不愿买房子，只想攒钱开酒店

一个“80后”白领：梦想能击碎所有恐惧和不安

本报记者 孟燕

大学毕业四年，他从餐厅传菜员、办公室秘书、办公室主任做到了一家四星级酒店的总经理助理。26岁的肖朋说，买房买车不是他的梦想，他想积累经验和资金，开一家主题性餐饮酒店。

2009年肖朋从中国海洋大学旅游管理专业毕业。起初他想开一家广告公司，这个想法已经在他脑海里转了2年。“在老家商河选好了店址，但后来放弃了。”肖朋说，一位做生意的长辈提醒他：“没有经验就创业不是好的选择，年轻人应该出去闯闯。在老家做好了，别人都夸你，万一失败了，父母压力都很大。”

梦想需要根植于低处。听从了长辈的建议，肖朋来到济南一家大酒店工作。从酒店餐厅一线传菜员做起，一步一个脚印。“做了一个月传菜员，半年的餐厅办公室总监，然后又做了半年酒店办公室行政秘书，之后是半年办公室主任。”肖朋细数自己的“奋斗史”。

梦想不可能一下子就实现。肖朋说，他就是《士兵突击》里的“许三多”，不聪明没背景，只有用“不抛弃，不放弃”的信条来激励自己。“如果我想成为一个职业酒店人，必须要经过蓝领、白领阶段，然后才有成为金领的可能。”

梦想能击碎所有恐惧和不安。工作两年，肖朋觉得当时的工作“学不到东西”了，经过深思熟虑，他跳槽到现在所在的济南市天桥区祥云酒店。他做了7个多月的办公室主任，现在是总经理助理。“最开心的是我个人能力一直在提高。”

“刚毕业时觉得自己能闯一番事业，前途无量，现在踏实多了。”6月3日，肖朋看着自己的毕业照说。照片里的他短裤T恤、笑容腼腆，现在则是西装革履。“同学说，我最大的变化是变帅了、话多了。”

“梦想只是一种追求，肯定会遇到很多不可避免的问题。”肖朋说，经过了4年的磨砺，他已经不像刚毕业那会“眼高手低”。现在所在的酒店，给了他一个很好的平台。“离开了这个平台，我什么都不是。”肖朋说，虽然开酒店是自己的梦想，但是现在能力还达不到。

作为总经理助理，肖朋做得更多的是酒店文化。餐饮酒店行业是员工流动率较高的行业，怎么想办法把员工留下困扰了肖朋很久。“优秀员工每个月出去旅游一次，6月4日我们就去灵岩寺，每年有2次大型外出活动，全酒店300多人，分两批去旅游。”肖朋坦言，在保证工资待遇在行业内中上等以外，他想让酒店更有“人情味”。

“买房买车不应该是年轻人的梦想。”肖朋调侃道，变成了“房奴”，他的酒店梦就要打折了。

虽然毕业没有几年，肖朋却已学到了很多酒店管理经验。
本报记者 戴伟 摄

大二就开始当老板，24岁小伙如今有个更大的梦

一心想把电商生意做大

本报记者 殷亚楠

今年24岁的张强是山东师范大学编导专业的一名应届毕业生，别看他的毕业手续还没办完，可在网络电商服务领域，他已摸爬了近3年。

6月2日，记者来到位于省城诚基中心4号楼一楼的济南光影星传媒公司的一个工作室。这是一个共100多平方米的复式公寓，一层是几个摆着电脑的办公桌、二层是摄影室。该公司的主打业务之一网店商品摄影便大部分在这里完成。

公司创办人张强中等个头，人有些黑瘦，因为已经营了近三年，他比一般刚毕业的大学生显得老练。

因为学的是编导，张强想做相关的东西。大二时，在长清校区，他看中大学城内的学生资源，和同学合伙开了一个网络商品摄影工作室。他们的服务对象是淘宝等网店店主，以及实体店想做网店、商品摄影的店铺，店主将商品发过来，他们给商品拍照，然后把成品照片给店主发回。他发现，济南这种店铺很少。

随着经营不断深入，张强的思路也在不断开阔。他随后又做起了网店设计、网店托管服务等。

目前，张强的公司已有十几名员工，老客户有数百个。现在，他把自己公司的经营方向定位在电商一体化服务上，从网络商品摄影、网店设计直到网店整体营销策划方案的制作。他说，现在做网店托管、网店装修的公司不少，其中青岛一家公司都已和淘宝签约，但做一体化服务的还没有。

临近毕业虽然没有就业压力，可张强却不轻松。“我的梦想就是把电商服务公司做大，网络技术更新换代迅速，得抓紧。”

张强 本报记者 左庆 摄

同梦·同心·同行

“在银座汽车刘岩总经理的办公室里，放着一个名为‘银座Auto Mall’沙盘，它所折射于眼底的景象，既不是简单的4S店，也不是‘4S店+4S店’的模式，而是对每个服务环节和汽车价值链条及相关业态的组合。既注重客户需求的满足，又是生活精神层面的期望。”

“我们期待，银座汽车能给这个市场带来一缕新鲜的空气，努力都会最适合中国国情的汽车经营服务模式，力求为青岛集团创造一个新的产业。为消费者创造享受生活的空间，为员工搭建展现才华的平台，让股东、员工、消费者，一块来分享银座汽车成功的喜悦，这将是银座汽车人最强盛和最满足的事情。”

……

银座汽车Auto Mall规划图

鸿业远图，志成定远

勾画企业蓝图是银座汽车领头人刘岩总经理十几年来不断营营探求的课题，笔者解读到了他所坚信的“企业梦”。上世纪九十年代末，年仅28岁的他，带着100万元启动资金和七八个孤身闯荡的年轻人，租用了济南历山路南口不足一千平方米的厂房，改造成展厅，开始了同梦的旅程。今天银座汽车总资产增长了200倍，达20亿元，近10万平方米的汽车王国和每年创造的几十亿的营业收入，成为山东省内唯一一家同获“全国汽车营销服务十大标杆企业”、“中国汽车服务公众满意十佳典范品牌”、“全国汽车销售服务公众满意十佳明星企业”和“中国汽车旅通企业服务模式创新奖”等众多国家级殊荣的汽车服务企业，并多年屹立于中国汽车旅通百强，其更是各界对银座汽车业绩的认可。银座汽车所从事的不仅仅是资金、资产、资本的运作，更是品牌和客户价值的运作。全员管理、企业文化、团队培养既得益于中国经济体制的改革，得益于鲁商集团强大的支撑，更得益于银座汽车人孜孜不倦、勤勉图治、创新开拓、宏伟深远的发展战略，其为实现“企业梦”清晰了发展路径，明确了奋斗目标。

银座汽车人在不断投给青岛已心中的梦想，确立了“深耕济南、立足山东、服务全国”的发展战略，勇于担当社会责任，勇于创新行业发展，将“强国梦”“企业梦”“公民梦”融汇一体，努力将银座汽车打造成盈利模式先进、核心竞争力突出、国内一流、国际知名的大型汽车服务运营商。其宏伟蓝图旨在构建适应中国市场的全营模式，为汽车行业发展提供了新思路、新观点和新模式。

功崇惟志，业广惟勤

2012年，汽车行业经历了快速发展后少有的寒冬，低增长、高库存、价格战、融资难以及营销网络快速扩张带来的全销商间同行业竞争的加剧，使得全销商全受了严峻的考验。为有效突破困难，实现“企业梦想”。刘岩总经理和他的全营团队深入贯彻集团“一二三四五”工作部署，继续巩固2012管理提升年成果，强化“一O一”工程，并将2013年确立为管理创新年，制度挖潜、内延外展，不断延伸价值链条，使企业发展站上新的历史起点。在刘岩总经理的领导下，银座汽车走过了十几个年头，开创了全营管理新局面，服务水平显著提高，客户满意度、客户忠诚度等指标遥遥领先竞争对手；涉及的多个品牌连续多年位居山东省销量首位；企业品牌知名度、美誉度进一步提升。银座汽车不断涌现出销售服务之星、先进工作者、技术标兵等优秀人才。

2013年春节，刘岩总经理在新年贺词中用智慧、感恩、清零六个字诠释了银座汽车在新征程上从容的气魄。“严谨、创新、智慧、幸福”作为银座汽车的原动力，它成功地将企业利益与员工利益相结合，将社会发展与企业革新相结合。管理创新年和九大管理体系的建设将银座汽车推向不断壮大的征程，将成为同心的银座人，在同行的征程中，同圆同梦的强大支撑。

凝力同心，成城断金

实现“中国梦”，其实质是要实现国家富强、民族复兴、人民幸福，社会和谐。银座汽车肩负责任、追求社会的“强国梦”，追求发展、创造财富的“企业梦”，分享成果、共建和谐的“公民梦”与伟大的“中国梦”相聚合，为“中国梦”的实现，增添新的力量。

企业作为推动中国复兴路的重要支撑，作为公民幸福生活的厚重基石，它维系着社会的进步、文化的发展与个人价值的实现。银座汽车将始终秉承“服信尚义，兴商利民”的鲁商使命，以“激情拼搏，全心奉献，快乐工作，健康生活”的鲁商精神，肩负国有资产保值增值的责任，加快企业改革步伐，为员工创造价值、为股东创造价值、为客户创造价值，汇聚一个个鲜活生动的梦想，为实现伟大复兴注入更多的能量。