

## 银盛园餐饮集团董事长田云

# 四平米包子铺里走出的餐饮巨星

文/片 本报记者 袁慧

从职业医生到经营一个仅四平米的包子铺,再到现在的银盛园餐饮集团董事长,角色的大幅跨越,正是田云一次次大胆放手一搏的成果。她的稳健、强悍与细水长流般的积累,让她赌出了不一样的精彩人生。

### 创业之初:

#### 辞去医生工作,甘愿屈身四平米包子铺

田云毕业于菏泽医学专科学校,而后被安排到菏泽市建委市政处做医务工作。工作之余帮助父亲和丈夫经营一个小餐馆,起初的店面仅有4平米,20元的成本,经营的品种也只有汤面包。

夫妻二人就是在这种艰苦的情况下开始了他们创业的生涯,为挖掘一种当地名小

吃,夫妻俩遍访名师,经几十遍,甚至上百遍实验、揣摩、揉和,再请大家伙品尝、提意见、再实验,周而复始,反反复复,有时一种小吃的挖掘钻研需要成年的功夫,这种毅力不是一般人所能企及,就这样“银盛园”才成就了“菏泽名吃代表”的这块金字品牌,

### 创业之路:

#### 有得也有失却从来不后悔

1988年以后,菏泽出现了一些企业不景气的现象,失业、下岗职工逐渐增多。看到这种情况,她毅然停止了称心的工作和经营红火的餐馆,和丈夫一起踏上了外地考察的道路。这个倔强的女子从遥远的北国到南海,有时为了学会一种食品的制作技术,她都要在一个地方住上一个月,吃不好,睡不好,碰上人家不

理解,有时还得听上几句难听话。

“那个时候做餐饮业是需要把身段放得很低,或许还可能被人看不起,放着国家公职人员的工作不干,跑去卖包子。”大家都认为田云昏了头了,可是田云却不这样想,“我渴望做成自己的事业,为成功。我能屈能伸。”



田云经常和企业员工就管理经验进行交谈。

### 经营之道:明确市场定位,用良心做餐饮

近年来,以麦当劳、肯德基为代表的国外快餐大举进入中国,在中国掀起一阵快餐热。但她认为,那毕竟是外国的东西,与中国人的饮食习惯多少有点不太合拍。

经过这几年的努力,银盛园已经初步具备了建立有中国特色快餐业的条件和基础。银盛园先后被评为“中华餐饮名店”、“全国绿色餐饮企业”、“全国光彩之星”、“省光彩之星”、“省级

食品安全承诺单位”。2001年在全国名小吃认定活动中,银盛园“小笼包”、银盛园“老鸡汤馄饨”、银盛园“油杠”、银盛园“水煎包”四种名小吃被中国烹饪协会认定为“中华名小吃”。

### 发展之道:从单一到多元化品牌经营转变

2005年,银盛园又开设了营业面积达3000多平方米,可同时容纳上千人就餐的青年分店;2011年投资8000多万元的19层银盛国际酒店。

“银盛国际酒店开业的那一年,正是消费市场发生重大变化

的一年,若做高端酒店的话,出路在哪?”

田云亲自带队进行市场调研,提出向商务市场转型,提高服务质量,集住宿、餐饮、休闲、娱乐等多种服务为一体多元化市场定位。

银盛园还将在各地设立连锁店,实行连锁式经营,旗下的物流公司、食品公司也将运营在即。62岁的田云可柔可刚,祥和带着坚毅。对于企业的未来,田云充满了信心,对未来所要接受的挑战,田云也有了足够的精神准备。

## 中南集团·中南建设:

# 荣膺2014年中国房地产开发企业29强

3月19日,由中国房地产研究会、中国房地产业协会、中国房地产测评中心携手举办的2014中国房地产500强测评成果发布会,暨500强峰会在北京国贸大酒店盛大召开。江苏中南建设集团股份有限公司荣膺2014年中国房地产开发企业500强第29名,中国房地产开发企业经营绩效10强第6名。

江苏中南建设集团股份有限公司(证券代码:000961.SZ)于2011年跻身于中国房地产开发企业500强第76名,2012年排名48名,2013年排名30名,2014年上升至29名。连续四年,实力稳步提升,从初涉新城新区建设的2005年,到规模壮大的2014



年,中南房地产业用10年时间,完成了从4亿产值到150亿元的“核巨变”。如此爆发式的增长和中南从单一的建筑施工到“新兴城市综合运营商”定位分不开:从28人的建筑承包队到5万员工的大型集团化上市

名企;从单纯劳务分包到“非洲为主,中东、东南亚、南美等为辅,全面实施国际化战略”的发展方针,中南用了26年的时间走出了一条卓越的发展路线。

自1988年起步至今,中南集团

凭借创始人陈锦石敢闯敢拼的魄力和中南员工踏实肯干、奋斗不息的铁军精神,成为拥有各类员工50000余人、总资产690亿元,下设房地产、建设、土木工程、工业四大产业集团,下辖1家上市公司、125家子分公司,拥有国家建筑工程总承包特级资质的城市综合运营商。迄今为止,中南集团已荣获了鲁班奖17项,詹天佑奖4项,国家优质工程奖5项,以及扬子杯、长城杯、白玉兰杯、泰山杯等省级优质工程奖47项,市级奖项100多项,并先后入选“中国企业500强”、“中国上市房企30强”、“中国房地产开发企业50强”、“中国建筑与城市贡献力特别大奖”、“中国地产最

佳城市运营商”等多项桂冠。

荣誉面前的中南并没有止步,2014年中南将更坚定地以国家十二五规划为战略指引,携“房产、建筑、土木、工业”四大产业全产业链优势,坚持突破式、跨越发展,强力打造中国一线品牌!

正如中南董事长陈锦石所言:“26年来,我们思变图强,永不满足,不断超越,永不止步,提前、超额,圆满完成了又一个又一个目标和任务,把企业不断推向新的高度。今天我们又站在全新的起跑线上,我们一定要认清新形势,抓住新机遇,再上新台阶,为实现2017年1500亿“中南梦”而努力奋斗!”

## 携手银座家居

## 铸就行业辉煌

阳春三月,春满大地,一年一度的广东家具展如期揭幕。山东家居巨头银座家居,带领部分代理商特别是对于有进驻需求但尚无品牌的代理商,量身订做推荐品牌。菏泽银座家居携手广大经销商朋友,以此为契机,充分发挥桥梁纽带作用,与工厂进行沟通,最大程度协调工厂帮助代理商。一方面,银座家居与目标品牌进行签约,有效填补了菏泽家居品类的空缺,优化银座家居的品牌组合;另一方面,新品牌代理商对于家居行业有了一定的了解,市场操作能力和品牌运作能力都有了质的提高。

银座家居菏泽店在招商期间,不是单纯的停留在把品牌引进来,而是想业户所想、急业户所急,积极与业户合作,一起做宣传搞促销,联手为更多的消费者提供更多的服务。

与“领袖”联盟、“冠军”联盟、“非诚勿扰”联盟等菏泽当地重要建材

家居联盟的合作中,银座家居积极参与、全力支持,并协调鲁商集团各业态,大力提供广告资源以及人力、物力等方面的支持。从几大联盟活动效果来看超过了预期目标,银座家居的付出得到了广大业户的认可和赞誉。银座家居盛大开业后,将进一步充分发挥自身的品牌优势,优良的管理优势,加大促销投入力度,不遗余力的帮助业户做好销售,提升销售业绩。让银座家居菏泽店成为业户最值得信赖的合作伙伴和国内一流家居商品销售、服务平台。

银座家居打造菏泽一站式、规模化、专业化的大型家居购物中心,给菏泽消费者带来与国际接轨的置家风尚和消费体验,让消费者享优惠,代理商受益,是银座家居不变的追求。银座家居即将华丽绽放,敬请期待!爱家,爱生活!爱,就别等待,银座家居欢迎您的光临!