

从酒店里生长出来大产业 舜耕山庄转型提升见成果

正月初九,在济南舜耕国际会展中心,一场艺考又把会展中心占满了,春节已过,整个舜耕山庄集团也在长假后再次热闹起来,会展已是山庄发展的重要一环。与此同时,在老火车站东临的济南市政服务中心,舜耕物业正精心地服务着来来往往的市民和工作人员……这是舜耕山庄集团新的探索和实践,以适应引领经济发展的新常态,开拓高端酒店行业新的经济增长点,在过去的2016年,舜耕山庄集团营业收入接近2.6亿元。

曾经亏损的游泳池一年赚了400万

从舜耕路初入舜耕山庄,步入右手边弘舜阁大门,一股浓厚的文化气息扑面而来。正如此处的名字,舜与济南的文化关联在这里展现的淋漓尽致。著名学者、书法家欧阳中石书写的“百善孝为先”的书法作品挂在最显眼的位置。“娥皇女英”、“大禹治水”、“舜耕历山”、“历山诗话”等几幅名家画作挂在走廊,讲述着大舜的经典传说。

在一楼南侧,一场名为“西就万物——迎新春艺术名家对联展”的书画展在新建的大舜美术馆进行着,自从去年十月举办第一场展以来,这个美术馆成了舜耕山庄又一个文化标志。几十年来,一直在发掘舜文化的山庄有了不少的积淀,美术馆的第一场展出便是欧阳中石先生的“中华美德古训展。”舜耕山庄集团副总经理牛志毅介绍,位于弘舜阁的大舜文化

艺术馆已经运营了几年的时间,将文化与餐饮相结合,浓重的舜文化气息吸引着不少文人雅士的到来,大舜美术馆的开设也将为艺术家提供一个展示平台和交流平台,也希望将大舜的美德广为传承。

在舜文化的主题下进而打造特色餐饮、舜文化主题的客房,成效显著。牛志毅说,弘扬齐鲁文化代表的大舜文化,是舜耕山庄自建立以来的理念。在经济发展新常态下,文化底蕴也为舜耕山庄集团的转型开拓出了新的空间,文化空间的打造更为舜耕山庄带来实实在在的效益。“以拱北楼和弘舜阁为主的山庄写字间目前的出租率在95%以上。”牛志毅说,“最好的环境、文化氛围和识别度以及星级服务吸引了一批知名企业在此办公,仅在弘舜阁就已经有二十多家单位。”

“山庄写字楼出租的收入

已经达到每年2000万元以上,很好的支持了山庄的多元化发展。”牛志毅说,这两年转变经营理念,转方式、调结构为舜耕山庄集团带来许多改变,在弘舜阁东区,原是山庄的游泳池,“曾经效益一直不算理想,但在过去的2016年,山庄引入沐府汗蒸,一年带来的利润就是400万。”

以宾客为中心,持续提升服务品质是山庄的发展战略。集团副总经理李令红介绍,“我们坚持‘服务就是营销’的理念,围绕提高服务质量,夯实管理基础开展了大量的工作,宾客满意度、网络评分持续提升。去年,舜耕山庄在全国众多星级酒店中脱颖而出,荣登全国四星饭店二十强,成为全省高星级饭店唯一一家上榜的饭店,进一步提升了我们的知名度和美誉度,这也为巩固市场,提高效益提供了保障。”



培育会展,一年办展136场

春节前夕,大红的福字挂起来,天南海北的特产摆出来,在舜耕国际会展中心,走过十四年的年货大集又成功举办了。会展中心也开始盘算展馆的新一年的发展规划。作为舜耕山庄集团多元化发展非常重要的一环,会展经济又是一个丰收年。“过去的2016年,在舜耕国际会展中心和济南国际会展中心,各种展会136场,依然是饱和的状态。”谈到会展经营,集团总经理助理、会展中心副总经理范伟和周建军就滔滔不绝。范伟介绍,在全国会展行业,会展中心的平均利用率是20%,但在济南,舜耕国际会展中心的利用率达到52%,济南国际会展中

心利用率也达到了40%。这也为舜耕山庄集团增添了新的经济增长点。”范伟说,其实这一切的转折点就在于2008年两个会展中心的合并经营,改变了无序竞争,培育了新的会展项目。

在周建军看来,他们做的会展不仅是舜耕山庄集团转方式、调结构的一环,更是发展济南会展经济的重要一环。“合理调配会展资源,发展济南会展经济不仅给山庄带来经济效益,更大的的是对社会的提升效益。”周建军介绍,在全国各大城市,会展经济发展迅速,作为国有企业,能为济南会展经济的发展出一份力,也是舜耕山庄承担社会责任的体现。“培育

更多新的会展业态也是这两年他们一直在做的事情。”电子商务展、新能源汽车展、画廊框业展、美容美发展……在过去的一年,很多新的展会出现在大众的视野,“很多都是依然在培育的,通过场地优惠,扶植更多展会发展起来,也是一个努力的方向。”

走入2017年,范伟在谋划着今年将在省内六市举行的名优商品巡展。“带着成熟的会展业态走出去,济南不少会展企业都已经进行了。”就在去年,他们自办的糖酒会走进天津,效果也不错。“由于场地所限,济南的会展已经遇到一定的瓶颈,寻求多种经营,开拓会展经济的外延势在必行。”

酒店管理带进写字楼,老总也是“金钥匙”

春节前的一天下午,在济南市政服务中心,办理业务的市民络绎不绝,在政务中心不大的停车场,车辆几乎一辆接着一辆,“总共184个车位,平均每个车位一天要使用十几次,一天停放的车辆能有2000多辆次。”张东升是舜耕山庄集团副总经理,也是舜耕物业公司总经理,济南市政务服务中心是他们的第一个物业服务项目,一年多来,他每日兢兢业业,力争让这里成为济南物业服务的一个样板。“一年多,政务中心累计接待的市民有120多万人次了,光停放过的车辆就有48万辆。”张东升说,物业服务是舜耕山庄转型发展中开拓的最新的领域,他的目标就是为这个新的业态摸出一条路子。

2015年5月成立舜耕物业公司,7月份中标政务中心,一年多来,物业服务人员也已经有290多人,如今政务中心干净有序的环境和秩序让张东升心里越来越踏实。“从一开始就把酒店管理的标准拿到了物业管理中来,高标准的管理自然有高标准的效果。”在政务中心的办事大厅里,纵然是熙熙攘攘,但不见一丝脏物。在政务中心,令张东升自豪的却是很多人都不曾注意的地方,“去过卫生间吧,纵然是人多,但这里的卫生间没有一点异味。”张东升介绍,根据他们的标准,即便是卫生间

的地漏,每天都要用旧牙刷刷一遍。

在政务中心能容纳2000人就餐的餐厅,工作人员已经开始准备晚上的晚餐,各种蔬菜农残检测的结果挂在打菜的窗口前,“光蔬菜农残检测以及留样,每个月的成本就是两万元。”张东升说,在政务中心,最令他满意的是任何一个顾客都不可能去的地方,在后院一个角落,笔者见到了这个神秘的地方,原来是垃圾回收站,即便是冬季,站里空调依旧吹着冷风,几个垃圾箱完全密闭,刚刚投放的垃圾滴在地上一些费油,保洁员正用抹布抹着。

“即便是垃圾回收站,也不能让这里有一点异味。服务的虽是写字间客人,但标准都要是星级酒店标准,这是我们的专长。”张东升说,近期他就将获颁“金钥匙”了,能成为这一国际服务评估组织的一个会员,让他颇为自豪,“有四个部门主管已经是‘金钥匙’了,下一步就要按着‘金钥匙’的服务标准完善物业服务的每一个方面。进入2017年,舜耕物业公司也将迎来自己的第二个物业服务项目,“开拓新的发展空间,算是有初步成果,更多的合作项目依然在洽谈之中。”对于2017年,张东升满怀期待。

文/尹明亮

为普通百姓订制“高端餐饮”

中午就餐时间要到了,在舜耕山庄主楼,行政总厨王斌在各个餐厅间穿梭着,自从八项规定实施以来,许多像舜耕山庄一样的高档餐饮进入寒冬,突破旧的发展模式,寻找新的突破,舜耕山庄一直在做着各种尝试。“餐饮也要从供给侧进行改革。”说起这几年餐饮方面的变化,王斌滔滔不绝,“从2013年开始,山庄开了明档式海鲜超市,每日从烟台、青岛直运海鲜,充分迎合市民的需求。”王斌介绍,让高端餐饮接地气是所有改革的主旨,“但接地气并不是说都要卖包子。”

“这两年,舜耕山庄集团的餐饮业态更丰富了,通过差异化经营,让各个层次的消费者都能找到他们的所需。”王斌介

绍,如今在舜耕山庄集团,南风阁有鲁菜,弘舜阁主打淮扬菜、舜大厦主打烤鸭,可供宾客选择。即便是婚宴,也推出了2388元、2188元、1688元三个标准。“如今在舜耕山庄,普通老百姓也完全可以消费得起。”王斌介绍,在山庄主楼零点餐厅,平均每人的消费标准在七八十元左右,在宴会厅,人均标准差不多120元,“在自助餐厅,人均价格降到了98元,所有这些的价格都比较平民化了,餐饮供给侧改革的一个方向就是要为普通老百姓打造高端餐饮,迎合他们多样化的需求。”王斌说,为了迎合年轻人的需求,在2016年,他负责开起分子餐厅,目标人群是新潮的年轻人。打造的“做寿宴到舜耕”的就餐形

式已经成为一个品牌,并设计了文化意味浓厚的祝寿仪式。“现在仅仅寿宴,每个月就能带来10万左右的收入。”王斌说。

开展多样化的经营,探索餐饮发展的新出路,舜耕山庄也在进行更多的尝试,成立酒店管理公司,输出利用自己的人力优势和管理经验,到2016年,舜耕酒店管理公司已经托管22个项目,商河温泉基地、兖州永华舜耕国际酒店、邹城择邻山庄……“外派人员的工资不用自己发,还额外带来了不少效益。”王斌介绍,在2017年,他们正在筹划一种新形式的人力输出。“与互联网经济结合,让消费者从点餐到点厨师,让星级大厨到家里为消费者做菜,在2017年这将变成现实。”