

Số 11.2024
Phát hành ngày 11.11.2024



500 chuyên viên tham gia chương trình đào tạo
nghiệp vụ giao dịch NÓXH

Phái đẹp Kim Oanh Group “Kiêu hãnh tỏa hương sắc”

Hành trình kết nối những trái tim

Ra mắt Cẩm nang Văn hóa **KHÍ CHẤT** vững chãi & **KHÁT VỌNG** sẻ chia



Bùng sáng Khí chất và Khát vọng

Quý lãnh đạo và tập thể nhân viên thân mến!

Bước vào quý 4/2024 trong tâm thế của một người dẫn đầu, Kim Oanh Group đã bùng nổ mạnh mẽ về mọi mặt, gặt hái những thành tựu đáng tự hào cả về đầu tư kinh doanh, xây dựng đội ngũ, phát triển văn hóa doanh nghiệp và các hoạt động trách nhiệm xã hội, phát triển cộng đồng.

Riêng trong tháng 10 vừa qua, chúng ta vô cùng tự hào với những bước tiến mới khi tham gia vào đề án xây dựng 1 triệu căn nhà ở xã hội. Ở địa hạt này, chúng ta hoàn toàn tự tin về kinh nghiệm, chiến lược phát triển mô hình phát triển nhà ở xã hội chuẩn Singapore sẽ nâng hình ảnh thương hiệu của Kim Oanh Group lên một tầm cao mới, sánh ngang với những tên tuổi hàng đầu trên thị trường hiện nay như Vingroup, Novaland...

Để chuẩn bị cho việc công bố dự án NOXH chuẩn Singapore đầu tiên tại Bình Dương, hơn 500 chuyên viên kinh doanh của Kim Oanh Group đã hào hứng tham gia chương trình đào tạo nghiệp vụ giao dịch NOXH, sẵn sàng bùng nổ thị trường giai đoạn cuối năm 2024.

Bên cạnh đó, các dự án đang được giới thiệu ra thị trường như Richland Residence cũng tiếp tục được khách hàng đón nhận nồng nhiệt mang lại hiệu quả cao về doanh thu cho hệ thống kinh doanh. Và chi nhánh Bến Cát đã tiếp tục giữ vững phong độ là chi nhánh dẫn đầu trên đường đua kinh doanh của Tập đoàn.

Song song với các hoạt động kinh doanh, dự án Tài tạo văn hóa doanh nghiệp: Khẳng định và Sóng các giá trị văn hóa Kim Oanh Group cũng đạt được những thành tựu rực rỡ. Lễ ra mắt cảm nang văn hóa Kim Oanh Group chủ đề “Khí chất vững chãi & Khát vọng sẽ chia” đã đánh dấu bước ngoặt mới, nơi những giá trị văn hóa cốt lõi của người Kim Oanh Group đã được khẳng định và tiếp tục lan tỏa mạnh mẽ trong hành trình tiếp theo.

Với môi trường văn hóa bản sắc, thực chất và nhân văn, Kim Oanh Group hướng đến xây dựng một đội ngũ nhân sự “đoàn kết – phát triển – bền vững” với những con người “làm hết sức – chơi hết mình – cống hiến hết giá trị” và gắn kết với nhau thông qua các hoạt động nội bộ đầy sôi nổi. Chương trình chúc mừng ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10 chính là một trong những hoạt động như thế, nơi phái đẹp “Kiêu hãnh tỏa hương sắc” và phái mạnh tự hào khẳng định bản lĩnh, xứng đáng là chỗ dựa vững chắc cho các chị em phụ nữ của Tập đoàn.

Đối với các hoạt động trách nhiệm xã hội, chúng ta cũng đã bắt đầu thành công trong việc phát triển những dự án cộng đồng mang tính bền vững hơn như dự án Cùng làm Cha Mẹ chăm lo thiết thực cho trẻ mồ côi do Covid-19, dự án RISE UP hỗ trợ trẻ em lầm lạc tại các trường giáo dưỡng và dự án Sóng chữa lành hương đến trẻ em mắc bệnh hiểm nghèo...

Với những thành công vượt bậc, toàn đội ngũ Kim Oanh Group đã sẵn sàng tâm thế để tăng tốc về đích và hoàn thành chỉ tiêu năm 2024 đã đề ra. Bằng khí chất đó, khát vọng đó và những người đầy đam mê đó, tin rằng Kim Oanh Group sẽ nhanh chóng đạt được tầm nhìn trở thành tập đoàn đầu tư, phát triển bất động sản – mở rộng đa ngành – uy tín, nhân văn và bền vững tại Việt Nam và vươn tầm quốc tế.

Trân trọng!

Ra mắt Cẩm nang Văn hóa

KHÍ CHẤT vững chãi & KHÁT VỌNG sẻ chia

Ngày 29/10, Kim Oanh Group tổ chức lễ ra mắt Cẩm nang Văn hóa Doanh nghiệp với chủ đề “Khí chất vững chãi cùng Khát vọng sẻ chia” để nhìn lại những thành quả về văn hóa doanh nghiệp đã đạt được trong giai đoạn 1: Chuẩn mực và Đại sứ thuộc dự án Tái tạo Văn hóa Doanh nghiệp – Khẳng định và “Sống” các giá trị văn hóa Kim Oanh Group.

K HẰNG ĐỊNH “KHÁT VỌNG VÀ KHÍ CHẤT”

Cẩm nang Văn hóa “Khát vọng và Khí chất Kim Oanh Group” là đúc kết từ những người sáng lập và toàn bộ đội ngũ CBNV với tâm huyết đưa “Khí chất vững chãi” của Người Kim Oanh Group được trường tồn và “Khát vọng sẻ chia” giá trị đến cộng đồng. Đây chính là ấn phẩm tiêu biểu và thể hiện đầy đủ nhất về Bộ Chuẩn mực văn hóa doanh nghiệp.

Phát biểu tại Lễ ra mắt Cẩm nang Văn hóa Doanh nghiệp, bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Kim Oanh Group – cho biết khát vọng kiến tạo, phụng sự và sẻ chia của Kim Oanh Group không chỉ dừng lại ở việc cam kết với chữ TÍN, tạo ra những sản phẩm thật, giá trị thật cho khách hàng mà còn là việc tôn trọng đạo đức kinh doanh; sẻ chia lợi ích cho tất cả các bên liên quan; nỗ lực, phát triển với đam mê, nhiệt huyết, tình yêu lao động và tinh thần trách nhiệm cao nhất.

“Khát vọng và khí chất ấy cũng đã được đúc kết qua cuốn Cẩm nang Văn hóa Doanh nghiệp. Đây không chỉ là một tài liệu định hướng mà còn giúp mỗi thành viên Kim Oanh Group cảm nhận được tinh thần tự hào của tập thể, từ đó giúp chúng ta cùng hiểu, cùng làm và cùng phát triển; không ngừng nỗ lực hoàn thiện, đồng hành với những tiêu chuẩn quốc tế, từng bước đưa thương hiệu Kim Oanh Group vươn xa, khẳng định uy tín và bản sắc trong hành trình hội nhập quốc tế” – bà Oanh nhấn mạnh. Bên cạnh đó, Cẩm nang Văn hóa Kim Oanh Group đã xác định 4 giá trị văn hóa cốt lõi của Tập đoàn gồm: Cống hiến, Trách nhiệm, Sáng tạo - Đổi mới và Sẻ chia. Các giá trị này đã được hình tượng hóa thành Linh vật văn hóa (mascot) Tre Kim Oanh Group. Tại buổi lễ, mascot Tre Kim Oanh Group cũng đã chính thức “trình làng” trước sự ủng hộ nồng nhiệt của tất cả lãnh đạo và nhân viên Tập đoàn.



Bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Kim Oanh Group phát biểu mở đầu buổi lễ

“Cây tre vững chắc, đại diện cho cốt cách của người Kim Oanh Group: bền bỉ, kiên định và linh hoạt thích ứng với mọi hoàn cảnh. Giống như tre, chúng ta không ngừng vươn cao, tự hào với khí chất và tinh thần mạnh mẽ. Sức sống mãnh liệt, khả năng thích ứng linh hoạt và khát vọng bứt phá trong mọi môi trường đã giúp Kim Oanh Group không chỉ đứng vững mà còn không ngừng mở rộng, vươn xa hơn, khẳng định bản sắc và giá trị trên thị trường”.

*Bà Đặng Thị Kim Oanh
Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc
Kim Oanh Group*

SẴN SÀNG TIẾP NỐI GIAI ĐOẠN 2: TRUYỀN THÔNG VÀ LAN TỎA

Khép lại giai đoạn 1: Chuẩn mực và Đại sứ, bên cạnh Bộ Chuẩn mực văn hóa với 2 ấn phẩm phổ biến là Cẩm nang Văn hóa Kim Oanh Group, Sổ tay chuẩn mực ứng xử (K-Code) và Mascot, Ban dự án cũng đã tìm kiếm, chọn lọc thành công 70 Đại sứ Văn

hóa Tiềm năng và trao danh hiệu Đại sứ Học tập cho bà Nguyễn Ngọc Ánh – Phó Chủ tịch thường trực HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Truyền thông & Marketing Tập đoàn.

Tại buổi lễ, đại diện 70 Đại sứ Văn hóa Tiềm năng và Đại sứ Học tập, bà Nguyễn Ngọc Ánh đã cam kết trước toàn đội ngũ sẽ nỗ lực hết mình để hoàn thành vai trò LAN TỎA, GÓP SỨC và HỖ TRỢ hết mình trong giai đoạn 2 của dự án.

“Chúng tôi sẽ tiên phong và hăng hái tham gia các hoạt động của Tập đoàn. Chúng tôi sẽ luôn truyền cảm hứng và thể hiện tinh thần cầu tiến, không ngừng hoàn thiện trong thật nhiều cách thức khác nhau. Từ đó, chúng tôi sẽ thúc đẩy cho tinh thần nỗ lực và sẵn sàng học – phát triển để đóng góp vào hành trình xây dựng văn hóa Kim Oanh Group” – bà Ngọc Ánh cam kết. Với những thành tựu to lớn về văn hóa doanh nghiệp đã đạt được trong giai đoạn 1, Ban lãnh đạo Kim Oanh Group đã chính thức khởi động giai đoạn 2: Truyền thông và Lan tỏa trước sự chứng kiến và hưởng ứng nồng nhiệt của toàn hệ thống; đồng thời ra mắt Ban dự án Tái tạo Văn hóa Doanh nghiệp giai đoạn 2 – những

người đã chuẩn bị kỹ càng từng cột mốc và hành động cụ thể, tạo ra một lộ trình rõ ràng và tích cực cho hành trình văn hóa tiếp theo.

Ông Nguyễn Phú Đức – Thành viên HĐQT Tập đoàn, Phó Trưởng ban Văn hóa doanh nghiệp cho biết: “Giai đoạn 2 không chỉ nối tiếp mà còn mở rộng cơ hội phát triển đầy bất ngờ với những hoạt động thú vị, các chương trình đào tạo thiết thực cùng nhiều cơ hội để mọi người cùng tỏa sáng và đóng góp vào thành công chung của dự án. Sự ra mắt của Ban Dự án Giai đoạn 2 sẽ cung cấp thêm những góc nhìn chi tiết và tạo ra nhiều giá trị cũng như khẳng định quyết tâm của chúng ta”.



Ông Nguyễn Phú Đức – Thành viên HĐQT Tập đoàn, Phó Trưởng ban Văn hóa doanh nghiệp chia sẻ về lộ trình hoạt động giai đoạn 2 của dự án



Sự xuất hiện bất ngờ của mascot Tre Kim Oanh Group đã thổi bùng tinh thần văn hóa và ngọn lửa đam mê của đội ngũ Tập đoàn

DẤU ẤN THƯƠNG HIỆU

Với sự chuẩn bị đầy đủ và kỹ lưỡng cùng tinh thần văn hóa sôi nổi và quyết tâm cao độ, đội ngũ Kim Oanh Group đã sẵn sàng bước vào giai đoạn 2: Truyền thông và Lan tỏa, tiếp tục hành trình “Khẳng định và Sống các giá trị văn hóa Kim Oanh Group”. Dự án Tái tạo Văn hóa Doanh nghiệp: “Khẳng định và Sống các giá trị văn hóa Kim Oanh Group” được khởi xướng từ ngày 02/11/2023 với sự hợp tác tư vấn chiến lược của đối tác Dale Carnegie Việt Nam. Dự án gồm 3 giai đoạn: Chuẩn mực và Đại sứ, Truyền thông và Lan tỏa, Triển khai đồng bộ. Nhằm ghi nhận và vinh danh các thành viên của Ban dự án Tái tạo Văn hóa Doanh nghiệp đã tích cực tham gia đóng góp, cùng tạo nên thành công của giai đoạn 1, tại Lễ ra mắt cảm nang văn hóa doanh nghiệp, Kim Oanh Group đã khen thưởng các thành viên Ban dự án.



Ông Nguyễn Lương Thọ – Phó Tổng Giám đốc Vận hành Tập đoàn, thành viên Ban chỉ đạo dự án Tái tạo Văn hóa Doanh nghiệp phát động toàn hệ thống chính thức khởi động giai đoạn 2



Đội ngũ Kim Oanh Group đã sẵn sàng và hào hứng tham gia vào các hoạt động sôi nổi của giai đoạn 2: Truyền thông và Lan tỏa các giá trị văn hóa của Tập đoàn



Bên cạnh đó, Ban Chỉ đạo Dự án Tái tạo Văn hóa Doanh nghiệp cũng đã trao giải cho các cá nhân đạt thành tích xuất sắc của cuộc thi Thời Trang Kim Oanh Group. Đây là hoạt động văn hóa diễn ra từ ngày 25/3/2024 đến ngày 26/4/2024 với thông điệp “Dù làm việc ở vị trí nào nhưng khi khoác lên mình trang phục Tập đoàn thì mỗi người đều có chung một niềm tự hào là thành viên của đại gia đình Kim Oanh Group, cùng chung một sứ mệnh lan tỏa hình ảnh tích cực và những giá trị văn hóa cốt lõi của Tập đoàn đến với đối tác, khách hàng và cộng đồng”.

Tham gia đề án 1 triệu căn nhà ở xã hội: **Vingroup, Novaland, Kim Oanh Group** *đang thực hiện như thế nào?*

Báo cáo của Hội môi giới bất động sản Việt Nam (VARS) về thị trường bất động sản Việt Nam quý III/2024 đã nêu thực trạng về tình hình triển khai xây dựng phân khúc NOXH.

Đầu tháng 4-2023, Chính phủ phê duyệt đề án Đầu tư xây dựng ít nhất 1 triệu căn NOXH cho người có thu nhập thấp, công nhân khu công nghiệp giai đoạn 2021-2030 (gọi tắt đề án của Chính phủ về 1 triệu căn NOXH). Mục tiêu của đề án là phát triển NOXH, nhà ở công nhân có giá phù hợp với khả năng chi trả của hộ gia

đình có thu nhập thấp, trung bình ở khu vực đô thị và người lao động trong khu công nghiệp, khu chế xuất. Theo báo cáo mới nhất của VARS giai đoạn 2021-2025 nhu cầu NOXH ở nước ta là 1,24 triệu căn với kế hoạch thực hiện 428.000 căn. Giai đoạn 2025-2030 nhu cầu là 1,16 triệu căn và theo kế hoạch là thực hiện xây dựng 634.200 căn.



DẤU ẤN THƯƠNG HIỆU

Tuy nhiên trên thực tế (tính lũy kế từ 2021 đến nay) kế hoạch chỉ mới đạt 9,5% (40.679 căn) kế hoạch 2021-2025, tăng 2% so với thống kê gần nhất vào quý II/2024. Bên cạnh đó, đã khởi công 128 dự án với quy mô 111.688 căn và có thêm 412 dự án được chấp nhận đầu tư, quy mô 409.449 căn.

Đến nay cả nước mới có 34/63 tỉnh, thành phố công bố danh mục dự án NOXH với tổng cộng 78 dự án. Tỷ lệ giải ngân mới đạt 1,12% với 1.344 tỷ đồng được giải ngân.

Báo cáo của VARS nêu: “Kết quả này tuy còn khiêm tốn nhưng so với thời điểm cuối năm 2023, đã tăng khoảng 6 lần. Do nguồn cung NOXH còn hạn chế, lãi suất dù giảm nhưng vẫn ở mức cao, thời gian ưu đãi ngắn”.

Ngoài Vietcombank, Agribank, Vietinbank đăng ký tham gia gói 120.000 tỷ đồng (mỗi ngân hàng 30.000 tỷ đồng), nay có thêm 4 ngân hàng thương mại cổ phần là VPBank, TPBank, Techcombank và MBBank đăng ký tham gia 20.000 tỷ đồng (mỗi ngân hàng 5.000 tỷ đồng).

Hiện, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã hoàn thiện hồ sơ dự thảo Tờ trình, Nghị quyết điều chỉnh nội dung Chương trình 120.000 tỷ đồng tại Nghị quyết số 33/NQ-CP theo hướng giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng mua từ 3-5% (đối với khách hàng là chủ đầu tư thì giữ nguyên mức hỗ trợ 1,5-2%).

Bên cạnh đó, việc đồng bộ về thủ tục pháp lý được quy định tại Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Nhà ở 2023 và Luật Đất đai 2024, cùng có hiệu lực từ ngày 1/1/2025, được kỳ vọng sẽ tạo ra những trợ lực giúp phát triển các dự án NOXH trong thời gian tới.

Tại hội nghị của Thường trực Chính phủ làm việc với các doanh nghiệp lớn mới đây, Chủ tịch Vingroup Phạm Nhật Vượng nêu vấn đề an sinh trọng tâm là NOXH. Vì thế, tỷ phú Vượng đề xuất Chính phủ có cơ chế chỉ định nhà đầu

tư để rút ngắn thời gian hoàn thành các thủ tục, vì hạn chế lớn nhất hiện nay đối với nhà ở xã hội là liên quan nội dung về 10% lợi nhuận. Ông Vượng cũng cho biết hiện Vingroup đang rất nỗ lực trong đăng ký 500.000 căn nhà ở xã hội nhưng vẫn chưa đạt bao nhiêu vì thủ tục còn chậm.

Được biết, các dự án NOXH Happy Home của Vinhomes sẽ được triển khai 500.000 căn, ở khắp các thành phố lớn trên toàn quốc. Đơn vị này cũng cho biết sẽ chú trọng đầu tư các dự án tại các vùng ven của những thành phố lớn, đông dân như: Hà Nội, TP.HCM, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng...

Cuối tháng 5 vừa qua Novaland cũng vừa ký hợp tác chiến lược với Địa ốc Hoàng Quân để xây NOXH tại TP.HCM và các tỉnh thành như Bình Thuận, Đồng Nai, Bình Dương, Long An, Tiền Giang, Đồng Tháp, Cần Thơ, Vĩnh Long... Dự kiến, trong năm nay, Novaland sẽ bàn giao khoảng 3.000 căn NOXH tại nhiều địa phương; đồng thời các bên liên quan sẽ cùng triển khai nghiên cứu phát triển dự án NOXH mới thuộc quỹ đất hiện có của Novaland trong thời gian tới. Qua đó, giải quyết được phần nào nhu cầu của các đối tượng chính sách xã hội và người lao động có thu nhập thấp.

Trước đó, tại hội nghị “Thúc đẩy phát triển nhà ở xã hội cho công nhân, người thu nhập thấp” được tổ chức ngày 1/8/2022, Tập đoàn Novaland cam kết sẽ sẵn sàng nhận nhiệm vụ đầu tư xây dựng 200.000 căn hộ ở các tỉnh thành phía nam và trọng tâm là TP.HCM.

Tập đoàn Kim Oanh cũng vừa công bố kế hoạch xây dựng 26 dự án với tổng số 40.000 căn NOXH. Quỹ đất dành cho xây dựng NOXH là 107 ha, với tổng mức đầu tư khoảng 31.000 tỷ đồng. Ngay trong tháng 11 này, tập đoàn sẽ ra mắt dự án NOXH đầu tiên theo tiêu chuẩn Singapore với quy mô 26,69 ha tại trung tâm thành phố mới Bình Dương. Đáng chú ý, giá bán lại của dự án chỉ bằng khoảng 50% so với



“Chúng tôi hiểu rằng việc phát triển NOXH không chỉ giúp giải quyết vấn đề thiếu hụt nhà ở cho những người có thu nhập thấp mà còn đóng góp tích cực vào việc xây dựng xã hội công bằng, văn minh, tạo ra sự ổn định cho cộng đồng.

Trong giai đoạn từ 2022 đến năm 2030, Kim Oanh Group dự kiến xây dựng khoảng 40.000 căn NOXH, trong đó tại Bình Dương hơn 20.000 căn; còn lại ở Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu...”.

**Bà Đặng Thị Kim Oanh
Chủ tịch Kim Oanh Group**

các dự án cùng phân khúc trên thị trường. Tại tọa đàm “Nhận diện thị trường bất động sản cuối năm 2024 và đầu năm 2025” do báo Người Lao động tổ chức vào sáng 10/10, bà Oanh đánh giá hiện nay nhu cầu NOXH rất lớn, đặc biệt tại các địa phương có nền công nghiệp phát triển mạnh như Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa – Vũng Tàu, nơi có hàng trăm ngàn lao động nhập cư đang làm việc. Tuy nhiên, vì nhiều nguyên nhân khác nhau, nguồn cung NOXH hiện nay đang rất hạn chế.

“Trước thực trạng này, Tập đoàn Kim Oanh đã nghiên cứu mô hình phát triển NOXH tại nhiều quốc gia, đặc biệt tại Singapore, nơi có khoảng 90% dân số sinh sống trong các dự án NOXH được thế giới đánh giá cao nhờ vào chất lượng xây dựng, tính hiện đại, tiện nghi và không gian xanh, cùng hàng loạt ưu điểm khác”, bà chủ của Kim Oanh Group chia sẻ.

PHÁI ĐẸP TẬP ĐOÀN

♥.Kiêu Hãnh♥ Tỏa Hương Sắc

Mùng ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, Kim Oanh Group tổ chức chương trình tôn vinh những bông hoa đẹp nhất của Tập đoàn trên toàn hệ thống. Sự hiện diện của phái đẹp không chỉ điểm tô cho cuộc sống thêm đa dạng mà còn làm phong phú thêm bức tranh đầy sắc màu của Kim Oanh Group.



Bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT (áo dài xanh) và bà Nguyễn Thị Nhung – Thành viên HĐQT Tập đoàn “Kiêu hãnh tỏa hương sắc” ngày 20/10



Gỏi việc nước, đảm việc nhà – đó chính là câu nói dành cho những “bóng hồng” Kim Oanh Group, những người phụ nữ mạnh mẽ, bản lĩnh và giàu nhiệt huyết, đóng góp tích cực vào sự phát triển của Tập đoàn. Đặc biệt, dưới sự dẫn dắt của Chủ tịch Đặng Thị Kim Oanh, Tập đoàn không ngừng lớn mạnh, khẳng định vị thế vững chắc trên thị trường. Đồng thời, các chị em vẫn chu toàn bốn phận trong vai trò người vợ, người mẹ, người chị và người con trong gia đình.

Thay mặt Ban lãnh đạo và phái mạnh toàn hệ thống, ông Nguyễn Phú Đức – Thành viên HĐQT Tập đoàn, Giám đốc Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã gửi lời chúc mừng đến toàn thể nữ lãnh đạo, nhân viên: “Xin chân thành cảm ơn tất cả chị em đã luôn đồng hành và cống hiến không ngừng nghỉ cho sự phát triển của Kim Oanh Group – ngôi nhà thứ hai của chúng ta. Mong rằng các chị em sẽ luôn vui tươi, trẻ trung, năng động và tiếp tục tỏa hương sắc, góp phần xây dựng một tập đoàn ngày càng vững mạnh, thành công. Chúc tất cả luôn khỏe mạnh, hạnh phúc và mãi gắn bó với hành trình phát triển chung của Kim Oanh Group”.

Sự kiện diễn ra với nhiều hoạt động vui tươi và ý nghĩa. Bên cạnh những trò chơi thú vị, Kim Oanh Group cũng mong muốn tạo ra không gian đầy cảm xúc, tôn vinh những “bóng hồng” của Kim Oanh Group trong toàn hệ thống.





Bà Đặng Thị Kim Oanh tâm tình cùng phụ nữ Kim Oanh Group và cảm ơn phái mạnh đã dành tặng nhiều món quà ý nghĩa



Những tác phẩm báo tường mang nhiều thông điệp ý nghĩa mà phái mạnh Kim Oanh Group gửi tặng một nửa thế giới



Cuộc thi Thời Trang Tài Chế với những bộ cánh lộng lẫy khi trình làng đã gây bùng nổ chương trình

Trong những ngày qua, với sự dẫn dắt của 6 “Anh Trai Say Hi” đại diện cho 6 đội của Tập đoàn, các anh em phái mạnh đã dày công chuẩn bị những “kiệt tác” báo tường đầy ấn tượng cho cuộc thi “Trang trí báo tường – Trao lời yêu thương”. Cuộc thi này không chỉ thể hiện sự sáng tạo mà còn là một cách thể hiện tình cảm chân thành dành cho phái đẹp. Các đội thi đã “trình làng” tác phẩm của mình, bùng nổ những thông điệp ý nghĩa và cảm động. Một điểm nhấn không thể bỏ qua là cuộc thi thời trang, nơi các đội thi đã chuẩn bị những bộ cánh lộng lẫy từ các phế phẩm như giấy, nhựa nilon và bao bì. Thông điệp bảo vệ môi trường được lồng ghép một cách khéo léo trong các thiết kế, thể hiện sự sáng tạo không ngừng. Những bộ trang phục không chỉ đẹp mà còn mang ý nghĩa thiết thực, khẳng định tài năng và khả năng thích ứng của tất cả mọi người trong Tập đoàn.



Phái đẹp Kim Oanh Group rạng rỡ nhận quà 20/10

Không chỉ riêng tại văn phòng Trụ sở, tinh thần chào mừng ngày 20/10 lan tỏa mạnh mẽ đến tất cả các chi nhánh và phòng ban của Kim Oanh Group. Ngoài những món quà đặc biệt từ Tập đoàn, các chị em còn nhận được những lời chúc đầy ý nghĩa và những món quà bất ngờ từ đồng nghiệp nam ở từng chi nhánh. Những hoạt động kỷ niệm này không chỉ góp phần mang đến niềm vui mà còn tạo nên những khoảnh khắc đầy cảm xúc, tôn vinh vai trò quan trọng của phái đẹp trong đại gia đình Kim Oanh Group.



Nhân dịp ngày Phụ Nữ Việt Nam 20/10, Kim Oanh Group xin gửi đến tất cả các chị em lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong mọi lĩnh vực. Hãy luôn tự tin và kiêu hãnh, vì các bạn chính là những bông hoa đẹp nhất, mang đến sắc màu tươi sáng cho cuộc sống.



Bầu không khí rộn ràng tại Trụ sở Kim Oanh Group

500 CHUYÊN VIÊN THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGHIỆP VỤ GIAO DỊCH NOXH

Trong bối cảnh các bộ Luật mới có hiệu lực từ ngày 01/8, đặt ra yêu cầu cấp thiết đến các đội ngũ chuyên viên kinh doanh cần phải nắm vững những quy định mới, Kim Oanh Group đã tổ chức buổi đào tạo chuyên đề “Nghệp vụ giao dịch nhà ở xã hội” đến toàn hệ thống kinh doanh.



CẬP NHẬT KIẾN THỨC PHÁP LÝ MỚI ĐỂ HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG HIỆU QUẢ HƠN

Luật nhà ở 2023 và Nghị định 100/2024 có hiệu lực từ ngày 01/8/2024, đã có nhiều quy định và tiêu chí mới đưa nhà ở xã hội (NOXH) đến gần hơn với người có nhu cầu thuê và mua. Buổi đào tạo lần này đã tập trung vào những thay đổi quan trọng của các Luật, Nghị định, cùng các vấn đề liên quan đến NOXH, cập nhật và nâng cao kiến thức pháp lý, quy trình giao dịch và chính sách hỗ trợ vay vốn – những yếu tố đóng vai trò then chốt trong việc giúp các chuyên viên có thể hỗ trợ khách hàng thuận lợi tiếp cận các sản phẩm NOXH của Kim Oanh Group trong thời gian tới.

Ông Phan Thành Đông – Giám đốc Khối Pháp chế và Pháp lý Đầu tư thông tin về một trong những cập nhật quan trọng là các điều kiện được hưởng chính sách hỗ trợ NOXH đã bãi bỏ quy định về điều kiện cư trú, chỉ còn lại các điều kiện về nhà ở và thu nhập. Người mua cần đáp ứng các

yêu cầu như sau: chưa có nhà hoặc diện tích nhà ở bình quân đầu người thấp hơn 15m²; thu nhập không vượt quá 15 triệu đồng/tháng.

Ngoài ra, các chuyên viên cũng được đào tạo chuyên sâu về bộ biểu mẫu xét duyệt đối tượng được hưởng chính sách hỗ trợ về NOXH, hồ sơ đăng ký cũng như quy trình về NOXH. Đây là những công cụ quan trọng giúp khách hàng chính thức sở hữu NOXH. Thực tế trước đây, nhiều chủ đầu tư và khách hàng liên tục gặp vướng mắc trong thực hiện các thủ tục xét duyệt điều kiện mua NOXH. Trong quá trình xét duyệt điều kiện mua NOXH, các cơ quan địa phương gặp khó khăn trong việc xác minh điều kiện nhà ở, cư trú.

ĐỔI MỚI TƯ DUY, ĐỔI MỚI CÁCH TIẾP CẬN

Phát biểu tại buổi đào tạo, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Kim Oanh Group – bà Đặng Thị Kim Oanh nhấn mạnh tầm quan trọng của sự thay đổi tư duy, thay đổi cách làm trong bối cảnh thị trường liên tục đổi mới. Bà nhấn mạnh khóa đào tạo này giúp chuyên viên kinh doanh Kim Oanh Group hiểu rõ và linh hoạt áp dụng các quy trình mới: “Trong thời đại mới, chúng ta cần phải thay đổi tư duy. Do đó, các buổi đào tạo nhằm cập nhật các quy định mới của Luật là rất cần thiết để chúng ta hiểu đúng về quy chế thị trường, để thay đổi cách bán hàng phù hợp, đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất.” Buổi đào tạo chuyên đề này đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ của Kim Oanh Group, đồng thời cũng là bước đệm chuẩn bị cho hàng loạt dự án NOXH mà Kim Oanh Group sẽ triển khai tại khu vực phía Nam trong tương



Buổi đào tạo có hơn 500 lãnh đạo và chuyên viên tham gia



Bà Đặng Thị Kim Oanh – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Kim Oanh Group chia sẻ tại buổi đào tạo

lai, với kế hoạch triển khai 26 dự án NOXH, cung cấp 40.000 căn nhà ở.

Sắp tới, Kim Oanh Group sẽ cho ra mắt dự án NOXH đầu tiên đạt chuẩn Singapore với quy mô lên đến 26,69ha tại phường Hòa Phú, TP. Thủ Dầu Một. Dự án được tích hợp hàng trăm tiện ích hiện đại. Đặc biệt, dự án còn có chứng chỉ xanh EDGE – tiêu chuẩn quốc tế chứng nhận về hiệu quả sử dụng năng lượng và tài nguyên.

Ông Trần Đăng Toàn – Phó Tổng giám đốc Phát triển dự án Tập đoàn kiêm Tổng giám đốc Công ty Miền Đông chia sẻ tại buổi đào tạo rằng chứng chỉ xanh EDGE không chỉ là



Ông Trần Đăng Toàn – Phó Tổng giám đốc Phát triển dự án Tập đoàn kiêm Tổng giám đốc Công ty Miền Đông chia sẻ về chứng chỉ xanh EDGE

một sự công nhận về tiêu chuẩn môi trường, mà còn là minh chứng cho cam kết đổi mới của Tập đoàn trong việc phát triển các dự án. Dự án này sẽ không chỉ là nơi ở, mà còn là môi trường sống lành mạnh, góp phần nâng cao chất lượng sống của các chuyên gia và người lao động tại Bình Dương.

ĐỘNG THÁI MỚI CỦA GIỚI ĐẦU TƯ TRƯỚC BẢNG GIÁ ĐẤT TP.HCM

Với mức tăng từ 4-38 lần, bảng giá đất mới tại TP.HCM tạo nên làn sóng tranh luận trái chiều. Người dân lo lắng vì chi phí chuyển đổi đất tăng cao, trong khi nhà đầu tư chọn hướng “ôm hàng” chờ giá lên. Trước diễn biến này, dòng tiền bắt đầu chuyển dịch mạnh sang các tỉnh lân cận như Bình Dương, nhằm đón đầu quy hoạch và sẵn nhà đất giá tốt.

Theo Quyết định số 79 chính thức có hiệu lực từ 31/10/2024, bảng giá đất TP.HCM có mức tăng từ 4-38 lần. Mức giá cao nhất là 678 triệu đồng/m² ở các tuyến đường Đồng Khởi, Lê Lợi, Nguyễn Huệ (Quận 1), gấp 4,6 lần so với Quyết định số 2 năm 2020 (chưa nhân hệ số K). Những khu vực ngoại thành như Hóc Môn, Củ Chi, Bình Chánh ghi nhận mức tăng cao nhất lần lượt là 38,8 lần (đạt 30,3 triệu đồng/m²), 24,2 lần (đạt 8,7 triệu đồng/m²) và 24 lần (đạt 16,8 triệu đồng/m²).

Mức tăng này đã tạo nên những kỳ vọng trái chiều. Đối với người dân có nhu cầu chuyển đổi mục đích sử dụng đất (như từ đất nông

nghiệp sang đất ở), sẽ phải đóng gần bằng 40-80% giá thị trường trong khi giá đất nông nghiệp thấp hơn nhiều. Hay người dân trong các dự án treo phải nộp tiền sử dụng đất cao hơn. Ngược lại, nhiều nhà đầu tư có xu hướng “ôm hàng”, chờ giá tăng.

Song song đó, dù chưa tác động ngay đến thị trường, nhưng trong tương lai, giá bán sơ cấp của các dự án mới dự báo sẽ tăng vọt. Người dân phải đóng thuế và các chi phí dựa trên bảng giá đất mới thì giá chuyển nhượng đất cho các doanh nghiệp triển khai dự án sẽ tăng tương ứng, buộc các chủ đầu tư phải điều chỉnh tăng giá bán để tối ưu lợi nhuận.

Với tâm lý lo ngại giá đất sẽ tăng vọt sau khi tất cả các địa phương áp dụng bảng giá đất vào năm 2026, nhiều nhà đầu tư TP.HCM chọn hướng rẽ khác cho dòng tiền của mình về các tỉnh vệ tinh. Nổi bật là Bình Dương, tâm điểm chú ý của giới đầu tư bất động sản trong những năm gần đây, nhờ vị trí “sát vách” TP.HCM, hạ tầng phát triển đồng bộ, triển vọng quy hoạch tích cực và giá bán cạnh tranh.

Theo ghi nhận gần đây, một số dự án nhà phố tại Bình Dương đang nhận được sự quan tâm tích cực từ giới đầu tư. Chẳng hạn, Khu đô thị Richland Residence tại Thành phố Bến Cát đang ghi nhận lượng tiêu thụ tốt với giá bán từ



Giới đầu tư về Bình Dương sẵn dự án được quy hoạch bài bản, pháp lý rõ ràng



Richland Residence có lượng tiêu thụ tốt nhờ hạ tầng hoàn thiện và sẵn sàng bàn giao

1,9 tỷ đồng/căn nhà phố, có vị trí liền kề các KCN lớn và Thành phố mới Bình Dương với hạ tầng tiện ích đã hoàn thiện cùng pháp lý chuẩn chỉnh.

Bên cạnh đó, dự án còn đưa ra chính sách hỗ trợ thanh toán hấp dẫn: khách hàng chỉ cần trả trước 320 triệu, phần còn lại có thể chia thành 13 đợt nhỏ đối với vốn tự có. Còn đối với khách vay ngân hàng, Richland Residence hỗ trợ lãi suất cố định 4,8% trong 24 tháng và ân hạn nợ gốc trong vòng 2 năm.

Sự hiện diện của các dự án quy hoạch bài bản, mức giá hợp lý đã giúp bất động sản tại Bình Dương duy trì sức hút qua nhiều năm. Trong đó, Bến Cát là thành phố thứ 5 vừa thành lập vào tháng 5/2024. Kể từ khi lên thành phố, bất động sản nơi đây liên tục đón sóng nhiều nhà đầu tư khu vực phía Nam đổ về, nhờ tiềm năng vô cùng lớn từ vị trí tiếp giáp Thành phố mới Bình Dương.

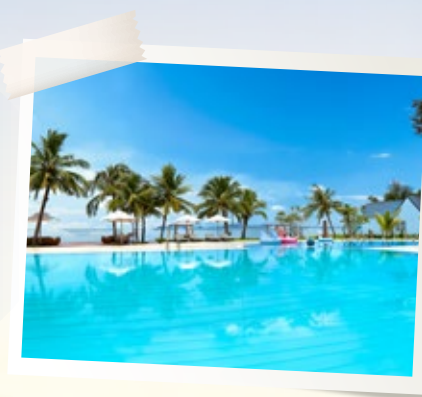
Đặc biệt, chỉ sau vài tháng lên thành phố, Bến

Cát tiếp tục đón nhận loạt quy hoạch chiến lược khi Bình Dương dự kiến trở thành thành phố trực thuộc trung ương vào năm 2030. Cùng với Thủ Dầu Một, Tân Uyên, Bàu Bàng, Bến Cát sẽ là vùng lõi trung tâm phát triển đổi mới sáng tạo, công nghệ tiên tiến của tỉnh.

Tại đây đang triển khai hàng loạt dự án hạ tầng mở ra hướng phát triển mới cũng như đẩy mạnh khả năng kết nối vùng như: Vành đai 4 TP.HCM, mở rộng đường Trần Đại Nghĩa, công viên ven sông Sài Gòn, cảng An Tây,... Thành phố mới Bình Dương cũng đầu tư hạ tầng “khủng” với việc khởi công Khu phức hợp WTC Gateway, bao gồm một nhà ga depot TP.HCM - Bình Dương. Với quy mô lên đến 7ha, rộng gấp 10 lần sân vận động Mỹ Đình, WTC Gateway sẽ là trung tâm thương mại lớn nhất Việt Nam. Ngoài ra còn có một Trung tâm Thương mại điện tử xuyên biên giới quy mô 75ha, được hợp tác giữa Warburg Pincus (Mỹ) và Becamex IDC.

HAPPY Stay

Chỉ từ **725.000** VNĐ /người
(Dành cho gia đình 4 người)



Tặng

- **Bữa sáng** tại nhà hàng Ocean
- Voucher bữa trưa trị giá **150.000VNĐ/người**
- **01 giờ** trải nghiệm cho mỗi dịch vụ thuê kayak, xe đạp, bida
- **Voucher giảm 30%** cho các dịch vụ tại Dora Spa
- **Voucher giảm 10%** khi sử dụng dịch vụ tại Tropical Beach Club

**Điều kiện và điều khoản áp dụng*

Chi nhánh BẾN CÁT DẪN ĐẦU HỆ THỐNG QUÝ 3/2024

Với chỉ tiêu doanh thu đạt 61,41%, hiệu suất bán hàng đạt gần 26,5 triệu đồng/chuyên viên kinh doanh, chi nhánh Bến Cát đã xuất sắc thống lĩnh vị trí số 1 bảng xếp hạng kinh doanh tháng 9/2024 của hệ thống. Đây cũng là chi nhánh duy nhất được khen thưởng tại Lễ vinh danh hệ thống kinh doanh tháng 9.

Trước đó, chi nhánh Bến Cát cũng vừa bứt phá thành tích khi dẫn đầu hệ thống kinh doanh Tập đoàn tháng 8/2024. Đây là kết quả đáng tự hào mà chi nhánh Bến Cát đạt được sau khoảng thời gian chuẩn bị và lên chiến lược kinh doanh phù hợp, bài bản của chi nhánh. Giành “cú đúp” thành tích trong 2 tháng liên tiếp, chi nhánh Bến Cát cũng chính là đơn vị dẫn đầu hệ thống kinh doanh trong quý 3/2024; đồng thời khẳng định mình chính là một đối thủ “nặng ký” trên đường đua kinh

doanh năm 2024 của Kim Oanh Group. Chia sẻ về những thành tích vượt trội vừa đạt được, chị Phan Thị Thu Trang – Giám đốc Chi nhánh Bến Cát, cho biết bên cạnh chiến lược kinh doanh rõ ràng, chi nhánh Bến Cát cũng chủ động theo dõi diễn biến hệ thống và linh hoạt bám sát mục tiêu, đồng thời phổ biến tinh thần ấy tới từng cán bộ nhân viên để triển khai đồng bộ, có hiệu quả với mục đích hoàn thành chỉ tiêu mà Ban lãnh đạo Tập đoàn giao phó ở mức cao nhất.

“Ngoài ra, tại cuộc họp giao Ban mỗi tháng, chi nhánh cũng dành thời gian để tôn vinh và thể hiện sự trân trọng đến từng thành viên, đặc biệt là những cán bộ nhân viên đã đồng hành cùng chi nhánh trong thời gian dài, từ đó tinh thần chiến binh được lan tỏa và chúng tôi lại tiếp tục sát cánh cùng nhau tiến lên phía trước”

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

Ghi nhận những nỗ lực ấy, ông Tô Duy Chinh – Giám đốc Khối Kinh doanh Tập đoàn đánh giá cao thành tích kinh doanh cũng như tinh thần “chiến binh” mà chi nhánh Bến Cát thể hiện. Điều đó không chỉ minh chứng cho sự nỗ lực, cố gắng của cả tập thể mà còn thể hiện chiến lược kinh doanh bền vững, có nghiên cứu, có sự chuẩn kỹ lưỡng. Chính điều đó đã tạo nên phong độ bán hàng ổn định cho chi nhánh này trong suốt quý 3/2024.

Cũng theo ông Tô Duy Chinh, cuối năm là thời điểm thị trường bất động sản vô cùng sôi động, đi kèm với đó là tính cạnh tranh cao giữa các chủ đầu tư. Đây chính là cơ hội vàng để hệ thống kinh doanh của Kim Oanh Group bứt tốc về đích và hoàn thành chỉ tiêu mà Ban lãnh đạo Tập đoàn đề ra trong năm 2024.

“Do đó, tôi mong rằng tất cả các chi nhánh hãy tiếp tục phấn đấu, nỗ lực hết mình, bứt phá doanh số, hoàn thành chỉ tiêu đã cam kết và đạt được những thứ hạng cao hơn trong các chương trình thi đua khen thưởng tiếp theo của hệ thống. Cùng nhau, chúng ta sẽ đưa Kim Oanh Group về đích năm 2024 với nhiều thành quả tự hào” – ông Tô Duy Chinh truyền lửa cho hệ thống kinh doanh.

Lễ vinh danh hệ thống kinh doanh là hoạt động định kỳ hằng tháng của Kim Oanh Group nhằm ghi nhận sự nỗ lực cống hiến trong công việc cũng như động viên, khích lệ tinh thần dành cho các “chiến binh” kinh doanh của Tập đoàn. Từ năm 2024, các chi nhánh đạt giải sẽ được Ban lãnh đạo Tập đoàn vinh danh và trao thưởng ngay tại chi nhánh để cả đội ngũ cùng hòa chung niềm tự hào của người chiến thắng.



ANH **NGUYỄN THANH XUÂN**, SUPER SALES CHI NHÁNH BẾN CÁT

*Tôi luôn tự hỏi
mình có thể mang lại giá trị gì*

cho **KHÁCH HÀNG**

Với nụ cười thường trực trên môi, chàng trai Nguyễn Thanh Xuân luôn gây ấn tượng mạnh với người đối diện bởi tính cách hóm hỉnh, hoạt bát và tràn đầy năng lượng. Không những thế, Thanh Xuân còn là một chiến binh hùng mạnh của chi nhánh Bến Cát khi đóng góp cho chi nhánh hơn 1,2 tỷ đồng doanh thu cá nhân, mang về thu nhập hơn 500 triệu đồng cho bản thân trong 10 tháng qua.

Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ đầy thú vị và khám phá bí quyết thành công của chàng super sales đặc biệt này nhé!

Xin chào Thanh Xuân. Trước tiên, anh hãy giới thiệu đôi nét về bản thân và gửi lời chào đến đại gia đình Kim Oanh Group.

Xin chào đại gia đình Kim Oanh Group! Tôi là Nguyễn Thanh Xuân, hiện đang là chuyên viên kinh doanh thuộc Phòng Kinh doanh 2, chi nhánh Bến Cát. Tính đến nay tôi đã gắn bó và cống hiến tại Kim Oanh Group được gần 7 năm. Tôi tự cảm thấy mình là người khá may mắn khi chỉ trong ngắn ấy thời gian, tôi đã xây dựng thành công một sự nghiệp bất động sản khá ổn định. Công việc tại chi nhánh Bến Cát và tại Kim Oanh Group đã mang lại cho tôi cuộc sống khá sung túc đúng như mong muốn của tôi khi lựa chọn dẫn thân vào con đường này.

Được biết chi nhánh Bến Cát đã 2 tháng liên tiếp dẫn đầu hệ thống kinh doanh trong năm 2024 và Thanh Xuân chính là một trong những super sales có đóng góp nhiều nhất cho chi nhánh. Anh hãy chia sẻ thêm về những thành tích nổi bật của bản thân?

Với kinh nghiệm và sự nỗ lực của bản thân cùng với một chút may mắn, tôi đã nhận được rất nhiều giải thưởng tại các chương trình thi đua khen thưởng của Tập đoàn và luôn nằm trong top những cá nhân đạt doanh thu dẫn đầu chi nhánh. Riêng trong 10 tháng đầu năm 2024, tôi tự hào đạt được doanh thu cá nhân hơn 1,2 tỷ đồng để đóng góp vào doanh thu chung của chi nhánh và tôi hiện đang giữ thành tích Top 1 về doanh thu của chi nhánh trong năm nay.

“Tôi luôn tự hỏi bản thân mình rằng tôi có thể mang lại giá trị gì cho khách hàng. Và tôi luôn nỗ lực tạo ra những giá trị tốt nhất trong khả năng để tư vấn, giới thiệu, mang đến những giải pháp tối ưu nhất cho khách hàng của tôi.”

*Anh Nguyễn Thanh Xuân
Chi nhánh Bến Cát*

Để đạt được những thành tích đáng ngưỡng mộ, đâu là bí quyết thành công của anh?

Tôi nghĩ đó là sự may mắn dựa trên những nỗ lực hết sức, phấn đấu hết mình của bản thân. Và tôi luôn cố gắng lạc quan và suy nghĩ tích cực trong mọi tình huống, mọi hoàn cảnh, mọi khó khăn. Tôi luôn cố gắng biến những suy nghĩ của mình thành những hành động thực tế, luôn hết mình và tập trung trong công việc. Khó khăn là điều không thể tránh khỏi nhưng tôi luôn nhìn về phía trước với một niềm tin mãnh liệt nhất.

Tôi luôn tự hỏi bản thân mình rằng tôi có thể mang lại giá trị gì cho khách hàng. Và tôi luôn nỗ lực tạo ra những giá trị tốt nhất trong khả năng để tư vấn, giới thiệu, mang đến những giải pháp tối ưu nhất cho khách hàng của tôi. Tôi nghĩ rằng chỉ khi khách hàng thật sự nhận được những giá trị tốt đẹp từ tôi thì tôi mới xứng đáng với sự tin tưởng, đồng hành của họ và nhận lại những giá trị tương xứng từ họ. Đó không chỉ là mối quan hệ lợi ích mà còn là tinh thần trách nhiệm và cam kết mà một người làm sales cần phải trau dồi.

THẮP LỬA CHIẾN BINH

Cho đi giá trị để nhận lại giá trị cũng rất giống với phương châm kinh doanh của Kim Oanh Group là “Sản phẩm thật – Giá trị thật”, anh có nghĩ vậy không?

Đúng vậy! Tôi nhận thấy sản phẩm của Kim Oanh Group rất đa dạng, phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Đặc biệt gói sản phẩm nhà ở xã hội đã, đang và sắp triển khai đáp ứng nhu cầu nhà ở cấp thiết thời điểm hiện tại. Cùng với đó là các chính sách kinh doanh mang tới nhiều giá trị, quyền lợi cho khách hàng và hỗ trợ rất nhiều cho nhân viên kinh doanh.

Chính nhờ những “sản phẩm thật” của Kim Oanh Group đã giúp tôi và đội ngũ kinh doanh tự tin trao đi những “giá trị thật” đến với khách hàng và nhận về những “lợi ích thật” cho bản thân mình.

Anh đánh giá như thế nào về tinh thần chiến binh của đội ngũ kinh doanh Kim Oanh Group và môi trường làm việc tại Kim Oanh Group?

Tôi cho rằng đội ngũ kinh doanh Kim Oanh Group luôn mang cho mình tinh thần chiến binh cao độ, không ngại khó, không ngại cực khổ, hết mình vì công việc, hết mình vì khách hàng, hết mình vì tập thể. Bản thân tôi cũng đã thấm nhuần tinh thần ấy để không ngừng nỗ lực, hoàn thiện mình và đạt được kết quả đáng tự hào.

Dù tính cạnh tranh trong công việc là rất cao nhưng môi trường làm việc tại Kim Oanh Group nói chung và chi nhánh Bến Cát nói riêng lại vô cùng thân thiện. Tôi và các đồng nghiệp luôn nhận được sự hỗ trợ rất lớn từ chi nhánh và Tập đoàn. Ở đây, chúng tôi cạnh tranh không phải để hơn thua mà để cùng phát triển, chúng tôi không chọn thành công một mình mà chọn thành công cùng nhau. Tất cả chúng tôi đều vững niềm tin và cùng phấn đấu vì mục tiêu chung của tập thể.

Hiện các hoạt động kinh doanh Kim Oanh Group đang bước vào giai đoạn cao điểm, anh có kế hoạch gì để tiếp tục bứt phá hơn nữa?



Tôi sẽ tiếp tục cố gắng nhiều hơn nữa, phát huy thế mạnh cá nhân, học tập những điểm mạnh của các đồng nghiệp và trau dồi những kỹ năng mà mình còn hạn chế.

Bên cạnh đó, tôi mong muốn sẽ đa dạng hóa các phương thức tìm kiếm khách hàng thông qua kế hoạch làm việc cụ thể, hành động 200-300% và xem xét, đánh giá, rút kinh nghiệm để đạt được hiệu quả tốt nhất trong công việc.

Mục tiêu sắp tới của anh là gì?

Trước mắt, tôi cần tập trung toàn lực vào bán hàng để giữ vững thành tích cá nhân, đóng góp cho chi nhánh để cùng nhau hoàn thành chỉ tiêu năm 2024 vì Tết đã rất cận kề rồi.

Song song đó, tôi cũng không quên phấn đấu cho mục tiêu dài hạn của mình là mang lại giá trị an cư và đầu tư bền vững cho thật nhiều khách hàng và góp một phần nhỏ vào sự phát triển của Kim Oanh Group trong tương lai.



Anh còn có điều gì muốn nhắn nhủ đến đội ngũ chi nhánh với với Tập đoàn Kim Oanh?

Để đạt được thành công như hôm nay, tôi không biết nói gì hơn ngoài lời cảm ơn chân thành gửi đến Tập đoàn, đến chi nhánh Bến Cát và những người đồng đội đầy đam mê của tôi.

Riêng với đội ngũ kinh doanh Tập đoàn, tôi muốn nói với tất cả anh chị em rằng: “Chúng ta hãy cùng nhau cố gắng để cùng nhau thành công, cùng nhau tạo ra những kỳ tích mới và đóng góp thật nhiều cho Kim Oanh Group, cho những khách hàng thân yêu và xa hơn là mang đến những giá trị tốt đẹp cho cộng đồng và xã hội”.

Xin cảm ơn những chia sẻ hết sức thú vị của anh. Chúc anh luôn giữ vững phong độ, liên tục bứt phá thành tích và mãi là một chiến binh hùng mạnh của Kim Oanh Group.

Hành trình kết nối những Trái tim

Để kết nối nhiều hơn nữa những tấm lòng hảo tâm, góp phần hỗ trợ người yếu thế, Quỹ Từ thiện Kim Oanh (Kim Oanh Foundation) thuộc Tập đoàn Kim Oanh (Kim Oanh Group) đã chính thức đổi tên thành Quỹ Khởi Sự Từ Tâm hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận.



Bà Nguyễn Ngọc Ánh – Phó Chủ tịch Tập đoàn Kim Oanh trao 20 kg gạo/hộ tận tay bà con vùng lũ

NỖ LỰC SẼ CHIA VÌ CỘNG ĐỒNG

Trong hệ thống sinh thái thiện nguyện, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm định vị mình là trạm kết nối các nguồn lực dựa trên sự tự nguyện, hợp tác và cam kết đồng hành giữa các tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội; quỹ thiện nguyện quốc gia, các tổ chức phi lợi nhuận, phi chính phủ; các cơ quan chuyên môn; tổ chức, cá nhân tài trợ; cộng đồng thiện nguyện... Quỹ xác định mục tiêu trọng tâm là kết nối những tấm lòng thiện nguyện để hỗ trợ, san sẻ với những hoàn cảnh khó khăn, người yếu thế. Quỹ Khởi Sự Từ Tâm tập trung phát triển ba sứ mệnh chính, gồm: từ thiện, phát triển cộng đồng và nghiên cứu khoa học.

Mới đây, hưởng ứng lời kêu gọi “Chúng tay vì đồng bào vùng bão lũ” của Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam, Kim Oanh Group và Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã hỗ trợ gần 5 tỷ đồng, trong đó cán bộ, nhân viên, bạn bè thân hữu quyên góp hơn 900 triệu đồng. Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã phối hợp cùng Ủy ban Mặt trận Tổ quốc tỉnh Bình Dương và Đồng Nai trao tặng 150 tấn gạo, 1,5 tỷ đồng cùng nhiều hàng hóa thiết yếu (bao gồm: quần áo mới, ba-lô, tập vở...) tại 6 tỉnh: Yên Bái, Lào Cai, Cao Bằng, Lạng Sơn, Bắc Kạn và Tuyên Quang.

Đại diện Kim Oanh Group đã đến thăm, động viên gia đình có nạn nhân bị mất trong trận lũ vừa qua tại thành phố Cao Bằng, đồng thời thăm và tặng quà một số người dân đang điều trị tại Bệnh viện đa khoa tỉnh Lào Cai và huyện Văn Quan (Lạng Sơn). Bà Nông Thị Đồng ở thôn Lũng Thúm (huyện Văn Quan, tỉnh Lạng Sơn) bày tỏ cảm ơn đồng bào miền Nam đã mang gạo ra để giúp bà con nơi đây, với 20 kg gạo, bà và gia đình đủ dùng cho hơn 10 ngày.



CÙNG LÚC THỰC HIỆN NHIỀU CHƯƠNG TRÌNH ĐẬM TÍNH NHÂN VĂN

Ngoài đồng hành với bà con vùng bão lũ, trong năm 2024, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã thực hiện nhiều chương trình đậm tính nhân văn, kết nối trái tim với trái tim, trao yêu thương, nhận hạnh phúc. Đơn cử, Dự án “Cùng làm cha mẹ” với mục đích hỗ trợ trẻ em mồ côi tại tỉnh Bình Dương, Đồng Nai và Thành phố Hồ Chí Minh có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn được nuôi dưỡng trong môi trường gia đình, cộng đồng một cách an toàn và được tiếp cận các nguồn lực để phát triển toàn diện.

Trong hơn một năm khởi động, dự án không chỉ hỗ trợ tài chính để các em trang trải một phần chi phí học tập mà còn tổ chức nhiều hoạt động tiếp sức cho các em và người thân, người nuôi dưỡng các em như: chuỗi lớp học mùa hè; chương trình vui Trung thu; chuỗi tập huấn mùa đông; chương trình mừng xuân Giáp Thìn 2024; các hoạt động sơn, sửa nhà, kết nối cho trẻ tham gia học kỳ quân đội... Dự án “Rise up” với mục đích giảm các rào cản tiếp cận các phương tiện, công cụ học tập nhằm gia tăng điều kiện được tiếp cận tri thức và khơi gợi tinh thần học tập, phát triển không ngừng của học sinh Trường Giáo dưỡng số 4 (tỉnh Đồng Nai).

Lồng trong các hoạt động của dự án, năm 2023, Quỹ đã phối hợp Trường Giáo dưỡng số 4 tổ chức nhiều hoạt động vui chơi, tặng tủ sách, tặng quà cho học sinh với trị giá lên đến hàng trăm triệu đồng; tổ chức vui xuân Giáp Thìn 2024 cho các em. Đặc biệt, vừa qua, Quỹ đã ký kết chương trình khung phối hợp trong công tác chăm sóc, giáo dục học sinh năm 2024 với Trường Giáo dưỡng số 4 và Hội Liên hiệp Thanh niên tỉnh Đồng Nai.

Dự án “Sóng chữa lành” phối hợp Quỹ Bảo Trợ trẻ em Việt Nam tài trợ kinh phí phẫu thuật, hỗ trợ các bệnh nhi mắc bệnh hiểm nghèo có hoàn cảnh khó khăn tại 7 bệnh viện ở Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đồng Nai, Bình Dương với tổng kinh phí 10 tỷ đồng. Trong đại dịch Covid-19, Quỹ đã có nhiều hoạt động thiết thực với tổng kinh phí hơn 80 tỷ đồng, bao gồm sáu chương trình lớn: “Tiếp nối nhịp thở - Chia sẻ yêu thương” tặng máy thở và vật tư y tế; “Hạt gạo nghĩa tình - Chia sẻ yêu thương” tặng gạo và nhu yếu phẩm hỗ trợ người dân khu cách ly, phong tỏa; “KOC – Knock Out Covid” tặng thuốc hỗ trợ điều trị Covid-19 cho các bệnh nhân FO; “7.000 túi thuốc đặc trị Covid-19” hỗ trợ điều trị FO tại nhà; “30.000 tô bún bò” tặng đội ngũ y, bác sĩ làm việc tại các bệnh viện ở Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai; “22.000 phần quà” hỗ trợ người lao động nghèo, công nhân có hoàn cảnh khó khăn không thể về quê, đang tìm kiếm việc làm...

Hiện nay, đồng hành cùng các hoạt động từ thiện và nghiên cứu khoa học, phát triển tri thức thiện nguyện, Quỹ vận hành 3 dự án lớn gồm: “Cùng làm cha mẹ”, “Rise up”, và “Sóng chữa lành”, hướng đến trẻ mồ côi đang được người thân nuôi dưỡng, trẻ vi phạm pháp luật

và bệnh nhi mắc bệnh hiểm nghèo có hoàn cảnh gia đình khó khăn.

Các dự án của Quỹ đã đạt được những kết quả bước đầu và nhận được sự quan tâm, ủng hộ của xã hội. Phát huy những lợi thế đó, Quỹ tiếp tục theo đuổi mục tiêu, xây dựng chương trình đa dạng hơn, phối hợp các ban, ngành, đoàn thể ở cả trung ương và địa phương, nỗ lực để được công nhận là Quỹ thiện nguyện cấp quốc gia.

Đặc biệt, định vị mình là trạm kết nối các nguồn lực và theo đuổi mô hình chăm sóc trẻ em trên nền tảng gia đình, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm xác định thực hiện sứ mệnh thiện nguyện, nhằm góp phần vào sự phát triển toàn diện của trẻ em.

Sau gần 15 năm hoạt động, Quỹ Khởi Sự Từ Tâm đã thực hiện 1.167 chương trình với tổng số tiền gần 400 tỷ đồng, hỗ trợ và khuyến khích phát triển giáo dục, cộng đồng, hỗ trợ chăm sóc sức khỏe, thoát nghèo và trợ giúp khắc phục khó khăn cho khoảng 232.655 người. Trong đó, 277 căn nhà được xây; 12.690 suất học bổng; 67.857 phần quà; 4 công trình cầu đường, nhà văn hóa; 12 trường học/phòng học/sân chơi/nhà bán trú/nhà vệ sinh cho trường học; đỡ đầu 72 trẻ mồ côi có cha, mẹ bị mất trong đại dịch Covid-19...



Bà Đặng Thị Kim Oanh (áo trắng) trao tặng gạo và tiền mặt hỗ trợ bà con ở xã Đào Thịnh, huyện Trấn Yên, tỉnh Yên Bái



Câu chuyện về người thầy & chiếc đồng hồ bị mất cắp

Một thanh niên nhìn thấy người thầy thời tiểu học của mình tại một đám cưới. Anh ta đến chào người thầy với tất cả sự kính trọng: Thầy có nhớ em không ạ?

Thầy giáo nói: Thầy không nhớ lắm, hãy nói về em xem nào.

Người học trò nói: Em đã học lớp 3 của thầy hồi đó, em đã ăn cắp chiếc đồng hồ của một bạn trong lớp. Em chắc là thầy nhớ chuyện đó mà.

Một bạn trong lớp có một chiếc đồng hồ rất đẹp, vì vậy em đã ăn trộm nó. Bạn ấy khóc và méc với thầy có người lấy cắp đồng hồ của bạn. Thầy bảo cả lớp đứng cho thầy soát túi. Em nhận ra rằng, hành động của mình trước sau sẽ bị phơi bày ra trước mặt tất cả các bạn. Em sẽ bị gọi là thằng ăn cắp, một kẻ nói dối và hạnh kiểm của em sẽ bị hoen ố mãi mãi.

Thầy đã bắt chúng em đứng quay mặt vào tường

và nhắm mắt lại. Thầy soát từng chiếc túi, và khi lấy chiếc đồng hồ từ túi của em, thầy tiếp tục soát đến túi của bạn cuối cùng. Xong xuôi, thầy kêu chúng em mở mắt ra và thầy ngồi xuống ghế. Giây phút đó em thật sự lo sợ là thầy sẽ kêu tên em ra trước các bạn.

Thầy giơ cái đồng hồ cho cả lớp thấy và đưa trả lại cho bạn ấy. Thầy đã không nêu tên người ăn cắp chiếc đồng hồ. Thầy không nói với em một lời nào và cũng không bao giờ đề cập chuyện đó với bất cứ ai. Suốt những năm tiểu học, không một giáo viên hay học sinh nào nói với em về chuyện ăn cắp đồng hồ. Thầy đã cứu vớt cho danh dự của em ngày đó.

Người thầy đáp: Thầy không thể nào nhớ được ai đã lấy cắp cái đồng hồ ngày đó, bởi vì khi thầy soát túi các em, thầy cũng... nhắm mắt!

Thầy nghĩ rằng việc lấy chiếc đồng hồ đó là một hành động nhất thời bùng bột của các em. Thầy không muốn hành vi đó lưu lại trong trí nhớ của các em như một vết nhơ mà muốn đó như là một bài học để rút kinh nghiệm. Cho nên tốt nhất thầy không nên biết người đó là ai và cũng không nên nhắc lại việc đó vì thầy tin rằng, em nào đã lấy sẽ tự biết sửa đổi để trở thành người tốt hơn.

Bài học: Hãy luôn biết ơn thầy cô giáo và tất cả những người thầy trong cuộc sống đã dành tất cả những yêu thương, cho chúng ta những bài học giá trị, giúp ta nên người.



BẢN TIN LƯU HÀNH NỘI BỘ

Chỉ đạo thực hiện

PHÓ CHỦ TỊCH THƯỜNG TRỰC HĐQT NGUYỄN NGỌC ÁNH

Tổ chức sản xuất

KHOẢ TRUYỀN THÔNG VÀ MARKETING

Bản quyền thuộc

KIM OANH GROUP

📍 219- 221 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P.17, Q. Bình Thạnh, TP.HCM

🌐 www.kimoanhgroup.vn ☎ 1900 633 968

Bản quyền thuộc

