



US-CHINA CHAMBER
OF COMMERCE DALLAS

达拉斯美中商会

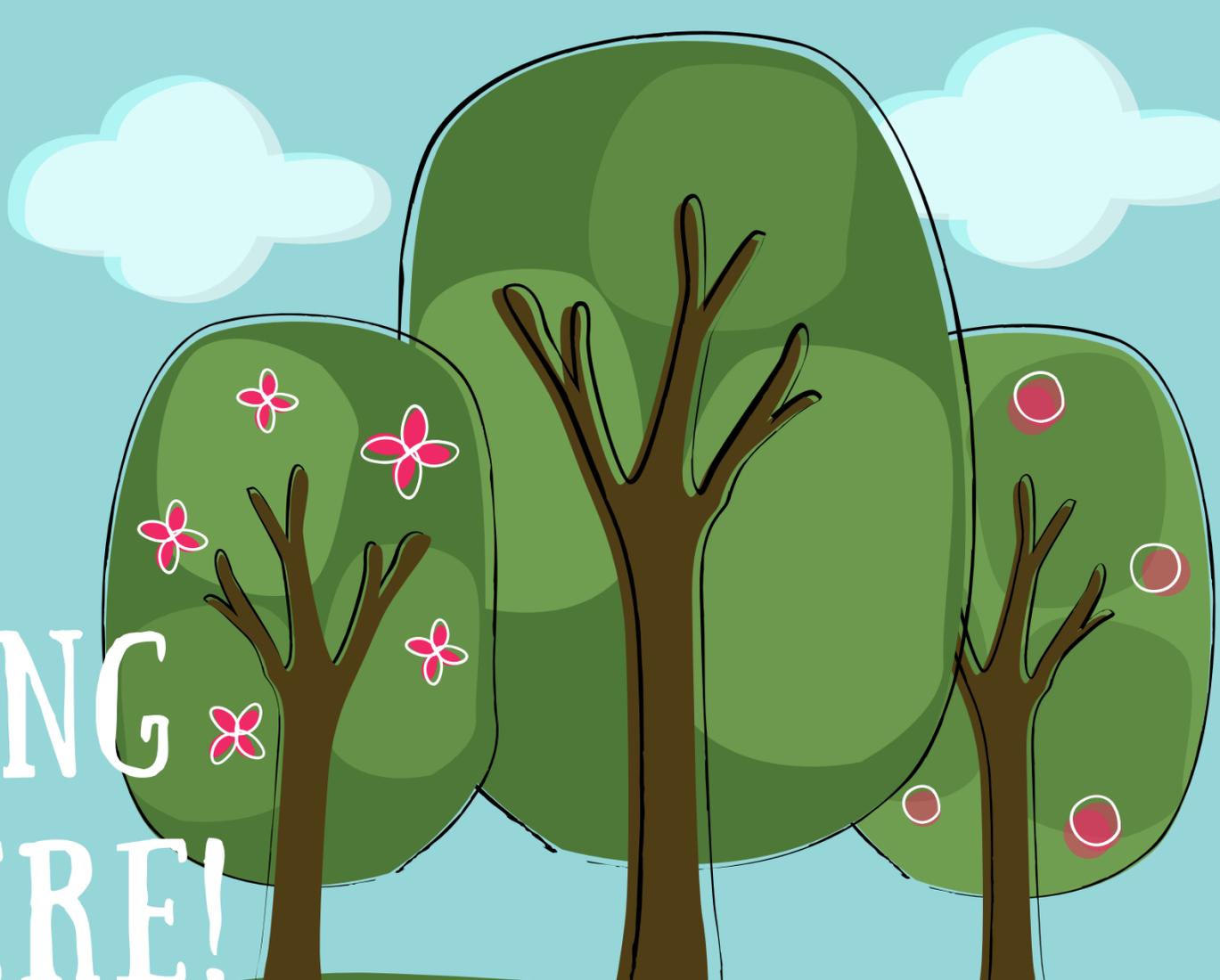
NEWS LETTER

2019年3-4月号

主编: WILLIAM YI ALICE ZHOU

三月的达拉斯，乍暖还寒，刚刚送去了春节晚会的喧闹，又迎来了美中商会二十六周年年会及新的执行团队.....

SPRING
IS HERE!



USCCC

新会长当选

TOM TONG



在前不久的商会年会上，我们又迎来了新一届的领导班子，达拉斯著名华人律师TOM TONG勇挑重担，坚定地举起了“继承商会传统、引领华商风采”的旗帜，成为达拉斯美中商会会长！

上任伊始，Tom便积极投身新一届执行团队的建立--向老会长们请教经验、与专家团成员交换意见、联系执行团队主要成员并讨论施政方针.....短短几周，我们看到了各司其责的新一届执行团队，也看到了今后2年的详细活动计划，更看到了会员人数持续的上升.....

两年的计划刚刚开始，还有太多的活动需要大家来配合、参与，也希望大家在活动中真正受益，为自己的职业生涯添猪加食，猪年更上一层楼！



传承

感谢上届会长JANE LI李荆
感谢历届会长和同仁的付出



春天来临的时候，达拉斯美中商会也迎来了她的二十六周岁生日！在新一届商会领导团队走向前台的同时，也让我们不由得感谢前人为我们栽种下的大树。

在过去的二十六年中，历届会长和同仁们从创立商会、吸收会员，到开疆辟土、扩大影响，付出了大量的时间和精力，借此机会，我们对历届会长和曾为商会做出努力的同仁们说一声：辛苦了，谢谢你们！

二十六年虽长，却是一瞬间，去年的各项活动也都还在我们脑海中，成功人士的经验分享、高尔夫球赛、接待国内球队、会员活动.....我们都能看到上届会长李荆和团队成员的身影，正是他们的付出，让我们受益匪浅----在日常工作中寻找痛点、发现下一个商业机会；听到出租录影带带来的百万生意经、反思坚持的力量；对比打工皇帝自我调侃、感悟职场人生.....

感谢你们，让我们有所收获；
感谢你们，让我们有路可寻；
感谢你们，让我们苦中有乐；
感谢你们，让我们一路有伴！

谢谢你们！



新一届的执行团队

President:

Tom Tong

EVP:

Sam Shao, Jinhong Liu, Karen Li, Ivy Sun

VP:

Charlie Yue

Tong Zang

Treasurer:

Karen Kong

JD

Director:

Ann Liu--网站支持兼商会秘书

William Yi--新闻

Weiwen Xie--会员商务支持

Jack Sun--国际合作

Hailey Wang--区域活动

John Bloom--外联

General Counsel:

Viking Tao

*因篇幅问题，其他商会负责成员未能一一列出，敬请谅解。



部分执行团队成员在年会上

低调做人，高调做事 ——与三一地产 创办人面对面

BY ALICE ZHOU



邵小明，江湖人称小明或者Sam，是三一地产的创办人。公司总部在达拉斯，同时在休斯顿也有一个办公室。因为是个基督徒，又崇尚简单清澈的生活理念，所以公司取名“三一”。“你看，一个名字，总共四画。”Sam一边给我们夹菜，一边乐呵呵地说到。我说我们随便聊聊天就好，这一聊就是三个小时，从如何从中国去了新加坡最后来到美国，聊到如何从计算机专业毕业去做了玻璃销售最后又做起了地产。人生百态，一路聊下来，不难发现Sam温暖厚实的笑容背后写满了诚恳与努力。

诚信做人是Sam的人生理念，与许多年轻小伙的励志创业故事不同，Sam在中年时代才开始地产的生意。南京出生、南昌长大，Sam在北京本科毕业先后在珠海与新加坡工作，之后又来到美国求学。然而丰富的人生阅历以及穿越大半个地球的生活轨迹为中年改行创业的Sam奠定了扎实的基础，在激情之余，Sam有着异于年轻人的稳重和成熟。

来美国念书期间，由于自身性格好又踏实努力，在尚未毕业之时就被达拉斯一家建筑公司的老板选中做销售。而做起地产，完全是机缘巧合。在达拉斯工作之余，由于家人不在身边，Sam自学考下了房地产经营执照。在帮朋友顺利完成第一个房子交易之后，他发现自己十分热爱地产这个行业，朋友也对他的业务能力赞赏有加，于是Sam就兼职做起了地产生意。然而一发不可收拾，他逐渐在达拉斯华人圈建立起了优秀的口碑，慕名而来找Sam买房屋的顾客越来越多，Sam后来就辞职全职做起了地产。

过去的几年是德州地产蓬勃发展的时光，大家抢起房子的时候价格越飙越高，完全顾不得去预估房子本身的价值。Sam就有个客人，当交易进行到尾声的时候，Sam发现客人给的价格过高。Sam说：“我可以完全不做声，在那个人人抢房的时候，客人并不会知道。虽然我赚到了佣金，但是我良心会不安。”于是Sam诚恳地和客户沟通，告诉客人价格并非最优，应该放弃这个房子。“客人很感动，结果到处给我介绍生意，我最后也帮他买到了他称心如意的房子，他十分感谢我。”

“还有一次Sam陪一个顾客看了很久的房子，客人仍然没有找到自己特别满意的房子。可是客人执意要付给Sam一笔辛苦钱，原因是Sam一直都从顾客的角度出发，看了这么多房子不仅没有怨言，且从来不催促自己尽快做决定。



Sam坦言，在从业十多年的过程中，公司越做越大，他逐渐意识到自己肩上的担子越来越重。“我觉得我们做这行要有责任感，不仅仅是百分百对客户诚实，更是对社会和对同行都要有责任感。”Sam这样说，也是这样做的。他说自己从来不相信恶性竞争，觉得合作才会共赢。例如曾经有客户找到他置业，但是客户所提出的要求并不是自己擅长的领域，他就把客户介绍给了同行。这样看似在这一桩买卖上没有赚到钱，但是却换来了客户和同行的信任。

Alice: “那我们有什么优势呢？”

Sam: “我们有语言与文化背景的优势。你要和歪果仁讲风水、讲朝向，他们可能会以为你找事儿。然而我们都特别理解，我们也知道华人注重教育，会根据客户的需求找学区房。另外，我们是一条龙的服务，从买卖到租赁到保险，我们全都承包啦。”

谈及三一地产的核心竞争力，Sam狡黠一笑，信心满满地说是房屋管理。原来在十多年前公司刚成立的时候，Sam就发现中国人虽然爱买投资房却没有精力管理，而华人地产公司虽然蓬勃发展却很少有专注于租赁管理领域的。Sam立马从中看见了商机，他迅速地完成了房租租赁管理的课程及培训，并鼓励带动员工一起投入到学习当中，很快房租租赁管理就成了公司的主要业务。

最后我们不能免俗地展望了一下未来，问及19年的目标时，Sam说三一地产是同美中商会一同成长起来的。这么多年，他在商会也认识了很多，因此也做成了好几笔生意。新的一年，三一地产希望能更好地服务客人的需求，做出德州，走向美国。

Alice: “那就再谈谈商会吧。”

Sam: “美中商会是一个很好的平台，就像一个大家庭一样。商会举办的各种活动，像会员联谊、专业培训、创业经验分享等，也非常有意义，大家互通友谊、互惠互利。花的时间和精力真的是值得的。我非常希望能有更多的朋友们加入到商会的大家庭中来”。

Alice: “Final word of wisdom呢?”

Sam: “31地产，我们很专业，而且讲中文。”



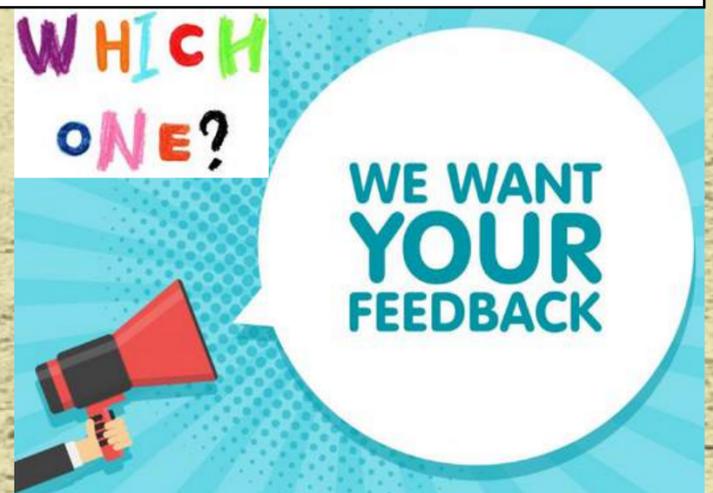
新年商务培训计划

----企业、员工发展助推剂

新年伊始，为了帮助企业轻装上阵、规避发展中的常见问题，新会长列出了最近两年的培训规划，其中，涉及到政府采购培训（4月25日举行）、合同、初创企业规划、财务规划、人际交往、法律纠纷、公司估值、税务风险、选择律师或保险中介、公司买卖、员工管理、市场营销等各个领域。这对企业员工或者创业老板，都会是非常好的学习和交流机会。

1	Doing business with local governmental entities	Inviting a panel of city and university procurement staff to explain the needs and ways to get started, how to get certified as minority owned business
2	Basic contract drafting tips	What terms must be included, how to achieve consistency (avoiding confusion), and how to ensure enforceability
3	How to plan a start-up	what are the typical mistakes/pitfalls – how to control budget/cost in various areas including labor, office space, office supply, communication device, salary, tax, employee hiring and firing, partner/shareholder relationship.
4	How to maximize value of networking event	social protocols, communication skills, follow up skills, balance of aggressiveness and respect, balance of openness and protection of confidential information
5	Financing options	what are the options, how to approach financiers/banks, what are the market rates, what are the typical terms and conditions
6	How to minimize cost in a lawsuit	understand the nature of the suit, the typical legal process, the logical calculation of lawyers in taking on a case, the time saving techniques, the fee payment structures
7	How to evaluate a company	Learn various terminologies and categories of company assets, learn the evaluation rationality, evaluation models, market comparable data, value of goodwill, negative value of poor management or political trend.
8	How to minimize risks of tax audit	tax evasion v. legally minimizing tax liability; typical deduction claims that will trigger audit or dispute; non-compliance of tax exemption status; value of business loss; tax planning for owner exit, etc.
9	What happens when FBI knocks on the door	What agencies have right to visit without notice; what type of visits require your cooperation; when you can refuse to make statements; when you must not obstruct law enforcement; how to avoid personal criminal liability.
10	Top 10 business owner mistakes/regrets	Experienced business owners speaking about lessons they learned in hiring, spending, trading, contracting, marketing, expanding, firing, borrowing, selling, partnering and keeping.
11	How to evaluate/select lawyers and accountants and insurance agents	How lawyers work, how accountants work, how insurance agents work, the laws and regulations governing them; your objectives; their limits; variety of services and professional specialties; market practice in each profession.
12	Common issues in buying a business	Buy/sell agreement, asset v. equity sale; business goodwill v. real estate; non-compete; fraudulent statement; dishonest agent/broker; non-exclusive license; et.
13	Common issues in managing key employees	Over-promise company ownership; lack of clarity in company policy in terms of benefits, IP rights, competition, confidentiality; unfair treatment and bias against certain class of employees; cultural tradition with unintended consequence (age and gender discrimination); lack of good agreement; lack of exit plan.
14	How to maximize market dollars	available marketing venues; data protection; e-commerce v traditional advertisement
15	How to enhance collectability of accounts receivables	Sales strategy; policy and consistency; communication skills; preserve evidence; clear sales terms; watch statute of limitation.
16	How to sell a company	Buyer mentality; advisor mentality; auction strategy; timing; regulatory hurdles.

我们争取尽可能多地提供大家急需的培训，争取在两年中覆盖全部论题。请您告诉我们 **哪些话题是您更有兴趣、更急需了解的？** 我们将优先为大家安排！请把您的建议提交到 oem.usa@hotmail.com。谢谢您。



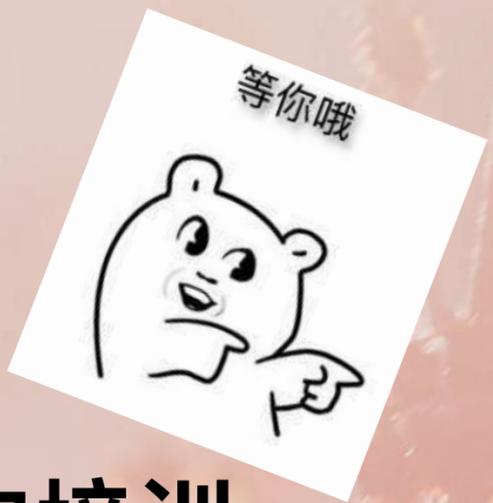
4月12日西门子午餐会

----向ADVISORY BOARD MEMBER JANE LI取经

4月12日上午11点，经顾问团成员西门子领导Jane Li热情邀请，商会负责会员服务的有关成员一行来到西门子，共同探讨商会会员发展模式。在近两个小时的热烈探讨气氛中，Jane Li提出了众多宝贵建议，为大家打开思路，看来今年的会员发展要上一个台阶了！



你到底是来，
还是来呢???



美中商会--4月25日政府采购培训 GOVERNMENT PROCUREMENT & CONTRACTING

本年度第一次培训要开始啦!!! 我们特地邀请两位专家为大家讲解政府采购的方方面面，为大家参与政府采购排除障碍!

Speaker: Weiwon Xie (Executive Director, Quetica)
Laura Hurtado (Outreach Coordinator, City of Dallas)

时间: 4月25日6:00 pm- 9: 00 pm

地点: The Crowne Plaza Dallas Galleria - Addison
14315 Midway Road, Addison, Texas 75001

兄弟社团--4月27日美食文化节

一年一度的美食文化园游会开吃!

时间: 4月27日 11:00 am-2:00 pm

地点: 400 N. Greenville Ave., Ste 12, Richardson

商界接班人 --YES 团队



Youth Entrepreneur Society (YES) is a youth-led organization launched by the US-China Chamber of Commerce catered specifically to high schoolers in DFW areas. This program strives to engage aspiring youth in the business community around them. The three pillars of YES are leadership training, community-business outreach and advocacy, and youth-led discussions and workshops. YES provides high schoolers with the resources, knowledge, opportunities, and tools to become the leaders and entrepreneurs of tomorrow!

The vision of YES is to establish a business platform for the next generation of young businessmen and women, leading them into the business world, navigating them into the business field, equipping them with the business spirit, and connecting them to business mentors and partners! YES works through monthly meetings and seminars with guest speakers from the real businesses world.

**Learn more about YES at www.yesusccc.org
Instagram: @yesusccc.**

Membership application information can be accessed online. If there are any questions, please email to: yesusccc@gmail.com. Thank you!



商会部分负责人与YES成员在年会上

欢迎加入商会大家庭

交朋友 共享商机 培训充电 服务社区 华商楷模 美中纽带

不论您是企业主人、担负公司生存重担，还是打工一族、为家庭撑一片天空，达拉斯美中商会都会是您事业的好帮手。在这里，您可以

参与会员活动，与不同领域的朋友取长补短；
倾听成功会员奋斗之路，为自己职业道路来点心灵鸡汤；
投身社区慈善活动，为华人在美国奋斗铺垫更坚实的民间基础；
在各领域的培训中取经，为努力添加知识的催化剂；

来吧，加入美中商会，受益于商会，服务于商会！

WWW.USCCCDALLAS.ORG

JOIN US

还迟疑？
what are you 弄啥嘞



部分商会骨干在19年年会中获奖

