中国品牌创新发展工程唯一指定平面媒体
2026年09月刊 总第3期

见证品牌



品牌出海 专题

"产品出海"到"生态嵌入"
中国品牌出海的纵深突破

诚“筑”安心：施慧勤与利嘉阁的“破局”之路

编辑/高婷婷

絮语：

在香港地产界的波澜壮阔中，施慧勤的出现，宛如一抹清冽而坚定的微光，划破了久积的尘垢。身为中原集团创办人施永青之女，她本可以选择一条最平稳的坦途，却偏偏在最艰难的时刻，选择深入行业的深水区，与积弊已久的行业顽疾正面博弈。从剑桥名校的学霸到利嘉阁地产的董事长，她的故事不仅是关于传承，更是关于个人如何撕掉预设的标签，在磨砺与破局中诚“筑”安心。

▼施慧勤女士在剑桥大学毕业典礼上与父亲施永青先生合照



命运的底色，是自发的奋斗

与外界想象的“豪门剧本”不同，施慧勤的成长过程中，并没有奢侈品的堆砌或特权的加持。她的成长底色，更多源于父亲施永青那种渗透在日常生活中的、关于独立与价值的潜移默化。

施永青先生是一位极具哲学思想的企业家，他崇尚“无为而治”，更崇尚“自食其力”，这种充满智慧与思辨的言传身教，构成了施慧勤最核心的精神支柱。

在施家的家教里，财富从不是坐享其成的资本。“想过上好日子，就要靠自己去奋斗”这句话，施慧勤从小听到了大。在她的童年记忆里，父亲不断强调“财富不留子孙”的原则。这种看似冷酷、实则深远的教育方式，赋予了施慧勤一种极强的独立意识。她明白，未来所有的尊严与成就，都必须由自己一砖一瓦地筑起。

这份底色，在她远赴英国剑桥大学求学时，化作了彻夜不眠的动力。在那个全世界天才汇聚的殿堂里，她不仅是在学习知识，更是在学习如何在高压与竞争中寻找自我的坐标。剑桥的岁月，锻造了她严谨的逻辑思维与不轻言放弃的韧性，这也成为她后来面对利嘉阁复杂局面时最强大的心理后盾。

被敲打的“学霸”，在挫折中觉醒

剑桥毕业后，带着亮眼的学历与满腔热血，施慧勤并没有立即回到自家的企业。她渴望在外界的市场中证明自己。

然而，现实却给了这位优等生重重一击。在应聘一家著名外资机构时，面试官



▲ 利嘉阁地产董事长：施慧勤



▲施慧勤女士到利嘉阁分行视察前线，并勉励团队

的一句话让她至今难忘："虽然你的学历很优秀，但我们在你身上看不到那种饥饿感。"

这句话，像一记重锤敲醒了她。她第一次深刻地意识到，校园里的"学霸"光环，在真实的社会里是多么脆弱。世界很大，比她厉害、比她努力的人太多了。从那一刻起，她放下了所有的骄傲，真正开始了脚踏实地的奋斗。她先是进入了一个自己并不熟悉的行业，拿着最基础的薪金，像所有职场新人一样，摸爬滚打。

后来，一个偶然的机会让她进入了地产行业。虽然也是从零开始，但她仿佛找到了自己的赛道，充满了热情和干劲。那段日子，她不仅学到了专业知识，更重要的是，她找回了自信，证明了不靠家庭，她也能闯出一片天。

再后来，她接受了父亲的邀请，回到中原集团。当时内地业务正在高速发展，她被派到了上海。那是一段让她至今难忘的经历，她见识了内地市场的巨大活力和同事们惊人的拼搏精神。尤其是在上海工作期间，她的上司是一位只比她大一岁的农村青年，他白手起家，凭着一股不服输的劲儿，不到 30 岁就做出了惊人的业绩。

"他那种改变命运的渴望和坚韧不拔的意志，让我看到了自己曾经缺失的东西，也让我对'奋斗'这两个字有了更深的理解。"施慧勤回忆道。这段"被敲打"的经历，让她彻底洗去了名校精英的傲慢，取而代之的是一种脚踏实地的务实。她意识到，真正的领导力，不是来自职位或身份，而是来自你为团队解决了多少实际问题，带来了多少积极的改变。

直面行业陋习，重整秩序的"破局者"

2018年，当施慧勤正式接手利嘉阁地产时，迎接她的是一个充满挑战的行业环境。

房地产中介服务行业，在香港长久以来都处于一个尴尬的境地：它肩负着帮数百万个家庭安心筑梦的责任，却又因信息不对称、虚假房源、价格失真等问题，被消费者打上了"不诚信"的标签。这种积存已久的弊病，不仅侵蚀了客户的信任，也消磨了从业者的职业尊严。

"这是一个唯有找回'信任'根基，

才能获得新生的行业。”施慧勤坦言。

在她看来，如果一个行业无法赢得客户的尊重，其存在价值便会土崩瓦解，生命力也终将枯竭。

于是，施慧勤发起了震惊业界的“真盘源”行动。这不是一次简单的市场营销，而是一场针对企业内部管理与行业规则的深刻革命。公司郑重作出“真实图片”“真实价格”“真实委托”“真实在售”四大承诺。

但推行之初，内部的阻力超乎想象。许多前线销售人员担心，一旦公布房源的真实价格与真实状态，会流失潜在客户，导致业绩下滑。在质疑面前，施慧勤展现出了她温柔背后的冷静与果敢，她亲自下到门店与员工对话，通过一次次不厌其烦的解释，让团队理解“真盘源”行动的理念，让团队明白：“诚信”在短期内可能会带来利益割裂的阵痛，但却是长期市场博弈中，通往获胜的唯一路径。

“利嘉阁要做的，不是信息的撮合者，而是行业标准的制定者。”这一举措，不仅让利嘉阁赢得了极高的市场口碑，更在香港房地产市场构筑起了一道最深的“信任护城河”。这，就是她心中“筑”安心的第一步。

与自身博弈，守业者的突破与取舍

在推动行业标准变革的同时，施慧勤也开始了一场更为艰难自我博弈。作为一名执掌两千五百人团队、管理逾两百家门店的领导者，她深知个人的突破是带领组织进化的前提。

天性沉稳、内敛的她，与地产中介行业那种高调进取、竞争激烈的特质格格不入。在接手公司初期，她对在大型月会上公开演讲极为抗拒，那种强烈的紧张感甚至会引发身体的不适。“为了公司，我必须打破自己。”在无数个深夜，她独自对着镜子一遍又一遍地演练，从调整呼吸的频率到磨练语调的抑扬顿挫，每一个细节都不放过。最终，她以一种柔韧而坚定的姿态，从容地走向台前，分享着对利嘉阁未来的设想与热诚。

更难的博弈在于“取舍”。面对企业内部的老旧体系与安于现状的管理层，施慧勤不得不去做那个“破坏者”。在处理一些资深员工的安置与架构优化时，她反复斟酌，如何才能在保持体恤关怀的前提下，实现效率优化的改革。她感悟到：“守业，不仅是守住父辈留下的资产，更是要守住企业的生命力。而生命力的源泉，就是不断地自我迭代。”

▼利嘉阁地产分行





▲利嘉阁地产董事长施慧勤女士在公司45周年晚宴上发言

这份“破局”的勇气，最终化作了推动利嘉阁迈向科技创新与数字化转型的强大原动力。

科技赋能的温度，重构“家”的定义

施慧勤深知，在数字化时代，优秀的服务体验，离不开可靠技术的支撑。在她的布局中，科技不仅是冰冷的代码，更是保障客户权益的核心工具。通过持续推动科技创新与数字化转型，她不仅构建了“对外赋能”的高效服务体系，更实现了“对内提效”的组织进化，让技术真正服务于人的温度。

早在 2016 年，利嘉阁便领先行 业推出了 VR 在线看房，这在疫情阴霾下发挥了至关重要的作用。如今，施慧勤更进一步整合航拍、AR虚拟平面图与 AI 模拟装修技术，推出“虚拟现实找房”功能。用户不仅能看见房子当下的状态，更能实时预览未来的可能性，帮助客户直观地判断：这个空间，是否承载着对未来生活的想象？

此外，她在“真盘源”系统中引入 AI 大数据分析，对海量房源信息与图片进行自动化核验，极大提升了审核的精准度与效率。内嵌的 AI 智能辅助工具，如“一键生成社交媒体文案”，则为前线同事在抖音、小红书等平台快速打造个人 IP 提供了便利。

科技是最好的工具，但永远无法取代“人”的专业价值与真诚关怀。这是她的管理哲学。在她看来，只有当团队拥有更智能、更协同的



▲ 集团创办人施永青先生、利嘉阁地产董事长施慧勤女士及一众管理层主持公司45周年晚宴亮灯仪式

工作方式，才能将“真盘源”四大承诺扎实落地并持续优化。

北上联动，在时代大势中追梦

今天的利嘉阁，正站在一个新的历史起点。

随着粤港澳大湾区建设的深入，以及香港“优才”“专才”政策的推行，大批内地人才涌入香港，同时也有大量香港居民选择北上置业。这对于施慧勤来说，是一次跨越地域边界的品牌重塑。

“深耕香港，联动湾区，辐射全国”

施慧勤将这视为利嘉阁未来十年的战略支点。她深知，内地客户对于房产中介服务有着更高的期待，也面临着更复杂的信息壁垒。她正致力于建立一套标准化、透明化的置业服务体系，让“利嘉阁”这块招牌，成为两地客户共同的信任坐标。

结语：诚“筑”安心，信任的力量

在施慧勤的座右铭里，“以人为本”始终位列第一。

她正在努力重塑这个行业的“诚信”与“价值”。她希望客户在利嘉阁能体验到前所未有的安心；她更希望优秀的从业者，能因为自己创造的真实价值，而赢得社会应有的尊重和职业自豪感。

从剑桥的静谧校园到肩负重任的守业者，施慧勤用她的温柔与坚定，一步步完成她的破局。她筑就的，不仅是利嘉阁的未来，更是地产中介行业失落已久的信用与尊严。这场关于“诚”与“信”的长跑，没有终点。而她，已然在路上，于坚守中见繁花。■