

# 快捷连锁酒店纷纷抢滩德州

## 本地单体酒店受到冲击

文/片 本报记者 李继远



如家、汉庭、莫泰168以及锦江之星等连锁酒店巨头似乎在一夜之间齐聚德州，“雨后春笋”般地出现在德州火车站附近。是什么原因吸引了这些酒店行业巨头进驻德州市场？它们的到来对德州酒店业带来哪些影响？对此，记者进行了调查。



位于商业街的莫泰168连锁酒店内部装修接近尾声，工作人员正对前台进行检查。



## 七家快捷酒店巨头齐聚德州

“5月18号对外营业。”在火车站附近对面的商业街上，与如家连锁酒店对门的莫泰168内部装修已经接近尾声，几名工作人员正对酒店内电梯进行调试。而在迎宾大道与商业街的交叉口北侧，锦江之星酒店也在紧张忙碌地建设之中，预计于6月中旬

开门迎客。与此同时，速8酒店的牌子也早已挂到铁道大酒店的“门脸”上。位于共青团路的如家快捷酒店，宣传牌已挂到楼上，门口打出了招聘员工的信息。据了解，这家店是如家在德州的第三家门店，将于今年7月份开始营

业。而在大厦商场北侧，汉庭连锁酒店第497号店已经营业一月有余。在这片区域北侧，坐落于东方红西路的格林豪泰酒店也早已占领德州市场3年多时间。“7天在经济开发区的门店目前正在装修中。”莫泰168德州

店总经理李彬告诉记者。由此看来，如家、汉庭、莫泰168、格林豪泰、7天、速8以及锦江之星这七家连锁酒店巨头已经齐聚德州。随着各家门店相继完成装修，今年7月份前后，七家连锁酒店巨头将纷纷打开大门，迎接八方宾客前来入住。

专家

## 连锁酒店进驻提高行业水平

“宜必思酒店很快也要在德州开店。”玉涛向记者透露，宜必思酒店是法国雅高集团旗下的，也是全球最大的国际经济型连锁酒店之一，“他们前期已经考察过德州市场。”

“品牌连锁酒店入驻德州首先是对德州城市经济发展的认可。”德州学院经管系经济学博士王瑞泽分析说，品牌连锁酒店具有巨大的影响力，他们的入驻同时也可以提升德州市的城市形象。

王瑞泽认为，大型连锁酒店具有非常好的品牌效应，品牌的集聚必然产生竞争。王瑞泽称，竞争是双向的，一方面对小型的单体酒店形成冲击，加速优胜劣汰。另外一方面，也有助于本地单体酒店在服务以及舒适性等方面加以改进提升。王瑞泽说：“这对德州市的服务业来说，是个非常大的利好，将提升德州市酒店行业整体的服务水平。”



## 连锁酒店纷纷抢滩“咽喉”地带

格林豪泰连锁酒店山东城区总经理庞玉涛称，早在2008年1月，如家与格林豪泰酒店便相继落户德州，“那时候快捷酒店在德州市场尚属空白，做这种快捷、经济型商务酒店的仅有我们

两家。”由于快捷酒店数量较少，格林豪泰的入住率一直很好，“3年的时间，我们已经沉淀了2万多名会员。”王涛这样说。而如今，汉庭已经新开了两

家门店，锦江之星以及莫泰168也即将开门营业，德州市场这块巨大蛋糕，即将被各连锁酒店巨头分而食之。“比较看好德州的”经济前景。”正在忙着装修第三家如家酒店的田经理告诉记者，

门店如此集中地出现，主要因为各公司急于谋篇布局，抢占当地的“咽喉”地带，以抢得市场先机。田经理称：“公司每年都有门店扩张计划，未来如家将在德州开5家门店。”



## 单体酒店打起“低价牌”应对冲击

“全国各家门店房间装修的总体风格是完全统一的，配置也几乎一样。”德州汉庭连锁酒店新湖公园店店长吴国军告诉记者，酒店之所以统一风格，是为了让经常入住酒店的客人慢慢熟悉环境。吴国军说：“灯开关的位置都是固定的，一进门就知道怎么开灯，时间一长自然会有一种家的感觉。”

吴店长称，连锁酒店提供的安全性和舒适性也是吸引客人入住的重要原因，“比如说枕头就有荞麦枕头和软枕两种可供选择。”

除了酒店安全舒适这一优势外，各连锁酒店巨头在吸引客流以及“锁住”客人方面也有着先进的管理经验。莫泰168德州门店总经理李彬介绍称，连锁酒店的客源通常由多个部分构成，除了接待散客，连锁酒店往往通过会员制来增加客户“黏度”，并通过折扣、积分等形式加强客人对品牌的忠诚度。另外，进入一个地区后，酒店还会与当地企业及事业单位签订协议，提供定点入住服务。除此之外，酒店与携程、艺龙等在线旅行服务公

司合作，在线预订房间，这也是连锁酒店获得客源的重要途径。“我们的客源是全国性的，只要是会员，不管是哪里的，来到德州就是我们的顾客，这是单体酒店无法比的。”李彬这样告诉记者。

安全、舒适，并且拥有海量客户资源的连锁酒店入驻德州，给本地单体酒店带来不小的压力。虽然还处于筹备期，但是德州铁道大酒店早已将速8酒店的牌子高高挂起，铁道大酒店将改头换面变身为集众多优点于一身的连锁酒店。

在锦江之星酒店南侧，一家LOGO以及外墙粉刷与7天酒店极其相似且名字仅有一字之差的7洲商务酒店，其负责人刘女士告诉记者，酒店早在去年8月份就已开业，“知道多家连锁酒店要进入德州市场，但如此众多的连锁酒店巨头进入德州市场却是我们始料未及的。”刘女士说，相对于连锁酒店，单体酒店没有“总部”的限制和束缚，“我们价格可以比连锁酒店低20到30块钱，并且价格可以更加灵活，吸引部分消费水平不太高的散客。”