



喬治白·职业装领导者
——直面挑战——

THE LEADING BRAND IN UNIFORM
职业装第一股 股票代码：002687
关注乔治白职业装官方微博，微信号GiuseppeUniform

GIUSEPPE

喬治白企业内刊

2014年7月/第三期

喬治白·职业装第一股 | 股票代码:002687 WWW.GIUSEPPE.CN

监制：乔治白工会 | 策划：蔡南然 | 编辑：余雅、倪祯子 | 美编：周元素 | 摄影：孔繁取 | 投稿：qh2@giuseppe.cn



导读：
领袖同行，聚焦未来
详见内刊P03



导读：
喬治白首家高端职业服门店登陆
全品类私人定制
详见内刊P08



喬治白·以个性之名，定制未来

SOMETHING YOU SHOULD KNOW ABOUT CUSTOM-MADE

如今，“定制”二字意味着一种更加精致、更加个性的新型生活方式。而“高级定制”犹如一面“时代镜子”，将人心底的时髦和风格折射出来，于是各种各样的行业标准、服装样式被释放，造就了追求品位及品质生活的时尚商务人群。隐藏着独具慧眼卓识的乔治白，凭借绝妙的技艺与精细的制作，在

这股新型私人定制的浪潮中脱颖而出。乔治白的成功源于很好地契合了这样的需求。它所坚持的“一人一版”，不仅仅体现在单量、单裁这些常规定制企业的定位和目标上，更将设计形成一对专属，将时装引入职场，为职场高阶带来更多选择。让每一个选择乔治白的人，都可以拥有自己的形象设计师，打

造最贴合个人气质的专属服饰。同时，在版型上舒适与合体共存，从型、色、质各方面展现个性与时尚。中国的精英们正在成为世界经济的中坚力量，他们对于生活品质和个性化表达的需求，和乔治白的中国业务一道，互相成就，为新型定制行业创造更多的市场价值。

CONTENTS 目录

喬治白动态

- 03 领袖同行——2014年冬季网易经济学家年会
精彩回顾
- 06 分公司风采——呼尔浩特、天津、江西
- 08 个性与定制：喬治白首家高端职业服
门店登陆



品牌发展

- 10 对话名将
- 12 2014喬治白销售精英对话·福州
- 14 新产品发布（乐动系列与御系列）



喬治白之家

- 16 寻找最美笑脸
- 18 面对面·家庭
- 20 ONE DAY·食堂
- 22 第十期锐势力
- 23 员工天地



行业观察

- 26 奇闻趣事
- 资讯预告



TOGETHER WITH LEADER

领袖同行
聚焦未来



在如今急速变革的年代，领袖如风浪中沉稳的掌舵者，如战场上英勇的高级将领，面对错综复杂的利益格局，用自己发出的微光，带领着队伍找到聚焦的中心。只有持续变革，才会不断超越；只有超越过往，才能领航未来。

<p>萨金特 2011年诺贝尔经济学奖获得者</p> <p>“人民币有希望成为国际储备货币。”</p>	<p>厉以宁 中国经济学界泰斗</p> <p>“城乡二元体制与市场经济不相容，应破除。”</p>	<p>茅于轼 天则经济研究所创始人</p> <p>“好土地制度标准是地尽其用。”</p>	<p>任志强 北京市华远集团总裁</p> <p>“把农民从土地解放出来。”</p>
<p>宗庆后 娃哈哈集团董事长兼总经理</p> <p>“80和90后买不起房，已经影响社会稳定。”</p>	<p>张维迎 北京大学光华管理学院副院长，经济学教授</p> <p>“经济学家须有真正独立的精神。”</p>	<p>贾康 财政部财政科学研究所所长</p> <p>“一定要考虑如何利用已壮大的民间资本和社会资金，在政府的推进下形成合力来建设。”</p>	<p>姚洋 北京大学国家发展研究院院长</p> <p>“至少在2030年之前不用担心人口数量的问题。”</p>



网易经济学家年会(NAEC)是目前中国高端财经领域的稀缺资源，倡导平等自由的对话和经世济民的学术精神，是目前中国阵容最豪华、会议级别最高、参与人数最多的经济学家会议活动。作为中国经济领域规格与权威性最高的专业财经论坛之一，网易经济学家年会上的观点交锋、思维碰撞，历年来都是年尾把脉中国经济大势的重头戏。

作为服装高端定制品牌，乔治白一直以来都高度关注中国经济，关注中国企业的生存和发展状态。乔治白是本次论坛的战略合作伙伴，不仅将高级定制服务带给现场嘉宾，更是成为精英人群把脉中国经济的历史见证者，标志着“聚焦未来·领袖同行”品牌战略的全面启动。

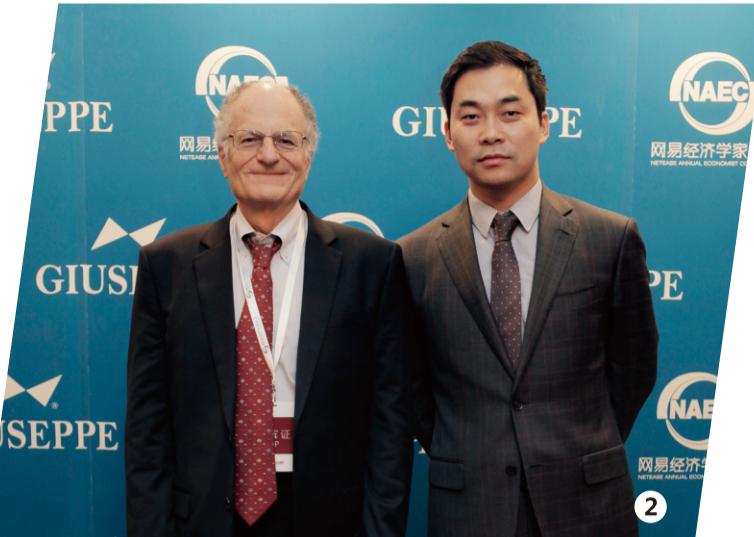
- 1、2011年诺贝尔经济学奖获得者托马斯·萨金特体验乔治白高级服装定制服务
- 2、2011年诺贝尔经济学奖获得者托马斯·萨金特与乔治白高层合影
- 3、中国民间经济学者的重要代表、天则经济研究所创始人茅于轼与乔治白高层合影
- 4、中国经济学界泰斗厉以宁与乔治白高层合影

今年，乔治白进行了品牌战略的调整，从时尚职业装变革为职业装领导者，更加坚定地和中国企业一起面对挑战，赢得挑战，与此次战略合作可谓不谋而合，也正式标志着乔治白品牌战略的全面提升。同时，在本次会议期间，由乔治白独家为与会的托马斯·萨金特、厉以宁、茅于轼、张维迎、宗庆后、任志强、贾康、龚明华、汤珈铖、董藩、姚洋等近三十位国内外顶级经济学家、企业家提供高级服装定制服务，也是乔治白在推广高级定制领域发展中跨出的重要一步。

我们提供了极其温馨舒适的量体环境、极富经验的资深量体师、世界顶级的DORMEUIL面料等等，这些专业且用心的准备赢得了众多嘉宾的认可和赞许，整个量体过程非常的顺利。在量体的过程中，部分嘉宾表示认同乔治白关于高级定制将成为今后中国服装发展中一项增长需求，体型、性格、行业、职业等等的差异以及个性化需求的日益增长，为高级定制带来更多可能，而这，更加坚定了我们为客户提供个性化服务的信心。

我们相信随着中国经济的不断快速发展，中国的精英人群越发追求“专属”、低调、个性化的“高级定制”会成为商务人群的生活主流，未来，财富自由的质量也许由衣橱里定制的质与量决定。乔治白的成功源于很好地契合了这样的需求。它所坚持的“一人一版”，不仅仅体现在单量、单裁这些常规定制企业的定位和目标上，更将设计形成一对一专属，将时装引入职场，为职场高阶带来更多选择。让每一个选择乔治白的人，都可以拥有自己的形象设计师，打造最贴合个人气质的专属服饰。

诺贝尔经济学奖得主托马斯·萨金特体验了乔治白高级服装定制服务，并对衣服的品质与工艺以及乔治白的服务表示认同和赞许。



从左到右依次托马斯·萨金特、宗庆后、任志强、姚洋、贾康、茅于轼、张维迎体验乔治白高级定制服务。

分公司风采

呼和浩特分公司 HUHEHAOTE



此刻，一个朝气蓬勃、奋发图强的团队正向着一个美好的目标奋力拼搏。他们汇聚于大江南北，来自各行各业，在此有了共同的方向——为乔治白更加辉煌的明天贡献自己的全部力量。他们坚持“凝聚产生力量，团结诞生希望”，更坚信“万夫一力，天下无敌”。这是一个梦想和努力相结合的团队，为了这个“家”的兴旺，他们心怀感恩，肩负责任，一路向前……

2006年赤峰专卖店开业，2008年内蒙古信用联社中标，2009年成立销售公司，全面覆盖内蒙古，展开了“乔治白”的推广工作。到目前为止，公司下设综合部、销售部、财务部、人力资源部等部门，各部门之间分工明确，职责清晰。考虑内蒙古地区的面积及交通情况，设立了东部区公司和西部区公司，共同

这是一个梦想与实力并存的团队，他们在为美好的梦想而战。他们心怀感恩，一路勇往直前，势必在将来大展拳脚。

开展内蒙地区12个盟市的销售、服务工作，每个盟市均配备专职销售人员，负责区域市场的客户信息收集、客情维护、售后服务等工作。

众所周知，人才是企业发展的第一生产力，也是企业兴衰成败的关键。内蒙古乔治白服饰有限公司秉承“用人唯贤、优胜劣汰”的原则，广开言路，广纳贤才，以优厚的福利待遇吸引了一个又一个高、精、尖的人才加入了我们的团队。扬长避短、互补共赢是能够使得人尽其才、蓬勃发展的主要原因，也正是因为如此，内蒙古分公司的团队才能一路向前，取得一个又一个骄人的战绩。

到目前为止，内蒙古分公司先后为内蒙古地区的金融、电力、烟草、能源、企事业单位等近150多家客户提供过高品质的产品与服务，并获得了客户的认可与好评，与客户建立了良好稳定的合作关系。

总结过去，展望未来，我们在发展中不断完善，在完善中不断发展，相信凭借我们团队成员的共同努力，本着吃苦耐劳、坚持不懈的工作作风，定能让乔治白这个大树在内蒙各地根深蒂固，枝繁叶茂，走向辉煌……



江西分公司 JIANGXI



五年光景，这支由80、90后年轻人组成的团队迅速成长，在激烈的市场竞争中逐渐站稳脚跟，这一切来之不易的成果归功于他们无限的激情和活力。正是年轻，所以无畏。

江西，赣鄱大地，是江南“鱼米之乡”，古有“吴头楚尾，粤户闽庭”之称。近代的江西打响了新中国革命的第一枪，井冈山革命根据地成为中国人心目中的革命圣地。

江西分公司成立于2009年3月，从成立至今已经有5年了，是乔治白在江西的直属分公司，地处于江西省省会、中国共产党打响第一枪的英雄城——南昌，负责江西地区职业装业务拓展与维护，现辖南昌办事处和赣州办事处两个办事处，有员工20余人。

江西分公司从成立至今虽然经历了许多风风雨雨，但是江西分公司所有同仁们一直秉承着“不怕艰难困苦，不怕流血牺牲，坚韧不拔，勇往直前”的革命精神，一路上表现出了高昂的斗志和乐观向上的积极态度，最终战胜了各种难以想象的困难。

因为江西地区没有本地品牌，外来品牌竞争非常激烈，公司经过5年多的发展，已经在江西站稳了脚跟，所承接的客户包括金融、电力、保险、证券、教育、研究院所等多个行业领域，秉承着公司“完美的产品，满意的服务”的宗旨，获得众多客户的一致好评。

江西分公司内部采取以老带新的办法使很多新员工得到成长，提拔业务主管使其有更大的发展空间，通过“阶梯式”销售的模式，逐层递进，赢得客户信赖。

江西分公司成员主要由80、90后组成，队伍结构非常年轻，年轻人凭着一股不服输的坚强意志，稳扎稳打，奋斗在赣鄱大地，我们坚信假以时日，定能在江西创立属于乔治白的一块崭新的职业服领地，我们也坚信，通

过我们的打拼，能将江西分公司不断地发展壮大，成为江西职业装市场真正的行业领导者。

五年耕耘，五年收获，乔治白这棵绿色之树，正在江西这块红土地上茁壮成长。



天津分公司 TIANJIN



人生如花，花开不是为了花落，而是为了灿烂。人生也许很短暂，但要活出那灿烂如夏花般的人生历程。我们来到这个世上并不是为了一天天走向衰败，而是要活出一个精彩的人生，活出非凡的过程。也许这个过程是艰难的，但我们应当用我们的青春年华，谱写属于自己的人生历程。

天津分公司成立于2009年底，现员工近二十人，服务天津各大知名企业：如天津烟草、邮政公司、大港油田、天津工行等。一路走来我们经历了太多失败的痛苦，但是我们没有灰心，在张总的带领下全力以赴的专注于我们的这份事业，也正是因为我们的用心服务，获得了天津客户的认可。

经历一年的经验累积与努力，天津分公司在2011年成功中标，成为中国工商银行天津分行的服务单位，更加提高了团队的士气。之后又相继拿下了天津烟草、大港油田的招标项目。

我们肩并肩一路走来，共同经历、激情投入，坦然面对结果。要知道，有时结果并不重要，重要的是拥有过，奋斗过，拼搏过，痛哭过，也欢笑过；在我们记忆深处，会记得曾一同走过那花开时节，一起聆听花开的声音。人生就是一道数学证明题，条件已知，结论已知，重要的是由条件推出结论的过程，只有过程灿烂正确，才可以得分，人生的过程就是要

“当命运丢给你难题时，想着是如何去拆炸弹解决问题，而不是犹豫着停滞不前。”他们就是这样的“拆弹专家”，面对艰难险阻，他们出手迅速、专注排难。

实现人生的价值，要在这茫茫的人世间留下属于我们自己的足迹，这样才能无愧于天地，为自己喝彩！

在2013年春节放假前夕，天津分公司组织全体员工前往北京太阳村探望那里的孩子们，并且给他们带去了春节所需要的年货，多一份捐赠，多一份贡献，多一份爱，在这之前张总和李总还长期出资捐助了2名儿童，为他们以后的生活多一份保障。

在天津分公司这个大家庭里每个员工都真诚相待如同亲人，这里有慈祥的“父母”，这里有友爱的“手足”。在沐浴着亲情的同时，还在公司搭建的这条灿烂的职业台上演绎着自我的梦想。

2014年天津分公司这支年轻的团队会彰显风采，创造更多更宝贵的价值。

亲爱的乔治白同仁们，我们人生短暂，但只有经历过才能了解人生的意义所在。

亲爱的乔治白同仁们，我们人生漫长，但我们会一直携手前行，共同面对风雨人生。人生如花，花开不是为了花落，而是为了灿烂。

那时花开，如同你我朝阳般的面容。

那时花开，我们一起感受跃动的生命力。

那时花开，有你，有我，有绚烂花开……





GIUSEPPE COLLEZIONI

全品类私人定制

喬治白首家高端职业装定制门店登陆

“设计高级定制女装只是源于一份寂寥的浪漫之心！” ——Valentino Garavani

曾经有人说过，“高级定制”是一个女人的终极梦想；对男人来说，除了品质，定制或许还意味着尊贵和权力，更具有无法逃避的吸引力。而“定制”二字，本身就构成了时装艺术的实验室，设计师发挥他们的想象力和超群的剪裁缝纫技艺，在创意和品质间，找到了完美的平衡点。

今天的“定制”二字，即使对普通中

国人来说，也不再等同于童年胡同口裁缝铺简单的量体裁衣，而是代表着一种更加精致、更加个性的新型生活方式。如果说工业化流水线批量生产大大降低了边际成本，严重挤压定制业的生存空间，那么，后工业化时代人们开始注重在千篇一律中追求个性和品质，也再次给定制带来了新的活力。

不过，毫无疑问的是，需要盛装出席的商务和社交活动毕竟不是生活常态，市场体量有限。在这一前提下，全球范围内已经逐渐兴起了半成品定制。就连英国萨维尔街（世界高级定制圣殿）的一些百年老

凡，可以说，财富自由的质量就由衣橱里定制的质与量决定。在这私人定制兴起的时代里，乔治白所坚持的“一人一版”完美地契合了这样的需求。高级定制，不仅体现在单独量体、单体裁衣这些常规化的定制模式，更需要一对一专属的款式与版型的设计，实现款式上时尚与经典相容，版型上舒适与合体共存，从而令定制者得到完美体现个人独特气质的专属体验。在高级定制中，近乎严苛的面料标准从源头上保障了成衣的高品质，在成衣制作环节，拥有丰富经验的制衣师遵循西服工艺的最高标准，严格把控制衣的各个环节，保证每一件成衣都达到最高品质。中国的精英们已经成为世界经济的中坚力量，乔治白了解他们对于商务活动、生活品质和个性化表达的需求。未来，乔治白将与他们一道创造更多高级定制服务的附加价值。



• 拍摄花絮 •

这一组的拍摄主题是量体师正在为客户推介面料，突出体现面料在高级定制中所占据重要的地位。看崔老师入戏的样子，一点都不怯场。

量体师专注的神情、精准的测量手法，无时无刻不体现着乔治白每一处细节的考究和专业。

每处线条的走向都关系着成衣的品质。在镜头前，缝纫师傅沉稳地展示着穿针引线的扎实功底。

模特全情投入，工作人员的视线全部聚焦在模特身上，同时对整个场景的设计和微小的细节，时刻进行微调。

造型师正在为外籍模特丹尼尔精心打理。

摄影师在认真地观看拍摄出来的照片效果，进行现场调整，呈现最完美的状态。

对话 Great soldiers 名将

在变革时代，面对错综复杂的利益格局，团队的领军人物如战场上骁勇的将领，凝聚着众人之势，带领着团队披荆斩棘，他们一路所向披靡，斩获一次次的胜利。

2014年乔治白销售精英对话·福州站，我们邀请了乔治白家族四位名将，同时也是分公司的“掌门人”，他

们在职业装领域久经沙场，是身先士卒的冲锋陷阵者，他们也是倾力提携新人的“老前辈”，是我们的良师益友。在他们的身上，凝结着许多创业者的传奇故事，折射出十余年商场的风云变幻。此次，我们将带您走近这几位团队之名将，倾听他们的企业治理经验，分享他们的商业智慧。

福州分公司总经理 董加余

当你遇到不公平的竞争时，我们更应该把眼光放远一点。不肯放弃暂时利益就无法获取健康的未来。

Q：您是怎么与乔治白结缘的呢？

A：真正结缘乔治白是在97年，我当时在做百昌西服的职业装业务，那时的乔治白衬衫已在温州小有名气，我就用百昌西服结合乔治白衬衫去承接业务。1999年，乔治白开始生产西服，通过和池总、陈总的接触，我觉得乔治白的未来

更适合我，特别是在职业装研发、产品定位、专业程度上具有一定优势，所以决定加入乔治白，并在池总、陈总的大力支持下才发展起来的。

Q：我们曾经同哪些大客户合作过呢？

A：福建海峡银行、福建省工行、福建省农

行、福建省中行、福建省建行、福建省农村信用合作社、福建省移动、福建省电信、福建省电力、福建省烟草等。

Q：您认为销售人员在发展和维系客户关系中，最重要的素养是什么？

A：销售人员的素养，我觉得最重要的是专业水平素养和职业道德品质，很多客户（或经办人员）是第一次经办服装采购，在技术标准、专业知识上需要我们销售人员提供咨询服务，只有我们具备丰富和准确的专业知识，才能和客户进行很好的沟通。而职业道德素养在维系客户关系中也非常重要，有时遇到不公平的竞争，我们更应该眼光放远一点，留得青山在不怕没柴烧，不肯放弃暂时利益就无法获取健康的未来。在市场经济中不能只知有利，不知有义，任何经济行为都是以某种道德为依据的行为。

南京分公司总经理 程建业

我认为重要的是做好自己的本分，树立信心、讲究策略、强化队伍、提升服务品质才能在市场竞争中逆风飞扬。

不断提高市场占有率和客户满意度。

（三）、如何看待竞争对手：

1.竞争对手是客观存在的，我们认为挑战和机遇并存。在市场上和竞争对手一起拼搏可以更加激发斗志，把市场蛋糕做得更大，我们也会获得更多。

2.可以相互学习，不断提升市场开拓能力。

3.市场上有选择性和对手竞争，避免打价格战，不断扩大品牌影响力。

4.重要是做好自己，树立信心、讲究策略、强化队伍、提升服务品质才能在市场竞争中逆风飞扬。

Q：您是怎么与乔治白结缘的呢？

A：我有幸与乔治白结缘已有十多年时间了，现在想想是有诸多因素促成的。当时在江苏团购礼品市场打拼多年，效益也不错，但对继续做大礼品市场前景有些担忧，心里也有转行和升级产品的打算。根据自己曾经学过服装缝纫的经历，也有市场团购销售多年经验及一定优质客户积累的优势，同时对相关行业市场信息前景分析判断，最终看好职业装行业。这时我评估认为最有发展潜力的乔治白服饰进入我的信息库，这种有发展潜力主要来自于对池总为人处事风格，企业家眼光和胆略认同。经过几个职业装定单的前期操作、公司商谈、合作，成功结缘，至今感到庆幸，在这里再一次感谢乔治白服饰、感谢池总、公司的领导层及各分公司的同仁们。

Q：我们在当地品牌中处于什么样的市场地位？我们的竞争优势是什么？如何看待竞争对手？

A：（一）、市场地位：目前应该处于省内职业装品牌前三名的位置。

（二）、竞争优势：

云南分公司总经理 杨建春

我希望我们的团队能与客户真诚相待，加深感情投入，让客户更加有归属感，让他们知道选择乔治白，是他们最正确的选择。

Q：您与乔治白结缘，当初是因为怎样的契机呢？

A：由于本身就是平阳当地人，对于乔治白有一定的了解，认为乔治白是一个在服装设计、生产、质量、管理等方面都有着非常先进的管理模式和发展前景。而且长期在外做销售，基于对市场的理解，我认为职业装在未来会是一个非常不错的领域，从而和乔治白结缘。

Q：作为乔治白云南分公司的总经理，同时在职业装行业这么多年，您认为最初的职业装整个行业状态是怎样的？您觉得云南这块区域的职业装发展现状是怎样的？

A：我们于2002年来到云南，从事乔治白职业装在云南市场的拓展。当时职业装市场品牌相当混乱，没有专业的销售人员，几乎都是找做礼品、挂历等公司代做，或者是客户自己找上门签订业务，很少部分是靠自身做成，基本都不需要正规的招投标过程。经过十几年职业装市场的运作，现在云南区域职业装市场发展已经趋于成熟，越来越规范，不再只是强调

与客户的关系，越来越注重对职业装品牌、实力、质量、价格、售后等多方面的考虑。而且很多系统都有统一规划、统一设计、统一采购，如建行、农行、工行、信用社、南方电网等。

Q：我们的竞争优势是什么？如何看待竞争对手？

A：1.我们的竞争优势：乔治白作为中国职业装第一股，让更多的客户了解了乔治白。时尚职业装品牌理念的推出以及EEQ分子交叉记忆等新材料应用成果的发布，让客户知道公司在职业装的设计、研发、制作、售后等方面有着强大的优势。

2.竞争对手：主要两大类，一是价格优势，这个占据很大一部分，主要是以低价位中标。主要代表是云南本地企业奥斯迪，以及一些新生的小规模服装生产企业，他们占据了交通、通讯、教育等系统行业。还有一部分就是关系户，他们和一些客户单位长期合作，有着良好的客户认知和人脉关系，不是短期能解决的，需要做长期攻坚工作。我们相信，我们能把握自己的优势和契机，在公司所有销售精英的共同努力下，在总公

司相关领导的大力支持和帮助下，我们在将来会成为云南职业装的第一品牌。

Q：今年在国家八项政策颁布实施之后，对整个行业造成了一定的冲击，那么我们将如何应对这样的僵局？

A：今年在国家八项政策颁布实施后，对于职业装行业也造成了很大的影响。有些可做可不做的行业单位，就干脆不做了。有些需要制作职业装的单位，在价格预算控制上做了严格的控制，对于我们中高端品牌冲击非常大。

那我们该如何面对这样的僵局呢？首先我们应该通过销售精英的不懈努力和拜访，让客户更加深入了解乔治白的专业和优势，与客户真诚相待，定期回访，加深感情投入，及时分享乔治白产品的最新科研成果和流行趋势，让客户更加有归属感，让他们知道选择乔治白，是他们最正确的选择；其次要调整思路，不断对老客户单位进行维护，以及新客户的开发，特别是要重点服务一些必须制作职业装、价格上又能接受的客户，比如金融系统、烟草系统、电力系统等。

Q：能透露和展望一下云南分公司发展目标和发展前景？

A：云南分公司在池总和相关领导关心支持下，将于2015年入驻昆明今后的标志性建筑——昆明双子塔（万达广场）。将近一千多平方米的写字楼，昆明的中心地段，标志性建筑，将会是我们乔治白在云南的新一个台阶。我们将会以全新的面貌与后备的优秀销售精英一起努力，一起打造云南职业装的第一品牌——乔治白。

上海分公司总经理 白光宇

上海团队是个年轻、有梦想、依然还“在路上”的优秀团队。

续性

两者又是相辅相成的关系，因为我们行业销售特性决定团队稳定性是一个分公司能够成功的前提，也是销售目标完成的基础。递增的目标完成了大家收入提高了，团队自然也就稳定了。

面对的瓶颈是不能满足好的人才个人发展与公司整体发展之间的矛盾，自己没有能力给予更好的发展机会。

Q：您和您的公司在发展过程中遇到过的印象最深的事情？

A：个人：2013年在广西年会，池总把十年功勋的勋章挂我胸前。

上海团队：每一年的年终总结会议。

Q：您最推崇的企业家是谁？从这些人身上学到了什么？

A：褚时健：“在绝望中寻找希望”。

喬治白销售精英对话
THE DIALOGUE BETWEEN SALES ELITES OF GIUSEPPE
— 2014 —
中国·福州

2014年销售精英对话在“温泉之乡”福州隆重举行。来自全国各地分公司及办事处的销售精英们整装出发，汇聚福州，畅谈行业现状，分享成功经验，前瞻流行趋势，为公司品牌的发展与革新做战略性部署与调整。

从池总立足全局，指点江山的《变革与发展》到科技感十足的《大数据时代》，从全面专业的新产品发布到立意鲜明的流行趋势走秀，每一个环节都渗透着乔治白专注、细节、创新的企业内涵。



流行趋势秀

主推款+高级定制秀



2014年乔治白高级定制时装秀，模特们身着乔治白高级定制时装摇曳身姿、款款走来，在璀璨灯光的映射下，身上的服装散发着熠熠生辉的耀眼光芒，它们不仅更加契合穿着者，与人相得益彰，展现出独一无二的气场，更呈现出品质与奢华，将定制的关怀带给每一位精英。一套套华服隆重出场，现场的气氛推向高潮，许多人为高定女装的非凡风采所心动着迷，拥有一件“定制服装”成为他们的憧憬。



沙画秀

2014年销售精英对话·福州站的晚宴以沙画秀开篇，博得了满堂彩。来自兰州办事处的赵静刻苦练习沙画三个多月，以新人之姿，凭借其在沙画上过人天赋及作为“乔治白人”的真切感受，通过沙画完整演绎乔治白的历史进程与企业文化。整个画面大气磅礴、跌宕起伏，媲美专业级的沙画演绎，让在场所有人为之感动。



最精英竞聘



“台上一分钟，台下十年功。”看着台上每一位竞聘者精彩且激情的演讲，与他们平日积极努力的工作和收获的宝贵经验密切相关。他们为此次竞聘作足功课，从演讲稿到面部表情，他们都反复练习。他们有着强大的销售实力，真诚的服务态度，用心专注的职业素养，他们为了进一步提升个人的发展空间，凭着一腔热血和执着的信念，站在梦想舞台上展现自己。

颁奖



从初来乍到到第一个五年，再跨入第十年，乔治白功臣们为乔治白兢兢业业奉献自己的能量，这些漫长岁月的默默坚守，这份专注和执着，也无时无刻不感染着身边的乔治白人。



新产品发布 GIUSEPPE

2014 NEW PRODUCT LAUNCHES

在乔治白技术研发中心，新材料的应用与功能性的开发取得一次次突破，不断给市场带来惊喜。但我们从不满足于过去的成就，我们不断对技术和解决方案进行创新，以满足现代商务人群对不同气候、环境的需求。

通过对客户需求的研究、分析，基于新型材料sonora、竹纤维的引入，在弹性与回复性、抗紫外线功能上的突破，以及在后整理工艺上的再次突破，乔治白同时发布了乐动ECO-liberty乐动系列、ECO-Care御系列两大功能性产品。

一次次的技术革新，一个个研发成果发布，都代表着乔治白在技术上的不懈追求与努力，我们将孜孜不倦、持之以恒的研究、开发新产品，以满足客户的各种需求。



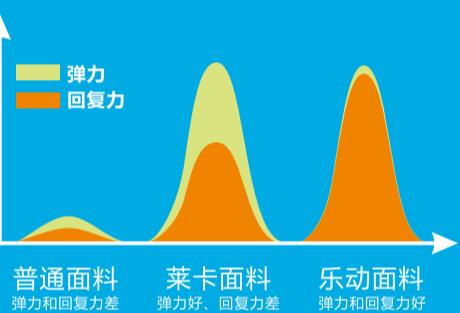
长期以来乔治白新材料应用中心与美国杜邦集团展开积极探讨与合作，杜邦公司成功利用玉米糖发酵的方法高效地制成了生产Sorona所需的生物质原料PDO，在赋予纤维和面料舒适的拉伸和回复性的同时，革命性地为Sorona注入了环保新概念。乔治白EEQ分子交叉记忆工艺与

Sorona巧妙融合，推出Sorona-liberty系列，使成衣具备超强弹性与回原性的同时更加贴身舒展。



乐动弹力分析

拉伸性是普通面料的4-7倍，回复性在5%以内，(最佳可以到达2%-3%)用它制成的成品伸拉强度高达590kg/平方厘米，弯曲强度为730kg/平方厘米，弯曲弹性率为30400kg/厘米，在5%应变作用下，回弹力为93%。



四大功能

- 自由舒展** 拥有无可比拟的永久的延伸性与弹力回复性，穿着后无束缚感、紧迫感，使肢体活动自如，轻灵便捷，无拘无束。
- 抗皱易打理** 经乔治白EEQ成衣后整理工艺，对衣服进行全方位渗透“打理”，使得衣物无需熨烫，恒久保持衣物平整性。
- 触感舒适** 手感细腻柔滑，吸湿透气，具有天然的亲和感，无任何刺激性。
- 天然低碳** 源自天然可再生资源，与基于石化原料的尼龙聚合物相比，在制成中比后者节约30%能源消耗，少排放63%的温室效应气体。



炎炎夏日，为了更有效地抵抗紫外线对人体的伤害，乔治白新材料应用中心对天然竹纤维进行反复测试实验，通过独创的成衣分子梳理工艺，将竹纤维与超细旦纤维交互渗透重组，形成分子矩阵，从而放大竹纤维的抗紫外线功能，并增强其稳定性，同时又完美发挥竹纤维、超细旦纤维的滑爽、吸湿、透

气等天然特性，为消费者带来夏日全方位的天然呵护。

ECO-Care御系列完全复制并放大竹纤维本身具有的天然特性，加强其抗紫外线性，不添加任何化学成分，是真正意义上的天然功能性绿色面料。

四大功能

1. 抗紫外线，99.9%防御

竹纤维天然抗紫外线性与分子矩阵的完美组合，强力抵御紫外线伤害，如同多重隔离霜带来全方位的防护。

2. 清新抗菌，5重防护

竹纤维特有“竹琨”成份，与超细旦纤维组合，强化天然抗菌、防螨、防臭、防虫功能，并持久产生负离子，提供清新健康的近场环境。

3. 滑爽透气，0压力

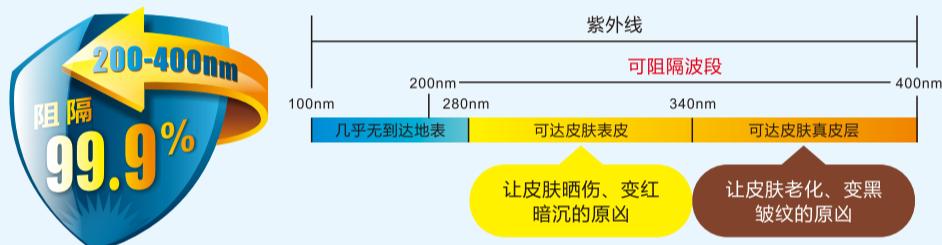
细腻如丝、吸湿透气，夏日倍感凉爽滑润，竹纤维的天然亲肤性柔软贴和，自然悬垂，与轻盈的超细旦纤维组合，给人一种零压力的舒适度。

4. 易打理，10分平服

独创的成衣分子梳理工艺，将竹纤维与超细旦纤维交互渗透重组，形成分子矩阵，增强其功能稳定性，令成衣兼具自然平服，不易皱，悬垂性好的特点。

99.9%防御——抗紫外线

200~400nm这一波长的紫外线对人体的伤害最大，经过乔治白独创的纤维梳理工艺，竹纤维天然抗紫外线性与分子矩阵的完美组合，强力抵御紫外线伤害，如同多重隔离霜带来全方位的防护。



分子矩阵



寻找最美笑脸 Smile!



/陈田清/



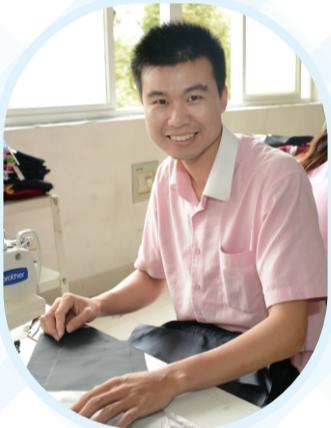
/董小茵/

如果没有公司给我这个发展的平台，我想如今的我也不回活得这么精彩，再次谢谢公司以及我的上级领导这些年对我的栽培，我会继续努力的，愿公司的明天会更加美好！

在乔治白生活了8年，这里就像大家庭，让我感受到家一样的温暖。愿乔治白的未来更加扎实，更加强大。



/周欢/



/林忠川/

在这里，让我学到了很多，向周围的人学习他们的长处，不断提高自己，不断进步，从而做得更好。

在生活上，吃、住、玩都很齐全。每当我们工作疲惫时，音乐总是会准时响起，也成长了很多，感谢乔治白给我一个发挥的舞台，同时谢谢领导对我的栽培。



/王华姣/



/陈元凤/

微笑着前进，才能获得憧憬中的幸福。

微笑是一道风景，也是一种激励人的正能量。不知你有没有遇见过，身边最美的微笑？

寻找身边最美笑脸，留下他们的微笑。从不同人的笑容中，我们能感受到温柔的力量，这些美好的治愈系笑容拉近了心与心的距离。一个微笑，虽然短暂，但能从中读出善意与温馨的情怀，传递着祝福、感谢，以及对于生活的热爱。

在我们身边，也有这么一群爱笑的可爱的人，他们热爱生活，达观向上。让我们一起遇见身边的美丽，用微笑传递正能量。



/李明早/



/李小珍/

我喜欢这里的环境，这里的集体生活，感谢乔治白！

把自己的事情做好，这就是我的做事原则。



/周素杰/



/郑秀茹/

在车间是忙碌的，因为学无止境，我要活到老学到老，总之在这里学到了很多以前没学过的东西，令我身心受教。

在公司工作的这些年，最大的收获就是学会了做事要有责任感，要有担当。



/叶万里/



/程华东/

在乔治白的大家庭里，我学会了与同事相处之道以及待人处事的方法。

只有通过辛勤的工作，才会得到你所期盼的成果，愿乔治白明天会更好！



/张飞飞/



/朱玲燕/

自从来到这里，工作非常开心，希望我的笑容能给大家带来更多的正能量。



/朱燕飞/



/温灵敏/

在乔治白认识到了很多朋友，大家都互相照顾，这使我很开心。

来到了乔治白之后让我学会了更加独立的生活。

这里的环境，周围的同事总能让我感受到很多温暖和希望。

面对面「家庭」

FACE TO FACE



在这里，他们收获爱情与事业

她

说：乔治白让我收获了事业与爱情。他说：我在这里遇见了唯一的她。

他们相差一岁，说起他的时候，陈林箫脸上浮现出难以掩盖的幸福。

2007年4月，陈林箫从温州公司辞职回到了老家平阳，辞职的理由是想离家近一点。

之后，她接到乔治白的面试通知。面试成功后，她参加了第三期锐势力为期18天的培训。她坦言，一开始觉得自身能力不足，压力挺大的。

正式工作之后，她先做了半年的标书、投标的工作之后，就转去做平面设计。后来因为生孩子请产假休息了一年。回来之后，她进入设计部从事设计工作，目前主要负责职业服设计方案、款式开发、样衣管理的工作。

说起工作，她说一开始由于自信心和个人能力的不足，总担心自己的工作是否能干得漂亮。就这样，总是心存危机感且缺乏自信心的她，一路走来，从最初的跌跌撞撞直到如今赢得上司的肯定和赞许，她变得从容自信。

金珍醒于2005年4月加入乔治白，在信息课从普通程序员到课长，他内敛沉稳的性格让他在事业上走得坚定并长远。

在彼此共同成长的六年时光里，他们组建了一个温暖的小家庭，两人牵手一点点构筑记忆的纬度和深度。

乔治白就像他们的红娘，在最合适的地点遇见合适的TA。

说起是谁追的谁，陈林箫坦白说：我们是彼此互相看对眼，合心意。

她说，最初虽然在同一个部门，但一开始彼此并不熟悉。她以为他是已婚男士，而他总是那么内敛不多言。后来部门整合，他们之前几个关系比较好的同事经常私底下聚会，而他们也都参与其中。久而久之，两人熟络并互生好感，之后两个人开始恋爱。

因为金珍醒为人低调，陈林箫说她最欣赏他的就是踏实稳重，不过也正因为他偏内敛，在开朗外向的妻子看来有点“闷”。

这段“地下情”起初并没有被太多人知道。直到订婚，他们才向同事公



陈林箫（设计部）/ 金珍醒（信息课）

喬治白的 “三口之家”

吴

冬水夫妇来自江西。他们育有一对子女，女儿在老家上高二，儿子在平阳上学。2006年他们夫妇先后进入乔治白。

吴冬水今年43岁，在江西老家时就是裁缝出身，从初中毕业起他就开始做裁缝，会裁剪、会缝纫，开过裁缝店，手艺颇佳，而他这一做就是二十多年。他曾经在福建的服装厂干过一段时间。之后老吴回到江西老家娶妻生子。（他经人介绍认识了同村的徐桃琴，之后在老家待了几年。）吴冬水原本在温州待了一年，因为不想和老婆分开，就来到平阳，也来到了乔治白。

2006年，吴冬水听嫁到平阳的妹妹说起平阳乔治白还不错，就想来试试。进入乔治白之后，因为本身经验丰富，熟悉各种工序，所以他被安排为机动工。他平时工作忙碌，“哪里有需要哪里就有他的身影”。

妻子徐桃琴今年38岁，就像邻家大姐，十分有亲和力，她说：“我刚进入乔治白的时候是28岁，在这里已经快十年了，我就是把乔治白当家一样。”徐桃琴

随着丈夫一起来到乔治白，并在女装部工作了八年。从去年起，她被调去做男裤烫压。

问他们是否想一直留在乔治白，夫妇两人连连点头：“想一直留在这边。在这里真的感觉很满意，很习



吴冬水（上衣车间）/ 徐桃琴（西裤车间）

他

们是我们最先采访的对象——乔治白员工里的三口之家。

当听说我们公司里有三口之家时，着实有点意外。

他们一家三口都算是乔治白的“老臣子”，老胡在这里生活工作了整整十个年头。

当老胡一家三口坐在我面前时，整个画面顿时温馨了起来，这是一个其乐融融的幸福家庭。父亲胡爱华外表看起来十分文雅有礼、憨厚朴实。他作为包装工在西服部一呆就是十年，去年当他领到“十年银牌”时，他激动地感慨道：“心里热乎乎的，这对我来说是很好的纪念。”

母亲孙平兰，平日里大家都称呼她“兰姐”，她脸上散发着光彩，让人猜不出年纪。我想，这同幸福感有密切的关系。女人一旦生活安宁幸福，那么时光在她们身上流转的似乎会比其他人慢一些。兰姐带着儿子比老胡迟了两年进入乔治白。兰姐说，她负责的工作偏琐碎，原本调到其他部门，后来仓库那边还是无法有人胜任，于是她又回到了原来的岗位。

儿子胡萌看起来有些腼腆，是个帅小伙子。今年26岁的他，从高中毕业就跟随父母来到乔治白。从一开始对服装的一无所知，到后来从父亲老胡那儿学习了服装的基本知识，之后跟着车间里的师傅学会了裁剪。在过去8年里，他从一个懵懂青葱的少年，成长为上进有为的青年，这一切来源于他的勤奋与用心。

老胡一家来自湖北的县城，夫妻俩曾经在化妆品、副食批发、烟酒等公司干过，也做过小生意。

在胡萌上高一时，老胡从老乡那里得知温州平阳有个服装厂需要人手，并且可以介绍老胡进去，他同家人商量了之后明确了进入乔治白的意愿。

2004年，当老胡最初来到乔治白时，他坦言有些不习惯，当时和同事还不熟悉，对平阳这座城市也十分陌生，而老婆和儿子都还在老家，给那时的他平添了些许乡愁。

直到两年后，老胡在乔治白帮家人询问到有合适的岗位，2006年4月17日，兰姐带着高中毕业的儿子胡萌也来到了平阳，进入了乔治白，这时这一家三口终于团聚了。乔治白，就成了他们的安家乐业的“根据地”。

老胡说，现在只有过年的时候回一趟老家，回到老家也就短短过一个春节，总是感觉不习惯，总想着快点回平阳，回到乔治白。他们对“乔治白”有着特殊的情结，老家和平阳仿佛交换了身份，对于他们来说，平阳乔治白成了他们真正的家。

在过去的十年，他们从外来的打工者，如今住着公司提供的65平方米的宿舍公寓，而他



孙平兰（仓库）/ 胡萌（裁剪车间）/ 胡爱华（整烫车间）

们也积攒了钱给儿子买了一辆车。如今，还在老家盖起了房子，打算将来给儿子当做婚房。胡萌，在这里遇见了属于他的女孩。说起这段缘分，胡萌略显羞涩，他说乔治白让自己成长，也让他遇到良缘知己，成就了事业也收获了爱情与幸福。

兰姐说在乔治白工作生活很幸福，她觉得如今的小日子过得很安稳，心里特别踏实，最重要的是家人在一起，这也代表了这一家三口的心声。

“手艺人”的幸福时光

惯了。公司的福利待遇挺好，虽然我们是外地人，除了给我们交住房公积金，养老保险那些，还给予补贴。”

说起乔治白近年来的变化，在这里工作十年的他们深有体会。徐桃琴说起公司的变化，就像谈论自己的家一样娓娓道来：“变化可大了，你看现在都发展这么大，都上市了，一说起乔治白大家也都知道。一开始规模不大，工资也不高，现在工资也涨了，待遇肯定是比其他地方好，现在住着的公寓条件也比以前好很多。我们平时都在食堂吃饭，伙食也很好。”

他们说平时下班之后回去就看看电视，好好休息，偶尔也会在公司的健身房打乒乓球。

他们很适应这里的生活，唯独心里觉得亏欠女儿。在上高一的女儿待在老家跟外婆一起生活。

只有等女儿放寒暑假的时候，他们夫妻会接女儿来平阳玩，一家四口可以生活在一起。

ONE DAY·食堂



在乔治白的一隅，凌晨3点，属于食堂的时间开始了。他们各有分工，在每一道工序上用心制作。用餐时间，他们的辛苦成果成为大家的慰藉良品。在这里，大家吃着自己钟情的食物，卸下工作后的疲惫，谈论着遇到的趣事或是分享彼此的秘密。在食物的香气里，在食堂内的袅袅暖意间，一出出充满人情味的故事被娓娓道来。有悲有喜，暗合着食物的酸甜苦辣。人生百味，尽在这四方食堂间。

这一期，我们探访的是乔治白·食堂的一天，带大家一起来看看他们工作的一天是如何度过的。

(新厂食堂员工：主管1名、主厨1名、帮厨2名、服务员10名。每日工作10个半小时，一周工作六天。以乔治白总公司新厂为例，食堂员工配置是以1:100为基础。)

搜索关键词：
清洁卫生、
饭菜制作流程、服务态度、
工作量

01 准备早餐 凌晨3:30—7:00

▲3:30，面点师是全公司最早出勤的员工。由面点师亲自制作油条、包子等。经过慢火煎炸，炸出来的油条松软酥脆。

早餐：包子、油条、稀饭、炒面等，共有12个品种。

6:50—7:40 开餐窗口打菜

7:40—8:10 清洁



02 菜品质量 6:00—6:30

▲检验食品新鲜度和核对数量。配送车将新鲜的蔬菜等送到食堂侧门口，由负责验收的主管开始称重、检查质量，并记入在册，然后由工作人员拆开包装入筐，准备下一个流程操作，行政主管不定期监督检查。



03 午餐准备 8:10—10:40

▲午餐准备：洗菜、切菜、蒸菜、炒菜、切水果等十余道工序

▲菜品：炒菜、凉菜、汤类等共有22个品种。

▲饭和汤为免费提供。

1. 清洁加工食品原料前检查质量，发现腐烂变质，有毒有害或其他感官性状异常，不加工。

2. 蔬菜原料按照“一择、二洗、三切”的顺序操作，蔬菜彻底浸泡清洗。

3. 加工肉类、水产类、蔬菜的加工洗涤区或池、操作台、用具和容器，分开使用，并有明显标志。

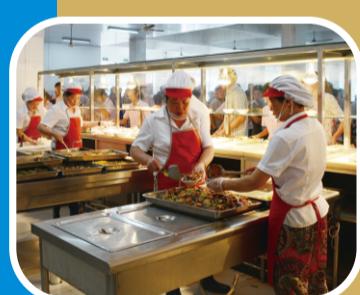


04 员工就餐 10:50—11:45

服务员打菜前洗净双手，戴上口罩手套，开始打菜。

▲新厂约950人在食堂就餐，平均排队时间不超过10分钟。

▲就餐结束后，每位同事自觉将餐具分放到规定好的清洁框内。



05 食堂员工就餐 11:50—12:10

06 整理、清洁 11:45—13:15

1. 每餐收回的餐饮具、用具，立即清洗消毒，不隔餐隔夜。

2. 餐具、用具在清洗消毒过程中做到“一洗、二清、三冲洗、四消毒”，不得减少任何环节。

3. 做好台面、桌椅及地面的清扫工作。保持整洁卫生。



07 采购+配送 15:00

▲每日15:00，由厨房主管将第二日菜品清单传真给配送公司。（新鲜食材均由“温州菜篮子”提供。乔治白与温州“菜篮子”达成合作协议，并签订“质量保证书”，严格把关食品安全。）

▲营养搭配：食堂主管根据员工喜好及营养搭配生成采购单。

▲食用油：金龙鱼油（瓶装），水：经过专业过滤装置的纯净水，米：东北大米。

08 准备晚餐 15:00—16:40



09 菜品留样

▲提供的每餐每样食品都必须由主管负责留样48小时，如发生食物中毒，可追溯来源。

▲熟制品不隔夜，及时处理。

10 员工就餐、清洁

1. 每餐收回的餐饮具，立即清洗消毒，不隔餐隔夜。

2. 餐厅每日清洁3次，每周周六下午定期进行卫生大扫除，并用杀虫剂、消毒剂全面杀虫及消毒。

3. 冰箱一周清洗一次。

4. 有专门的污物桶、馊水桶，每日工作垃圾日产日清，作为附近村民养猪的饲料。



11 仓库

▲仓库由食堂主管负责。

1. 定期清扫，保持仓库清洁卫生，物资放置有序，标识清楚。

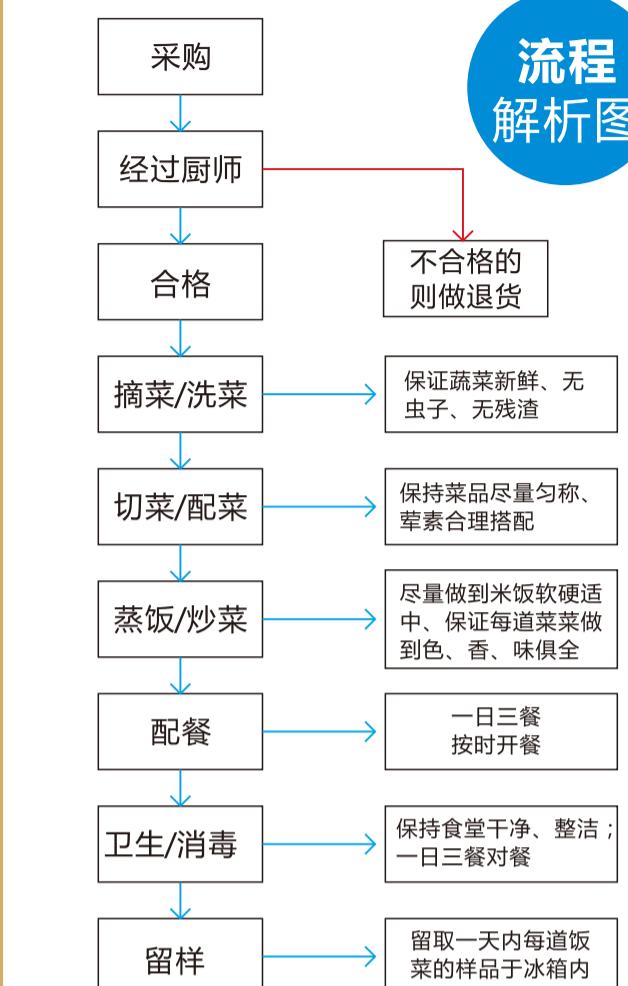
2. 负责仓库主副食及其它物资的保管和验收工作。先入先出，每日结合盘点清理库存，保证在库物资不变质、不霉烂、不损坏、不丢失。

3. 严格出入库手续，并做好出入库物品的验收登记，做到帐物相符。

4. 注意仓库安全，非工作人员不得随便进入，下班要加锁，做好防盗、防火、防潮、防鼠、防毒工作。



流程 解析图



/一天数据知多少/

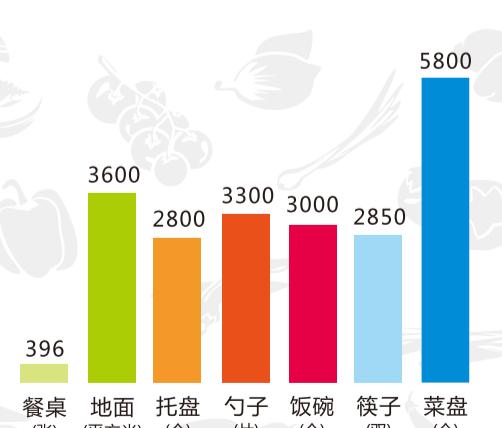
280-300斤 \一天消耗多少斤大米

120斤 \一天消耗多少斤油

2850 \一天打多少份菜

42种 \一天准备多少种菜品

清洁数据





第十期锐势力



第一天，43名学员从五湖四海携梦而来。他们用梦想装点行囊、怀抱期待和忐忑来到“魔鬼集中营”。

第一次相见，彼此陌生，笑容中却不含杂质。第一次主动问好、自报家门，寝室串门……一连串的举动打破了前一秒陌生的尴尬。

从军训到上课，从背书到“惩罚”表演，从户外拓展到相拥而泣，从初见时腼腆的微笑到毫无芥蒂的拥抱，他们一起手牵手探索“生命旅程”，总是站在同伴身边，彼此抚慰不安和焦虑，他们成了彼此依赖和信任的伙伴，一起面对重重考验。他们从陌生走向熟悉，只花了短短12天的时间。在共同经历了218个小时匆忙又紧张的超强度训练，他们变得更加亲近更加默契。他们惺惺相惜，肝胆相照，嬉游喧闹，如同回归校园，重觅初心和纯真。

从原本的互不相识，彼此平行的过去，就在乔治白的“锐势力”，他们坦诚相对，一起创造了属于他们共同的回忆。

离别，一下子将他们拉回残酷的现实。面对分离，他们因不擅长而显得无可施。

恍惚间，到了分别的那一刻，还来不及再了解多点，又要重新启程。他们带着各自的遗憾和伤感，再次踏上征程，整装上路。他们彼此感恩，互道珍重。

每一次分离，都是为了更好的重逢。

在未来，在乔治白，他们会遇见更好的自己和彼此。

员工天地

员工旅行

福建湄洲岛合影

■ 温州分公司、制服课
站在湄洲祖庙山巅，秀峰奇石、幽洞静林衬托下的湄洲祖庙巍峨壮观；那巍然屹立的妈祖雕像，面朝大海，雍容慈祥，是一尊永恒的海神，是和平的象征。



■ 北京分公司

厦门，一座充满童话般绮丽色彩与小资情调的城市。我们来到这座城市，卸下所有心防和疲惫，邂逅诗一般的情怀。

在这里，与海对望，吹着海风，吃着美食，流连美景与商店，尽情释放压力，去拥抱迷一样的风情。



■ 南昌办事处



■ 杭州分公司



■ 南京分公司



■ 太原分公司
老天，啥时候能赐给我妹子啊~~



■ 2014销售精英对话大合照



员工天地



随笔随想

炸酱面

■ 长沙办事处 / 赵博文

我出生在北方的一个海滨城市，那里有着安静的街道、零散的低层建筑，在带着咸味的空气中我幸运的活到十八岁，这十八年里我放纵地浪费掉六年的童年时光，之后的十二年我从沉闷和压抑中度过；我默默地抵抗但最终还是忍受着中国教育制度的压力与折磨。幸好我眼前有一道光，十二年来我朝着这条光奔跑、跌倒，再奔跑、再跌倒，一再奔跑、一再跌倒……

那年我六岁，穿着有点掉粉末的白球鞋，狂妄地迈着外八字的步子进入了小学大门，十二年以后我灰头土脸、跌跌撞撞的逃出高中大门，我朝着一道光的方向吃力地前进，终于让我混进了大学校园；离开了我生活了十八年的家乡，告别了养育我十八年的父母，淡忘了每周等着被我干掉的那碗炸酱面，那是妈妈每次都亲手做的炸酱面。十二年，624碗炸酱面，把面连起来不知道能不能也绕地球三圈；“炸酱面”我心中总在呼喊“你快回来！”

混进大学以后，我像一只被困十二年后脱逃成功的野兽，狂妄地嘶吼。没有了一年两次的家长会，没有了父母无休无止的唠叨，没有了每月一次像流行音乐榜一样的考试名次排行；我疯狂了，我喊着春哥的“再不疯狂就老了”，围着草坪上拉拉扯扯的情侣们一圈圈地奔跑在跑道上；我看他们，目光狰狞；阳光洒在他们的脸上，勾画出一对对幸福的笑容，这些幸福的笑容指引我走入了像糖那么甜，但被压制已久的青春期。我很快团结了几个像我一样不怀好意的战友，像一群流氓一样流窜于各系的教学楼、各院的自习室还有图书馆，不为涉猎浩瀚的书海，只涉猎埋头在书海里的姑娘，那些像丁香一样的姑娘。我们的队伍随着时间的推移，人员快速减少，然后我们分别把自己的青春期依次献给了图书馆、小树林、花园里阴暗处的长凳上，最后是反锁了的集体宿舍的高低床。那时我平均两个月回一次家，每次回家等我的不再是炸酱面，而是根根筷子一样的排骨或肥腻的红烧肉，这是周期性的食补，我面黄肌瘦地溜进家门，然后膀大腰肥地大步离开，这样三年下来我已经厌倦了曾经憧憬的青春期，我又一次围着满是情侣的操场上奔跑，前面出现一道光，我追着那道光，越跑越快，快到好像自己已经飞起来了。

我丢下毕业证和乱糟糟的青春期，踏上向着南方奔驰的火车，来到一个老人在中国南海边画圈的城市。这是一个充满欲望的城市，满街奔跑着呼啸的发动机，男人们西装笔挺，高楼大厦林立，我像掉进汪洋南海中的一只土鳖，辨不清方向。这里没有自行车道，一切为时间让路；每个人都目光凝重，行色匆匆，这节奏让我知道该做什么了，于是我奋不顾身地跳进了物欲横流的金钱海洋。我手持两把西瓜刀，从“景田北”一直砍到“莲塘村”，一路火花、闪电、风雨、鲜花；累了就找个老实人家坐坐歇口气，然而人潮涌动，容不得我半点倦怠，前行的动力来自妈妈，每次回家看到她头上钻出来的白发、摸到她手上斑驳的皱纹，每次眼前浮现出她在厨房里深深浅浅的背影，我都咬紧已经松动的槽牙，仰头挺胸，面带微笑，再次冲进密集的人群中，跟着那些精神亢奋的疯



我开始怀念
那624碗炸酱面
了，我努力为你，你也一直坚
强为我，我们隔
了6个省，数不清的
城市与乡村，但是我一
样能闻到你亲手做的炸酱面的味道，那是你的味道，
其实我知道你别的什么都不想要，你只想要每个星期
每次都是孤独存在，从没有连在一起。谎言连在一起就会容易暴露了真相；还有另一个真相，就是，如果我和妈妈的问与答互换一下位置，是否？答案也是一样。

前方，身后

■ 河南分公司 / 尹楠楠

别人都说，过去的已经过去了，再三怀念又有什么意义？明知时间不可挽留，人生也无法逆转，为什么总是回头张望？他们说，人人都逃不出宿命，不管身在其中的是喜悦或是悲伤，这就是人的无能为力。

我想说：“记忆就像腐烂的叶子，

虽然那些嫩绿早已埋葬在时间刻度的前

段，但却永远永远埋藏在心底。”所以不要逃避，因为过去和现在组成了完整的你，完整的人生，就算过去充满了痛与不幸。

有些人狭隘的认为，不顾一切向前冲是成功的法宝，但是否有谁知道，过去的努力和经验与今天的拼命奋斗是一对“黄金搭档”，少了任何一方，成功都会变远，努力奔跑的人才是最美丽的，回头张望，身后尽是一片荆棘，但这一切对于一个志在成功的人又算得了什么呢？

“前方”是充满光明，温暖的明天，

“后方”则是你曾路过的坎坷，一路上

洒满了血与泪，为你积蓄了成功，它们



一场没有硝烟的战争

■ 武汉办事处 / 胡瑛

兴雨霏霏云染黑，
烈日炎炎草木醉，
大风萧萧雪纷飞，
风尘仆仆心无悔，
这是一场没有硝烟的战争；
眼光冷冷我无惧，
终有一日称兄弟，
争锋相对显实力，
进退取舍皆不易，
这是一场没有硝烟的战争；
各路英豪展情义，
不闻枪炮争朝夕，
与其天天耍机，
不如事事尽全力，
这是一场没有硝烟的战争；
谨小慎微稳内心，
艰难曲折多思量，
步步为赢争第一，
勇者自古皆为王！
这是一场没有硝烟的战争。

-----献给在乔治白奋战多年的兄弟姐妹们

胜天随记

■ 武汉办事处 / 陈静

“自古逢秋悲寂寥，我言秋日胜春朝。晴空一鹤排云上，便引诗情到碧霄。”这篇《秋词》乃唐代大诗人刘禹锡所作，一改往日文人诗词中秋意萧索，意兴阑珊的“悲秋”传统。大有奋发进取和豁达乐观的豪气情怀。

所谓三月大阳春，十月小阳春。在这微风拂面，秋高气爽小阳春时节，咱们乔治白武汉分公司全体员工集体到武汉市黄陂胜天农庄进行拓展培训。

大巴上各位同事一改平日工作中的认真和严谨，一路上歌声与掌声齐鸣，搞笑与幽默齐飞。大巴走在秋日的乡间道路上，窗外上班驳的树影和时不时透叶而过的阳光，顿感温暖却刺眼，让人怡然自得，悠哉游哉。

终于到达目的地，映入眼帘的是一座牌坊，“胜天农庄”四个烫金大字高悬于上。

穿门而过，我们结伴而行，一路上山花烂漫，姹紫嫣红，谁说花爱春日，你看那秋日好花——菊花、桂花、雁来红、美人蕉、木芙蓉、蜀葵、大丽花，荷花吐蕊；荷花、睡莲、万寿菊、紫茉莉、玉簪、芙蓉花、月季，朵朵飘香。在这接近晚秋的时候，花还能如此艳丽，着实让人感到惊讶，看来今年冬天的脚步来的很慢。



变通

■ 贵阳办事处 / 周瑾慧

21世纪正在变化，这个正在变化的世界。现在，新技术信息每2年增加1倍，意味着大学一年级所学的知识到三年级就有1/2过时了；纽约时报一周的内容相当于18世纪的一生的资讯量，2011年美国新婚夫妻1/8网络认识的。10年前周游世界的是日本人，而今天周游世界的是中国人；家庭主妇做家务的时间比10年前减少一半；2010年最急需的10种职业是网店装修师、人际交往培训师、APP工程师、宠物美食师等都是新新兴产业。

2004年根本不存在的历史数据：1998年中国网购交易额几乎为0。2011年中国网购交易额为1300亿美元，相当于科威特2011年的GDP总额。收音机用了38年达到5000万用户，电视机用了13年达到5000万户，互联网用了4年达到5000万户，IPAD用了3年达到5000万户，Facebook用了2年达到5000万户，新浪微博不到1年达到5000万户。2012年柯达公司申请了破产保护从310亿到1.45亿美元，15年市值蒸发了99%。2012年苹果公司市值超过5000亿美元，成为世界上最有价值的品牌。2013年智能眼镜的问世，给人们带来拍照、看视屏、网上冲浪多方面的服务。这将是一个变化迅猛的世界。

我们试想想2015年无人驾驶汽车将走进日常生活，2017年云计算覆盖百姓生活。2025年基因技术成为常规医疗手段，2028年一半以上的岗位将被智能机器人

取代。2030年人类将登陆火星。这些曾经是理想生活，也许不久的将来都会成为事实。然而我们是否已经准备好了？这将会面临多么大的挑战？

当今我们身边的资讯信息如此的迅猛发展、经济形态不断的变化、而我们的思想是否需要跟上时代，打破陈旧落后的观念？在自身的工作岗位上我们能够创造出多大的价值呢？我的潜能会开发到怎样的程度，我是否已经准备好迎接新事物对我们的冲击。我看最主要的是心态。只有拥有一颗豁达向上追寻梦想的心，才能迎接美好的未来。

经过不断的辞旧迎新，大到名人引领社会飞跃的发展，企业不断的壮大，小到个人能力不断增强，我很庆幸来到了乔治白、来到这个能引领我不断前进的家庭。作为职业装领导者的乔治白时刻为服装带来科技革新。在制作工艺（美观）和面料穿着舒适度上不断的追求以人为本的理念。先后研发了EEQ永久记忆衬衫、玉米纤维衬衫、竹纤维衬衫；西服防辐射手机袋，西裤包边等等工艺、我们在投标现场让竞争对手刮目相看。这是我们池总的远见，在多年前就已经看出市场需求的走势。这正是一种变通！

金融危机的到来，我们准备好了吗？只有改变且不断的自我完善，才能在岗位上创造更大的价值。让我们携手为乔治白的共同梦想而努力加油！

部分体力好的同事准备下午爬“love峰”，另一部分同事准备去“瑶池”泛舟湖上。我们约定兵分两路进行各自的项目。

“love峰”路上“圆梦桥”边许愿、“情人石”上合影、“木兰古道”上小径幽深，“卧虎石”上鸟瞰。下午的爬山少了点艰辛，多了些“久在樊笼里，复得返自然”的感受。

“瑶池”上也有许多项目——“瑶池过涧”“竹筏戏水”“过铁索桥”。这边男同事是“老当益壮”，那边女同事是“巾帼不让须眉”。拼速度、比平衡、赛灵巧、赌心理，玩的是不亦乐乎、笑的是肆无忌惮、乐的是前仰后合。

确实，同事们在平时工作中像上了发条似的神经，在这一刻得到了完全的放松。人、水、山仿佛在这一刻融为了一体。自然与身心达到了平衡。

快乐的时光总是短暂，一天的行程就在这无忧无虑中到了结束的时刻。

各位看客是否觉得我武汉分公司充满欢乐，且看我乔治白武汉分公司的风采，有诗为证：“智者乐山山如画，仁者乐水水无涯。从容容一杯酒，平平淡淡一杯茶。细雨朦胧小石桥，秋风荡漾小竹筏。夜无明月花独舞，腹有诗书气自华”。

一行人在平台上休息一会，补充体力后，一

INFO

奇闻趣事 资讯预告

把美丽风景穿上身

整日在水泥建筑的高墙中穿梭一定让你向往自然，可又苦于没有时间抽身。那么，不妨用这个春夏热门的自然植被印花服饰来装点自己，化身都市丛林中的精灵。无论是绚烂的花朵还是茂密的枝叶，都一定能让你身处都市中却能感受到丛林般的意境。



另类视觉盛宴

又是一毕业季，2014英国服装学院毕业设计展，毕业生们有着天马行空的想象和对色彩的执着，“防毒面罩”男、“花仙子”王子、“性感透视”妖男等独特造型震撼登场。与其说这是一场毕业设计展，不如将它看成是一场移动的视觉大餐！下面就一起来看看这次毕业设计展上的另类造型吧。



“下滑式”秀香肩

想要街拍出彩，除了选择穿什么，怎么穿也是门学问。出街经常有意无意的让外套滑落肩头，小秀一把性感，还别说，这样的“下滑式”小秀香肩反而更具诱惑，一大波“时装精”可都是这么出位的！



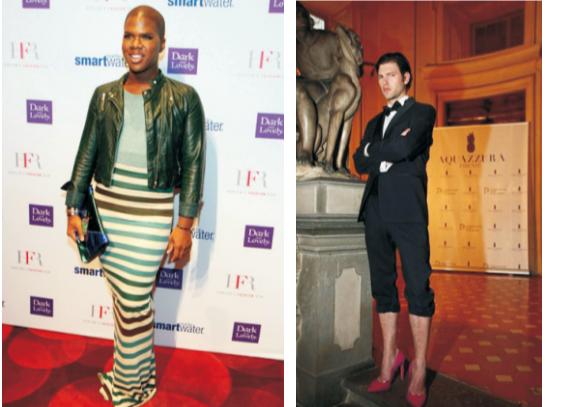
“萌娃”也混时尚圈

她是天朝儿童界雷打不动的天后，但她却说自己爱穿蓬蓬裙，只想当小公主。她上杂志封面，坐前排看秀，还是世界上极少数不需减肥就能走秀的模特。她的出现让全国的妈妈都意识到，时髦要从娃娃抓起。她，就是Angela王诗龄。



他们到底是女人还是男人

时尚圈从来就是包罗万象的，荒诞、怪异、奇葩，应有尽有。如果你还觉得Lady Gaga造型雷人，那接下来的这位怕是真的要让你大跌眼镜了。你甚至会疑惑，“他们到底是男人还是女人？”在时尚的定义里，性别的界限也越来越模糊，男人穿上长裙，踩着高跟鞋也不再稀奇，Adam Lambert就曾穿着高跟鞋走红毯。



复古绅士单车趴

每个人都对黄金时代抱有无限怀念，通过复古的穿着，营造出过去的氛围，是重温一个时代的最好方法，复古骑行就是一群热爱复古英伦穿着的人们在街道上的盛大party，并向属于他们的黄金时代集体致敬！英国绅士或许是最讲究穿着的，这么多复古绅士出街恍惚中仿佛时空穿越，让我们一起大饱眼福吧。



韩国喜感正太造型style

最近在Instagram上火爆风靡的韩国小正太已经被无数人点赞，可爱的外表无疑透露着各种喜感，如今看完小正太的萌照之后，妈妈们又要忙碌的为自己的宝贝精心打造一番了。妈妈们在称赞小正太可爱的后面，又要开始无限掏钱给自己的娃们置办行头啦！



花俏萌大爷

花俏的配色、繁复的着装，帽子、手表、丝巾一样都不能少，反光墨镜外还要在胸前挂一副老花镜……爱看男装周街拍的报友或许记得这个超级Q萌的老大爷，他的名字叫Wanny Di Filippo。当然人家可不是什么路过的乡下“花”老头，能在Pitti Uomo走跳的男士自然与时尚密切相关，Wanny Di Filippo正是意大利手工皮革品牌Il Bisonte的创始人兼设计师。



垃圾堆砌成的时装艺术

美国艺术家及服装设计师Nick Cave的作品，他用各种生活垃圾及触手可及的小物件做成的服装，已在多本时尚杂志的大片中出镜，和高级时装站在一起非常和谐。



定格在岁月里的绅士品格

智慧以内，品格之外，拿着手杖轻压高耸的礼帽微微的欠身——优雅和神秘。在当下跃动而喧嚣的时代中，旧时光里纯粹的绅士已经无处可寻。经典可以复制，荣耀可以定义，风格可以致敬，摩登可以再生，但时光之美将静默的真实打磨成的绅士品质已然永远定格在照片里。



谁穿菠萝谁个性

今季街头掀起了水果风，将五花八门的水果穿在身上，尤其是香甜可口的菠萝更是潮人们最爱穿的元素单品。似乎水果已是夏季的代名词，那些死板沉闷的元素已经停留在冬季，超趣味的万种菠萝已经横扫时尚圈，看来这个夏季早已是水果们的天下啦。



夏日底裤外穿怎么不行

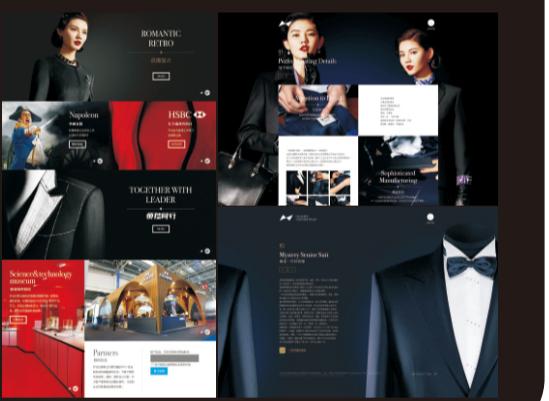
2014春夏秀场上“露底裤”成了一道风景，普通的三角裤却能搭出不同风格的时髦感，这也算得上是一种技巧。无论是穿出若隐若现的透视感，还是搭配长裙索性露出底裤，这种无比清爽的感觉称得上是夏日里的风景线，跟着大牌学穿搭，教你如何将底裤外穿。



2014乔治白职业装品牌 官网荣耀上线！

品牌诠释、职场形象、精湛工艺、客户体验、职业装科技馆、职业装研究、领袖同行等各大版块全方位解析喬治白职业装。

更多精彩内容，请关注喬治白职业装品牌官网！直接输入<http://uniform.giuseppe.cn>或在喬治白企业官网职业装版块点击链接进入。



倡导人才贡献

员工是公司生产经营的基础，乔治白的发展离不开各位员工的支持，正因为有了大家的同心协力，乔治白才走到了今天并在2012年成功上市。公司也是员工成长的摇篮，很多人在公司实现了他的梦想，在这里成家立业，在这里练就一身本领，在这里成长、成熟。

公司、员工共发展

2014年因公司业务拓展需要，公司需要招纳一批生产员工，为拓宽公司招聘渠道，鼓励员工为公司内部引荐稳定的适岗人才；为公司的发展尽一份力量，公司也将以不同方式回馈举荐人才的员工。平阳总部人才推荐方案详见《生产部员工内部推荐奖励方案》，如有疑问可致电人力资源部，联系电话：0577-63714488 联系人：戈小姐

