

记得第一次见他，是2017年7月，黑框眼镜，灰色的POLO衫加卡其色休闲裤，活脱脱一个大学生的模样。同行的人介绍这是合肥龙湖的营销总监，内心暗暗吃惊，这么年轻的营销总监还是第一次见，也多了几分好奇。现在，专访到合肥龙湖营销总监顾涛，带领大家一起领略他变换微妙的棋局世界，感知他从青涩到成熟的地产人生。

□ 毛天润

## 义无反顾“顾” 庐州观“涛”

# 努力工作 就是对生活最好的热爱

### 专访合肥龙湖营销总监顾涛

#### 初来合肥，印象深刻

在多次的产品发布会上，顾涛都会提及一个词，那就是新合肥人。对新合肥人这样一个身份来说，他表示既紧张又期待。顾涛笑着说：“我觉得合肥真的很好。之前没来过这座城市，对整个安徽的印象就是黄山、九华山，如今到合肥，觉得这座城市充满魅力。现代又有历史人文气息，美丽又充满时尚元素，包容性强。”

对于近期抖音上突然爆火的#晚安合肥#话题，顾涛说他也有关注，并且将很多航拍合肥的视频分享给朋友，他的朋友们都很惊讶，原来合肥这么现代这么美。“我说的是抓紧买房，买固定资产，合肥一定会有新一轮的涨价，它对外来人口有极强的吸附力。”

#### 从青涩到成熟，和龙湖一起成长

顾涛在大学时代就开始进入龙湖实习，毕业以后就留在龙湖工作，他表示：“进入龙湖确实是我人生的转折点。龙湖是一家特别有活力也特别有魅力的企业。首先，龙湖特别愿意给年轻人机会，进入我们公司，你会发现大部分都是年轻

的面孔，充满活力，勇于挑战，也勇于创新，而公司也愿意给这样的兄弟姐妹们更多的机会，平台和责任，也给我们犯错的空间，在磨砺过程中不断成长，不断打磨。”

据了解，龙湖对于年轻毕业生们的培养很重视，公司有很多年轻人一毕业就来到龙湖，一路成长起来，现在都是各个部门中坚力量。顾涛还说：“整个龙湖的企业文化特别好，简单直接，对事不对人，不用在做人做事之间选择，龙湖的同事又都有坚韧踏实，勇于担当的气质，这样的企业文化对于年轻人来说就是一片成长的沃土，一批影响着一批，大家都会慢慢受到感染。”

#### 做热爱的事情，不怕挑战

任何一个品牌新进入一个城市的时候总会面临很多困难和挑战，顾涛也不例外，他说：“刚来合肥的时候，人生地不熟，品牌需要落地，项目需要拓展，望江台·璟宸和紫云赋需要打开市场，那时候是会有些不适应。特别感谢合肥地产圈的媒体朋友们，大家友好并且开放，帮我助我度过了前期艰难的时间，在这也表达下自己的感谢。”

对于现在所从事的行业，顾涛开心的说：“我现在做的就是我最想做的事情，在龙湖每天都会遇到新的事物，遇到新的挑战，也会遇到新的机会，我还是很热爱我的工作的。我在我的岗位，尽我所能为公司创造更大的价值，一步一个脚印。”

#### 同事们眼中的顾涛

访问快要结束的时候，记者随机采访了正在工作的顾涛的同事，看看他们是怎么评价这个阳光年轻的营销总监。大家都挺喜欢和顾涛在一起工作、聊天的，一位男同事说：“顾总是一个充满正能量的人，不管任何时候都保持着工作激情，遇到困难总会排除万难，想出最佳的解决方案。他也经常给员工分享自己觉得不错的内容，希望大家多学习，多进步。”

记者采访曾经在龙湖实习过的一个女生，她说：“顾总本人很积极向上，有魄力和领导力，工作之余又很平易近人，没有领导架子，和团体成员关系都很好。”

对于大家的评价，顾涛说：“我觉得我工作还是比较努力的，对弟兄们要求也比较严格，还有就是睡得挺晚，很能熬夜，感觉我的时间好像要比别人更多一点。”

□ 对话



作为合肥龙湖的领军人物，顾涛参加了星地产栏目的快问快答环节。

**Q:**目前整个合肥市场的商业市场冰火两重天，您对瑶海天街项目胜券在握么？

**A:**确实，合肥现在的商业冰火两重天，好的商业火爆的不得了，卖商铺和商办类产品也卖的特别好，做得不好的商铺，就算是打5折都卖不动。

我对瑶海天街肯定是非常有信心的，商业的逻辑是看“品牌、商业运营、人流导入、产品优势、区域供需不平衡”这几个因素，龙湖瑶海天街集合了龙湖品牌、天街超强的商业运营，地铁之上，长江东路主干道上，公交车站旁，24小时营业商业街，片区3公里未来40万人口的消费集中等各类优势，瑶海天街没有不成的理由。现在我们自己的员工都在买天街的商铺和LOFT产品，相信这会是城东最好的商业新区。造福城东人民，未来城东也有不夜城了。

**Q:**您在今年的媒体答谢会有提到，2018年是合肥龙湖品牌元年，到现在有哪些动作呢？

**A:**今年年初，合肥龙湖便迅速启动了2018合肥龙湖品牌活动“龙印记”方案。截至目前已经先后组织了几场业主采摘季和多场业主观影季活动，近期也组织了业主参加环巢湖公益徒步活动、携手网红龙虾大宴庐州等活动。今年夏天合肥龙湖还将举行小龙人成长计划活动，邀请龙湖业主带上孩子一同前来参加。此外，下半年还将举行一系列包含公益、采摘季、观影季等业主活动。

**Q:**前段时间，龙湖在瑶海再落一子，想问下顾总对这个区域怎么看？

**A:**今年是我在龙湖的第8年了，在这近8年时间，我应该跑过了超过10个城市，每到一个城市，都会研究城市的发展，到最后你会发现像合肥这样的二线且是省会城市大多数还是呈现多元多中心的发展趋势。城东超过150万的常住+流动人口，这还不包含肥东县，人口密度在合肥九大区数一数二，这个区域一定会形成中心，这是城市发展的自然规律。谁最早在城东布局，谁就能越早获益。龙湖现在城东拿下瑶海天街，随后拿下E1801地块，也是全力布局城东，天街开业之后，我相信整个城东的人流，消费都会有聚焦，中心逐渐形成，待到那时，整体的固定资产水平价格一定大幅提高。随着医疗、教育、交通、商业等方面的不断完善，东部新城的价值在不断突显，未来这个区域的发展会越来越越好。

**Q:**合肥现在已经有越来越多的龙湖粉了，期待你们多拿地，后期有什么计划吗？

**A:**我们近期在拓展安徽省的地级市项目，也希望将龙湖的产品拓展到整个安徽省，为例如阜阳、芜湖、蚌埠、滁州等城市带来改善类的住宅产品。有合作项目，也有独立开发的项目，地级市的朋友们可以期待下。

#### □ 后记

合肥龙湖营销总监顾涛来了，作为星地产改版以后人物专访的第一位嘉宾，短短的几十分钟访问，感受到他对龙湖对地产对生活的热爱。临走之前，顾涛带记者参观了他的办公室，书柜里面放的有管理学的书，营销学的书，还有几本史书，说到为什么喜欢读历史，他推了一下眼镜笑了笑说：“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。还是要多看看历史书啊。”他的办公桌正对面贴了几个大字“拼搏到无能为力”，看似很心灵鸡汤，但其实他和他的团队就是这样做的，为了一个项目前期加班加点的调研，然后再根据数据进行最合理的项目建设和项目规划，为了能够给客户最好的住房体验，团队还深入市民之中聆听他们的想法，他们不是说要造一个房子就可以了，而是真诚用心的去给客户一个家，一个温暖的家。

