

近年来,得益于中国日益增长的市场需求、互联网技术的革新以及年轻一代消费思维的转变,我国本土酒店品牌得以迅速成长,在与国际酒店品牌的同场竞技中学习、壮大,并开辟出一番新局面。

抓住市场机遇期 本土酒店争创“中国品牌”

近日,在第八届中国饭店文化节上,中国饭店协会发布的《2019 中国酒店连锁发展与投资报告》(简称《报告》)显示,我国本土酒店在创新、品牌、规模上加速发力,包括锦江、首旅如家和华住在内的中国酒店集团,已经在数量上逐渐超越了国际酒店集团,成为中国酒店业的主流或主宰,并逐步重组全球酒店业格局,输出独具魅力的中国酒店品牌文化。

近年来,得益于中国日益增长的市场需求、互联网技术的革新以及年轻一代消费思维的转变,我国本土酒店品牌得以迅速成长,在与国际酒店品牌的同场竞技中学习、壮大,并开辟出一番新局面。

本土中端酒店表现抢眼

《报告》指出,在市场整体消费升级和大众旅游快速发展的背景下,中端酒店消费群体不断扩大,我国的中端酒店发展势头良好。此外,酒店投资者也逐渐将目光从高档及以上定位酒店的开发转向投资回报更强的中端酒店。中国饭店协会会长韩明分析 2019 年国内饭店行业的发展趋势时指出,中端酒店将成为主要消费增长点之一。

业内人士介绍,中端酒店相当于三星级至四星级酒店之间,价格大致为每晚 300 元—800 元。2018 年国家统计局发布的数据表示,近两年,我国中等收入群体已超过 3 亿人,占全球中等收入群体 30%以上,他们成为中端酒店消费的主力军。

2010 年,因市场趋于饱和、酒店同质化现象严重等原因,我国经济型酒店的发展进入瓶颈期。中端酒店正是从此时逐步崛起。2010 年 11 月,如家创建中端酒店品牌和颐;2012



年 11 月,华住酒店集团投入大量资源创建中端酒店品牌全季;2013 年,更多国内酒店品牌将中端酒店市场作为布局重点。此后,部分传统经济型酒店“升级”、高端酒店“放下身段”,进入中端酒店市场,竞争日趋激烈。2018 年浩华管理顾问公司发布的报告显示,过去 3 年,我国中端酒店以年均 50%的速度递增。截至 2018 年 7 月 1 日,国内 10 大中端酒店品牌酒店总量已达 2348 家,呈现百花齐放的局面。

近两年,国际酒店集团才将中国中端酒店市场作为其发展重点。《报告》指出,洲际、万豪、希尔顿、雅高、凯悦等国际酒店品牌,纷纷放开了中端品牌特许经营权,选择与中国本土的酒店管理公司合作,进行中端品牌的市场推广。

更懂中国消费者

随着旅游的常态化,人们出行频繁,中等收入群体对酒店的需求更加多元化、个性化,追求出行和住宿的优质体验,同时也更加关

注酒店服务背后的人文追求。

经历了近 10 年发展的本土中端酒店亟需升级换代,打造中端酒店 2.0 时代的理念为市场所认同。

目前,我国已形成一批本土知名中端酒店品牌,各具特色是它们得以市场中脱颖而出 的共通点。例如,桔子酒店注重设计感,曾获多项业内设计大奖;维也纳酒店开发了多种特色主题;全季倡导东方人文特色;亚朵以人文见长,已形成“亚朵模式”。“每个消费者都有一个潜在的消费想法、需求,他的需求,你怎么能够事先觉察到?并且把他的需求变成一个他所想要的产品。”谈及如何满足消费者需求,亚朵酒店创始人王海军这样说,今天的年轻人秉持着“邻里消费”的理念;在公共区域里互相很熟悉,同时彼此有自己的隐私空间。因此,酒店提供的服务既不能过度,也不能不足。

绿城资产管理集团有限公司酒店管理中心常务副总经理徐翔指出,尽管中国的酒店管理公司在高端市场领域与国际品牌相比存

在差距,但这并不能阻碍本土品牌的崛起。尤其是在互联网技术发展的影响下,中国本土酒店品牌更加善于利用互联网营销思维,更关注用户的个性化需求,移动支付、人工智能等应用,更加适应国人需求。

中国品牌“出海”试水

中国旅游研究院、携程旅游大数据联合实验室联合发布的《2018 年中国游客出境游大数据报告》显示,我国公民出境旅游人数接近 1.5 亿人次,人均单次境外旅游消费约 800 美元。中国出境游的蓬勃发展,为中国本土酒店品牌进军海外市场提供了契机。

不久前,铂涛集团在印度尼西亚雅加达宣布,旗下中端酒店品牌丽枫酒店正式进军海外,第一家酒店预计于今年三季度开业。此前,铂涛集团旗下喆啡酒店首家海外门店在韩国首尔开业,非繁城品酒店的首家海外门店也在韩国江陵签约。

将“出海”计划提上发展日程的不仅铂涛一家。去年底,华住酒店集团 CEO 张敏在介绍境外发展计划时曾表示,2019 年华住预计将在新加坡开设第一家全季酒店。2018 年,首旅如家在春秋集团合作中提到,将共建机场酒店品牌,并围绕海外航线走向国门,拓展海外目的地机场的住宿市场。

“走出去”意味着将在境外市场上与业已成熟的国际酒店品牌竞争,这对于中国酒店而言并非易事。华美酒店顾问有限公司首席知识管理专家赵焕焱表示,目前中国酒店集团的海外发展还处于试探性阶段,要成长为国际品牌既需要美誉度,也需要一定规模。中国本土酒店管理公司仍需提高自身品牌知名度。 (尹婕)

分钟都有价值!针对不同水平学生的一对一辅导课程补缺,让每一位孩子都能发挥自身最大的优势。

璐艺的舞蹈老师坚持对每一位学生负责,专业、认真、和善,手把手指导,耐心帮助每一位孩子成长。在不断修炼自我的过程中提升自己,立志为每一个孩子带来更好的教学体验。同时,璐艺与各大演出中心及不少企业建立了友好合作关系,为学习优秀的学员提供演出及就业机会。

宁波海曙鄂甬装饰工程有限公司是一家集室内外设计、预算、施工、材料于一体的专业化装饰公司。公司经营范围:各种涂料施工、居家、写字楼、店铺装饰、酒店、商场、别墅、工业厂房、钢结构厂房、厂房二次装修及整改、防水工程、水电空调设备安装工程、及各种设计等。公司有着创新的设计、合理的报价,还有一批独立的专业化的施工队伍,确保施工绿色环保、安全文明。曾荣获“浙江省质量守诚信双优单位”。

司现拥有房屋建筑工程、市政公用工程总承包叁级资质;建筑装修装饰工程专业承包贰级资质。同时具有浙江省住房和城乡建设厅颁发的安全生产许可证。公司现有职工 90 余名,各种专业技术人员 60 多人,其中国家认定的贰级项目经理 12 人;公司中高级职称的工程技术和工程管理人员共 20 余人,初级技术管理人员 50 余人。公司注重技术的改进和设备的更新换代,近年来淘汰了一批旧有的生产机械,引进先进的生产设备,实现了生产的现代化。

车站项目。据我所知,世界上别的同行并没有投入这么多精力给社会性服务。希望这对拉美会有价值。”柳青介绍说。

交流中,有智利媒体提问道:“滴滴是不是认为自己是中国企业海外发展的一种典型?”柳青答道:“北京是滴滴的总部。成长在这个时代的中国很幸运,创立 5 年就有基础进行国际化。”同时她强调,滴滴有来自 30 多个国家的 12000 多名员工,在硅谷和中国有研发机构,在拉美、澳大利亚和日本形成完整的本地运营体系。“滴滴才起步,不能说是典型。但这是一个大趋势:未来的全球性企业会越来越扁平化,越来越多是扎根在新兴市场。”

柳青再次强调,成功的国际化首先是成功的本地化。她举例说,滴滴在中国研发了很多安全技术;但在落地巴西前拉美团队做了精细改造,因为巴西的安全环境和中国完全不同。这样才能做到把当地安全事件减少 80%。“智利和巴西也会不一样。建立本土的人才团队;了解不同人群的文化 and 需求,这必须是工作的出发点。我们不会来到一个市场就觉得自己什么都懂了,即使在自己的祖国也是一样。”

“进入智利市场我们即激动又有些紧张。每个市场都是一个重要的机遇。希望得到当地人民认可,有机会帮助各国实现自己的交通变革目标。” (中新网)

中国互联网家装业将发生巨变 品质装修成趋势

中国互联网家装行业未来将发生巨变,新发展阶段中,拥有大数据、具备标准化定制服务、关注体验的互联网家装将占据优势。新形势下互联网家装市场正进入品质装修时代。

记者于首家上市的互联网装修服务平台“一起装修网”形象大使及首席家装体验官签约仪式上获悉,相比传统家装,互联网家装迅速崛起的核心在于流程简易、服务便捷、价格优惠等因素。但当前互联网家装业还要着力解决落地服务和供应链的问题,装修行业被诟病的增项不断、以次充好、工期不确定、售后无保障等痛点亟待解决。

在成立 10 周年之际一起装修网正式签约奥运冠军张湘祥出任形象大使及首席家装体验官,力图通过收集用户问题点,分析并优化各环节服务体验,适时推出产品新功能,推动行业服务升级。

据介绍,随着互联网家装行业洗牌的到来,整合能力、施工能力等核心竞争力的重要性日益凸显,只有升级优化用户对家居的品质化追求,快速整合优质供应链,利用大数据、人工智能等新技术的互联网家装才能提高用户数量,逐渐扩大市场份额。

特别是,智能化科技的应用会推动行业的转型升级。智能化、便捷化、系统化的智慧家装将成为互联网家装业品质装修的重要发展方向。

(闫晓虹)

苏宁成立“焕新”家装联盟 推动家装行业变革发展

近日,2019 家装厨卫行业峰会暨苏宁焕新家联盟启动仪式在南京举行。会上,苏宁成立“焕新”家装联盟,全面赋能联盟企业、推动家装行业变革发展。

据介绍,2019 年家装市场将呈现存量市场比重将越来越高,消费两级分化、整合趋势、一站式购齐需求愈加明显等趋势。而考验平台营销力、产品力、交付力的挑战也将开始。

针对传统家装行业太分散、产品非标化、仓储不成熟、代理制短板及层级冗杂等痛点。苏宁易购总裁侯恩龙表示,苏宁希望制定行业整体解决方案标准和规则。未来,苏宁将整合家装产业上下游供应链,以流量赋能+物流赋能+金融赋能来解决传统家装企业发展痛点。联合家装建材企业开设官方直营店,向所有装饰公司开放以获得批发直供价格,实现价格、服务标准透明化。

此外,苏宁联合汉予森推出了“24 小时卫生间焕新”产品,目前已经在上海地区开始试点,未来将进一步推广到其他城市。同时,苏宁还将推出一款“整体厨房”产品,打造线下场景体验,一站式采购装修的模式,以远低于市场价的价格,为消费者带来厨房焕新。

此外,苏宁金融+将重点解决装修贷问题,提供 10 亿装修贷、100 亿商家贷,1 亿元装修为家装市场增添新动能。对于加入家装焕新联盟的新商户,还可享受 0 保证金、0 平台使用费、0 佣金政策。

(文编)

璐艺舞蹈:气质之美由此开始

■ 郝乾坤

众所周知,不同的艺术学科可以培养不同的气质。经过舞蹈训练的孩子体态优美、气质高雅。舞蹈可以给孩子健美的体形、潇洒的举止,让孩子从中获得音乐感、节奏感与情绪上的满足,它可以使孩子的身体各方面功能得到活跃,也可以培养孩子的积极健

康心理。

现在越来越多的父母愿意让孩子学习舞蹈,更多的年轻人也想要通过舞蹈提升自己的气质,增加个人魅力,提高自己的意志力。在全国各地,舞蹈教学机构多如牛毛,想学习的时候就面临一个选择的问题,毕竟时间,精力,金钱,都是有限的,所以选择一家合适的舞蹈机构就是重中之重了。

海曙鄂甬装饰:定制你的生活

■ 郑露露

现代城市的建设直接影响着人们生活理念的提升,不仅要求生活在良好的城市生态环境中,而且对家居室内环境有了更新 的追求。随着人们对物质和精神要求的不断提高,对审美意识和居住生态环境质量也提出了更

高的要求。因此,如何按照每个人的意愿和喜欢的 ID 格调,对居室进行艺术处理,设计、装修,打造一个舒适优雅的生态环境,这就给我们家居定制设计师提出了更高的要求。

宁波海曙鄂甬装饰工程有限公司本着“崇尚自由,追求完美”的设计理念,凭借超前的设计构思、合理的预算报价、精良的施工工

艺,优质的全程服务,真诚的为每一位顾客,量身定制全新、优雅、舒适的居家生活、文化空间。自公司成立以来,全体员工一直秉承“以质量求生存,以信誉求发展”的经营理念,始终坚持以客户的需求和满意为核心,以“诚信”为宗旨,不断的用优质、精美、具有创造力的空间装饰产品为客户提供更大的价值回报,从而使公司不断发展壮大。用智慧、技能与真诚打造精品,把用户的愿望变为美好的现实。

业、振兴企业是企业的发展目标,不骄不躁、严谨踏实是公司的一贯工作作风,几年来,公司在已有成绩的基础上,不懈努力、开拓进取,在省内外建筑市场占有一席之地,赢得了广大客户及质检部门的好评,被评为“浙江省质量诚信服务 AAA 级单位”。

浙江梓悦建设有限公司成立于 2017 年 4 月,是一家集土建、装饰装修、市政为一体的综合性建筑企业。公司经济实力雄厚,公

国内优秀的建筑工程品牌迅速崛起,逐渐成为建筑工程行业中的翘楚!

浙江梓悦建设有限公司自成立以来,不断谋求新的发展,承接了省内外数项大型的房屋建筑、市政、装修装饰工程,取得了多项荣誉称号,积累了丰富的施工经验,掌握了各种新型施工技术。多年来,浙江梓悦建设有限公司恪守“质量第一、客户至上”的服务宗旨,遵循“优质、高效、团结、奉献”。发展实

滴滴柳青详解拉美战略:成功的国际化一定是成功的本地化

4 月 25 日,“一带一路”高峰论坛期间,智利政府在北京举办了智利创新及投资峰会。作为唯一的中方演讲嘉宾,滴滴总裁柳青向在座的智利总统皮涅拉和两国代表承诺,将在智利和拉美通过深度本地化,把技术成果转化为切实的民生利益。

7 年的成长让滴滴感受到,新经济企业必须要积极与政府和社会各方合作,去支持全社会实现普惠的发展目标,才算完成科技创新的使命。这也是我们心目中“一带一路”的精神。”柳青还表示,将在智利培养 AI 人才和技术能力,推动创新的本土化和多极化,让智利首都圣地亚哥和北京一样成为未来科技的前沿。

皮涅拉总统在随后的发言中表示:“为了把握数字革命的机遇,我们需要学习中国的成功经验。滴滴的能力对我们学习中国产业转型很有意义,非常欢迎滴滴和其他中国企业到智利发展。”

峰会结束后,皮涅拉总统率领智利官员和企业家来到滴滴总部。滴滴 CEO 程维、CTO 张博为总统介绍了滴滴城市交通大脑等核心业务。皮涅拉总统还与程维在封闭测试环境下试乘了滴滴自动驾驶实验车。

据悉,滴滴已在哥伦比亚和智利开始司机招募,这是继收购巴西 99、落地墨西哥后滴滴拉美市场的重要突破。代表团访问期间,



智利总统塞巴斯蒂安·皮涅拉表示,欢迎滴滴等企业到智利发展

柳青还与智利企业家和记者进行了交流,这也是滴滴高层第一次对外详解 2019 年的拉美国际化战略。

据柳青透露,目前滴滴拉美团队有员工约 1200 人,服务超过 2000 万用户,业务线包括快车、出租车和外卖。未来将在拉美地区聚焦多元化出行、电动车运营服务、智慧交通等方向。

“出行是我们做了 7 年的老本行。无论什么生活方式,收入高低,在城市里便捷安全地行动是个基本需求。除了网约车,也有出租车、拼车、共享汽车、巴士和单车;滴滴是世界上最大的出租车约车平台。这些产品互相打

通,和公共交通体系互为补充。”

柳青强调说,在出租车和网约车服务上会着重开发本地伙伴。“本地企业有好的能力,滴滴就不需要一手包揽。就像一带一路提倡的,不是单方面输出然后闭环运营,而是在智利找到最好的伙伴和人才一起成长。”

第二个方向是交通的电动化运营。滴滴服务网络中有 40 万辆电动汽车,也在汽车服务的大框架下开发电动车的充电和服务网络。而智利有全世界最积极的公共和私人交通电动化规划,电动巴士数量是全球第二。访问期间,滴滴也向总统一行重点展示了平台主要新能源车型和充电体系。

第三个方向是智慧城市上的政企合作。滴滴每日处理超过 4800TB 数据,通过 AI 模型帮助城市管理者开发运营基于人工智能的交通预测、信号控制和调度疏导系统。“中国的济南人口大概 600 多万,和圣地亚哥差不多。当地政府很开放,让我们做了一个规划,核心地区的拥堵缓解了 10%至 15%。类似合作在 20 多个城市落地;还有不少机场和火

广告——

石墨微粉精度高,振实密度高,球形度理想,产品成品率高 浙江力普石墨粉碎球形化生产线点“墨”成金

国家高新技术企业、中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司一马当先,发挥自身长期从事粉碎设备行业累积的经验优势,根据用户实际需求研制的省级新产品试制计划项目“GCL 系列石墨粉碎球形化生产线”(项目编号:2016D60SA642837)为国内的石墨粉碎深加工行业解决了一大难题,成为行业的佼佼者。该生产线自主创新设计采用系列微粉机和大小涡轮分级机的优化配置,解决了生产线上下游产量的衔接问题;不同规格的分级机能够更好的匹配大小微粉磨主机,粉碎球形化系统由多套气流涡轮微粉机和涡轮分级机组成,通过连续的粉碎、球形化筛分,提高分级精度从而提高球形化成品率;研制的负压除尘回收系统,采用自动加料系统和风网系统,将生产线中的全部尾粉出口统一收集,提高生产线的自动化程度,防止粉尘污染。这一成果已通过省级新产品鉴定。

该生产线已在我国的黑龙江、内蒙古、山东、吉林、湖北、湖南等石墨盛产地得以广泛应用,深受好评。同时,吸引了日本、巴西的外商前来采购。这些外商经现场带料试验,结果表明由此生产线加工的石墨微粉精度更好,振实密度高,球形度理想,产品成品率高,粒度集中,耗能降低 20%左右,外商对此十分满意,连连称此生产线达到了国际领先水平,当场下单订购,并将浙江力普作为长期战略合作伙伴。

浙江力普咨询热线:13806745288、13606577969
传真:0575-83152666;
力普网站:www.zjleap.com;
E-mail:zjleap@163.Com