

Số 10.2024
Phát hành ngày 10.10.2024



*Bàn giao Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất dự án
Bến Cát Center City 2*

*Hỗ trợ đồng bào miền Bắc hơn 5 tỉ đồng khắc phục
thiệt hại sau bão số 3*

*Palace Long Hai Resort vinh dự đạt giải thưởng
Agoda Customer Review Award 2024*

CÔNG BỐ

MỤC TIÊU TRỌNG TÂM

ĐẾN THÁNG 01/2025





Chinh phục mục tiêu, bản lĩnh vươn tầm

Quý lãnh đạo và tập thể nhân viên thân mến!

Tháng 9 với những thành tựu đáng tự hào đã giúp Kim Oanh Group khép lại hành trình quý 3/2024 vô cùng trọn vẹn. Trong bối cảnh thị trường bất động sản khởi sắc, bằng tầm nhìn chiến lược của Ban lãnh đạo cùng sự kiên định theo đuổi mục tiêu, đội ngũ Kim Oanh Group đã nhanh chóng nắm bắt những cơ hội mới và liên tục tạo tiếng vang thông qua hàng loạt sự kiện lớn.

Trong đó, Lễ bàn giao Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất dự án Bến Cát Center City 2 đã khẳng định uy tín thương hiệu và trách nhiệm của Kim Oanh Group trong việc thực hiện nghĩa vụ, giữ đúng cam kết, bảo vệ tối đa lợi ích khách hàng.

Luôn đặt lợi ích khách hàng lên trên hết, nỗ lực mang đến sự hài lòng cao nhất của tất cả khách hàng chính là một phương châm mà Kim Oanh Group luôn theo đuổi. Và điều đó đã giúp Palace Long Hai Resort (thuộc Kim Oanh Group) vinh dự nhận được giải thưởng Agoda Customer Review Award 2024 - một giải thưởng uy tín của Agoda do chính khách hàng đánh giá và bình chọn.

Tháng 9 vừa qua, chúng ta cũng được chứng kiến tinh thần thi đua đầy sôi nổi của toàn hệ thống kinh doanh. Với tinh thần đó, tất cả các chi nhánh đều bứt phá thành tích và đạt được kết quả đáng ghi nhận. Riêng chi nhánh Bến Cát đã xuất sắc vươn lên vị trí dẫn đầu toàn hệ thống.

Bên cạnh kinh doanh, Kim Oanh Group cũng không quên trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, sẽ chia yêu thương đến cộng đồng. Chứng kiến nỗi đau của người dân miền Bắc bị ảnh hưởng của bão Yagi, toàn thể lãnh đạo, nhân viên Tập đoàn đã chung tay đóng góp hơn 5 tỷ đồng, tiên phong tổ chức những chương trình cứu trợ “đến tận nơi, trao tận tay”, kịp thời xoa dịu phần nào nỗi đau của đồng bào.

Với những thành quả đạt được trong tháng 9 cũng như hành trình 9 tháng đầu năm 2024, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đã mạnh dạn công bố những mục tiêu trọng tâm của Tập đoàn giai đoạn tháng 10/2024 đến tháng 1/2025. Các mục tiêu này không chỉ mang tính chiến lược mà còn toàn diện từ phát triển dự án, kinh doanh, tài chính cho đến hoạt động vận hành.

Tin rằng, với tư duy nhạy bén và sự quyết tâm của toàn đội ngũ, Kim Oanh Group sẽ hiện thực hóa tất cả những mục tiêu nói trên và về đích năm 2024 đầy thắng lợi, khẳng định bản lĩnh vươn tầm của một thương hiệu bất động sản hàng đầu khu vực phía Nam.

Trân trọng!

CÔNG BỐ MỤC TIÊU TRỌNG TÂM ĐẾN THÁNG 01/2025

Sáng 23/9, tại cuộc họp giao ban toàn hệ thống, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đã thông qua nhiều nội dung quan trọng như công bố mục tiêu trọng tâm giai đoạn từ nay đến tháng 01/2025, bổ nhiệm nhiều nhân sự cấp cao, khen thưởng các tập thể, cá nhân có đóng góp tích cực cho chương trình hỗ trợ đồng bào miền Bắc khắc phục hậu quả sau bão Yagi...

P hát biểu mở đầu buổi họp, bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Tập đoàn cho biết trong thời gian qua, Kim Oanh Group đã từng bước khẳng định vị thế của một tập đoàn bất động sản lớn. Điều đó được khẳng định mạnh mẽ qua loạt sự kiện tạo tiếng vang lớn trên thị trường như: Hợp tác chiến lược cùng 4 đối tác Nhật gồm Sumitomo Forestry, Kumagai Gumi, NTT Urban Development và AEON phát triển dự án The One World tổng vốn đầu tư hơn 1 tỷ USD; được vinh danh Top 10 thương hiệu mạnh ASEAN 2024 tại ASEAN Strong Brands Award 2024; bàn giao Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất tại các dự án Golden Future City, Bến Cát Center City 2; bàn giao hơn 1.800 căn hộ Legacy Central cho khách hàng; triển khai đầu tư dự án Hòa Phú gần 27ha...

Nhìn lại chặng đường đã qua với những thành tựu đáng ghi nhận, bà Đặng Thị Kim Oanh kỳ



vọng toàn đội ngũ Kim Oanh Group sẽ tiếp tục kích hoạt năng lượng, quyết tâm và nỗ lực hơn nữa để chinh phục những mục tiêu lớn lao hơn, mang tính chiến lược hơn mà Ban lãnh đạo Tập đoàn đã đề ra trong giai đoạn từ tháng 10/2024 đến tháng 01/2025.

Theo ông Nguyễn Kim Hùng – Phó Giám đốc Khối Kế hoạch Tập đoàn, mục tiêu trọng tâm mà Ban lãnh đạo đã đề ra trong những tháng tiếp theo không chỉ mang tính chiến lược mà còn bao quát và toàn diện trong mọi lĩnh vực hoạt động từ phát triển dự án, kinh doanh, tài chính đến vận hành doanh nghiệp.

Cụ thể, đối với các hoạt động phát triển dự án, Kim Oanh Group tiếp tục hoàn thiện và chuẩn hóa quy trình phát triển dự án từ pháp lý, đất đai, đầu tư đến các khâu thiết kế, xây dựng và tối ưu chi phí. Song song đó, Ban lãnh đạo Tập đoàn đặt mục tiêu phát triển 6 dự án mới tại Bình Dương và Đồng Nai; thực hiện M&A đối với 2 dự án mới, mở rộng quỹ đất thêm khoảng 130ha; cấp sổ hồng và Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất tại 3 dự án; nghiệm thu và đưa vào sử dụng 4 công trình giáo dục. Về kinh doanh, Ban lãnh đạo Tập đoàn đặt mục tiêu cho Khối Kinh doanh từ tháng



10/2024 đến tháng 01/2025 thực hiện thành công khoảng 1.050 giao dịch đối với các sản phẩm mới, đồng thời bàn giao thêm khoảng 500 sản phẩm đã giao dịch tại các dự án cho khách hàng.

Đối với mảng tài chính, bên cạnh các mục tiêu huy động nguồn vốn và thu hồi công nợ để duy trì hoạt động doanh nghiệp, Kim Oanh Group kỳ vọng nhiều hơn về mặt quản trị hiệu quả tài chính. Do đó, Khối Tài chính cần đạt được các yêu cầu về tái cấu trúc nguồn vốn, sắp xếp tài sản và mở rộng, đa dạng hóa nguồn vốn cho Tập đoàn.

Bên cạnh đó, mảng vận hành doanh nghiệp cũng nhận được sự quan tâm lớn với nhiều mục tiêu quan trọng như: Tổ chức 3 sự kiện lớn gồm tri ân khách hàng, hội thảo và tổng kết năm; thực hiện dự án Văn hóa doanh nghiệp giai

DẤU ẤN THƯƠNG HIỆU

đoạn 2; triển khai các phần mềm kế toán, phần mềm quản trị nguồn nhân lực (HRM) giai đoạn 2; điều chỉnh sơ đồ tổ chức theo định hướng mới và đề xuất phương án cơ cấu nhân sự.

Trong bối cảnh thị trường bất động sản vẫn còn nhiều biến động, việc mạnh dạn đặt ra những mục tiêu to lớn đã khẳng định tiềm lực, tư duy nhạy bén, tầm nhìn chiến lược và tâm huyết của toàn đội ngũ Kim Oanh Group.

Tuy nhiên, theo bà Đặng Thị Kim Oanh, việc đạt được các mục tiêu chiến lược trong giai đoạn hiện nay cũng là một thách thức rất lớn. Điều đó đòi hỏi Kim Oanh Group phải kiện toàn bộ máy nhân sự, thu hút hiền tài, những con người có tâm có tầm, đủ kiến thức đủ kinh nghiệm để chung tay cùng Ban lãnh đạo Tập đoàn chinh phục những thành công mới.

Đó cũng là lý do Kim Oanh Group liên tục tuyển dụng nhân sự, đặc biệt là nhân sự cấp cao trong khi hầu hết các doanh nghiệp trên thị trường

đều có xu hướng thu hẹp phạm vi hoạt động. Thực tế cho thấy từ đầu năm 2024 đến nay, Kim Oanh Group đã thu hút rất nhiều nhân sự cấp cao, chuyên gia nước ngoài để đảm đương các vị trí chủ chốt trong bộ máy doanh nghiệp.

Tại buổi họp, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group cũng đã trao quyết định bổ nhiệm cho 4 nhân sự mới và 3 nhân sự được bổ nhiệm lên vị trí mới. Song song đó, Kim Oanh Group cũng tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động tuyển dụng, thu hút nhân sự để chuẩn bị đầy đủ nguồn lực cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

Tin rằng, với định hướng chiến lược và kế hoạch hành động bám sát thực tiễn của Ban lãnh đạo cộng hưởng cùng quyết tâm cao độ của toàn đội ngũ và sự tham gia đầy nhiệt huyết của những nhân sự mới, Kim Oanh Group sẽ tiếp tục bứt phá thành tích, về đích đầy ngoạn mục trong năm 2024 và khởi đầu năm 2025 nhiều thắng lợi.



Bà Đặng Thị Kim Oanh và ông Nguyễn Thuận – Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn trao quyết định bổ nhiệm cho các nhân sự cấp cao

Trong khuôn khổ cuộc họp, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đã khen thưởng các đơn vị, cá nhân có đóng góp tích cực trong công tác chung tay hỗ trợ đồng bào miền Bắc chịu ảnh hưởng bởi cơn bão Yagi.

Chương trình được Kim Oanh Group phát động từ ngày 12/9. Theo đó, mỗi CBNV Tập đoàn đã tự nguyện đóng góp ít nhất 01 ngày lương hoặc nhiều hơn. Với tổng kinh phí thiện nguyện lên đến hơn 5,2 tỷ đồng, chương trình đã hỗ trợ kịp thời, góp phần xoa dịu nỗi đau của người dân miền Bắc và tạo hiệu ứng lan tỏa mạnh mẽ trong cộng đồng.



Hạng mục vinh danh cá nhân được trao cho bà Nguyễn Ngọc Ánh – Phó Chủ tịch thường trực HĐQT Tập đoàn vì những đóng góp tích cực trong công tác truyền thông, vận động tài trợ, truyền cảm hứng đến toàn hệ thống và ông Nguyễn Phú Đức – Thành viên HĐQT Tập đoàn, Giám đốc Quỹ Khởi Sự Từ Tâm là người khởi xướng, điều động và tổ chức thực hiện thành công chương trình hỗ trợ đồng bào miền Bắc

BÀN GIAO GIẤY CHỨNG NHẬN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT DỰ ÁN BẾN CÁT CENTER CITY 2

Sáng 12/9, Kim Oanh Group tiếp tục khẳng định uy tín và cam kết mạnh mẽ với khách hàng khi tổ chức lễ bàn giao Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất dự án Bến Cát Center City 2. Sự kiện diễn ra tại trụ sở Tập đoàn (TP.HCM) và văn phòng Bình Dương với 158 khách hàng tham gia nhận bàn giao trong đợt 1.



DẤU ẤN THƯƠNG HIỆU

Khu đô thị Bến Cát Center City 2 có quy mô 8,6ha, sở hữu vị trí chiến lược ngay trung tâm Bến Cát – thành phố trẻ nhất của tỉnh Bình Dương với tốc độ phát triển nhanh, thu hút mạnh mẽ đầu tư trong và ngoài nước. Bên cạnh đó, dự án còn được bao quanh bởi rất nhiều khu công nghiệp lớn như khu công nghiệp Mỹ Phước 1,2,3,4, khu công nghiệp An Điền, khu công nghiệp Rạch Bắp, khu công nghiệp Singapore... với tỷ lệ lấp đầy cao, quy tụ hàng chục ngàn chuyên gia, lao động trình độ cao. Với những lợi thế đó, Bến Cát Center City 2 được giới đầu tư đánh giá cao và đã nhanh chóng được thị trường hấp thụ chỉ sau một thời gian ngắn công bố. Đặc biệt là khi Bến Cát lên thành phố, giá trị bất động sản tại các dự án chất lượng như Bến Cát Center City 2 nhanh chóng tăng trưởng đột phá. Tại thời điểm mở bán, dự án được Kim Oanh Group giới thiệu với mức giá rất mềm chỉ từ 480

triệu/sản phẩm, đến thời điểm hiện tại, dự án đang được chuyển nhượng trên thị trường với mức giá khoảng 900 triệu đến 1,2 tỷ đồng/sản phẩm, tăng gấp 2-2,5 lần. Không chỉ có nhiều thế mạnh về vị trí, sản phẩm, Bến Cát Center City 2 còn được lòng khách hàng bởi đây là dự án được Kim Oanh Group chuẩn bị từ khá lâu và dành nhiều tâm huyết đầu tư với quy hoạch bài bản, hạ tầng chuẩn mực và minh bạch về mặt pháp lý. Theo ông Tô Duy Chinh – Giám đốc Khối Kinh doanh Kim Oanh Group, những năm gần đây, thị trường bất động sản gặp rất nhiều biến động, vấn đề pháp lý là một trong những rào cản rất lớn của các doanh nghiệp. Nhưng với tâm huyết, tinh thần trách nhiệm của một nhà phát triển bất động sản, Kim Oanh Group đã nỗ lực hết mình bám sát hướng dẫn của các cơ quan Nhà nước để từng bước cấp Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất cho khách hàng. “Và buổi lễ bàn giao ngày hôm nay chính là

minh chứng khẳng định mạnh mẽ cam kết và những nỗ lực của chúng tôi. Tin chắc rằng, sau khi được cấp Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất đúng tên từng khách hàng, giá trị bất động sản tại Bến Cát Center City 2 sẽ còn gia tăng gấp bội” – ông Tô Duy Chinh gửi lời chúc mừng đến 158 khách hàng được nhận bàn giao trong đợt 1. Đồng thời, ông Chinh cũng cho biết thêm Kim Oanh Group đang đẩy nhanh tiến độ pháp lý để sớm bàn giao cho tất cả khách hàng dự án. Để tri ân những khách hàng đã tin tưởng lựa chọn dự án Bến Cát Center City 2, Kim Oanh Group đã gửi tặng voucher chiết khấu 2% khi khách hàng tiếp tục đầu tư vào dự án khu đô thị Richland Residence hoặc khu căn hộ Legacy Central đang được Kim Oanh Group giới thiệu ra thị trường. Trong đó, dự án Richland Residence tọa lạc ngay trung tâm TP. Bến Cát, hạ tầng đã được xây dựng hoàn thiện, pháp lý đầy đủ kèm theo

chính sách bán hàng vô cùng hấp dẫn. Khách hàng chỉ cần thanh toán trước 320 triệu; phần còn lại được ngân hàng hỗ trợ cho vay lãi suất 4,8%/24 tháng, ân hạn nợ gốc 24 tháng. Dự án Legacy Central gồm 1.802 căn hộ tọa lạc ngay trung tâm TP. Thuận An hiện đã được Kim Oanh Group bàn giao cho cư dân vào sinh sống. Dự án này sở hữu hơn 30 tiện ích nội khu, thiết kế thông minh, hoàn thiện chất lượng cao nhưng mức giá chỉ từ 1 tỷ đồng/căn. Trong suốt 16 năm hoạt động vừa qua, Kim Oanh Group luôn tâm niệm “Thành công của khách hàng, thành công của đối tác cũng là thành công của chính mình”. Vì thế, mọi cam kết với khách hàng đều được Tập đoàn cố gắng thực hiện. Minh chứng là trước Bến Cát Center City 2, Kim Oanh Group cũng đã trao Giấy chứng nhận Quyền sử dụng nhà và Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất tại nhiều dự án như Golden Future City, The EastGate, Golden Center City...



Khách hàng phấn khởi nhận bàn giao Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất dự án Bến Cát Center City 2



GIÁ CHUNG CƯ LEO THANG NGƯỜI MUA TRANH THỦ SẴN NHÀ LIỀN THỔ

Giá chung cư tiệm cận biệt thự, nhà phố liền kề trong nửa đầu năm 2024 đã đẩy người mua chuyển hướng về nhà liền thổ. Với nguồn cung khan hiếm và giá bán leo thang tại TPHCM, nhiều người tranh thủ “đãi cát tìm vàng”, sẵn lòng sản phẩm ven đô có giá tốt chắc chắn về pháp lý, hạ tầng.

NGUỒN CUNG KHAN HIẾM KÉO DÀI, BẤT ĐỘNG SẢN LIÊN TỤC THIẾT LẬP MẶT BẰNG GIÁ

Giá nhà tăng trưởng quá nhanh hiện đang là chủ đề “nóng” được nhiều người quan tâm. Một số căn hộ cao cấp được mở bán với giá tiệm cận biệt thự và nhà phố liền kề. Theo Bộ Xây dựng, quý II/2024, chung cư ghi nhận mức tăng giá cao nhất là tại Hà Nội, một số dự án tăng đến 33%. Còn tại TPHCM, ghi nhận một dự án có giá bán tăng cao nhất là 18% so với quý trước. Sự xuất hiện của các dự án cao cấp đã thúc đẩy mặt bằng giá bình quân tăng cao. Theo báo cáo của DKRA Group, giá bán sơ cấp chung cư tại TPHCM đã đạt ngưỡng 493 triệu đồng/m².

Trong khi đó, giá bán biệt thự, nhà phố thương mại tại TPHCM lập đỉnh 10 năm trong quý II/2024, lên đến 480 triệu đồng/m², tăng 41% so với cùng kỳ năm trước, theo Cushman & Wakefield. Còn theo nghiên cứu của Savills Việt Nam, trong 5 năm qua, giá nhà liền thổ tại TPHCM đã tăng gấp ba lần trên thị trường sơ cấp và gấp đôi ở thị trường thứ cấp.

Vấn đề tăng giá nhà hiện nay nằm ở rào cản pháp lý, chi phí đất đai đầu vào, chi phí xây dựng đang có xu hướng tăng khiến nguồn cung khan hiếm. Trong 6 tháng đầu năm, TPHCM không có dự án mới nào được Sở Xây dựng cấp phép đủ điều kiện bán nhà ở hình thành trong tương lai, theo Cục Thống kê TPHCM. Nguồn cung mới chủ yếu tập trung ở phân khúc cao cấp, còn nguồn cung trung cấp chủ yếu đến từ các dự án cũ, hàng tồn kho hoặc những dự án đã đủ điều kiện bán hàng từ trước.

Thêm vào đó, 3 bộ luật liên quan đến thị trường bất động sản đã có hiệu lực từ ngày 01/8/2024, sẽ giúp thị trường vận hành minh bạch hơn, khơi thông vướng mắc pháp lý của nhiều dự án. Tuy nhiên, nguồn cung thị trường sẽ khó tăng mạnh trở lại trong thời gian ngắn vì các bộ luật cần thời gian “thấm thấu”.

Ngoài ra, TPHCM và nhiều địa phương khác đang gặp vấn đề lớn trong việc điều chỉnh bảng giá đất mới, dự đoán là sẽ tăng vài chục đến cả trăm lần so với bảng giá cũ. Điều này đã khiến nhiều người mang tâm lý phải mua nhà, đất trước vì chờ đợi thêm giá sẽ càng tăng mạnh.

NGƯỜI MUA CHUYÊN HƯỚNG TÌM KIẾM NHÀ LIỀN THỔ CHẮC CHẮN VỀ PHÁP LÝ VÀ TIẾN ĐỘ

Bất chấp giá nhà đất tăng cao, thị trường ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ về số lượng giao dịch thành công. Cụ thể, 6 tháng đầu năm 2024 đã có hơn 253.000 giao dịch thành công, tăng 10,26% so với 6 tháng cuối năm 2023. Một trong những nguyên nhân thúc đẩy xu hướng này là do tâm lý FOMO (hội chứng



Richland Residence có giá bán tốt từ 1,9 tỷ đồng và sẵn sàng bàn giao trong thời gian tới

sợ bị bỏ lỡ), nhiều người tranh thủ “xuống tiền” vì sợ vụt mất cơ hội sở hữu nhà với giá tốt.

Cùng với việc giá căn hộ nội đô leo thang, đất nền chịu ảnh hưởng lớn từ luật mới, bất động sản nghỉ dưỡng vẫn còn trầm lắng, thì thị trường nhà liền thổ ven đô bắt đầu đón sức mua quay trở lại. Đây là điều tất yếu khi nhà liền thổ đảm bảo tính ăn chắc mặc bền vừa có tiềm năng tăng giá trong dài hạn.

Thời gian qua, thị trường Bình Dương cũng ghi nhận sự quan tâm cao tại các dự án nhà liền thổ được triển khai bởi chủ đầu tư uy tín, đảm bảo pháp lý và tiến độ xây dựng. Theo dữ liệu của DKRA Group, trong tháng 8/2024, địa phương này chiếm hơn 50% lượng tiêu thụ biệt thự, nhà phố của khu vực phía Nam.

Đơn cử trong số đó là dự án Richland Residence (TP Bến Cát) của Kim Oanh Group,

đang có giá bán từ 1,9 tỷ đồng cho một căn nhà phố xây sẵn 1 trệt 1 lầu. Dự án không chỉ hoàn chỉnh về mặt pháp lý mà còn đảm bảo tiến độ xây dựng khi đã hoàn thiện toàn bộ hạ tầng và các tiện ích như công viên, sân thể thao đa năng, khu vui chơi trẻ em... Hiện tại, giai đoạn 2 của dự án đã hoàn thiện và sẵn sàng bàn giao cho khách hàng.

Đây là một mức giá hấp dẫn đối với những ai đang tìm kiếm cơ hội đầu tư hoặc an cư tại Bình Dương. Nhiều chuyên gia dự đoán, giá sơ cấp các dự án sẽ tăng mạnh khi bảng giá đất mới chính thức áp dụng vào năm 2026, định giá đất theo nguyên tắc thị trường, kéo theo các chi phí giải phóng mặt bằng, đền bù cùng các loại thuế phí tăng theo. Qua đó có thể thấy, chủ đầu tư phải tăng giá sản phẩm khi triển khai các dự án mới để tối đa hóa lợi nhuận.



Nhiều nhà đầu tư đang có động thái về vùng ven TPHCM “sân hàng”



Palace Long Hai Resort vinh dự đạt giải thưởng

AGODA CUSTOMER REVIEW AWARD 2024

Với số điểm ấn tượng 9,2/10, Palace Long Hai Resort vô cùng tự hào khi được vinh danh tại giải thưởng Agoda Customer Review Award 2024 - một giải thưởng uy tín của Agoda ghi nhận những khách sạn, khu nghỉ dưỡng có chất lượng dịch vụ và tiện nghi xuất sắc. Đây là sự khích lệ to lớn để toàn thể đội ngũ nhân viên của Palace Long Hai Resort không ngừng nỗ lực và hoàn thiện, nhằm mang đến cho Quý khách hàng những trải nghiệm nghỉ dưỡng tuyệt vời hơn nữa theo đúng phương châm “Bạn hài lòng – Chúng tôi hạnh phúc”.

Chi nhánh BẾN CÁT DẪN ĐẦU HỆ THỐNG tháng 8/2024

Với chỉ tiêu doanh đạt được 67,46% và hiệu suất bán hàng đạt gần 37,4 triệu đồng/chuyên viên kinh doanh, chi nhánh Bến Cát đã xuất sắc vươn lên vị trí dẫn đầu hệ thống kinh doanh tháng 8/2024. Đây cũng là lần đầu tiên chi nhánh này đạt giải Nhất trên đường đua kinh doanh năm 2024.

Được thành lập vào ngày 01/8/2019, chi nhánh Bến Cát được đánh là một trong những chi nhánh hoạt động mạnh mẽ và sôi nổi nhất trên toàn hệ thống Kim Oanh Group. Suốt hơn 5 năm hoạt động, chi nhánh Bến Cát cũng gây ấn tượng mạnh mẽ với bề dày thành tích đáng nể qua các năm và thường xuyên nắm giữ các thứ hạng cao tại các chương trình vinh danh khen thưởng của hệ thống kinh doanh.

Tuy nhiên, trong năm 2024, sau 7 tháng “tạm vắng mặt” tại các chương trình thi đua khen thưởng, đây là lần đầu tiên đánh dấu sự chuyển mình bất phá đầy ngoạn mục của chi nhánh Bến Cát với giải Nhất tại lễ vinh danh hệ thống kinh doanh tháng 8/2024.

Chia sẻ về thành tích có phần “đến muộn” hơn so với kỳ vọng, bà Phan Thị Thu Trang – Giám đốc Chi nhánh Bến Cát cho biết trong năm 2024, Kim Oanh Group đẩy mạnh chiêu mộ nhân tài và chứng kiến sự vươn mình lớn mạnh của nhiều chi nhánh mới. Trước tinh thần thi đua cạnh tranh quyết liệt và sôi nổi của toàn hệ thống, chi nhánh Bến Cát dù chưa đạt được những thành tích đúng như mong đợi nhưng đội ngũ chi nhánh vẫn nỗ lực hết mình để duy trì doanh số bán hàng ổn định.

“Thành tích có thể đến chậm nhưng cần phải chắc chắn. Chúng tôi đề cao sự duy trì ổn định trong dài hạn hơn là sự bất phá trong nhất thời. Tôi luôn tin tưởng về thành tích dẫn đầu của chi nhánh Bến Cát, niềm tin đó không phải chỉ đến từ sự kỳ vọng mà dựa trên sự tập trung cao độ, chiến lược rõ ràng cùng tư duy đột phá. Chúng tôi tập trung cho công việc, chủ động theo dõi



Các chiến binh chi nhánh Bến Cát hòa cùng niềm vui khi chi nhánh đạt giải NHẤT

từng chuyển biến của hệ thống, điều chỉnh linh hoạt bám sát mục tiêu để chinh phục vị trí dẫn đầu” – bà Phan Thị Thu Trang cho biết.

Giữ vững phong độ với chỉ tiêu doanh thu đạt 50,58% và hiệu suất bán hàng đạt hơn 29,4 triệu đồng/chuyên viên kinh doanh, chi nhánh Thành Phố Mới tiếp tục đạt giải Nhì tại lễ vinh danh tháng 8/2024. Đây cũng chính là chi nhánh đạt thành tích cao nhất trên đường đua kinh doanh năm 2024 tính đến thời điểm hiện tại. Trước đó, chi nhánh này đã liên tiếp giành giải Nhất tháng 5, tháng 6 và tháng 7.

Ông Tô Duy Chinh – Giám đốc Khối Kinh doanh Tập đoàn đánh giá cao tinh thần cạnh tranh thi đua lành mạnh giữa các chi nhánh. Đây vừa là áp lực vừa là động lực để các chi nhánh phải nỗ lực hết mình, liên tục bất phá doanh số để giữ vững thành tích nếu không muốn bị các chi nhánh khác vượt mặt.

“Sự đổi ngôi thường xuyên của các chi nhánh ở vị trí dẫn đầu hệ thống qua các tháng cho thấy tất cả chi nhánh đều đang tăng tốc để hoàn thành mục tiêu của năm. Có thể thấy, càng về cuối năm, kết quả kinh doanh của mỗi chi nhánh đều khả quan hơn. Đồng thời,



hiệu suất bán hàng trung bình của các chi nhánh cũng chênh lệch không quá đáng kể” – ông Tô Duy Chinh cho biết.

Cũng theo ông Tô Duy Chinh, Kim Oanh Group sắp triển khai một dự án quy mô lớn, tọa lạc trên quỹ đất vàng ngay trung tâm TP. Thủ Dầu Một và Thành phố mới Bình Dương. Dự án được đầu tư rất bài bản với sự hợp tác tư vấn từ các thương hiệu danh tiếng quốc tế. Đây là một trong những dự án tâm huyết nhất của Kim Oanh Group giai đoạn cuối năm 2024.



CHỊ **PHAN THỊ THU TRANG**, GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH BẾN CÁT

Tin vào chính mình và **KIÊN ĐỊNH** với **MỤC TIÊU**

Là một trong những trụ cột kinh doanh vững chắc của Kim Oanh Group, chi nhánh Bến Cát được đánh giá là đơn vị hoạt động sôi nổi với bề dày thành tích đáng ngưỡng mộ. Mới đây, chi nhánh nhà vừa bứt phá vươn lên dẫn đầu hệ thống kinh doanh tháng 8 sau nhiều tháng “vắng mặt”.

Hãy cùng lắng nghe chia sẻ của chị Phan Thị Thu Trang – Giám đốc chi nhánh Bến Cát về hành trình “lội ngược dòng” đầy ngoạn mục để tiếp tục tỏa sáng trên đường đua kinh doanh năm 2024.

Xin chào chị Thu Trang, chúc mừng chị và Chi nhánh Bến Cát đã đạt giải Nhất kết quả kinh doanh tháng 8/2024. Cảm xúc của chị lúc này như thế nào?

Xin chào đại gia đình Kim Oanh Group! Đạt được thành tích dẫn đầu hệ thống kinh doanh tháng 8, tôi cảm thấy hạnh phúc xen lẫn niềm tự hào. Kết quả này đã khẳng định quá trình nỗ lực bền bỉ, tinh thần đoàn kết, sự sáng tạo và quyết tâm không lùi bước trước những khó khăn của đội ngũ chi nhánh Bến Cát.

Bên cạnh đó, tôi vô cùng biết ơn những người đồng đội nhiệt huyết đã luôn đồng hành, không ngừng phấn đấu vì mục tiêu chung; biết ơn sự hỗ trợ từ các phòng ban và ban

lãnh đạo Tập đoàn; biết ơn quý khách hàng tin tưởng hợp tác. Chúng tôi sẽ xem đây là động lực mạnh mẽ để tiếp tục hành trình chinh phục những cột mốc mới.

Năm 2024, Kim Oanh Group chứng kiến sự vươn mình lớn mạnh của nhiều chi nhánh mới. Vậy trước khi công bố kết quả, chị có nghĩ chi nhánh mình sẽ đạt thành tích dẫn đầu?

Mỗi chi nhánh trong hệ thống Kim Oanh Group đều rất mạnh, tăng tốc nỗ lực hết mình với tính cạnh tranh rất cao. Chính sự cạnh tranh cao mang đến động lực lớn cho chi nhánh Bến Cát vươn lên và chuyển mình.

Tuy nhiên, tôi luôn tin tưởng về thành tích dẫn đầu của chi nhánh Bến Cát, niềm tin đó không phải chỉ đến từ sự kỳ vọng mà dựa trên sự tập trung cao độ, chiến lược rõ ràng cùng tư duy “đốt thuyền”. Chúng tôi tập trung cho công việc, chủ động theo dõi từng chuyển biến của hệ thống, điều chỉnh linh hoạt bám sát mục tiêu để chinh phục vị trí dẫn đầu.

“Chúng tôi chọn NHIỆT HUYẾT để khởi tạo, chọn KỶ LUẬT để duy trì, chọn KIÊN TRÌ để cống hiến và chọn CHÂN THÀNH để kết nối”.

*Chị Phan Thị Thu Trang
Giám đốc chi nhánh Bến Cát*

Càng về cuối năm, tất cả chi nhánh lại càng tăng tốc để hoàn thành mục tiêu của năm. Trong giai đoạn đầy cạnh tranh như thế, chi nhánh Bến Cát đã nỗ lực như thế nào để vươn lên thành tích dẫn đầu?

Chúng tôi luôn giữ vững niềm tin và bản thân và kiên định với mục tiêu đã đề ra. Tại chi nhánh Bến Cát, mỗi thành viên đều xây dựng mục tiêu riêng cho bản thân, hướng đến mục tiêu chung của tập thể. Từ đó, chúng tôi xây dựng những kế hoạch hành động cụ thể và khoa học. Chúng tôi không ngừng nâng cao năng lực, rèn giũa kỹ năng mỗi ngày, xây dựng mối quan hệ với khách hàng, tối ưu hóa quy trình làm việc, thúc đẩy tinh thần đồng đội tạo ra môi trường tích cực hiệu quả.

Chi nhánh Bến Cát sở hữu rất nhiều nhân sự trẻ và năng động. Trong vai trò quản lý, tôi luôn mở cửa cho những ý tưởng mới và khuyến khích các giải pháp sáng tạo, đổi mới phù hợp với thị trường qua từng thời điểm.

Năm 2024, thị trường bất động sản còn nhiều biến động, hẳn chi nhánh Bến Cát cũng nếm trải không ít khó khăn. Những lúc như thế, chị đã làm gì để giữ lửa tinh thần cho đội ngũ?

Khó khăn, nghịch cảnh đến không phải để đánh gục chúng ta mà là để thử thách sự kiên nhẫn, bền bỉ và lòng quyết tâm của chúng ta. Tôi tin rằng nút thắt nào cũng có cách tháo gỡ. Do đó, tôi thường cùng đội ngũ chi nhánh nhìn thẳng vào vấn đề, không trốn



tránh, không than vãn, không trì hoãn mà cùng nhau tháo gỡ, bình tĩnh trong mọi việc để có những giải pháp hiệu quả nhất.

Bên cạnh đó, chi nhánh thường xuyên tổ chức các hoạt động đào tạo, ghi nhận khen thưởng, tri ân sự gắn bó đồng hành, làm việc nhóm, các cuộc thi với nhiều chủ đề thiết thực, xây dựng chính sách bán hàng tạo động lực, chia sẻ những câu chuyện thành công và bài học từ thất bại.

Những bài học đó được đúc kết thành “Cẩm nang Central Boat” và được chia sẻ mỗi ngày đến đội ngũ nhằm tạo nên một môi trường làm việc tích cực, nhân văn, nơi mà mỗi cá nhân đều cảm thấy mình có giá trị, cùng nhau vượt qua mọi thử thách và hướng đến thành công vững bền.

Theo chị, đâu là “tố chất” cần có của một lãnh đạo chi nhánh giỏi?

Lãnh đạo không đơn thuần là một chức danh hay vị trí mà còn là sự ảnh hưởng đến tất cả mọi người. Do đó, tôi cho rằng tố chất cần thiết nhất là “làm gương” để truyền cảm hứng cho mọi người bằng nếp sống của chính mình. Và để làm gương đòi hỏi người lãnh đạo phải đề cao tính kỷ luật, chính trực, thấu hiểu, thích nghi, tinh thần trách nhiệm cao, tinh thần tiên phong, đổi mới sáng tạo, có tầm nhìn mục tiêu kế hoạch rõ ràng, tư duy dẫn thân đồng hành và phát triển đội ngũ kế thừa.

Và điều gì là quan trọng nhất để trở thành một “Super Sales”?

Nghề Sales rất khốc liệt với tỉ lệ đào thải cao, hành trình của người Sales gặp rất nhiều chông gai thử thách. Do đó, để trở thành một Super Sales, ngoài sự chuyên nghiệp, kiến thức, thái độ, kỹ năng thì điều không thể thiếu chính là sức mạnh tinh thần để luôn vững vàng trước mọi thách thức.

Để đi đến thành công, không có con đường nào trải hoa hồng cả. Tôi tin rằng tất cả chúng

ta ai cũng có sự nỗ lực rất lớn nhưng không phải ai cũng đủ kiên trì để theo đuổi đến cùng. Và sức mạnh tinh thần sẽ giúp bạn giữ được sự kiên trì đó, giúp bạn luôn tin vào bản thân, chuyển hóa những thất bại thành bài học trưởng thành và thành công chắc sẽ đến.

Hiện chúng ta đã bước vào những tháng cuối cùng của năm 2024, chi nhánh Bến Cát đặt mục tiêu gì cho giai đoạn sắp tới?

Giữ vững phong độ bán hàng, hoàn thành chỉ tiêu Ban lãnh đạo đề ra chắc chắn là mục tiêu số 1 của chi nhánh Bến Cát ngay lúc này. Bên cạnh đó, tôi cũng kỳ vọng nhiều vào sự phát triển bền vững của chi nhánh Bến Cát trong dài hạn. Do đó, tôi sẽ đẩy mạnh các hoạt động đào tạo và phát triển năng lực từng thành viên; không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng; tuyển dụng nhân tài, mở rộng phòng kinh doanh để sẵn sàng cho những dự án mới và mở rộng nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược dài hạn để giữ vững vị thế cạnh tranh.

Ngoài ra, chị còn điều gì muốn chia sẻ với đội ngũ chi nhánh Bến Cát và đại gia đình Kim Oanh Group?

Bản thân tôi và đội ngũ cảm thấy rất tự hào khi làm việc tại Kim Oanh Group, một trong những môi trường làm việc tốt nhất Việt Nam và có nguồn nhân lực hạnh phúc. Tại đây, mỗi thành viên đều là một “hạt giống” được phát triển vượt trội nhờ “nguồn dinh dưỡng” từ Kim Oanh Group bằng các chính sách hấp dẫn và lộ trình, kế hoạch tầm nhìn cụ thể rõ ràng.

Chúng ta đang đứng trước những cơ hội lớn lao, những tín hiệu tích cực từ thị trường. Tôi tin tưởng rằng với sự quyết tâm và khát khao cháy bỏng, chúng ta sẽ cùng nhau xây dựng



Kim Oanh Group ngày càng phát triển vững mạnh, hướng đến những thành công mới, mang đến nhiều giá trị cho khách hàng và cộng đồng.

Cuối cùng, xin chúc cho tất cả chúng ta không chỉ thành công trong công việc mà còn tìm thấy niềm vui và hạnh phúc trong từng khoảnh khắc đồng hành cùng nhau trên con thuyền Kim Oanh Group.

Xin chân thành cảm ơn những chia sẻ của chị. Chúc chị và chi nhánh Bến Cát sẽ luôn giữ vững phong độ và gặt hái nhiều thành công hơn nữa!



ANH **PHẠM QUỐC ĐOÀI**, CHUYÊN VIÊN DẪN CHƯƠNG TRÌNH NỘI BỘ

Là một người Bắc, tôi càng biết ơn Kim Oanh Group nhiều hơn!



“Về tới nhà, nhắn chị nhé!”

Đó là tin nhắn tôi nhận được từ một đồng nghiệp sau khi chúng tôi kết thúc một bữa tiệc nhỏ sau giờ tan làm.

Tôi đoán, có lẽ chị sợ tôi bị đi lạc hay gặp khó khăn gì trong di chuyển chẳng, bởi tôi mới chân ướt chân ráo vào Sài Gòn chưa tới một tháng. Với nhiều người, đó chỉ là một tin nhắn bình thường hỏi thăm nhau giữa những đồng nghiệp mới, nhưng với tôi, đó quả thật là một hành động vô cùng “đáng yêu” giúp tôi có thêm nhiều hơn một lý do để gắn bó với nơi này.

Vậy là tôi đã vào Sài Gòn và đi làm.

Cũng như bao người đi làm tại môi trường mới, cảm giác xa lạ, có chút gì đó không tự nhiên và đôi lúc là áp lực là điều mà tôi cảm nhận được sau tuần đầu tiên tôi đi làm. Có điều tại đây, những tin nhắn hỏi thăm từ đồng nghiệp mới trong Phòng/Ban nơi tôi làm việc, đôi khi có cả tin nhắn hỏi về môi trường làm việc của cô bé nhân sự - người

đưa tôi đến với Kim Oanh Group khiến tôi cảm thấy nhẹ nhàng và thoải mái hơn trong môi trường mới này.

Tôi rất nhớ lần đầu tiên ăn trưa tại nhà ăn tầng 9, tôi cứ nghĩ rằng bữa trưa sẽ trôi qua thật nhanh và không có gì thú vị, thế nhưng tôi đã nhầm, mọi người từ các Phòng/Ban bằng một cách nào đó đều quen biết và rất thân thiết với nhau, họ chia sẻ với nhau về các vấn đề trong cuộc sống, những câu chuyện vui cũng được đem ra kể, tôi thật sự cảm thấy không khí như một bữa cơm gia đình.

“Em thấy vui không? Ở Kim Oanh Group này là thế đó, cứ từ từ mà tìm hiểu thêm” - Chị đồng nghiệp nói nhỏ với tôi. Tôi chưa kịp trả lời chị lại tiếp:

- Nhưng trong công việc thì phải nghiêm túc đó nhé, làm việc phải chín chu thì cơm mới ngon và vui được!

Đúng như vậy, mọi người tại Kim Oanh Group khi bắt tay vào công việc đều nghiêm túc và luôn đặt hiệu quả công việc lên hàng đầu. Tôi cảm nhận được tinh thần của mọi người khi làm việc đó là “làm hết việc chứ không làm hết giờ”. Có lần trong một chương trình

chúng tôi tham gia tổ chức, vì một số lý do khách quan, trước ngày sự kiện, chúng tôi nhận được thông báo có sự thay đổi trong kịch bản chương trình và thiết kế, ngay lập tức, mọi người ngồi lại bàn bạc với nhau cách giải quyết vấn đề và chia nhau xử lý theo chuyên môn của từng nhóm. Ngày hôm đó là một ngày làm việc kết thúc muộn, nhưng ai nấy đều cảm thấy vui bởi chúng tôi biết rằng sự kiện ngày mai sẽ được diễn ra trọn vẹn và trọn vẹn.

Quả thật, làm việc phải chín chu thì mới vui được!

Và có một thứ khiến tôi – một nhân viên mới cảm thấy ấm lòng khi làm việc tại Kim Oanh Group đó là tinh thần nhân văn, nhân đạo được con người nơi đây gìn giữ và phát huy mạnh mẽ.

Tôi chưa từng thấy một Chủ tịch nào hơn 1:00 sáng vẫn nhắn tin trong nhóm cộng đồng để chia sẻ những hình ảnh, thông tin mới nhất về cơn bão số 3 đổ bộ vào Miền Bắc trong tháng 9.2024, sau đó là những thông điệp được Chủ tịch phát đi để kêu gọi CBNV Tập đoàn ủng hộ nhằm giúp đỡ miền Bắc vượt qua thiên tai.

Là một người Bắc, tôi thầm biết ơn về điều đó. Và hôm nay, sau hơn 1 tháng đồng hành tại Kim Oanh Group, ngồi nhớ lại những cảm xúc của bản thân về nơi làm việc mới này, tôi bất chợt cảm thấy vui. Vui vì Kim Oanh Group đã cho tôi một công việc như ý, vui vì tại Kim Oanh Group có những người đồng nghiệp tuyệt vời, và vui vì Kim Oanh Group cho tôi một môi trường làm việc hiện đại và nhân văn.

Hi vọng, tôi sẽ phù hợp với nơi này để trong tương lai tôi có thể phát triển bản thân mạnh mẽ cùng Kim Oanh Group.



Hỗ trợ miền Bắc hơn



tỷ đồng

KHẮC PHỤC THIỆT HẠI SAU BÃO SỐ 3

Hưởng ứng lời kêu gọi của Ủy ban Trung ương MTTQ Việt Nam “Chung tay vì đồng bào vùng bão lũ”, Tập đoàn Kim Oanh và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã đóng góp hơn 5 tỷ đồng và thực hiện nhiều chương trình trực tiếp hỗ trợ cho người dân miền Bắc.

Để lan tỏa tinh thần tương thân tương ái, ngày 12/9, bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT và là Chủ tịch Hội đồng Quản lý Quỹ Khởi Sự Từ Tâm – đã gửi tâm thư kêu gọi lãnh đạo và tập thể CBNV tập đoàn, các đối tác và các nhà hảo tâm cùng tham gia hưởng ứng chương trình.

Đáp lời kêu gọi đó, hơn 1.000 CBNV trên toàn hệ thống Kim Oanh Group đã nhanh chóng đóng góp hết sức mình.

Ngày 14/9, Kim Oanh Group đã công bố huy động đạt số tiền hơn 5 tỷ đồng. Với số tiền này, Kim Oanh Group sẽ trao tặng người dân miền Bắc 200 tấn gạo; 1.000 ba lô dụng cụ học tập, 1.000 áo thun, 14 kiện quần áo mới cho cả người lớn và trẻ em. Đặc biệt, Kim Oanh Group dành số tiền lên đến 1 tỷ đồng trao tặng các gia đình có người thân thiệt mạng với mức hỗ trợ từ 3 đến 5 triệu đồng/hộ.

Theo đó, ngày 14/9 đoàn xe chở 150 tấn gạo xuất phát từ Đồng Tháp đã cấp tốc lên đường ra miền Bắc để kịp thời hỗ trợ cho người dân bị ảnh hưởng do bão. Trong đợt 1 này, Kim Oanh Group sẽ trao tặng Cao Bằng và Lào Cai mỗi tỉnh 30 tấn gạo và 300 suất học bổng; trao tặng Yên Bái 30 tấn gạo và 200 học bổng; trao tặng Tuyên Quang 20 tấn gạo và 200 suất học bổng; Bắc Cạn 20 tấn gạo; Lạng Sơn và Hà Nam mỗi tỉnh 10 tấn gạo; 14 kiện quần áo mới và 1 tỷ đồng tiền mặt dành tặng các gia đình có người thân thiệt mạng.

Theo bà Đặng Thị Kim Oanh - Chủ tịch HĐQT Kim Oanh Group, Chủ tịch HĐQT Quỹ Khởi Sự Từ Tâm, 150 tấn gạo được vận chuyển từ Đồng Tháp ra Hà Nội và ngay sau đó nhờ sự hỗ trợ của Cục Hậu cần, Bộ Tư lệnh Đặc công đã ngày đêm vận chuyển đến 15 huyện ở vùng lũ để kịp thời giúp đỡ bà con vượt qua khó khăn trước mắt.

Giá trị của hòn đá

Có một học trò hỏi thầy mình rằng:

- *Thưa thầy, giá trị của cuộc sống là gì ạ?*

Người thầy lấy một hòn đá trao cho người học trò và dặn:

- *Con đem hòn đá này ra chợ nhưng không được bán nó đi, chỉ cần để ý xem người ta trả giá bao nhiêu.*

Vâng lời thầy, người học trò mang hòn đá ra chợ bán. Mọi người không hiểu tại sao anh lại bán một hòn đá xấu xí như vậy. Ngồi cả ngày, một người bán rong thương tình đã đến hỏi và trả giá hòn đá một đồng. Người học trò mang hòn đá về và than thở:

- *Hòn đá xấu xí này chẳng ai thèm mua. Cũng may có người hỏi mua với giá một đồng thầy ạ.*

Người thầy mỉm cười và nói:

- *Tốt lắm, ngày mai con hãy mang hòn đá vào tiệm vàng và bán cho chủ tiệm, nhớ là dù chủ cửa hàng vàng có mua thì cũng không được bán.*

Người học trò rất bất ngờ khi chủ tiệm vàng trả giá hòn đá là 500 đồng. Anh háo hức hỏi thầy tại sao lại như vậy. Người thầy cười và nói:

- *Ngày mai con hãy đem nó đến chỗ bán đồ cổ. Nhưng tuyệt đối đừng bán nó, chỉ hỏi giá mà thôi.*

Làm theo lời thầy dặn, sau một hồi xem xét thì anh vô cùng ngạc nhiên khi chủ hiệu trả giá hòn đá là cả gia sản hiện có. Anh vẫn nhất

quyết không bán và vội về kể lại với thầy. Lúc này người thầy mới chậm rãi nói:

- *Hòn đá thực chất chính là một khối ngọc cổ quý giá, đáng cả một gia tài và giá trị cuộc sống cũng giống như hòn đá kia, có người hiểu và có người không hiểu. Với người không hiểu và không thể cảm nhận thì giá trị cuộc sống chẳng đáng một xu, còn với người hiểu thì nó đáng giá cả một gia tài. Hòn đá vẫn vậy, cuộc sống vẫn thế, điều duy nhất tạo nên sự khác biệt là sự hiểu biết của con và cách con nhìn nhận cuộc sống.*

Bài học: Mỗi người có một cách “định giá” khác nhau về thành công hay hạnh phúc. Hãy tôn trọng sự lựa chọn của mỗi người và làm cho đời mình trở nên giá trị theo cách của mình. Chỉ có bạn mới quyết định được cuộc sống của bạn!



BẢN TIN LƯU HÀNH NỘI BỘ

Chỉ đạo thực hiện

PHÓ CHỦ TỊCH THƯỜNG TRỰC HĐQT NGUYỄN NGỌC ÁNH

Tổ chức sản xuất

KHỐI TRUYỀN THÔNG VÀ MARKETING

Bản quyền thuộc

KIM OANH GROUP

📍 219- 221 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P17, Q. Bình Thạnh, TP.HCM

🌐 www.kimoanhgroup.vn ☎ 1900 633 968

Bản quyền thuộc

