秀的台前幕后，见证了公司的快速发展与平稳过渡，又亲身经历了新投资项目从无到有的全部过程，我发现有时候落地的思维真的比天马星空更重要。曾经，每看到一家奢侈品公司上市，每看到一个国外品牌被收购，都忍不住问，为什么我们公司不这么做呢？而现在，往往都是我去向其他同事解释类似的问题。财务部教会了我全面考虑公司的运营状况，更加客观地了解到公司发展阶段，并坚定不移地去执行公司的工作任务并实现工作目标，以及与各个业务部门协作共进。

财务部是一个功能性的部门，又是一个全面的部门。而随着互联网和金融领域的发展，财务部早已经从简单的记账和报税升华出了新的职能。而一个公司越发展，越体现出了财务的重要性。未来，简单的记账工作一定会被高科技设备所取代；税务系统的信息化，也会让不法行为无处遁形。但是，财务部真正的价值体现在对业务的科学支持以及引导；数据的实时性和准确性；如何能够将复杂的问题结构化和数字化以及将运营数据化和合理化；找到真正与业务相关的维度并不断反馈、总结和提升优化。其实财务部是一个数据的部门。曾经，我对会计工作是十分不理解的，因为我觉得会计工作浪费时间，附加值很低。但其实财



务部的每一个人都是公司数据工程师。收入、纳税、利润以及公司市值，都是从一笔笔账务处理积累起来的。恰是没有理解到这一点，我也产生了一定负面情绪。除此之外，如何利用资本的力量是财务未来最关键的职能之一。如何让资本为公司服务，而不是被资本反噬，这体现了个财务部真正的能力。目标虽远大，但是道路也是需要一步步去走。人员的积累和经验的累积才是部门目前最重要的课题。虽然财务部将近有20位同事，整个部门有一半的同事入职不到一年，而工作的第一年往往是最多困惑和迷茫的时候。但是我相信，如果能够很好的引导，如果每个人能够像我一样受到足够的关注，能够见识和接触到更多财务工作之外的宝贵的学习机会，优秀的同事未来一定能够承担更重要的责任，发挥更大的作用。同时，时间和经验的积累真的非常重要，一点一滴地去探索和思考，才能够产生质的飞跃。

而真正作为部门的负责人，我知道每个人的一举一动都会影响着部门和公司的作为。如果没有合理地安排工作，就会有漏洞，因而产生其他问题。奢侈品也是一样，一场大秀，作为参与者，一切都显得理所当然。大家衣着华丽，推杯换盏，谈笑风生。美轮美奂的场地和灯光宛若仙人的模特衣着华美的服装带来一场视听盛宴。而这一切的背后，至少从财务的角度看来，需要不断地去与供应商谈判、确认、付款、沟通、协作；无数次的邀约、确认、安排、修改，每一个步骤都息息相关。甚至连赵总在时装秀开始两小时前，还在思忖和调整座位安排。奢侈品之所以能够成为奢侈品，就是在于对每丝细节的极度专注。每条规则，每个陈列，每处触感和印花，每个单词和宣传，都经过了一丝不苟的思考，只有这样顾客才能感知到奢侈品底蕴而选择它。

最吸引我的公司的文化，是每一个人一种忘我的付出。从集团高层开始，真正地去培养中国的奢侈品精英，真正地希望为中国的奢侈品行业领航，真正地去欣赏和尊重意大利的文化遗产，并真正去让中国顾客享受到这样国际顶级的产品和艺术。



## 家国情怀

魏晶

这个月，所有宏珏人最骄傲的莫过于GIADA HOUSE的盛大开幕！这栋楼从集团用中国人特有的智慧和博大胸襟去谈下位置开始，到中间面对阻力时的坦荡和坚定去赢得“战斗”，再到最后GIADA HOUSE完美地呈现在世人面前！过程虽不易，我们却完美地呈现了一个结果！每一个宏珏人都深受鼓舞，感受到公司的决心和使命，同时也感受到了一个新的起点和征程也摆在我们的面前。

还记得我们正在和顾客分享米兰的旗舰店时，顾客出言不逊：还是中国人做的品牌噢！其实，已经很久没有顾客讲过这样的话了。但是再度听到这样不负责任的言语，我还是觉得要正面解决她的误会和问题！我很平和的告诉她：“GIADA是一个中国公司控股并独立运营的意大利奢侈女装品牌！难道您不觉得这是我们作为中国人，非常值得骄傲的一件事情吗？宏珏集团在做着之前中国人都不敢想的事情。在欧洲人掌握话语权的奢侈品领域，我们代表的是中国的声音。运营一个来自意大利的奢侈品，需要的远不止是财力，更重要的是爱、品味和责任。除了宏珏，没有哪个公司有独立运营奢侈品品牌的实力和定力！”讲完这番话以后，顾客没有任何质疑，也有了些歉意。当下，我相信她自己也感受到了一开始的无理和傲慢，在之后的整个试衣过程，她也非常尊重我们。后来这位顾客主动提出并办理了GIADA的VIP。在回应她的质疑后我



---

我们宏珏人需要做的，就是把握住GIADA脉搏，从能提升的一切方面去提升自己。

---

发自内心的为自己所所处的公司感到骄傲。无论你认同与否，我们就是在为中华民族的发展尽一份力，你呢？你身为一个中国人，难道你不为此而感到骄傲？带着这样的心情，我感受到的是，前所未有的酣畅淋漓！我们现在之所以相对容易，是因为有人在为我们负重前行。GIADA在迈向一个新的平台和阶段，我们也面临着前所未有的挑战。是的，宏珏也在发生着深刻而巨大的革新，这是挑战，更是宏珏本身最大的生命力的来源。因为宏珏就是创新的代名词！这一切，我们都感同身受，也希望满满！

因为宏珏，仍然是那个宏珏，初心不改，而变得更强大。我们宏珏人需要做的，就是把握住GIADA脉搏，从能提升的一切方面去提升自己。在时代的洪流中，我希望我能努力跟上品牌的发展，和大家一起见证品牌新的飞跃。



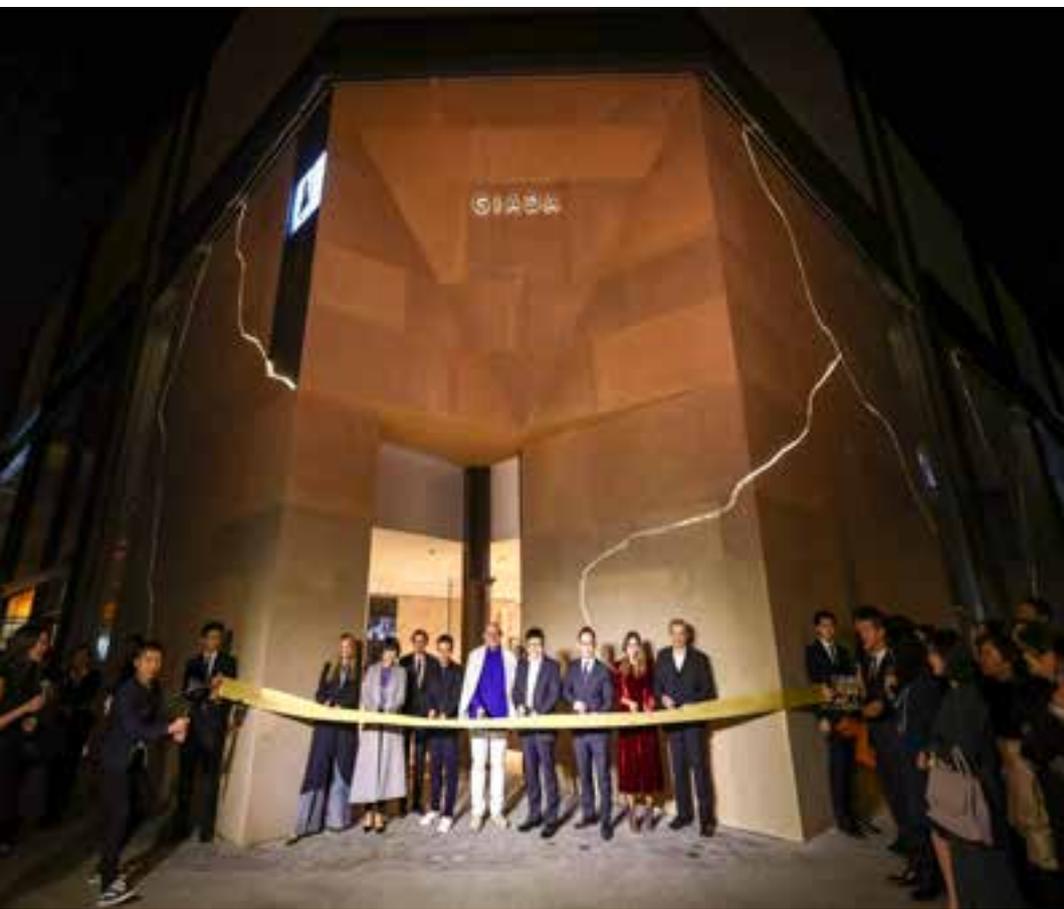
## 与品牌共同成长

王译旋

这是第二次去米兰了，这一次的旅程让我再一次爱上了自己的事业。还记得去年去米兰时，更多是一种对于“品牌资料”的好奇，一路上数着门牌号到拿破仑大道十五号，惊叹于街道对面真的是Dior和Hermès。那是一次发现之旅，在我的心里埋下了一颗小小的种子。而这一次米兰之行更是一次成长之旅，我用全身心去感受品牌的变化，而品牌也从各个角度惊叹着我！

GIADA的大秀结束后，我和国际部经理涵影聊天，问到如何评价此次大秀时，涵影说到一点：“这一次很了不起，所有邀请到的来宾都悉数到场。”是呀，贵宾们的尊重与肯定，蕴含着的就是一个品牌的影响力。晚上GIADA House Grand Opening，众星云集，觥筹交错。看到同行们、媒体们、其他领域的精英们享受着新店的建筑艺术之美，举杯畅谈，看到路边的游客们纷纷驻足，观望赞叹，每个人脸上的笑脸洋溢着好奇与羡慕。晚宴上，我和一位受邀看秀的VIP聊天，她告诉我她与GIADA结缘已经十三年了，这期间她最大的变化就是自己作为一个小企业家，从一个别人眼中的土豪变成了一个有气质的人，这是她最开心的事。同时，她的生活方式已经深受GIADA影响，甚至开玩笑向我索要一个GIADA店铺内陈列的花瓶，希望自己家里也能像品牌这样来布置。那一刻，我领会到“传递自信优雅的生活理念”这几个字背后的意义。

每一次和品牌的亲密接触，都加深了自己对于事业的一份热爱。从前曾经以为一份美好的值得追求的事业是遇到的，现在明白，这样一份事业是创造出来的。就像宏珏将GIADA越做越好一样，我们也可以将品牌越做越好。我们参与着一个品牌的成长，享受着自我的蜕变，在时间的浸润下，我们都逐渐活成了自己想要的模样，清晰可见。



## 二十天

何知非

距离北京大秀仅二十天时突发变故。早已敲定合作的制作公司因种种原因单方面宣布退出项目，沟通了数月的灯光音响、安保、报批等重要工作一下子便都打了水漂。对方不负责任的后果却需要我们来承担，而那一刻，我没有任何的后备方案。

我记得很清楚那是9月14日的下班时分，天色渐暗，收到制作公司的通知后我急匆匆地冲去找赵总，虽然还勉强维持着面上的镇定，但心里却已经没了底。

赵总没有追究也没有发难，微笑着说“我们自己来，没问题。”我没有办法准确描述赵总当时的眼神和语气，大概是交织着安慰、信任与鼓舞。突然，我所有的不安和慌张都被抚平了。这一场“大型事故”仿佛转瞬变成了一个小小的意外。

北京大秀的项目准确来说是从二月就开始筹备的，但由于这个小小的意外，在只剩二十天的时候我们不得不一切归零，从头来过。

时间对我们并不友好，但我们却在有限的时间内创造了奇迹。20天，我们紧急寻找新的灯光音响团队来救场，我们自己毫无经验地准备安保、消防等各种报批材料，同时也第一次尝试把米兰大秀的模特空降北京，档期、费用、签证、差旅等等细节，个中艰辛不言而喻，但惟有置之死地，方能重获新生。而在这疯狂的、刺激的、闪烁着奇异光芒的二十天内，我所收获的财富远远大于那个小小的意外，而其中最耀眼的，便是我的团队。



---

惟有置之死地，方能重获新生。在这疯狂的、刺激的、闪烁着奇异光芒的二十天内，我所收获的财富远远大于小小的意外，而其中最闪亮的，便是我的团队。

---

我紧急召开了部门会议，坦白地和大家解释了我们现在所处的艰难境地。这固然是不易的挑战，但与之相伴的将会是肉眼可见的成长。不到两岁的客户关系部虽然没有经验，但年轻的女孩们有的是勇气、热情和团结一致的凝聚力。大山难移，那我们就把它砸碎，每个人以无私和勇敢的精神背负起一筐石块，共同砥砺前行。

那些琐碎的细节我不愿赘述，但我始终记得九月底我在北京申请报批，面对各种物业与政府提出的临时调整，远在深圳的默澄毫不停歇地补充材料，效率之高令物业啧啧称奇。当我从派出所成功取得了活动报批后，大家在群内一阵欢呼，那份喜悦与感动让人难忘；我也记得国庆期间雅函和王博每天20小时邮件在线，与Casting Director、模特经纪公司、行政部、机票酒店代理等无缝对接，最终成功从欧洲直调半数米兰模特；我还记得伊林和梦楚为了让所有到场嘉宾得到最佳体验，二十天内座位表前前后后更正了无数版本。这绝不是容易的工作，既不能厚此薄彼，又要有所区分，其中微妙的平衡耗费心力，幸而这一份精细与妥帖在秀后得到了客人们的嘉奖；还有熊奕与艺桦，始终坚守在宣传阵地，从现场的宣传品制作，晚宴布置，到秀后及时的官微推送，为品牌对外的形象把好关。

更不用说工程部、商策部、行政部、视觉传播部、公关部、销售部等各部门对于大秀的支持与付出，我们迎来的绝不仅仅是一场品牌盛世，更是一堂课、一场试炼、一段修行。

感谢这场意外，20天后，让我收获了一个最棒的团队。



---

## Claudio Silvestrin

世界极简主义建筑设计之父，GIADA米兰旗舰店创作者及GIADA全球精品店形象设计总监。他认为建筑是一种诗歌，并以空间、材料为载体来抒发诗意的情感。他的作品将极简主义建筑风格中的几何美学发挥到极致，并以石材、青铜等材料打造出典雅、隽永的建筑美感。他曾为Giorgio Armani、illycaffé、Anish Kapoor、Poltrona Frau、Victoria Miro等提供设计。2014年，他的作品Castle of Rocca Sinibalda获得国际建筑设计大奖。此外，他还获得过其他诸多国际重要奖项。

## 对话空间大师

朱梦楚

北京大秀前一天，我给Giuseppe Silvestrin先生担任翻译，通过对讲机同步指令为大秀不同时段的音乐播放与音响师傅作沟通。Giuseppe对于音乐切换的准确时间点和音量的渐强渐弱有极其严苛的高标准，经过了好几个回合的排练和调整，终于找到了完美的节奏。大秀当晚，宾客满座，当进场音乐渐渐隐去，走秀音乐逐渐响起，所有人的目光投向熠熠生辉的秀台时，我的内心激动无比。

大秀结束后，Silvestrin团队和一行模特前往餐厅庆祝大秀的圆满举办，我也受邀一同前去。落座后，我与Giuseppe和Michael一桌，闲聊片刻，Giuseppe向我问道，“我发现Mr. Zhao招募了很多有美国留学经历的同事，还有很多没有行业经验的同事，这是为什么？加入我的团队的都是有经验的人，必须要专业！”我微微一笑答道，“是的，宏珏就是把一群有行业热情、有发展潜力、有国际视野和懂得方法论的人聚集在一起，选择最专业的合作伙伴，比如您的团队，共同把奢侈品这份事业做好。”Giuseppe听毕点头赞赏。



与大秀导演同桌而坐，我按捺不住好奇心向Giuseppe说，“您和您哥哥，一位是GIADA的空间大师，一位是GIADA的建筑大师，这样的分工太有意思了！”Giuseppe笑道，“是啊，我告诉你一个奇妙的故事。在GIADA之前，我在米兰工作，我哥哥Claudio在伦敦工作，我们的见面机会很少。我通过Colangelo先生来到GIADA在上海的一个活动，在那里意外地见到了Claudio，才知道他在为GIADA设计建筑，真是缘分！不过我哥哥的事业和我的太不一样，他很难理解我投入这么多的精力只为一场时装秀的短短几分钟。而对我来说，恰恰是这短短几分钟，能激发我花费几个月甚至更长的时间去努力。明年的重庆大秀将会是一场更宏大的视觉盛宴，也需要更充足的准备，真的非常期待！”被Giuseppe的热忱深深折服的我举起杯子，向同桌的两位说“Salute！”意大利的干杯方式也感染到了旁边一桌其余的Silvestrin团队，大家都纷纷举杯，庆祝这一属于GIADA的美好夜晚。

饭毕道别后，我行走在北京秋夜微凉的街头，路过王府中环旗舰店，驻足凝视夜色中的“神谕裂痕”。我不禁有感而发：Silvestrin兄弟二人都在以不同的艺术形式展现GIADA的美。一个创造静止的空间，打造让人流连忘返的存在，在我眼前的空间里悬挂着一件件的GIADA成衣呈现出脱俗之美；另一个创造流动的空间，打造让人意犹未尽的体验，将GIADA的灵动之美从多个感官呈现出来。非常感谢感恩这个夜晚，突然间仿佛秋夜的萧瑟不复存在，我的心头升起一股温暖。



## 秀之悟

陈雅函

“Three, two, one, go!”

随着Show Director最后的倒数，开场超模Estelle从“镜内”走到“象外”，正式拉开了GIADA19春夏北京大秀的序幕。

镜外灯光辉映，模特步伐铿锵有力。而在后台的我们盯着显示屏仿佛也可以感受到外面观众的沉浸与感动。整场秀的八分钟让人意犹未尽。在这八分钟的背后，是近十八天的模特Casting准备工作与秀前八十个小时的高密度Casting与Fitting工作。这是我第一次参与负责大秀规模的Casting、Fitting与后台管理工作，在紧张与压力的同时收获了很多乐趣、感动与成长。至今回想起来还会一下子涌现几个难忘的片段：

- 十一期间在家里会与意大利的模特经纪公司有所对接，所以喜欢拿着电脑随时查看邮件。在某个等待的间隙正好在微博上看到刘雯发了一条视频揭露走秀后台的秘密，记录了她在米兰时装周Casting与Fitting的一天。这个短视频让我在没有经验的情况下，对于即将接手的工作有所了解，也让我意识到自己与Fashion距离如此之近。从这一刻起，我开始对北京大秀的工作无比期待。
- 这次工作中结识了一位在中国区做Casting的女孩。她负责帮我们面试本地中模。在模特都确认下来后，她发了一条朋友圈写着“GIADA19春夏大秀，欧洲直调模特！”我很好奇地问她直调是什么意思？她得意地说这是行话：当你用“直调”形容一场秀，说明真的很牛。听完我很得意并且还有一点骄傲。



---

“GIADA19春夏大秀，欧洲直调模特！”

——当你用“直调”形容一场秀，说明真的很牛。

---

- 秀前的后台里，模特们都在紧锣密鼓的化妆、做头发造型。穿梭在模特之间，我也会问她们这次来中国走秀的感想。几个中国超模都说这是她们在中国走过最高效率、最喜欢的秀，从试装到彩排，都有效率，跟在国外时装周走秀很像。听到这种话真的很开心，也更明白了中意团队共同合作的意义。
- 大秀当天下午，Giuseppe团队的项目经理Michela问我有没有为模特们准备Celebration Party的场地。因为从来没听说过秀后还有这样一个环节，我试图说服我们并不需要这样一个after party。但是Michela很认真地说这是一个欧洲的传统，是秀后表达对于模特与Show Director的感谢与尊敬。事实证明她是对的。在看到走秀出场前与模特们分享了这个消息后她们期待的眼神，在Celebration Party结束后每个人向我表示对品牌的感谢后，我才意识到这是一个品牌温度的体现，这样的传统值得我们借鉴与保留。

在去过一些风景别致的地方时，我们常会觉得“不虚此行”。这次大秀结束后，我亦有着旅行归来同样的感觉。那么便继续磨炼，带着十月北京的回忆，明年三月重庆再见。



## 每个人都是一条护城河

熊奕

十月，GIADA18北京大秀如期而至。清凉的优美氛围里，青葱绿意和镜面光晕勾勒出GIADA时装的优雅洒脱之风格，更烘托出一个真正特别的品牌的革新独立之精神。

在参与准备和执行北京大秀前前后后的时光里，我最为深刻的感受便是：GIADA是不一样的。这份不一样，在于时装传递出的美学状态，在于背后的许多相信、努力和坚持，也在于所有和GIADA有关联的人。我虽未能见证宾客最终汇聚于闪光灯下，落座观赏大秀的瞩目时刻，但仅仅是彩排时场景略显空旷，参与者仅仅是“我们”的那一二十分钟，也已经足够迷人。因为温柔诗意的图卷背后，正是可爱的幕后工作人员，像强大的战士一样，共同保障了北京大秀这个作品内在的精密运转。

此次我们首次采用图片直播扩大活动影响，为品牌的重要轨迹镌刻更深印记。一个小小的直播入口，仅仅是想要呈现出干净简单且兼具流畅使用感的功能和页面，背后也有着与影像公司之间无数次的沟通、不妥协和方案替换。最终，超过六万人通过我们首次启用的图片直播入口，与在场宾客一同见证了当日王府中环中央绿地的镜象空间。这个传播量级，稍稍有一些超出我的预期。它直接反应了人们对好内容、特别是即时性精彩内容的关注和需要。对于GIADA，人们的期待是什么？无论形式媒介如何变幻，艺术与美应当是我们始终如一地追求。但不可忽略的亦是形式和媒介，这确为GIADA有广阔空间有待施展的地方。这次图片直播的成果，也让我更确信了这一点。另一个感想是，营造一个让客人



---

和GIADA有关的每一个人，无论是宏珏人，还是我们气质卓然的客人们，都是那么的有能量，眼中有光，步履坚定，共同构筑起了围绕GIADA这个品牌的护城河。

---

能真正放松融入和享受的环境是何其重要。只有客人自发真心地互动和分享，才能帮助我们将品牌活动的影响力最大程度释放。而由与GIADA理念最为贴合的一群人将品牌精神传播开来，应是理想方式的其中一种。

在旅行途中，用在路上的时间为剪彩、展览区等场合准备音乐；把控晚宴桌上的一切布置和呈现，当最终我意外的成为这张长桌上的其中一位时，和身边受邀的客人畅聊品牌，那种体验尤为奇妙；在彩排的时间里用眼睛和耳朵记录大秀的调性，一边想象人潮与目光，一边酝酿微信推文。总之，和许多优秀的人一起共同完成一个作品，那上面亦有我刻刀的几笔雕琢，这种感觉真的很好。

经过这次北京大秀，我愈发感受到凝聚于GIADA品牌DNA中的与众不同。这份说不出的特别究竟何在？若要解释，我想只是因为我们走了一条属于自己的路，故而成就了一份独属于我们的风貌气度。而和GIADA有关的每一个人，无论是宏珏人，还是我们气质卓然的客人们，都是那么有能量，眼中有光，步履坚定，共同构筑起了围绕GIADA这个品牌的护城河。这条路，我相信我们会越走越宽。



## 艺术的愉悦

黎靖玮

十月，宏珏迎来了一个新成员——Steinway & Sons限量版“美洲之虎”spirio钢琴。那天上午在办公室突然听到钢琴声，在连连赞叹“简直超越十级”的同时去看到底是谁在弹琴，却意外发现是钢琴在“自弹自奏”，一时惊异，既为优美的钢琴外型 and 声音，也为古典与高科技的完美融合。

很快，大家就适应了这个新成员，每天两次的演奏时间也成为日常。“我们是做的是艺术和文化，我想通过这架钢琴培养和熏陶一下我们的造诣，给大家带来工作和生活的愉悦。”这句话在朋友圈刷屏，也让我在此开始思考工作的意义。也许从一开始，工作的意义还处于浅层理解，所想不外乎学到新知识或赚钱，或是当成一个学生阶段必经的路顺其自然的选择了专业相关的工作，但到后来意识到工作的意义不止体现于工作本身，还外化于自己的人生目标、能够创造的价值以及在为什么理想而工作。

“艺术和文化”一直被视为这个世界上最崇高、最美丽的事业，它可以体现为雕塑或绘画。而在新时代，奢侈品也成为了载体。投身于这个事业，更需要拥有献身艺术的“使命感”。为世界增添多一分美丽是我们工作的价值、目标与理想。我想，“美洲之虎”的到来，不仅是在于给大家的工作和生活带来愉悦，也在于明确大家的工作价值。“美洲之虎”本身就是一个艺术品，在融入现代高科技后，它更是添加了时代印迹，这是“2010代”区别于其他年代的“美洲之虎”。而我们，是否也能在艺术史的洪流中，留下属于自己的印迹？带上这样的目标和使命感去工作，才是工作意义本身。



## 责任

卢凌云

忙碌充斥着整个三月，每天跟打仗般穿梭在办公室、银行之间。作为资金出纳岗负责人，我觉得现在的工作日益充满挑战。虽然出纳工作从表面意义上来说或是很多人眼里只是收钱付款，甚至很多同事每次见到我，总是打趣：“看到你，就觉得看到了工资和报销”，当然，这只是一句玩笑话。

为什么这么一个普通的岗位，却让我觉得越来越充满挑战，我想那一定是身上沉甸甸的责任感和使命感。公司和品牌发展的速度大家有目共睹，业务量和各种项目工作与日增多，每天还会碰到各种各样的状况发生。这一切的一切都需要高效的办公能力和处事不惊解决问题的能力。众盼所归上线的SAP系统，就像一个初生的婴儿，还有许多需要完善和改进的地方，目前并不能给我带来实质上工作效率的提升，反而这个月增加了很多同事不停来查询付款进度的工作；前期供应商主数据导入的不准确，导致频繁出现付款失败，又要花费一定时间处理后重新付款；线下线上付款同步走，增加了重复付款的风险。各种总分公司开户、更名一系列工作考验着我们，出现一个问题解决一个问题，就像抵达东方新天地开业问题，暴露出各部门对开业筹备工作的协作问题，反馈问题后，总经办成立了微信开业筹备小组，实时更新开业进展，保证有序推进。我喜欢有问题就提出，发现问题，提出问题，解决问题。



---

财务部本就是高风险部门，容不得你三心二意，容不得你心存侥幸，容不得你混淆度日。

---

每次很希望可以充足的时间付款，却常常被业务部门压缩到所剩无几，有时有些无奈，却无可奈何。如果不按时付款，可能直接影响某个项目是否顺利开展，如果按时付款，则留给自己的付款时间非常紧张，甚至没有太多时间可以仔细浏览付款单上所有信息，有时只能抓取条关键信息，就是在这有限的付款时间里，还是偶尔可以发现付款单上一些小小的错误，比如付款公司抬头错误或者遗漏标注，发票名称错误等。是的，财务工作非常需要细心和高度的责任心。经常付完款，登记日记账时，有时账实就差一分钱，外行的人会说，一分钱还要核对，有必要吗？但是，在财务部，一分一厘钱，都要账实相符，哪怕核对这一分钱，需要花费你一小时还是一天的时间，必须一致。不光是付款工作，工资核算、社保操作、个税申报等等，这一切都跟钱打交道，稍不留神，就会给公司造成损失。财务部本就是高风险部门，容不得你三心二意，容不得你心存侥幸，容不得你混淆度日。

虽然充满挑战，但我依然斗志昂扬。我相信，自己有能力胜任，因为我要对得起公司这份信任和守护自己的责任，做好资金的守护者，成为财务价值的引领者，为公司保驾护航！



## 心有猛虎

肖琳韵

入职宏珏的第二个月，眼前的工作拨云见日般明朗起来。若说第一个月时我还因初来乍到而对工作只有粗浅的认知，第二个月的我虽仍未抛却新人身份，却已明确自己的职责所在，也能渐渐独立自主地处理一些事务。我探索自己的岗位，也探索者宏珏。初识宏珏之时，觉得她是一位高贵而神秘的女子，步履优雅，性情恬静。随着向她走近，渐渐读懂她的神情，方知她心有猛虎。

平日里在安联大厦办公，格调雅致的工作环境、低调而精致奢华的奢侈品成衣业务、还有相处起来如春风拂面的团队，让我总能看到集团“细嗅蔷薇”的一面。然而七月的重庆之行给了我许多惊喜。各部门代表的培训课程让我看到宏珏人的团结一心、砥砺前行，而赵总等的讲演更让我体会到“奋斗、慈善、快乐”的宏珏精神。在培训的最后一天，宏珏人一行来到歌乐山造访烈士遗迹。素有“火炉”之称的山城重庆当天烈日高悬，但歌乐山人游人如织。对于在美国完成本科与研究生学业的我来说，“革命”和“烈士”这样的词汇好像许久都没有听到了。参观了烈士们牺牲前生活过的监狱，记忆里“为中华之崛起而读书”的训诫又鲜活起来。幸运地成长在和平年代，甚至有机会远赴海外求学的我们，在品尝美味珍馐、痛饮美酒佳酿的时候，可有想过几十年前人们在连天战火中求生的艰辛？在饱览异国风光、汲取西方文化的时候，又是否会意识到这是先人用生命换取的果实？

半个多世纪过去了，中国浴血重生，然而战争的阴霾还未完全搁浅。随着贸易战的爆发，A股一蹶不振，经济形势迎来严峻考验。而谷歌



脸书在这个当口宣布重启在华业务，之前一直与上海政府僵持的特斯拉也一锤定音拿到签约。从这些迹象，我看到我国在逐渐失去话语权。在外界的虎视眈眈之下，自己不够强大，对方就会伺机而动。我才意识到所谓“坚持初心”并不是一句口号而已——能够坚持自己的原则并维持话语权，背后需要巨大的实力与底气来支撑。而假货肆虐的拼多多敲钟上市、疫苗造假等事件，又是今日中国的另一个缩影——为了挣快钱求发展，我国企业“舞弊”已是普遍现象。在这样的浪潮、这样的风气之下，能够恪守自己的良知与信仰的宏珏令我大为感动。像宏珏这样肩负民族责任感、使命感并把这种家国精神贯彻到每一个员工的企业，在中国真的不多。这样的毅力恒心、铮铮铁骨便是宏珏的“心有猛虎”。

让宏珏心中的猛虎纵横奔跃，需要每一个宏珏人的努力。平时在自己的岗位上看似做着很微观的事情，但只要想着可以通过自己的奋斗让企业变得更好，便又增添了许多力量。孟子有云：生于忧患，死于安乐。重庆之行提醒着我去居安思危。个人的奋斗、行业的竞争、国家的国际地位，都是波涛暗涌甚至危机四伏的。想要在一个繁荣安定的国度生活，在蒸蒸日上的企业里实现价值，每个人就该把每件事做到极致。

我珍惜这样分析自己的工作并能够提出建议方案的机会，在日常工作中每一次发现可以解决问题、可以改进一些操作的时候我都充满成就感。加入宏珏之前，我对会计的知识储备只停留在三张报表，而现在我发现原来资产负债表中光是应付账款这一行背后就有千万道工序，极大地满足了我的求知欲与探索欲。常有人把员工之于企业比作螺丝钉之于机器，而在宏珏，每一个员工都远胜于螺丝钉一般的存在——每一个员工都是独特的、唯一的，并能够不断地成长、被雕琢、被灌溉。

在这样一家外表如玉石温润，内里却奔流着红色血液的企业，我对未来的成长充满期待。会当凌绝顶，静听虎啸声。



## 乐山乐水

单珊珊

在山水之城的夏日酒会培训上，第一次听到并了解到了乐山乐水的含义。它是一种保持乐观积极的心态，是一种拥有不可移易的初心。

在《说文》中——山，土有石而高。

在《国语·周语》中——山，土之聚也。

乐山，是要心怀山峰般高远的志向和胸怀。这是一句最空虚的话语，因为没有具象的客观存在。但这也是最打动人心有力量的话语，因为只有通过双手而付出的努力、时间和心血才能够浇灌出现实中真切切实的成果。“有石而高”、“土之聚也”都是在说，在巍峨山巅的背后是需要石头和土壤来打下坚实的根本，埋下厚重的基石，底子才能稳实。然后持之以恒、包罗万象地累积，才能逐步构筑起挺拔的高度。

孔子曰：“智者乐水”。

乐水，是要学习水的智慧，如水这般灵活：若藏于地下则含而不露，若喷涌而上则清而为泉；少则叮咚作乐，多则奔腾豪壮。水处天地之间，或动或静；动则为涧、为溪、为江河；静则为池、为潭、为湖海。水遇不同境地，显各异风采；经沙土则渗流，碰岩石则溅花；遭断崖则下垂为瀑，遇高山则绕道而行。水，可由滴滴雨水雪水而成涓涓细流，而成滔滔江河，而成茫茫海洋。

水，无论最开始分量有多轻、体积有多小，无论一路碰上断壁的拦截，还是山峦的阻挡，最终都会保持自己的初心走过去、走下去，从而不断变大变强，最终汇聚而成浩瀚广阔的海洋。



---

若藏于地下则含而不露，若喷涌而上则清而为泉；少则叮咚作乐，多则奔腾豪壮。动则为涧、为溪、为江河；静则为池、为潭、为湖海。

---

重庆的年度培训，公司希望我们保持山水的初心，学习山水的精神和智慧，重回巅峰。但是我想现场在座的每一个宏玉人都会有很多的启发和感悟，而且不仅仅停留在脑海中，还会应用到接下来的工作上。

结束重庆之旅，马上迎来大中华区开疆破土的又一力作——成都银泰新店开业。我和另一名老同事带着部门两名新员工飞聚成都，合力负责精品店+咖啡吧478平方米奢华配置的开业布场工作。虽然过程中出现了各种问题和状况，但是通过小伙伴们的协助和各部门之间的配合还是顺利漂亮地完成了开业工作。

工作中问题一定会有，状况一定会出，但我们要做的是保持积极的心态，牢记工作的最终目标——乐山；利用手边现有的资源，努力地去解决问题——乐水。

乐山，是保持初心，是目标，是胸怀。

乐水，是不焦不躁，是灵活，是智慧。

GIADA



## 最初

刘雅楠

最初，我还未毕业，带着对奢侈品行业的热爱和对公司的好奇，往返两地参加一轮又一轮的面试，幸运地互相认定。

最初，我对销售一知半解，却很想征服驾驭它，在我看来是件不简单又很有价值的事，努力想要形成自己的风格，想要成为专卖店的销售冠军，哪怕一次。

最初，开始有小徒弟的时候，很想把自己掏空，让她们能更快上手，能明白把销售做好是一件多了不起的事。

最初，我也遇到过瓶颈，一年没有突破和转折。有过心急如焚，也有过自我质疑，但我还是选择沉淀和等待。

最初，当我有了身份和平台的转变时，我明白自己身上的责任和担当更多了一分，从销售到职能的转变，会有不同声音的质疑甚至包括自己，但是我知道能有这样的一个转变，也是对我之前工作的一份认可和信任，我定不能负。

最初.....

这些最初都是在年会培训上脑海里的一闪而过，还有很多最初，我似乎可以从2015年7月5日数到此时此刻，因为我还记得那些“最初”当下的那份心境，我没法说我的初心有多么宏伟，但是对于我而言，那是一个有仪式感的存在。



---

在宏珏在GIADA，与众不同的是，彼此之间的互相成就，那种没有私心只是一心向好的共同成长，不是高谈阔论人性的伟大，而是融入日常的互相促进彼此良性竞争的结果呈现。

---

当公司提到“奢侈心”的时候，我在思考自己的那颗心算不算得上奢侈心。那是一份有分量的大爱，爱品牌、爱公司、爱自己、也爱顾客。基于这些爱，你会更加自信的传递品牌传递优雅；你会更加珍惜公司提供的平台和信任；你会更加用心地享受生活，努力变成更好的自己；你会更真诚的与顾客建立平等和谐的关系。能做到以上，是需要时间沉淀的，是一个顿悟的过程，虽然不敢说能完全做到，但这必是我未来努力的方向！

拥有奢侈心的过程，也是成就自己的过程，在宏珏在GIADA，与众不同的是，彼此之间的互相成就，那种没有私心只是一心向好的共同成长，不是高谈阔论的人性伟大，而是融入日常的互相促进彼此良性竞争的结果呈现。那是一群正值芳华的年轻人，共同奋斗在一片蓝天下，我在进阶的同时你也没有松劲儿，互相鼓励互相支撑，酣畅淋漓的一天又一天，用力涂鸦最美的回忆。

最初，

你我结伴，

一起做一份美丽的事业！



## 业精于勤

刁晓沉

七月，在上个周忙碌的工作中悄无声息的过去了。2018年的7月，收获很多，这不仅仅来自于个人工作能力上的提升，更多的是心态方面的蜕变。

现在回想起制订七月的工作任务时，那工作表上一行又一行的工作任务着实使我头痛。我第一次有一种心虚的感觉，这种感觉来自于不自信，对自己能力没有很好的评估，同时对工作内容清晰，不确定，这种迷惘很容易使人陷入深深的自我否定中。有几天我感觉自己似乎什么都不会做，什么也做不好。当我发现自己陷入了这样一个怪圈时，我努力让自己平静下来，冷静地分析一下是什么促使自己会这样想，慢慢地发现，其实这就是人对于未知的事物，本能的一种恐惧以及抗拒的心理情绪，因为七月新增了很多之前从未做过的工作，比如负责全国员工体检，美国波士顿店保险的购买。其中，保险的事宜是最让我头痛的，因为我既没有去过美国，更没有接触过保险，就连中国的保险我都没接触过。现在突然去接手美国的商业保险，无疑是一个巨大的挑战。

最开始要去给美国波士顿店买保险时，各种专业名词都要靠我一个一个去谷歌出来，甚至在晚上睡觉的时候脑袋里想的都是保险。第二天早上五点左右起床我就会邮件联系美国的对接人，有不懂的我就会去问broker，他们也都会给我耐心地解答。渐渐的，我对这一系列的保险有了初步的了解，也慢慢地上手，到现在所有的一切都在有条不紊地进行中。这一切现在回想起来都是对自己的一个历练，无论是技能上的，还是心态上的。人遇到困难，首先想到的是抗拒和退缩，而不是去努力想



---

成功的捷径，就是一步一个脚印，踏踏实实勤勤恳恳地做好每一件你的分内工作。

---

办法。其实办法总比困难多。到最后你会发现，这些看起来很难的工作往往是能够让你快速提升工作能力的捷径。这让我想起了当代人都喜欢走捷径，尤其是成功的捷径。七月整月的采购工作让我更加明白了，成功是没有捷径的。如果有，那你可能走的是弯路。成功的捷径，就是一步一个脚印，踏踏实实勤勤恳恳地做好每一件你的分内工作。于此同时，你不能满足于仅仅是做完你手头的工作，你还要去做一些能够提升你自身的事，这些事可以是工作，也可以是工作之外的事。

我们不能被困难击倒。相反，困难越大我们越要迎难而上，这是我工作七个月以来最大的收获。生活真的是一杆秤，不要抱怨生活在一开始欺骗了你，没有让你过上你想要的生活，那是因为更好的未来在等着你，你要翻过这一座又一座的高山，穿过一片又一片的荆棘，才能看到那最美的景色。如果你觉得自己的日子很苦，别担心，那说明美好的生活即将来临。现在的我，很享受这种紧张忙碌而又充实的生活，我始终相信，美好的未来在等着我。谁都想要美好的生活，但是往往是你越想要的东西，你越不能把它放在第一位，因为如果你只是贪图享乐，那你永远不会过上你想要的美好生活。

业精于勤，荒于嬉，希望自己可以变得更加的出色！



## 不平凡

王译旋

这几天，有一个新闻成功抓住了我的眼球：外卖小哥战胜北大硕士夺冠《中国诗词大会》。从任意一个新闻网站，我们都可以轻易找到这个外卖小哥雷海为的故事：以前，纯粹出于对《侠客行》的喜爱，开始了他大规模背诗的历程，十三年的诗书生涯，他说，他从没想过会走到央视的舞台。其实，当我们看到雷海为的时候，他是一个再普通不过的快递小哥，其貌不扬，性格低调，言语沉稳。从他的言语里听到的是他对这一切的淡然，仿佛仅仅是把自己的兴趣玩了个够，就像任何一个普通人在一个普通的时刻，可就是这样一个人，我们却突然觉得他那么不平凡，真的闪着光。

我相信，快递小哥的故事让我们大多数动容的原因，是我们相信自己比起他一点也不弱，相比于生下来就在罗马的人或者老天爷赏饭吃的明星，他的成功，给了我们更多的信心，让我们相信我们也可以。一件平凡的事不平凡的做，并且坚持下去，结果就会不平凡了。

生命中哪有那么多生而伟大的事，所谓伟大和卓越，还不都是把一件件看似普通的事情做到了极致，把看似重复的事情，做出了思想的高度。就像日本羽田机场的清洁匠人新津春子，从事人人都觉得简单的清洁工作，她做出的高度是对八十多种清洁剂的使用方法倒背如流，同时还可以快速分析污渍成分，对症下药。就这样，做清洁也将自己做到了日本第一。



---

我们全力以赴活出了无悔的自己，本就是一件不平凡的事。

---

于我自己而言，其实沉淀踏实的心一直没少，且深以为乐。商品工作，就是一项复杂且前瞻、繁琐且精细的工作，每一项工作内容，都值得去深入研究。

记得上一季的我和我的部门，对商品知识颇不熟悉，感觉每天疲于奔波，所有人都处在不擅长且没头绪之中。但是公司让我们学会抓住重点。毕竟时间有限，商品知识就是根本。所以从去年末新季之初，我们开始了紧锣密鼓的商品学习过程，无论是系列学习还是每日数据学习亦或是部门内部考试，多维度的知识体系搭建，让部门每个人都明显更加有信心，且工作做得更加深入。虽然我深深知道还有太多可以进步的空间，但是现在却是方向明确且部门一心。

没有轻轻松松的幸福，只有问心无愧的踏实。外卖小哥雷海为，自然流露出的泰然自若，宠辱不惊，就是不曾后悔的模样。原来，我们全力以赴活出了无悔的自己，本就是一件不平凡的事。



## 春华秋实

陈秋达

时光匆匆，转眼已是岁末，与2018年挥手告别。这是很特别的一年，回首望去，一个个看似平凡的日子，都是人生中重要的转折点：毕业、就职、转正……经历了很多的人和事，身边的一切都在悄然之间变化着。告别了熟悉的学生生活，我迎来了新的工作、新的城市、新的朋友、新的生活。有幸遇见许多有趣的灵魂，经历很多欢快的时间，也曾经在挫败中怀疑自己，迷茫失落。心中有很多话想说，却不知从何说起，千言万语最终化为一句简单的感谢：感恩所有的遇见，珍惜拥有的一切。

感恩公司带我走进奢侈品行业的大门。进入奢侈品行业是我长久以来的梦想。还记得第一次去美国，带着一丝向往和胆怯走进了奢侈品门店，里面坐着一个身穿浅绿色套装的金发女子。她举止优雅，身材纤瘦却散发出强大的能量。我也想成为这样优雅的女性，简单安静但却让所有人不敢轻视。

邂逅GIADA，让我找到了少年时的那份感觉。优雅、安静、简单、却让人不敢轻视。没有浮夸的外表，简单的设计独一无二，GIADA，在大品牌时代，不需要大声喧哗，只需要娓娓道来。追求极致的态度，经得起任何的挑剔，GIADA经得起更多的眼光和时间。不争不抢，不急不躁。年会时买了第一件GIADA，能从中看出GIADA自创始之初，秉承着奢侈品精神：坚持使用最上乘的天然面料与精湛的意式工艺，坚持苛求细节，一针一线，严丝合缝，都要恰到好处，完美呈现！

RedStone | 宏珏高级时装 2019届北京大学宣讲会



---

长空属于飞鸟，瀚海属于潜鱼，  
勇气属于战士，成功属于智者。

---

物有奢侈品，人有奢侈心。感恩优秀的宏珏人，激励我不断向前迈进，砥砺前行。工作里我看到拼搏的人抓紧每时每刻克服艰难险阻去完成目标；我看到细致的人为一件大衣寻找最精湛的工艺传承精益求精的工匠精神；我看到年轻的人朝气蓬勃地在奢侈品行业华丽美好的舞台上洋溢着青春的气息；我看到成熟的人谦虚谨慎，岁月虽然磨平了尖锐的棱角，却沉淀下稳重却不失活力无畏冒险的灵魂；我看到优秀的人无论何时都以最高的标准要求自己，每个细节都一丝不苟，每件工作都尽善尽美。职业发展的重要一步，就是自我进步，而进步需要榜样。在宏珏，很容易就能找到榜样，让我有机会去学习他们身上闪闪发光的地方。他们有独到的视野、浩瀚的胸襟、厚德的品行、高深的智慧，像灯塔般引领我前行。宏珏人不仅拥有卓越的能力，更有优良的品质，不恃才傲物，保持对外界的谦虚和好奇，不断提升自我。宏珏是沃土，向下扎根，让根基坚韧强大，向上生长，去拥抱白云与阳光。

感恩人资的工作。还记得参加宣讲会的时候，赵总亲切地过来与我们交谈。当得知我是学人力资源专业的时候，赵总问我：“你知道我们公司为什么是人力资本部而不是人力资源部吗？”当时的我非常保守地运用了一个理论知识点：因为人是一种资本，可以通过投资增值，并且能比物资资本发挥更大的作用。当我加入宏珏后，这个问题也一直贯穿在我的工作中。人力资本是什么？怎么才能最优化地使用人力资本？人力资本的核心思想是运用物质资本提高人口质量，而这与宏珏一直坚持的内部培养相契合。当很多企业都在用“现成的人”，宏珏花费了大量的精力和物质去培养人，将一个个蹒跚学步的小宝宝，培育为可以独当一面的战士。

展望新的一年，长空属于飞鸟，瀚海属于潜鱼，勇气属于战士，成功属于智者。不忘初心，方得始终，成就他人，战胜自己。

日升月落，看你我宏图大展；春风秋实，长伴于珏色征程。



## Beauty Will Save the World

Jacopo Mileo

I am about to celebrate my second month in China, which have been the most two dense months of my entire life. It feels like I have already learnt and grown a lot because this country acts as a catalyst of inner transformation and evolution. I got something more to discover and learn about culture and people. The more open-minded you are, the more you can mix into this paradoxical, dicotomic yet mesmerizing and hypnotizing reality, just like I have been suddenly deeped in. Life taught me that big things does not come over in a night and even not in a day. At the end, I understand that waiting is worthy and there is no need to rush to the end of the marathon, breathless and ruined by the running itself. I was supposed to be or maybe I already am a liquid human-being, but this experience helps me to move into the further next step of this mental condition.

When a piece of ice cube dropped in water, it exists with same substance but different way of being, which indicates I'm progressively melting in water and changing my state of matter into less dense and more free. This place is not only about taking and discovering, but also about growing, on me, on my skin and on my body, which likes a beautiful disease that teaches you a different but better way of living and enjoying life. One of the



first things I noticed, very different from what is happening in Europe, is the sense of belonging to the company. I come from a strongly individualistic culture and worked in fashion industry that individual can be is a must. However, I appreciate this place has enough space for every flower to blossom, without ones shadowing another one. RedStone provides enough space for everyone to grow up and show what you can do without shaming other colleagues or fighting with them. I feel like we are all soldiers of the same army fighting the same battle in the same platoon, united together walking towards the same challenges, ready to demonstrate we are ready and we can do it. There's no hypocrisy but just sincere happiness for others' achievements. If you need an opinion or an help, you will get it, because everyone is willing to help. I am also glad to give advice or help whenever somebody ask for.

The other thing I have noticed that makes this reality so different is the young, positive and strong energy coming from this bunch of twentyiers and thirtyiers all together. When I am designing, even in my private life and for personal project, I am always influenced by what surrounds me; before coming here I was becoming less creative due to routine life. RedStone is a fast paced everchanging company that makes my minds become new and fresh, so I enjoy to take my pencil and do beautiful things.

*"Beauty will save the world"*

*Fyodor Dostoyevsky*



## WORK-LIFE BALANCE

Aurora Sorini

Recently we start to think and organize the annual reports. Even with some new projects to develop, it is the time to resume and reflect about this working year.

Both internal and cross-functional meetings focused on defining an integrated system to arrange design and construction steps, aiming at creating an efficient and objective process. Time is valuable, so I tried to find a way to balance the work and time that makes each work helps improve productivity. Thanks to these topics discussed in these meetings, I started to consider work - life balance, which can be achieved when there is equilibrium between working time and personal life.

To be specific, if you spend too much time at work, you will definitely have no time to stay with family and let alone having your hobbies; and it is true on the other hand. If you don't work enough time, you will get sloppy and bored, which seems hard to have quality relax time. In all, work-life balance increases happiness in two ways that improving productivity at work and bringing enough leisure at home.



Working in a friendly working environment makes it easier to achieve the balance. Before joining Redstone I worked in another company where work-life balance was not valued. My past company pushed me to block all my time to work so I started to get irritated and demotivated at work. Even worse, my personal life went not well because I felt nervous most of the time.

So I decided to change by quitting last job and taking some time to restart. It was not easy to make such decision because I had no idea what to do next. Thus I took a month off and then started to look for new opportunities. I had some interviews but none of them was attractive, because they share the same value as my previous company.

However, RedStone is different since the environment is much more friendly that I was touched at the first interview. Now I enjoy coming to work every morning, and I believe my colleagues share the same picture because work-life balance is respected in RedStone.

After I joined RedStone, I had a lot of work to do in a fast pace. High productivity leaves me enough time for my personal life and brings me more happiness, even sometimes I feel tired when come back home.

Work-life balance is a circle: the happier you are, the more productive you can be. Productivity makes you organized and brings effectiveness at work. Ultimately, you will live a healthier life.



## 成长

任冀

二月份的工作被春节分割成了节前节后。因为有大段假期时光，作为HR，最担心的莫过于社招环节，毕竟目前阶段社招不能停。为了能为专卖店招到合适的小伙伴，节前的时间里我基本都在处理简历和面试中度过。感恩于科技社会的突飞猛进发展，最近社招中部门也开始使用一款新的招聘APP——BOSS直聘。这个软件可以允许HR发布职位后，主动去和简历合适的应聘者打招呼介绍职位，或是等待有意向的求职者主动询问；并且手机端的设置也放宽了工作地点的限制，哪怕在家里，只要遇到合适的意向人选都可以去主动发起职位介绍。于是我基本晚上也会在家里刷一波简历，为第二天的电话面试做好准备。这个事情导致我投入与工作环节的同时减少了和妈妈的交流。每次妈妈发起微信对话，我都会回复“在忙”结束交流（当然这个也是遗传爸爸）。我妈多次感慨，觉得我工作太辛苦了，问我工作这么久是否觉得收获和付出成正比。

记得小时候妈妈总会问我一句话：“人生有苦有甜，你是愿意先苦后甜，还是先甜后苦呢？”小时候懵懵懂懂，对于这个道理并不是太理解，但吃饭时候总会有个把好吃的留到最后的习惯，于是也会坚定的说自己会选择先苦后甜。然而作为家里唯一的宝贝疙瘩，又是老来得子，成长过程中一直被关爱有加，并没有真的吃过苦受过累。妈妈虽然曾经



这么问我，但也是一直希望我顺风顺水安稳度日。刚接offer的时候，妈妈还因为我虽然回国但依旧离家里很远，工作也和专业并不对口掉过眼泪，她一直以来都希望我做一名大学老师，工作轻松假期多。

而现在的我被问到付出与收获时，我的第一反应是感到生气，但生气是因为我不擅与家人沟通自己的工作，导致我妈现在担心我工作的价值与意义不足以匹配我的付出。可能对于很多人来说，一个名校海归的人生价值是去做“大事”，而很“平凡”或很“简单”的工作，会被认为是大材小用了。妈妈希望我做和自己专业相关的工作，或是做一份轻松的适合女孩子的工作。做了这么久人资工作，我的感受是这个工作确实大部分人都可以做，但并不是谁都能够做得漂亮。工作并没有贵贱之分，学历背景也只是求职中被拿来参考的一部分。步入社会后，学校里学到的理论也好知识也罢，其实很少能够完全运用到工作中，而职场中遇到的只会是比学校时遇到的困难可怕千百倍的挑战。所以脚踏实地的做事，看到自身的不足并且努力完善自我，用享受工作的乐观心态去应对一切困难，才是入职以来我最大的也是最宝贵的收获。

这样的想法也在春节期间的某个晚上分享给了我的妈妈，虽然说这些令我觉得很害羞，她听完却非常欣慰，为我感叹找了一个好工作和一个好公司。这样弥足珍贵的环境，当然身在福中要惜福。



## 助人为乐

任冀

上学的时候的自己急于找工作，心里想的大概就是要找一个支付我生活开销的工作。当时的自己十分迷茫——不清楚自己的职业规划，甚至根本不知道自己适合做什么、可以做什么。入职后，和学生时期的朋友经常探讨工作的问题，对于很多人来说工作是帮助自己平步青云走上人生巅峰的工具；而接触人资久了，越来越明白自己这份工作究竟是要做什么，归根到底是这个主题。

三月的工作很忙碌，兜兜转转地去了四个城市招聘，遇见了形形色色的同学。印象最深刻的是在大连理工双选会期间，有一个长相乖巧的来自江苏的女孩子，因为对服装行业和公司很感兴趣，提前准备好了应聘人员登记表专程来投递；并且还将零售管培生的职位强势推荐给自己的好朋友B。在HR面试中，我一度很看好这个女孩，觉得她的沟通说服力还是很有销售潜质的。B在面试中虽然销售潜质较普通但态度也是比较积极的。然而第二天，在我收拾行李准备出发去机场的时候，手机接到了来自B的短信，觉得自己不是很适合做销售，决定放弃区域经理面试。当时心里并没有觉得怎么样，学生认真思考职业选择、判断能否适应是很正常的。可下一秒手机又震动了，是江苏女孩子，也告诉我觉得自己不适合要放弃。那一刻立刻明白了什么，猜想一定是两个人看到了网上的负面新闻却并没有理性地去判断。放下箱子，我坐在床上就拨通了江苏女孩儿的手机号。接通后也证实了我的猜想，而起因是因为面试中我诚实地介绍了销售工作的压力，结果两个人开始在网上搜索GIADA销售的业绩压力方面的问题，然后被网络黑帖吓得说以后不想像网上说的一样每天流着泪工作。听到这里，我又生气又觉得好笑。气不过我们的员工



和职位被人冤枉，笑的是“每天12小时哭着站店上班”这种夸大虚假不靠谱的说法居然会被相信…那一瞬间突然觉得我的工作不仅仅是招到人，更深远意义的使命是帮助学生，哪怕是与公司擦肩而过的人，树立明辨是非的能力，引导他们有一条清晰的职业发展路径规划。大概花了快半小时与她沟通，也不敢太讲大道理，于是一边开玩笑地反问，一边以过来人的身份引导，也邀请她和B去门店亲自感受一下GIADA销售的风格，如果还有不解可以再和区经深入探讨了解我们宏珏文化和销售心路历程。晚上看到她们发给我的短信，说决定去参加面试。那一瞬间突然有点儿想哭，想到了那句常听到的“商业的手法，慈善的心态”，哪怕最后这两个女孩子没有通过终面，但我依然很开心帮她们了解了销售行业，让她们有了相对有主见的判断能力。

回深圳的那天，又收到了一条来自应聘区域陈列员的女孩子的短信，谢谢我当时面试时候对她的帮助。这是一个综合素质特别好的女孩，在面试中发现她对于首饰设计又很执着的梦想并已经开始申请英国院校，但又觉得宏珏的机会可遇不可求，自己也很纠结。因为担心强扭的瓜不甜，我便开始和她探讨她在对未来的规划上应该怎么做。整个过程中我都感觉到未来一旦开始工作，她可能无法真的再出国深造，对于她来说错失这个机会可能会后悔终生。于是我建议她回家和父母再讨论决定一下。后来我收到她很长的一条感谢短信。短信中她特别谢谢我的引导，祝我工作顺利生活开心。虽然说出来有些丢脸，但这两个事情都让我觉得我的工作是在发光。

虽然我也是个普通人，但我在尽自己最大的可能帮助更多的人。就像我们宏珏人每月自发的捐款，每个人都在以各种形式帮助他人、为社会做贡献，这些可能在其他公司是感受不强烈的。所以我会怀着感恩之心继续前行。

会当凌绝顶  
RedStone  
*Summer 7*

RedStone

RedStone

## 因为你，我愿意风雨兼程

陆倩倩

时间走得真快，成为宏珏人已经172天了。虽然开始物流部的工作才22天，这22天却已经让我深深感觉到了家一般的温暖。这里，是我们宏珏人最坚强的大后方。

在回到部门之前，营销部的实习经历让我感受到公司对我的期待和对未来智慧物流发展的希冀，这都让我既充满干劲又深感压力。当时对物流部门的一无所知让我感到迷茫，不知道自己是否能像在营销部一样做好仓库工作，不确定自己是否真的能给这个部门带来什么。但我能确定的是，我有用不完干劲和跃跃欲试的心态。

我牢记前辈说过的话：要想真正为一个部门带来新鲜的血液，光靠满腹理论是行不通的，必须在实操中不断发现问题总结经验来优化工作。的确，有些时候，我的一些仅靠理论支撑起来的方法在大家多年的实践经验面前都被击破。于是，我努力去实操仓库的每一项工作，开始更加仔细地去观察，用心地去实践，得出了一些有指导意义的工作心得，也越来越喜欢这个地方，和这群可爱的同事们。

喜欢这里的一群踏实肯干、认真细心的小伙伴们，他们很少前方的聚光灯下现身，却在在大后方为我们守住了一片坚固的土地，让前方战斗的战友们毫无顾忌地冲锋陷阵。工作时，他们埋头做着那些看似琐碎但极需耐心和细心的事情，不抱怨不拖延。不多的语言和朴实的笑脸都在诉说着他们对工作的态度。生活上他们像温暖的大哥哥般体贴他人，也会



---

想要真正为一个部门带来新鲜的血液，光靠满腹理论是行不通的，必须在实操中不断发现问题总结经验来优化工作。

---

做好吃的饭菜和大家一起分享；节假日时他们也会从老家背着沉甸甸的荔枝、黄皮和菠萝蜜来给大家吃，还会没心没肺地开开玩笑。因为他们，仓库就像家一样温暖。

喜欢像姐姐一样优雅亲切的娇姐，我们喜爱与敬爱的家长。在她看似温柔的外表下实则藏着巨大的能量。由于仓库地理位置的特殊性，很多方面都独立于其他职能部门，而这些事务都需要部门经理自己去安排和处理。娇姐一个人扛起了部门所有的基础业务的统筹管理工作和这些行政事务。基础业务上，她凭借细心和耐心使得多年内几乎以纯人工操作为主的仓库工作达到接近99%的准确率。而娇姐对于那些行政事务处理起来也是井然有序，妥妥帖帖。我看到了她为了节省不必要的支出而自己坐在办公桌前认真缝补的样子，也看到了她因为仓库续租合同问题被难缠的物业折腾的团团转也不气不恼的样子。她周身散发着老一辈宏珏人身上的一股精气神，愈品愈发迷人。刚到仓库的我一遇到不懂的问题和不理解的地方就会向娇姐请教，她总是那么温柔耐心地为我解答，支持我的想法，鼓励我去实践。每每回忆起她温柔的鼓励，我都会为此感动而充满动力。

因为有宏珏这个温暖的大家庭，我很期待每天的工作，兴致冲冲干劲满满。因为宏珏，我愿意带着愿景和梦想披荆斩棘、风雨兼程。



## 年年年中，今又年中

岑张萍

充斥着雨水、台风以及乌云的七月，因为有了知识而显得舒畅充实。至于遗憾，总没有收获来得多。

又是一年年中会，今年选择在山城重庆开展，能亲眼见到重庆WFC的GIADA新店面之壮观，除了羡慕，更多一份期待——期待下一季的商品总概；期待公司的又一次开讲。酒会之后，我也不负期待地听到了这次被店长从培训中带回的两个极具分量的词：初心、奢侈心。

记得传达会上，店长问我们两个问题：“我们自己来的初心是什么？GIADA的初心是什么？”其实当下是有点懵的状态，疑惑着，思考着，怎么公司又开始跟我们提起这个问题，是发现我们迷失在当前的困境里了吗？但我十分感激这良苦用心。只有铭记初心才能坚定前行。我想我没有忘记最初选择GIADA的原因。这次从店长的口中了解到更多的GIADA初心，听完也着实感受到自己的思维局限和目光短浅。对品牌又多了几分敬意。突然明白过来，公司再次提及“初心”的用意。从大方向去看当下，明确目标，砥砺前行，方得始终。

而在这个过程中，我们奢侈品行业的从业人员都该拥有一颗奢侈心。

与传统奢侈品品牌不同的是，GIADA并没有参与那形形色色的奢侈品行业的历史，但在工作的这些年里，我也算亲眼见证了一个有血有肉有灵魂的GIADA崛起。行业里流传一句话，真正的奢侈品的灵魂源于历史的酝酿和时代的洗礼。那么GIADA的灵魂则源于那深耕于意大利的文化与令世界惊叹的工匠心，对细节的极度讲究与选料的严格把关，以及一群单纯热爱着品牌，一心想推广品牌的热血的人们。



---

如果说传统奢侈品牌销售只需要销售技巧和了解产品即可，那GIADA的销售必须肩负起传递文化和艺术的职责。

---

后起之秀要冲进圈子里，除了强有力的经济实力外，怕是要花更多精力去了解它。奢侈心，在听完店长的传达后，让我感受到它展现的方方面面。特别说到：奢侈品需要专业并富有激情的销售团队，以及奢侈品本质上象征着人们对上流社会的渴望。

从前我不是特别能理解为什么奢侈品销售需要去造梦，我也一直做不好一位造梦师。但现在又多了几了解。奢侈品是贵族阶层的一种符号，是精英阶层能力与实力的外化表达。它能给予拥有者一种别样的荣耀，萦绕着奢华的光环，于是成为多数人想拥有的梦想。而随着社会的进步，生活水平的提升，越来越多的人加入购买奢侈品的行列，开始感受精致生活。于是，我们的工作也就不单纯只是服务于传统贵族了。尽管那些习惯消费奢侈品的人，能快速在群店里辨别出GIADA品牌的文化性内核，会维持以往的习惯，但这少部分人该是多么精少。如今日常工作接触的人群更多的是初识奢侈品之人，需要销售人员如当年品牌开创伊始一般去介绍，去细心引导，去耐心讲解，去认真造梦。因此，在面对日渐上升的这一群人，我们需要丰富的还太多太多。如果说传统奢侈品牌销售只需要销售技巧和了解产品即可，那GIADA的销售必须肩负起传递文化与艺术的职责。纵使目标客群精少，纵使推广的道路漫长，我依然相信那句“星星之火，可以燎原”。无论什么样的日常，都明白自己的初心与使命，都该满富激情去迎接每一缕阳光。

真的很想做一个真正能从艺术角度，引领奢侈品消费者成为用仰望之心理性消费的人。纵使消费时常是一种冲动行为，也希望她买得懂，穿得开心，能真正拥有优雅自信的生活方式。



## 青春韶华，共赴使命

迟瑶

二月的红包，令我们时隔两天还是意犹未尽，有喜悦，有刺激，也有着一份收获成功的自豪！沈阳万象城的姑娘们，都是二十多岁的小青年。我们有着不同的爱好，不同的性格，不同的故乡，但只因在GIADA相聚，我们的使命，荣辱一致，使我们的梦想或是说愿望相同！二月我们二十号完成任务，二十八号过红包！每一个人都在月初给自己下了目标，定了任务，目标感让我们每天绞尽脑汁的去想如何维护，如何跟单，如何能更快的去突破我们自己。在最后一刻，红包过了！当晚跟单的时候我在想，其实这就是天遂人愿，成功都是交给有准备的人，我们沈阳万象城GIADA店准备好了。也付出那份努力了，我们就值得拥有这份光荣！当天沈阳飘着大雪，23:30从商场出来，5个人没有觉得冷，开心地拍照，打不到车，就在那里站着聊天！突然觉得轻松，突然觉得压力真的可以化作动力，最后结果真的可以令人忘却寒冷！精神充裕真的可以忘却没吃晚饭，忘记饥饿！

二月代店那几天我不断告诉自己，一定要让店里紧跟任务，一定要把业绩做出来！强烈的目标感与使命感，让我每天醒来都充满斗志和动力，想把这个店带好，想给大家和店长一份满意的答案！无论是新员工还是老员工，我都在摸索怎么去带领她们，带着她们把我们店呈现向上的方向。十月份当店助至今，感觉自己一直在进步。开始的时候不知店助应该干什么，总在不紧要的点去努力，几个月下来以后，渐渐的明白了，也抓紧了方向，既可以维稳团队，也可以做好事。当一切向好的方向发展时，会觉得特别欣喜。回头看之前的付出都是值得的。所有的力量都是可以汲取并迸发的。

新的一年，给自己更高要求，不负大好时光，不负青春年华！



## 匠心

耿云娇

上海嘉里中心的GIADA店开业了。这个消息，最早我是在顾客的口中知道的。

Karey是我们店重要VIP客户张女士的女儿。在加拿大长大的她拥有YORK University国际关系与法语的双学位。她能歌善舞，曾经是小有名气的歌手。一天，她兴高采烈的给我发微信，说以后午休时间都可以“剁手”了，因为公司楼下的GIADA店要开业了！她还顺便拍了自己穿GIADA服装的照片给我，聊天中满是对GIADA的喜爱和赞美。

如此关注品牌动态的顾客不止Karey一个。朱女士常年全国各处出差忙碌，每路过一家GIADA精品店都会拍个照片给我看。她看到看朗读者节目中董卿穿了GIADA的服装，也会发给我。有些服装如果在董卿穿前就购买，她会更开心。

每一次分享都能感受到顾客对品牌由衷的喜爱，她们不像是GIADA的客户，GIADA的陪伴更像是他们的一部分。她们对于GIADA品牌的发展也发自内心的感到自豪。



---

GIADA的成功不是一蹴而就的，学不去也偷不走，因为每一个宏珏人的傲骨和初心，深入骨髓刻入人心，独具匠心！

---

销售工作能让人成长。但是最能触动心底的，还是得到顾客认可的自豪感。只要购买过GIADA的顾客，有过穿衣体验后，GIADA的好她们便了然于心。而对于有些不了解GIADA的新顾客或是追求LOGO的顾客，就需要我们销售人员的匠心精神了。

无论品牌发展的速度多快，受到了多少人的认可，面对顾客我们都应该像最初那样，一遍又一遍地把GIADA成衣的优质和品牌推崇的优雅自信的生活理念说与顾客。普通的商品卖的是货品本身，奢侈品传递的是文化，更是精神。我们不是普通的销售人员，我们是匠人——是心无旁骛而保有其本心的匠人。

回顾GIADA的这些年，每一个岗位上的宏珏人，又何尝不是以一种匠心精神在做这个品牌。我们不追赶潮流，不人云亦云，不为了获取商业暴力而改变自己的初心。我们坚持品质，追求细节，不惜花费大成本去研发新面料，将意式制衣文化与艺术相结合。从最初的选料，到制衣再到海报大片的拍摄，服装的甄选和秀场，再到专卖店的店面设计，公关活动，每一个细节，每一步无时无刻不在彰显着匠心精神。

每一个陪GIADA走过的宏珏人都清楚，GIADA的成功并不是一个一蹴而就的过程，学不去也偷不走。因为每一个宏珏人的傲骨和初心，深入骨髓，刻入人心，独具匠心！



GIADA

GIADA

GIADA

GIADA

GIADA

## 我的角色

常林杰

休假八个月后，再一次步入职场的我，心态因为自己角色发生了重大改变而随着改变。这期间里，我在原来父母的子女以及家庭中妻子的角色的基础上，又多了一重身份——母亲。“母亲”这个词涵盖了太多意义，也承担了太多责任。这期间，我一边感慨生命的奇妙，一边体验到当母亲的不易。我甚至发现世界上没有任何一份工作比“母亲”的职责更重，需要更多的精力。作为母亲的我可以不计成本，不惜精神体力的劳损，也不计回报仍然甘之如饴。

但在家待得愈久，我内心有一个声音呼唤的愈强烈：我依然想要做自己。我有作为子女的角色，有妻子的角色，更有成为母亲的角色。然而抛除这些角色之外，我更想成为自己。不为任何人，只为自己快乐和成长，实现自己的价值和理想。所以我特别期待八月份的到来，期待再次投入我热爱的工作，体验那种让我热血沸腾的销售现场。我甚至像刚入学的新生一样，有点紧张、有点期待、有所畅想。我一遍遍核实自己的物品有没有准备齐全，公司新的制度来回阅读，团队大单分享认真听取，自己在脑海中演练如何跟单，研究现在销售该用什么方式去做。我生怕上班跟不上品牌的发展，也害怕找不到好的销售状态，所以我想一切办法尽快跟上步伐。



---

自己的理想只有在不断努力拼搏中，才可能会像花儿一样绽放。这种荣耀以及内心的感受始终要先源于自己，才能波及他人。

---

是的，我热爱自己的工作，因为这份工作就是在做自己，我想要成为更好的自己。终其一生，我们在这世上都是独立的个体，做好自己是我们一生的课题。父母终究会老去，孩子始终会长大。自己的理想只有在不断努力拼搏中才可能会像花儿一样绽放。这种荣耀以及内心的感受始终要先源于自己，才能波及他人。我们常说与孩子一同成长，只有自己不断成长、强大，才能延长陪伴孩子的时间，才能跟得上孩子的思维方式。有时候陪伴固然是长情的告白，但一个不断奋斗、勇往直前的母亲，谁说对孩子不是另一种言传身教呢。既然不甘于做家庭主妇，那就将自己的热爱绘成一幅多彩画作，才能引人入胜。

我在工作中，没有其他角色。这是一份清晰自我、锤炼自身、成就自己的工作——我为之倾注激情与热血、抱负与理想的工作。



## 奢侈心

王晓悦

一直以来我们都有谈到品牌姿态感，而我这个月也对它有了更加深刻的体会。

一位曾经在各专卖店刷脸九折购买的顾客被官方微信上发布的一款服饰吸引到店，在被告知刷脸九折已不可能时，瞬间翻脸，原本定好的衣服也统统不要。我们并没有慌张或者惋惜，都表现得非常淡定，把办理GIADA的VIP准入门槛告知她，几番周旋，顾客由原本“给我九折我才买”的状态变为“我怎么样才能办一个自己的VIP”？这中间的过程，正是因为我们坚持了原则与品牌的规则，才赢得了顾客的尊重。

我们所经营的是奢侈品牌，而不是高档品，所以奢侈品除了贵之外另一个特征，就是稀缺。一位老顾客为了一款连衣裙还发生了一连串的趣事。她在购买的过程中，经过与其他款式的对比，因为价格、实穿性等因素选择了其他款式。但回家之后，她依旧对自己喜欢的款式念念不忘。情急之下，这位客人索性半夜把钱打给我们，却遭我们退回，让她出差回来后亲自到店录指纹购买。这一番波折虽然复杂，但却换来顾客对GIADA的仰视！下一次，购买奢侈品也请回归初心，不为别的，只为单纯的喜欢购买。

其实，不仅仅是我们从事的事业，我们每个人都经营着一个叫做“自己”的品牌，以前只是一种隐约的感觉，要对自己经手的每一件事情负责，因为这无一不体现着你的人品、能力等各个方面。“我做的事情就是一张个人名片”。听到这句话依然会震撼，确实，认真经营这个叫做“自己”的品牌，才是对自己的人生负责，做的所有事情才会无怨无悔，永远充满着最深沉的动力。



## 没有白费的努力，也没有碰巧的成功

薛芳

“每个人的生命中都会有最艰难的一段时光，将人生变得美好而辽阔”。这句话源自于《岛上书店》，一直觉得这句话适用范围很广也很治愈，我们曾所经历一切的都将成就现在的我们。

在“黄埔十三期”销售部新员工培训视觉营销课程的最后，本打算以“奢侈品在乎于细节的追求和对工艺的苛求，我们要以严谨的态度看待时尚”做今天课程的结束语，合上电脑时面对着台下一张张稚嫩纯净的面庞，突然很有感触，接着说道：“看到你们，便想起了当年的自己，很想对大家说，在接下来的时间，真的希望你们能全力以赴的对待你经手的每一件事情，到时候，你会发现一个让你自己都惊奇的你。”

还记得自己刚入职做区域陈列员的那段日子，还只是一名最基础的小员工。白天客流量大，动辄晚上营业结束之后留下来到凌晨十二点，兴致勃勃地思索着陈列方案。安静的商场里独GIADA亮着灯，我以多重角度观察店内各种动线及色彩搭配，直到完全满意才放心的离开。从兴趣出发，落脚责任。那时候没想太多，开始也没有奖金，只是觉得一家店的形象既然能放心交给我做，是多大的信任，而且店内的最终展示是出于自己之手，又是一件多么美好的事，我自己有个要求就是一定要做的高于标准，要作出我自己能做到最好的一面。那时候拍摄的陈列照片被当成全国范例，心里真的是很开心。



---

在付出时不要考虑结果，立足于眼下，享受全力以赴的畅快感，让我们无愧于心。

---

那时候，从来没觉得多付出求回报，只是觉得勤于思考陈列的搭配，某一节点也会对对货品有更深理解和感悟，对顾客推荐也会有更精准的反应速度。毕竟多少套组合曾在脑海里来回游走，相辅相成。

这几年开了许多店铺，越来越有规律地发现，很多新店长上任之后能做得越来越好，一定不仅是销售业绩好的员工，更是曾在专卖店积极参与很多事务持续拼搏的员工。她们大气乐观豁达，而这些优秀而可贵的品质与经历，会经过时间的洗礼与证明，让一切都值得。那些不计得失的付出，秉承赤子之心迎难而上的经历，终能牢牢的长在身上成为无欲则刚的真实力。

记得前年有店长跟我说，还好曾经在店里分管视觉陈列形象的时候能被要求严格，虽然被我要求多次精准修改会辛苦，但真学到了超高标准的美学要求，敬畏规则的习惯。她将这些所学所得也带到新店，让新开的店在后续的上升期仍能保持高级的品牌形象，而且之前的经历让她在店形象管理和维护上不会花费过多琐碎的心思，保证了店形象的同时，也拥有更多时间做邀约及顾客维护，没想到曾经的付出竟在此时有了效用。

回到今天，我依旧信奉这句话，没有白费的努力，也没有碰巧的成功。在付出时不要考虑结果，立足于眼下，享受全力以赴的畅快感，让我们无愧于心，当觉得累的时候，也及时想想自己的初心，思考一下做事的方法，如果有能改进的地方也是一件幸事。

我想，前进的路上，每一个努力的脚印都是有印记的，它带我们走到今天，成就今天的我们。



## 夏日心路历程

吴天姣

八月，一个在我的宏珏人心路历程上值得载入史册的一个月。

八月，是一种全新的冲击。给我最大的启发是作为区域经理，不仅需要自己的销售本身业务能力强，还要科学地进行销售管理，并有体系地去做。

八月销售部会的时候，我们去探讨了如何有效的沟通，这样才能达到给店长“授之以渔”的效果。在分析的过程中，我发现从一线起来的自己，很容易陷入经验主义，在沟通的时候，更喜欢一针见血的指出对方的问题，并直接给出行之有效的方法。在这个过程中，错的不是结论，而是教的过程。如果对方具有和我一样的思维模式，对于别人这种一针见血的否定，或者说不同见解，在还没有深思的过程中，第一反应，也是排斥，吸收效果并不好。比较好的方法是引导提问，顺藤摸瓜的让对方说出来，在想办法让她主动找自己要答案，这时候不论给出什么方法都会非常有用。

除了有效果的沟通，计划，提前预见性，把控过程，落地核实，这个月都带给自己非常多的改变。这种改变，也是自己一直所期待的，在不同的阶段，有不一样的提升。

这个八月，我的思路更加开阔了。这个让我充满学习提升的强劲力量让我清晰地看到如何履行这个职位所赋予我的权利和义务，我也看到了自己的不足之处。

好的队伍，好在无论多大风雨，都能如海燕般飞过暴风雨，迎来晴天，且看未来，越过风雨展翅高飞！



## 动静沉浮，初心以对

高茹悦

当飞机降落在广州机场的那一刻，我为期一个月零二十天的北京站店实习宣告结束了。被七十年一遇的山竹台风追赶飞驰在高速上时，我已全无困意，满脑子都是这段时间一路走来的碎片，一帧一画都让我更加坚定自己当初的选择：选择自信沉稳，选择挖掘潜力，选择将想象中的自己变成现实。

在宏珏的每一天都有全新的挑战，每一次尝试都让我对自己有新的认知。在店里时我从微微怯场慌乱无章到现在的从容不迫游刃有余，回来深圳公司总部之后心态上的转变和工作内容的变更都让我能够快速适应，品牌的责任感与共同进退的荣誉感也便随之而来。

在专卖店里站店实习的这一段时间，时刻感受到公司与品牌的快速发展，正大步流星地走向新的阶段。先是我所在的销售部和商品营销部合并成营销部，将商品与销售更加紧密地联系在一起；再是启动RFID计划，极大地解放劳动力，将繁杂的专卖店日常人工点数盘点计数任务用更高效快捷的高科技解决；随之而来的米兰GIADA19春夏大秀与期待已久、万众瞩目的GIADA HOUSE隆重揭幕，都映衬了宏珏在自己的品牌事业添上的浓墨重彩，也见证了我们中华儿女在奢侈品行业开拓属于自己沃土的壮举；宏珏学院的正式成立也让我看到公司对于员工的悉心栽培和潜力挖掘，千里马常有而伯乐不常有，这更显宏珏的珍贵与独特。我想日新月异来概括宏珏前进的步伐也不为过，每次迈步，每个漂亮的转身，都带着她特有的魅力，更带给我无限的惊喜与新的期待，秉承着她一贯的清冷平和，在喧闹的环境中遗世独立，保持最明净的本真。

一动一静，一沉一浮，芊翻流转，熠熠生辉。

时快时缓，泰然自若，初心不改，清风以对。



## 仰望星空，脚踩大地； 不忘初心，灿烂芳华

林蕾

深圳年会时，看着屏幕上滚动着“我是林蕾，今天是我入职宏珏以来的第1509天”！心里感动又感慨：时光如白驹过隙，这1500多天过得真快，因为快乐纯粹和充实，时间才有转瞬即逝之感！旁边桌的浩姐入职宏珏23周年，接近10000天。我想，当晚的她应该更加感触……

李总和我们分享一句话，她说“幸福的女人，应该是这样：身后有故事，脚下有力量、抬头有远方”！我们在年轻的时候，拥有各自的梦想、使命和担当，这本身就是一件最幸运的事，幸运的幸福，还有令我们骄傲的精神领袖，以及那么多的优秀同伴。所以，我们只需要坦然和绽放！

2018，宏图大展，有你有我！

我们的成长曲线有三种：快速爆发型、厚积薄发型、能上能下型。

销售魅力的地方就在于：任何时候，小进则退，不进更是退。它给最自信、努力、自省的人提供最广阔的平台；而宏珏的平台，则在此基础上，更加纯粹、纯净、爱和包容！身处如此优渥的环境，我们更应该如履薄冰，时刻保持谦逊、努力、清醒、付出，才能最快速度成长。

实力才能赢得尊严，自律才能赢得尊重，才能赢得人心！

赵总来沪和我的一次谈话，让我彻底通透，找到和自我、团队、乃至和整个世界的相处哲学和智慧！



我眼前的这个人，可以在国际时尚舞台上纵横捭阖，亦可在和每个员工交流时言笑晏晏；可以在和物业斡旋中舌战群儒，亦可在寒冬的大海里像顽童一样肆意遨游……这是我最敬佩和最爱戴的leader，不仅在于他的实力，还有他的胸怀、格局，以及无需多言就可感知到的领袖魅力！因而，我的每天从真正的务实恳切开始，不因逝去的昨天而懊悔也不因虚度的今天而遗憾，更不因未到的明天而忧虑，真正的为成为一个卓越的人努力，为打造一个卓越的团队负责。

今时今日的品牌盛世，全球奢侈品中GIADA突飞猛进的时代，我们如今想低调都难！今年，GIADA不再排斥站在聚光灯下，而我们亦会跟着品牌的加速度更加快速地成长！

今时今日的品牌盛世，是好几代宏珏人的心愿，我们应当顺势而为，趁势而上，我们的目标远不止如此，我们从红玉到宏珏，我们的目标是全球顶级奢侈品集团！

成就他人，成就自我，这是宏珏的一代代人沉淀下来的文化。同时，成就自己，才能真正地成就他人，成就团队！我们在感谢公司感谢宏珏前辈呕心沥血挥洒青春在这片热土成就如今宏珏的同时，更要精进自我、提升自我，只有不断优秀的自己才能配得上如今的宏珏，才能让我们的才华匹配如今的宏珏大梦！宏珏给我们提供的不仅仅是无忧的生活和富足的精神世界，更重要的是一份真正的发自内心的自信，一份持续的学习力和创业精神！

我们的宏图大梦，必定璀璨辉煌！



## 追赶时间的意义

黄娜娜

国庆假期抽空看了一期《奇葩说》，原以为是无趣打发时间的综艺，却也给了我一些思考。时间的意义是什么？对于追求梦想、追求未来的人，时间是一种有限的资源，限制了人们的发挥和拓展，每日面对指针回归原点时，会有一丝无奈；而对于碌碌无为、混混度日的人来说，时间却变成了漫长的等待。

营销部的整合，让我们每个人都动了起来。每天与时间赛跑，每一项工作，每个时间节点，都变得意义不同。每个人渴望把自己的价值最大化发挥，会议讨论和计划执行都最大化的激发了每个人的积极性。小伙伴快速成长的渴望，老员工自我学习和成长，都在“一带一路”地推动专卖店、区经、店长的共同进步。

让人进步最快的方式，就是委以重任。公司给了营销部更多的信任，也让我们更清晰自己的重要性。时间有限而人的潜力无限，营销部经理的全盘统筹让每个人都更大的发挥自己。我最喜欢每天早上，小伙伴们“太阳模式”的自我激励，这是正能量的传递，也是一种精神的传递。团结、紧张的工作状态，让团队中的每一个人不等时间。每一份数据、每一个总结、每一次激励，每一次挑战都能激发自我成长的里程碑，都能是在有限的的时间里磨炼自身强健的体魄。

追赶的价值体现就是超越。超越自我、超越别人、超越过往，创造更多的价值和财富，而实现超越的捷径就是学习和突破。在有限的时间里不停追赶、不断奔跑，这样的内心是充实、完整的，眼界是阔达、无限的，人生是精彩、无价的！



宏远高科股份有限公司  
2017年杰出突出贡献



## 慈善的意义

黄娜娜

奋斗、慈善、快乐是永恒的旋律与不变的追求。慈善一词于我而言，感受最多的是来自日常那一次次的善举和那一次次帮助别人后，身为宏珏人收获的那枚奖章。而最近，我体会到了不一样的慈善。

慈善，是一种力量，给人自信、助人成功。广州的谢女士是一位为了孩子回归家庭的财务经理。今年的她比以往更爱GIADA。她告诉我她女儿今年毕业于美国密歇根州立大学统计学专业，已经拿到留在美国工作的offer。她跟我分享了她女儿面试时的小故事。公司女高管见面后对她的女儿说：“你今天的西装非常好看。”她女儿回答说：“这是GIADA。”哇！简直太棒了！谢女士认为这一套来自GIADA的西装为女儿的面试过程加分了。这套西装让美国老板看到了她虽是刚毕业的学生，却有与众不同的一面。看着谢女士脸上的笑容，我的内心也十分激动，GIADA给予他人的慈善是一种力量，让选择她的人更加出众而自信！

慈善，是一种不期而遇，让人心存温暖。在南京出差时，我看到一位年近花甲的女儿搀扶着年逾古稀的白发老人，在GIADA精品店门前停留，举着手机不停的拍照，不时的说些什么。我走过去，女儿看我站在边上，就笑着跟我致歉：“实在是不好意思，我妈妈说你们的广告画太美了，她非常喜欢，非要拍照放手机里，还要自己拍。”我不忍打扰她们，微笑着走开。尽管老人驼着背，白发苍苍，但从她的脸上和布满青筋的手上，我能深刻的感受到她对美和对美好事物的追求与热爱和留恋。GIADA大片画报，直激老人心底，让老人仿佛回到年轻时期，享受美好事物带给自己的愉悦。老人的笑容，也让我的内心无比温暖。GIADA不经意的慈善，让我对“慈善是一种快乐”有了更深的体会。



---

成就他人，成就自己。这是善的循环，更是一种文化和情怀的传递。

---

慈善，是成就他人、成就自己的高格局。这次去南京开展特卖活动之前，我找南京德基的店长聊了几句，问她说这次特卖会不会对店内销售有影响。她是这样回答的：“娜姐，你放开膀子做！我们都这么大的体量和基数了，如果我还在纠结这个问题，就太没有格局了。我对这两种销售有很清晰的认识的，买特卖货品的客人基本上都是散客，也不是我们店的主流和目标顾客，我觉得你们在下面让更多的人认识品牌也是在帮我们。”听到这里，我忍不住竖起大拇指！我想：有这样格局的店长在，还有什么不放心的？我也鼓励她说德基店是全国专卖店的标杆和旗帜。继往开来，全力以赴，在她的带领下一定会更好！

一位苦行僧夜晚行走在乡间小道上，远远看到有微黄灯光，走近一看是一位盲人，夜里点灯前行，僧人问他：你本来就看不见，点灯有何用？盲人说：天黑，假若这路上没有灯，所有人就会像我这个盲人一般行走。僧人说：原来你是在帮助别人。盲人说：是为了自己。漆黑的晚上，你肯定被人撞过吧，而我没有，我挑着一盏灯，为别人照亮，也为自己不会被撞到。

慈善就是这么简单，给人力量又让人成长；成就他人的同时，成就自己。公司给予我们更多的爱和帮助，让我们也更有力量去爱别人、帮助别人。感恩公司给予我们这样的能力，这是善的循环，更是一种文化和情怀的传递。

奋斗、慈善、快乐。切身感受，以铭初心、以致前路。



# 爱

郁念仪

致Gualtiero

你是点亮我人生道路的那道光

我想着你，在你无限的注视中，迷失了自己

我如何能丢得下对你的爱

然后

我还在想着你

伴随着勃兰登堡协奏曲中甜蜜而连贯的旋律

继续爱着你

在我们孩子轻柔而谨慎的步伐中，我总能看到你

如此，我便能一直爱你到再一次找到你

-----摘自Lella的食谱

19点，我坐在安静空寂的办公室，正准备收拾背包时，Raffaella所著的菜谱从一堆文件中滑落出来。翻开扉页，我便发现了一段陈年往事，一封Raffaella写给早逝的丈夫的情书，第一次知道她的丈夫名叫Gualtiero，也第一次感受到，Raffaella内心最柔软的一部分。文字读起来很美，把悲伤化作想念，爱与力量，一时间，我更加充满了工作的动力。我向来坚信，我是为爱而工作。与这段Lella相处的日子里，让我爱上了她；而这封情书，让我变得更爱她了。我认为我有必要将这这个充满浪漫主义色彩的品牌，与我们的团队一起，让她漫山遍野地开花。



对，我觉得CURIEL这个品牌，就应当如同Raffaella那样，浑身都散发着浪漫主义气息，是筑梦人，也是做梦人。

很庆幸，我这个日常做梦者可以有这个机会，去变成驻梦者，为最美最耀眼的华服设计展台，并一步步让这个晶莹剔透的梦完美地呈现在众人目光中。

这对于我自己，也是一次很大的挑战。从来没有策过展，从重庆静态展开始，试探、学习、尝试，总结积累经验。这次的效果我个人还是较为满意的，画图纸、测量、挑选模特、挑选服装、安排运输，安排接收，包括联系搭建方、走合同付款、搭建后检查细节、挑选陈列模特和高定。但所有琐碎的事情，在完成的那一刻，都会变成脑中的筹码，看着熠熠生辉的高定礼服，所有的疲惫都会烟消云散。

金宝汇艺术空间开业，由于我们有一块专门陈列高定礼服的VIP专区，所以提前把所有高定整理了一遍，拍了照并做了一个简易的Archivio，并挑出合适的款运送到北京，联系专业的熨烫师帮我们那些年代比较久远的衣服做修复，我肩负着保护这些历史服饰的责任。

一切准备就绪之后，我们需要按照年代和色彩将这些宝贝陈列起来，在我眼里，她们不是普通的服装。因为每一件服饰都诉说着一段故事，因此把这个高定空间当作博物馆来布置是必须的。

开业后，当我邀请的一些明星的造型师进入这个空间时，他们都对这些年代久远的宝贝叹为观止，感叹其工艺之精湛，感叹其面料之珍贵。和懂行并热爱服装的人聊起这些宝贝，内心是满足且自豪的，我们有责任和义务去让大家了解这个百年品牌辉煌过去。



同时，我也带着店里的新员工熟悉了两边整个场内的高定的历史和其特别之处，大家都很用心的在听，有刚毕业的新员工和我说，就像跟着博物馆的讲解员在逛博物馆，我们的历史款高定，就是应当放在博物馆里，对它们心生敬畏之情的。

月中，是友谊商店CURIEL开业，这个店的业绩也并没有让我们失望，每天都在稳稳地进步。

五月是CURIEL发展历史上值得铭记的一个月，这是CURIEL品牌进入中国市场连锁经营后首次全额，超额完成销售任务的一个月！销售目标制定的合理性和所有团队成员拧成一股绳为实现目标不懈的努力与坚持，都体现出大家对于大目标的尊重和执着。

对工作的恪尽职守就是对自己负责。而且我们没有理由做不好。CURIEL有120年的历史，我们有来自意大利时尚界经验丰富并富有天赋的设计师和产品研发团队。最重要的是，团队中的我们都很年轻，心中都有股冲劲，未来更拥有无限的可能性。这个品牌，注定是要大热而掀起风潮的。因为她浪漫，她特别。



## 不是现实支撑了你的梦想， 而是梦想支撑了你的现实

王永富

时光如过隙白驹，自己又一次经历了毕业季。我在校园里望着似乎庆贺着什么的皑皑白雪，和昔日小伙伴们恋恋告别，转头开始了自己人生新的征途。

蓦然回首，忽觉邂逅宏珏有着自己的一份侥幸吧。不经意间在校园留意到宏珏招聘的消息，试着去参加了宣讲会，终被宏珏这位优雅的女子折服。宏珏，十年“寒窗苦读”，十年“韬光养晦”，到今展望“充满活力”的十年。在入职伊始，她带给我的更多的是一种熟悉却又神秘的感觉。这里有宏珏人与生俱来的那份自信和优雅，那份自信洋溢在每个宏珏人的脸上；这里有宏珏人特有的亲和力，基层员工和高层之间没有距离；这里有宏珏人的不断进取，人人都在为宏珏这份美丽的事业贡献着自己的点点滴滴。这一切，在加入宏珏大家庭的一个月之后，愈发变得清晰。

### 亲切感

“在宏珏，最基层的员工和高层之间也没有距离，每个人都有自己发声的权利，而每个声音，也都会被认真聆听。”在宣讲会中，令我印象最深刻的是赵总。他给我的感觉更多的是那种亲和力和亲切感，而不是拒人千里之外的威严感。在离开宣讲会时，在走廊上偶遇赵总，本没有想到他会回我，但是他却很亲切地和我挥了挥手。在那一瞬间，自己心里真的觉得宏珏就是自己想要的归属——人人积极向上，能够实现自我个人价值，领导平易近人且成熟的公司。



当正式入职后，有HR同事超级耐心和热情地给我们介绍各个部门和同事；有部门领导的热心关怀；有工作伙伴诙谐幽默地开着玩笑来活跃办公气氛。而就是这些点点滴滴无时无刻让自己感受到自己属于宏珏大家庭的一员。

### **慈善和感恩之心**

拥有强烈的社会责任感的企业，会以慈善的行为来回报社会。我认为企业的慈善有助于企业长久伫立于社会。宏珏就是这种企业之一。宏珏人“以月捐的形式，持之以恒坚持做慈善，并且还会传承下去”。而更深层次的，宏珏将慈善升华了一层：“慈善并不仅仅是献爱心，还是常怀慈悲之心，做善良之事，面对销售看似‘极尽功利’之事，依旧用一种宽容平和的心态，让人不断积极的源泉”。同时，我也感受到了企业的感恩文化。我曾看到，当青岛海信店单月销售业绩突破600万，他们并没有仅仅把这些成就完全归功于自己。相反，他们感恩那些“公司后方提供支持的所有部门”，感恩“青岛海信店所属华中区其他专卖店的无私支持”，感恩“整个团队的努力协作。”

### **活力与热忱**

我在《红珏人》中无数次发现女排精神，上甘岭精神，宏珏人不断地选择突破自我和发挥无尽的活力，而这些也无数次的在我正式入职后被印证。



### 尽心尽责与为他人设身处地

在《红玉人》中，我曾看到其中一篇描述：当最后一个区域完成目标的一刻，身怀六甲的昕姐从座位上跳了起来。而当昕姐回来的时候，同事们打趣她“昕姐，你是我们见过最灵活的孕妇，这样都能蹦很高，”当读完这一篇看似平平淡淡的文章的时候，自己的心中真的有些颤动，特别是到昕姐抑制不住泪流满面的片段，我看到了销售业绩背后的每位同事尽心尽责。

### 团队的友善

当自己真的见到昕姐之后，对昕姐变得愈发佩服。每次经过昕姐的座位，大多数时候她都在忙着和各个区经或者专卖店店长满怀激情得聊着业绩或者不断地鼓舞着大家奋发向前。还有一次，在给昕姐处理笔记本的时候，她眼神坚定地看着我“你一定要帮我备份好啊，确保不出问题，我一分钟都不能不看数据！”那一瞬间，自己真的被昕姐所震撼到了。

最后，摘录一句来自《红玉人》的话来结尾。“其实选择一份职业，不仅仅是选择在接下来的人生里你会从事着一份什么工作、从多么琐碎而细微的事情做起，而是选择一个你愿意为之倾注时间、精力、青春年华的一份事业、一个行业，”愿自己能够为宏玉这份美丽的事业梦，尽一份绵薄之力。

