50周年领导合影

走过辉煌路 续写新篇章

——上海延安饭店五十年发展进取侧记

□ 本报记者　王剑兰

饭店旅馆是人类社会最古老的行业之一，也是现代社会发展最快、竞争最激烈的行业之一。走过50周年历程的上海延安饭店，以她作为饭店行业"功勋企业"的历史定位、优质服务和特色发展的出色业绩，诠释了现代饭店业的经营理念，向党的十八大献上了一份厚礼！

一、紧跟时代，不懈攀登

享誉军内外的延安饭店，地处上海繁华地段南京路与淮海路之间的静安寺高档商务区，交通便利，环境幽雅，三面环绿，融住宿、餐饮、购物、娱乐、健身、商务为一体，为宾客提供全方位的优质服务。

上海延安饭店诞生于国家困难时期的1962年，开业之初就成为当时上海六大饭店之一。经过五十年发展演变，规模不断扩展，档次不断提升，核心竞争力不断加强：1995年对主楼进行全面更新改造，从军内招待所一跃成为涉外三星级旅游饭店，为饭店持续发展奠定了基础；为适应形势发展和任务需要，2005年饭店再次投资对主楼重新装修，于2006年12月被国家旅游局评定为四星级旅游饭店，跨入了高星级行列，进入了科学发展的新时期。

饭店始终坚持在改革中谋发展，在发展中求完善的工作思路，注重结合自身特点和优势，更新服务理念，强化竞争意识，探索新的管理模式，坚持社会效益、军事效益和经济效益三者的统一协调发展，以创新和深化饭店管理体制、运行机制和经营理念为突破口，从上世纪70年代末试行事业单位企业化管理，到80年代中期确立"接待经营并重、一业为主、多种经营"发展方针；从上世纪末遵照中央军委不经商指示，转入以接待服务为主、有偿服务为辅的经营方式，到实行"三包一挂"目标管理责任制，饭店走出了一条健康发展之路，经济效益逐年上升，2010年经营总收入突破亿元大关，为饭店接待保障和持续发展打下了坚实基础。

五十年，一个企业成熟的盛年，更是延安饭店辉煌的成年。五十年来，延安饭店经历过困难的考验，在时代的潮流中不断发展壮大，旧店换了新颜、效益上了规模、管理上了台阶、服务上了水平，曾多次获得全军、南京军区、上海市等各方授予的优质服务、军民共建等诸多称誉，将自己卓尔不凡的声誉撒遍了大江南北、军内军外，乃至于世界……

二、苦练内功，提升素质

多年来，延安饭店坚持以现代服务理念加强饭店管理，先后编制了《招待工作手册》、《员工手册》和《接待工作守则十六条》、《延安饭店管理规范》等；今年又在总结50年接待经营工作经验基础上，集中力量修编完成了《延安饭店管理规范与服务流程》一书，形成了具有军队特点、现代特征、饭店特色的管理模式，实现了饭店接待保障、经营管理的制度化、规范化、程序化。

建设管理好现代饭店，必须拥有一支高素质的员工队伍。延安饭店历届领导班子从加强干部能力素质入手，着力打造一支理想坚定、作风过硬、技能精湛，特别能吃苦，特别能战斗的团队，在政治上关心员工，生活上关怀员工，福利上关爱员工的同时，坚持以规章制度约束人，以企业精神感召人，要求广大员工切实把心思放在工作上，把作用发挥在岗位上，把能力体现在管理上。近年来又着眼于科学发展和全面进步，坚持围绕中心、服务大局、内强素质、外拓市场。从岗位练兵到培养"万能工"；从专业培训到普及提高；从"岗位学雷锋"到文明树新风，从职业道德教育到"八荣八耻"荣辱观教育；从"满意在军招、温馨在延安"到"规范服务质量年"活动，广大员工牢固确立优质服务、诚信服务、温馨服务的从业理念，实践着"微笑迎宾客，才智献饭店"的企业精神，涌现了多名全国烹饪大师、名师和上海市青年岗位技术能手，全面提高了服务人员的业务技能和职业素养，成为延安饭店发展进步最重要的生产力要素。

今日延安饭店，以先进的管理理念和完善的设施，倾注了人性化服务和文化内涵，向宾客展现出客房层高、宽敞、明亮和时尚、典雅、舒适的特点；饭店宴会厅和特色小厅既豪华气派又惬意宜人。进入延安饭店，但见一楼翠苑环境悠静高雅，窗外满目翠绿，景色怡人；中西名厨精心烹制美味佳肴，并提供自助早餐和零点服务。12楼东方厅融汉韵欧风于一体，都市美景一览无遗；将军厅气派非凡，尽显名将风范。而饭店三面环绕5000多平方米的花园，常年绿树葱茏、繁花似锦、亭台精致、曲径通幽，尽现繁华大都市中的宁静与浪漫。来此下榻的高官商贾、文人墨客、外宾华侨等旅客，尽情享受高品位服务的尊贵与舒适，也为延安饭店增添了令人瞩目的异彩。

三、弘扬传统，优质服务

五十年峥嵘岁月，五十年沧桑巨变。五十年来，虽然经历了机制转变和市场竞争带来的困惑，但勇于开拓创新的延安饭店，在市场经济群雄逐鹿的激烈竞争中，不断提高服务质量以提升核心竞争力。几十年来，饭店根据不同时期宾客需求变化进行调整和创新，正确处理继承与发展、传统与创新、规范与个性的关系，不断丰富服务产品、创新服务方式、延伸服务内涵，在保留饭店传统特色的同时，注意吸收和引进先进的服务模式，建立了服务质量控制网络、房态显示系统、宾客网络管理系统、安全监控系统。做到质量监控横向到边、纵向到底，覆盖服务的全部岗位、全部过程、全部人员，努力营造设施优良、服务优秀、环境优美的和谐氛围，形成了一大批忠诚的客户群体。

饭店始终严格奉行"宾客至上、服务第一"的宗旨，高标准、高质量地完成各项保障服务任务，改革开放前，接待服务过众多党和国家领导人和军队一大批高级将帅，赢得了军内外宾客的广泛赞誉。改革开放以来，饭店相继接待服务过习近平、江泽民、叶剑英、杨尚昆、吴邦国、朱镕基、黄菊等党和国家领导人；接待过刘华清、张震、迟浩田、张万年、曹刚川、郭伯雄、徐才厚等军委、总部和各军兵种首长；接待过解放军国庆观礼团、外军高级军事访问团、国防大学将军考察团等重要团队；并数十次完成军事演习保障和赴外地重要保障任务。特别是2010年上海世博会期间，饭店出色完成了参观世博会的军队首长和会议团队，为他们提供了规范、优质、满意的服务，受到军委、总部首长和世博指挥部的高度赞扬。

长期以来，饭店针对不同国度、不同肤色、不同规格的宾客实行个性化、特色化、规范化的优质服务，让各国宾客、港澳台同胞和华侨享受到"家"的感觉和超值服务，旅美知名华侨陈香梅女士欣然为饭店题字"延安饭店历史长远，代表新中国的辉煌也表现了上海的明天"，把延安饭店的良好声誉传播到了海外……多年来，延安饭店的优质服务事迹受到上级领导和各界人士广泛赞誉，《人民日报》《解放军报》和上海电台、电视台以及国外报刊多次报道，党和国家、军队许多领导人欣然为饭店题词。

四、回顾成绩，开创未来

五十年辛勤耕耘，五十年汗水浇灌，绽放出鲜艳夺目的饭店业奇葩。延安饭店曾多次荣获全军、军区和上海市接待工作先进单位、绿化先进单位、爱国卫生先进单位、拥政爱民先进单位、军民共建社会主义精神文明建设先进集体等称誉；2010年军区联勤部为延安饭店记集体三等功，2011年被军区评为接待工作先进单位，联勤部优质服务先进单位，2011年被国家旅游局评为"银叶级"绿色饭店。2008年荣获中国饭店协会"改革开放三十周年功勋企业"荣誉称号，2011年荣获第三届中国饭店协会"功勋会员"荣誉称号。在饭店不同发展时期，还涌现了一批被誉为"三八红旗集体"、"优秀理发班"、"十姐妹"、"五朵金花"、"巾帼文明岗"等的先进集体和一大批模范个人，共同建树了延安饭店优秀的管理团队和企业文化。

党的十八大胜利召开，全面建成小康社会的进军号角已吹响，饭店党委决心继续深入贯彻落实科学发展观，突出主题主线，"讲政治、顾大局、守纪律"，始终不渝地抓好党的建设，高举旗帜、听党指挥，坚持"以军为主"的服务宗旨，确保高标准、高品位、高质量完成上级赋予的各项接待保障任务。始终坚持"以人为本"管理理念，相信员工，依靠员工，积极为员工办实事谋福利；以更多更好的措施、努力营造和谐、向上的文化氛围，确保员工政治合格、思想稳定、技术过硬，齐心协力搞好工作。始终坚持"安全第一"思想，牢固树立安全重于泰山的责任意识，时时警钟长鸣，严格落实安全管理措施，确保饭店的长治久安。始终坚持与时俱进的进取精神，以市场为导向，立足创新，勇于开拓，确保饭店经济效益逐年增长，服务环境不断改善，服务质量不断提升，开创未来饭店新的辉煌！

二维码 引领电商营销革命

旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家，二维码正在社会上迅速得到普及，品牌专家李光斗指出，营销理论从4P到4C的演绎，在今天社会化全媒体营销时代，随着二维码的逐渐被社会认可和更多地被公众使用，一种新型的营销模式正在日渐形成，策划人必须换脑才能跟上时代步伐。香港中文大学特约研究员兰晓华说Google是社会化营销全球最快最大的公司，第一个它每天具有海量的眼球，而当这些眼球汇聚，它最终对不同消费者的搜索，产生不同的对应关系时就产生一对一的精准细分能力，营销必须像GOOGLE这样精确细分。

在营销界，营销一直被区分为线上和线下两种模式，两者基本分开，独立进行，最多也只是相互配合协同合作。线下的营销主要依靠实体渠道各种厅店或者路演来进行，线上的营销主要是依靠病毒式传播和互动营销的方式达到聚敛人气实现销售的目的。

二维码让营销模式低成本、高适应性、易传播性，正日益受到各商家的重视，这种二维码闪拍的销售方式既方便了企业业务的推广和传播，也为用户提供了最便捷的消费通道，将成为未来流行的营销方式。一号店一直在做类似的产品销售，通过北京上海等地的地铁站展示商品的方式实现销售。（陈一波）

协办单位：
海南亚洲制药有限公司
董事长 总经理：楼金
地址：海口市国际商业大厦12层
电话：0898-66775933
传真：0898-66700763

首创中国白酒私人酒窖，登陆上海国际酒业交易中心，捐赠公益助学项目

"酒祖杜康"活动吸引全国上千经销商

图为2012中国首届封坛酒价值高峰论坛暨杜康控股公益助学项目捐赠仪式活动现场。

□ 本报记者　李代广

11月18日至19日，洛阳杜康控股有限公司在河南省洛阳市举行了"华夏酒祖、名仕封坛"2012壬辰年酒祖杜康·名仕封坛大典，2012中国首届封坛酒价值高峰论坛暨杜康控股公益助学项目捐赠仪式等活动；同时，他们联合上海国际酒业交易中心举办了的"酒祖杜康·传奇版收藏酒"上市发行审核会上。

系列活动的成功举办，吸引了中国酒类流通协会会长王新国，中国诗酒文化协会会长蒋秋霞，中国著名酿酒大师梁邦昌、赖登燁，著名经济学家钟朋荣，北京大学文化资源研究中心主任张颐武，国内影视巨星陈建斌等大腕明星，他们与来自五湖四海的上千位核心经销商、高端客户，共同见证了中原白酒行业的这场盛事。

中原酒业首家私人酒窖亮相汝阳

11月18日上午，"华夏酒祖 名仕封坛"2012壬辰年酒祖杜康·名仕封坛大典在洛阳杜康控股有限公司的汝阳生产基地举行。据了解，这是河南省白酒企业首次涉足白酒私人酒窖。

在封坛大典现场，身着古朴服装的36位男青年，抬出了18个装有100斤酒祖杜康·名仕封坛原浆酒的褐色陶坛，每个陶坛坛身都有中国书法协会主席张海亲笔题写的《短歌行》赋其神韵，建业地产集团董事长胡葆森、百瑞信托董事长马宝军、好想你枣业股份有限公司董事长石聚彬等18位重量级企业家、社会名流等嘉宾，成为这一批18坛原浆酒的拥有者。

在签署认购协议、盖上龙印、写下姓名、贴上封条、设好密码、领取收藏证书等各项工作完成之后，专属于胡葆森等社会名流的18个百斤酒坛，被工作人员抬入杜康近20000平方米的地下酒窖，安放在酒祖杜康率先中原酒业开创的白酒私人酒窖专区。

据洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青介绍，酒祖杜康·名仕封坛原浆酒是继酒祖杜康之后推出的又一款战略性核心产品，专为高端客户人群和企事业单位量身定做的个性化专属产品。

当天下午，包括上海国际酒业交易中心、深圳美良川投资管理有限公司、北京中农创盈投资有限公司等三家企业，就酒祖杜康·名仕封坛原浆酒等产品与洛阳杜康控股有限公司达成战略合作，涉及合作总金额突破6亿元，刷新了中原甚至中国白酒行业投资领域的历史纪录。

即将登陆上海国际酒业交易中心

从今年12月开始，全球各地的白酒爱好者不仅可以购买饮用杜康酒，还可以像投资股票一样买卖杜康酒。

11月19日，由上海国际酒业交易中心主办、洛阳酒祖杜康销售有限公司承办的上市发行审核会上在洛阳市举行，"酒祖杜康·传奇版收藏酒"在顺利通过了上市审核，将于12月登陆上海国际酒业交易中心，面向所有白酒爱好者投资交易。

洛阳酒祖杜康销售有限公司是洛阳杜康控股有限公司的销售子公司，这是后者推出的首款专为投资者量身打造的收藏版白酒，也是中原白酒行业首次以白酒投资理财产品形式亮相，成为继国窖1573、水晶舍得、国典凤香、古井贡酒、景芝·国标芝香之后的第6支上市发行的白酒投资品种。

洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军告诉记者，"此次推出的'酒祖杜康·传奇'是'复兴杜康，为国争光'40周年纪念版珍藏酒，是为了纪念周恩来总理1972年倡导'复兴杜康，为国增光'40周年特别酿制，专门满足部分高品位消费人群投资、收藏之用，非量产产品，全球仅限量发售20万瓶，永不再版。"

上海国际酒水交易中心副总裁陈玲清在发审会上表示，杜康是河南白酒企业第一家顺利通过上市发行审核会的白酒品牌，这将有利于具有全国化品牌基因的杜康，完成从当前的区域品牌向全国性品牌的快速转变，也将进一步扩大杜康在白酒行业内外的影响力。

将拍卖善款捐赠给教育事业

在2012中国首届封坛酒价值高峰论坛暨杜康控股公益助学项目捐赠仪式现场，一位不愿意透露姓名的中年男子，在连续加价几次后，最终以38万元"天价"拍得了酒祖杜康"天字第一坛"。

据洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青介绍，他们将把这笔善款捐赠给汝阳县用于教育事业。他表示，做企业要"诚信为本，心善为首。"作为一个企业，要善待客户，善待员工，善待你的消费者，同时也要负起社会责任。随着杜康的发展、崛起，洛阳杜康会拿出更多的善款回馈社会，这只是第一步，虽然数字不大，但是在未来的发展过程当中，企业会拿出更多的善款来回报社会。

西部当选 雄厚资金
CCI —— 成功千万里 融资零距离 ——
雄厚资金支持各类项目融资借款，两百万起贷，可免抵押，个人、企业不限，地域不限，手续简单、审批快、利率低、放款迅速。
电话：028-68000368