



酒店变脸



酒店变脸

# 金沙大酒店傍上国际大牌

## 在潍坊酒店行业洗牌中自我蝶变

本报记者 杨万卿 丛莹莹

10月12日,潍坊金沙大酒店有限公司加盟华美达广场酒店新闻发布会举行,意味着国际品牌酒店首次进驻潍坊。10月31日,金沙大酒店将正式摘掉原有的招牌,更名为潍坊华美达广场酒店。在潍坊酒店行业普遍洗牌的背景下,金沙大酒店正式与国际品牌酒店结缘,这与其他同行选择的道路明显不同。



金沙大酒店即将改为华美达广场酒店。

### 双赢:与世界级酒店双向选择

潍坊金沙大酒店有限公司地处市中心的人民公园和白浪河畔的黄金地段,由港澳金龙集团按国际五星级标准投资兴建,单体建筑23层,总面积3万多平方米,自2011年元月8日试营业。

而温德姆酒店集团是全球最大的酒店集

团,为保证其品牌公信力,温德姆酒店集团的选址条件、对合作伙伴的要求是十分严格和谨慎的。除了对酒店的交通条件、周边地块的配套能力、景观条件要求严格之外,对于酒店的硬件设施、软件品质都有非常具体的要求,各项指标都要达到国际五星级酒店标准。

### 洗牌:把大环境冲击视为“倒逼机制”

2012年12月4日中央“八项规定”出台以后,相对于客源结构以政务市场为主的高档酒店,相比部分同行,金沙大酒店此次所受的冲击与影响也并不小。如果将这次酒店行业的洗牌比喻成一份试题,金沙大酒店交出的答卷无疑

是最具新意和挑战性的。

作为潍坊酒店行业的元老级人物,李晓钧简短准确地指出了现阶段潍坊酒店行业面临的冲击:“一是客源结构政务为主的酒店经营业绩下降较大。二是行业人士对行业前景明显看淡。三是高

### 蝶变:这是另类的营销思路

目前,很多酒店都在研讨新形势下酒店业的“路在何方”。中国酒店业与中国经济发展的规律是相同的,都是曲线前进的。近期,潍坊不少酒店都在“折腾”,装修的装修,转型的转型,停业的停业,变卖的变卖,这是酒店业重生和蝶变前的阵痛,也是酒店业发

展的必然经历,每个行业都存在竞争以及市场的洗牌过程。

“尽管金沙大酒店当初经营定位就是以高档商务接待为主,但在酒店行业经营受到冲击的严峻形势面前,有责任、有义务带头趟出一条新的发展路子。危机=危险+机遇。在当前这

### 考验:硬件、软件要求严格

潍坊金沙大酒店营销部副总经理华斌介绍,温德姆酒店集团对酒店的硬件和软件要求都非常高,每年由集团总部聘请的第三方装修公司不定期进行暗检,若连续两年

考核达不到85分,就得摘牌。

李晓钧表示,在硬件方面,酒店引进外资百余万美元,自行投入120万元人民币进行补充装修改造,完善设施设备配置。

结缘不能只靠缘分,肯定也有一定的现实基础,那就是契合的价值理念。外界看来,这很像是一种“拜大哥”的行为,金沙大酒店总经理李晓钧否定了这个说法,她介绍到,温德姆酒店集团与潍坊金沙大酒店有限公司签约合作,对整个潍坊酒店行业具有里程碑的重要意义。对于温德姆酒店集团来说,通过金沙大酒店这个载体又扩大了规模与影响力,这是一个双赢的合作。

星级酒店将价格下调,拉近大众消费。”

眼看着周围的同行装修、出租或者转型来自保,金沙大酒店却极力避免以转型来获取更多的客源与暂时的利润。本次加盟,是酒店为进一步增强核心竞争力,打造服务品牌,推动潍坊市旅游业又好又快发展,积极探索酒店可持续发展的一个新举措。

种形势下选择加盟国际酒店,实施超

级化、全球化、信息化的模式,正是我们深化服务、提升品质、强化管理、打造品牌、展示实力的一个好契机。”李晓钧对酒店走的每一步都很坚定,她直言,只有在市场竞争中求发展,不断调整产品结构,以及经营策略才能在残酷的市场中立于不败之地。

无论对于金沙大酒店,还是对于温德姆酒店来说,此次加盟是强强联

在软件上,酒店通过其国际酒店品牌的市场渗透力和广泛的传播力,享受到诸如市场推广、客房预订系统、酒店会员系统、采购系统等一系列的品牌推广服务,得到温德姆酒店集团在酒店服务和营运方面一系列的支持,同时,酒店严格遵守温德姆酒店集团相

“潍坊金沙大酒店有限公司地理位置优越,配套设施一流。作为潍坊扬帆向世界的窗口,酒店不能轻易引进平庸品牌,必须是五星级华美达广场酒店。只有这样,金沙大酒店才能承担起潍坊国际会客厅的功能,也只有这样,潍坊才更具备国际化接待水平的能力。世界级酒店选择潍坊,选择金沙大酒店,金沙大酒店选择温德姆酒店集团,可谓是极具前瞻性的明智之举。”李晓钧这样来定义双方的合作。

“可以把这次大环境冲击视为一种倒逼机制,它逼迫着酒店经营者去更新理念,调整客源结构。必须要勤于思考、锐意创新,必须要审时度势,从危机中发掘机遇。必须要顺应形势、调整战略、积极应对。同时,要冷静看待高端市场,不搞价格竞争,做到保证品质,打造品牌,以吸引国内外自费中高端客源,促进稳步持续发展。”

合,能够借助国际品牌以及全球销售

战略充分打开国际客源市场,为更好的提高品牌知名度打下基础。而李晓钧也愿意把这次合作加盟定义为一种另类的营销思路,她提到,“唯有坚持多元化营销模式,不断扩大市场客源,更好的满足客人的需求,进而赢得顾客的忠诚,才能在各种激烈的竞争环境中脱颖而出,使我国酒店业品质享誉全球。”

关的服务标准和流程,确保达到

品牌的服务质量标准和要求。

加盟之后酒店将继续走高端商务市场的路线,利用国际品牌酒店的品牌效应和全球定房的优势,一如既往的提供优质的出品与细微的服务,打造一个以五星级酒店为主体的现代时尚综合体。

## 对话金沙大酒店总经理李晓钧:

# 让普通百姓走进星级酒店

本报记者 杨万卿 丛莹莹



李晓钧

**齐鲁晚报:对于目前潍坊整个酒店行业应对冲击的方式,您有什么看法?**

李晓钧:每个酒店都有每个酒店自己的想法,现在潍坊的各大酒店,有的在装修,对于自己是一种保护;还有的就出租了,出租给其他地方,这些酒店大部分都是餐饮区的区域被分割出去很多,出租酒店还有利润在里面,装修完毕的酒店依然可以二次起步。其实对酒店伤害最大的就是转型,降价销售的这种酒店,对已对人都无利。为什么这么说呢,因为价格战打起来以后,对商家来讲,损失是很大的,有的酒店仅仅为了有客源进来,却因此成本不保,甚至不能保住自己的员工。

**齐鲁晚报:对,很多酒店出现裁员的情况,也是不得已而为之,您觉得这是合适的方式吗?**

李晓钧:据我所知,很多酒店有员工下岗,压力因此就推向社会了,都是一些被动的方式。而如何将压力转化为自己的动

力;如何保障员工正常的工资、福利待遇;如何留住优秀员工,建立一支稳定的员工队伍,这是作为企业来讲一个最主要的问题。

当冲击来临时,要说真可靠的,主要是我们的员工,我们的团队。这一点我深有感触,自从加盟筹备以来,酒店从管理人员到基层员工,一早就踏入工作岗位,晚上加班加点,毫无怨言,这就充分体现了企业的向心力与凝聚力问题。

**齐鲁晚报:那对于金沙大酒店,在加盟国际酒店品牌之前,是如何应对冲击的?**

李晓钧:二月份对我们冲击是最大的,三月份我们马上把经营方式,经营策略做了战略性调整,让百姓走进星级酒店,让客人得到更多的实惠,回馈社会,其实我们从一开始就是这样做的,我们之所以受到大的冲击较小,就是我们一直是面向社会的,政府支持是一个方面,自己要生存又是一个方面。在做好优质的出品,细微的服务之外,必须要多条腿走路,多渠道发展。稳定了员工队伍,打响了自己的品牌,才能经得起冲击,赢得市场的青睐。

**齐鲁晚报:看得出来,您对员工看得很重,对他们您有什么想说的?**

李晓钧:我想说的是,只有稳定的员工才有长青的企业。对于员工来讲,这次金沙大酒店加盟国际品牌,每个人都可以看做是自己职业生涯中的一个提升,无论是管理层也好,普通员工也好,也都是一个非常好的学习机

会。在国际酒店品牌工作,对于他们来讲也是一个很好的锻炼和发展机会。我们要做的,就是提供良好的平台,让员工得到收获,得到提升,进而能够安心、稳定地在这里工作。

**齐鲁晚报:加盟华美达广场酒店也算是某种意义的合作。您觉得这样的合作能给酒店带来什么?**

李晓钧:这样的合作会给酒店带来更大的收益,主要表现在以下几个方面:一是带来全新的市场理念,面向高档商务市场,有效地调整客源结构。二是强大品牌支持会拉动整体利润空间。三是遍布全球的营销网络会增加更多的国际客源。四是进一步扩大知名度与影响力。五是全面领航潍坊酒店业发展潮流。

**齐鲁晚报:金沙大酒店从试营业至今,只有不到三年的时间,潍坊市有很多比较有规模上档次的酒店,金沙大酒店凭借着什么优势和独特性,能引领这个潮流,和国际品牌合作呢?**

李晓钧:优势之一体现在经营定位。酒店开业伊始,就制定了走高端商务市场酒店路子。优势之二是区位优势。酒店离火车站、汽车站仅5分钟车程。今年9月份,山东省海外联谊会将酒店设为“山东省海外联谊会潍坊联络站”,有利于更好的为海外

朋友提供接待、信息咨询、权益保障等各种服务,促进共同发展。优势之三在于实力雄厚。酒店由港澳金龙集团投资兴建,港澳金龙集团是一家行业多元化发展的国际性跨国企业集团。业

务领域涵盖房地产、酒店、金融、旅游、科研开发、电器连锁店、娱乐、餐饮等行业。业务网络遍及港、澳、台、新加坡及中国大陆各省市,能给予酒店稳定的客源市场以及有力的保障支持。

**齐鲁晚报:合作后金沙又有什么优势?**

李晓钧:加盟之后一是特许经营优势,能得到强大的品牌支持;二是顾客忠诚度优势,酒店可凭借温德姆酒店集团提供的预订支持、营销、客户奖赏计划,进一步扩大海内外市场,拉动国际客源。三是人才培训优势。四是创新发展优势。

**齐鲁晚报:未来的目标是什么,金沙大酒店加盟华美达广场酒店会对潍坊的酒店市场产生什么影响?**

李晓钧:酒店未来的目标是:集团化经营,品牌化发展。通过努力培育核心资源,努力提升战略水准及经营业绩。

随着经济全球化与区域经济一体化的到来,加盟华美达广场酒店之后相信会产生一种鲶鱼效应,激发潍坊酒店业市场的活力,推动整个行业重新审视管理战略和规划,进而向加强战略合作,促进共同发展方面转型。

**齐鲁晚报:作为潍坊第一家国际品牌加盟酒店,对于中外客户,金沙大酒店是否有特别的推荐和促销计划?**

李晓钧:酒店将借助温德姆全球销售平台以及温德姆集团的销售策略,经过一段时间的磨合,寻找更多的切入点,以“温德姆奖赏计划”回馈我们的中外客户。

一品康海参产地直销 买海参送现金

# 海参直销惠

时间:10月25-28日 电话:8921 299

1、野生小有参 特价330元/斤 2980元10斤

2、野生珍珠刺参 特价999元/斤 2997元4斤

3、一级野生淡干刺参

原价2980元/斤 现价1980元/斤

4、特级野生淡干刺参

原价5960元/斤 现价2980元/斤

5、极品淡干海参

原价12000元/斤

现价3980元/斤

6、买海参送现金

购物享受200元优惠,满1万元享受1000元优惠

活动 潍坊阿胶养生堂(和平路交通医院

地址 南邻,小商品城西门正对面 免费送货

## 如何品鉴铁观音秋茶

铁观音秋茶的品质特征是汤色、滋味介于春茶和夏茶之间,香气悠长,叶底柔软常有铜绿色。叶片轻薄瘦小,对夹叶较多,叶缘锯齿明显。其素有“春水秋香”之说,也就是说铁观音春茶茶汤口感比较好,香气并没有秋茶好。铁观音秋茶香气高,韵味长,也正是其香高韵长的特性长期以来深受广大茶友们的喜爱。

那铁观音该怎样辨别呢?有三大妙方供茶友参考。

一:干茶紧结掷杯声脆为秋茶。鉴别时取少许干茶投入盖碗,发出清脆之声的茶叶即为秋茶,如若声音沉闷,应为暑茶。原因是正宗秋茶铁观音外形紧结,且有厚、实、重外形特征,掷杯自然声大,而暑茶茶叶外形松弛,轻飘,其掷杯声当然相对沉闷。

二:干茶鲜绿且带光泽者为秋茶。干茶颜色及光泽度如何,也是较直观的鉴别方法之一。正宗安溪铁观音秋茶,其干茶颜色应为鲜绿色,因此鉴别起来不难。取少许干茶于灯光下,如呈绿色且富有光泽度,即为正秋茶叶;如果颜色暗乌且欠光泽度,一般即

为暑茶。

三:叶底凹软者为正秋茶。将冲泡数遍的茶叶取出两三片,展开细看,如叶底凹软,一般可以认定为正秋铁观音;如若叶底硬挺再结合其他特征进行判定。

本期由茶博城门店中国紫砂艺术馆友情提供

**中华茶博城**  
华东首席大型茶业交易专业市场  
**你买茶我送房**  
8112777

太平人寿保险有限公司潍坊中心支公司

## 招聘启事

**招聘部门:**

银行保险部

**招聘岗位:**

区域总导1名,营业部总导2名,理财总导10名

**岗位要求:**

1.会议总导,对银行渠道业务进行督导推动,对银行工作人员进行培训指导;  
2.对银行渠道业务活动的开展进行策划与组织;  
3.跟进总导服务和售后投诉服务等。

**岗位要求:**

1.25-35岁,男性优先,两年以上保险公同工作经验,区域总导要求30岁以上。  
2.全日制本科及以上学历,综合素质优秀者优先。  
3.丰富的理财知识,能提供专业的理财

**辅导:**具有良好服务意识 and 态度。

4.沟通协调能力强,有较强的团队协作能力,有亲和力。

**福利待遇:**

1.入职即签订劳动合同,缴纳五险一金;

2.入职培训合格后成为公司正式在编人员,享受公司过节费、年终奖等福利,年度体检,内部福利保险等各项福利待遇。

**联系方式:**太平人寿保险有限公司潍坊中心支公司人事行政部

**联系人:**陈莹莹

**电话:**0536-8191711

**电子邮箱:**tcanny0828@tpy.com

**通讯地址:**潍坊市青洲东路227号潍坊

**商务中心6楼 邮编:**261041