

中国最好的酒店,单一品牌酒店集团介绍

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/a47156ee45c3d87b596f28f93faa6d32.html>

范文网，为你加油喝彩！

2021年KOL公信金榜为彰显国牌之光，特设“本土品牌最佳表现”四项大奖，分别授予厦门七尚酒店“最佳中国品牌城市奢华酒店”、丽江金茂璞修雪山酒店（隐奢逸境旗下）“最佳中国品牌度假酒店”、阳朔糖舍“最佳中国品牌设计酒店”、富春山居“最佳中国品牌综合度假村”。四家酒店在KOL金榜酒店传播沙龙上分享了自己酒店的心得、挑战以及发展路径。

2021年KOL公信金榜颁奖现场

“国牌之光”：本土奢华精品酒店的出发点和路径选择分享嘉宾：

杨晓东（阳朔糖舍、AURUA品牌创始人）

周小然（七尚酒店管理有限公司董事长）

陈洁（富春山居业主代表）

潘小科（北京隐奢逸境酒店管理有限公司创始人）

特约主持：

汪红雨（KOL公信金榜发起人）

2021年KOL公信金榜于哈尔滨敖麓谷雅酒店举办

汪红雨：去年在三亚举办的KOL酒店传播沙龙上，我们讨论过一个话题：“本土精品酒店如何跻身奢华阵营？”现在我们不用讨论“如何”了，因为看在座的四家酒店，已经做到了。小然总是其中最年轻的90后奢华酒店品牌掌舵人，你的酒店梦是什么？

KOL酒店传播沙龙话题主持人汪红雨

周小然：厦门七尚酒店是一个传递“时髦避世，探寻本真”品牌理念的奢华城市度假酒店。我们的愿景是“树立民族品牌在中国旅宿业的强大自豪感”，实话说，当时写出这几个字的时候，鸡皮疙瘩都起来了，确实是有点打鸡血。一路走来，我有一个让我深有感触的心得，那就是审视自己的发心，并与团队确立我们的愿景、使命和价值观，继而打造出服务承诺等品牌文化体系。我们正朝着这个愿景在前进，时间还很短，现在只是梦想的开始。

（七尚酒店管理有限公司董事长周小然qq音乐年度盛典）

汪红雨：丽江金茂璞修雪山酒店是隐奢逸境接手管理的第一个项目，已经过去了三年，潘总你的酒店梦想实现了吗？有没有走弯路和经验教训？如果能穿越到三年前？你们会做出什么不同的决断？

北京隐奢逸境酒店管理有限公司创始人潘小科

潘小科：因为现在我们也在对接新的酒店项目，我把2017年、2018年要接手璞修雪山酒店前做的经营方案再拿出来看，我们的路径和当时的方案几乎是没有什么变化的，只是在中间的内容和元素选择上有一些调整。

丽江金茂璞修雪山酒店

最早，雪山酒店是想主打隐修、禅修概念的，后来发现，仅仅这一个元素是不够的，后来我们就调整增加为天文观星，也有冥想、手冲咖啡、户外等等元素，除了这些有调整外，其实路径是一样的。我们接这个酒店的时候，他们的年收入是1000多万，那个时候我们就“斗胆”预测可以做到四五千万，事实上我们现在已经超越了这个数字，用了三年时间。

丽江金茂璞修雪山酒店，观星

我的背景相对特殊一点，我既做过甲方又做过乙方，既做过业主也做过管理公司。我当时离开管理公司想做自己的事，一个出发点是：这么多高大上的酒店，业主投资也非常高，用的材料、设计师，包括给客人的感受都非常好，但是全国的高端酒店平均投资回报率才不到2%。以我的经验，这里面其实有大量的价值空间是可以释放出来的。所以我想尝试一下，能不能把这些价值释放出来。我们希望酒店是高端奢华的，同时也是挣钱的，而不是说不挣钱的高端奢华酒店。以我这几年创业的初心和实践来讲，还是沿着这个路径在走。在雪山酒店这个项目上，我们前期的方法论是正确的，但在市场上能否变成一个模式，是否能够再进一步？我们还在探索。

丽江金茂璞修雪山酒店

汪红雨：不用问杨总也知道，糖舍是肯定走了弯路的。如果让你穿越回到3年前，你觉得会有什么样不同的发展路径吗？

阳朔糖舍、AURUA品牌创始人杨晓东

杨晓东：其实我们在选址后、计划建造酒店的时候已经想的很清晰了，我们要做一个设计精品酒店。大家找国际管理公司的时候，他们通常会给业主一个名单，景观设计是谁，建筑设计是谁，室内设计是谁，机电设计是谁，灯光设计是谁……设计费收得很高，而对这个地区又不是十分了解。我是做投资的，如果按照管理公司这样做，一会没有在地文化，二会永远收不回投资，所以我就自己找建筑师，室内设计师等，自己沟通。在建筑施工期很顺利，大部分围绕我们的想法实现了，项目完成后，建筑师等陆续获得国际大奖，而后陆续有大品牌来找了，后来建筑设计师在阿那亚也做了几个小体量建筑，很成功，受邀参加威尼斯建筑双年展和纽约MoMA当代建筑展，建筑师还拿到了法国建筑科学院授予的海外院士，这说明我们的眼光独到。多一份努力，国牌也会成功。

阳朔糖舍

我们酒店在运营中和阿丽拉有分歧，解约也很不容易，去年因为疫情，我们有合适的理美即面膜排行榜由是：不可抗力。其实在运营过程中，我们也是经常感觉到大牌管理公司的缺陷。我被迫自己接手糖舍管理以后，感觉就像古人推着石头上山，爬到山体的70%、80%感觉快到90%的时候，经常会出现主要员工离职，投诉率增加，转眼又回去了，又得重新开始往上推……时而反复。本土奢华酒店难度之大可见一斑。我和潘小科接触的过程中，他时常帮助我解决很多运营中的难题，我就想到，大家可以联合起来，不用过多计较管理公司的股权分配问题，你的酒店投资多你就是大股东，我的酒店投资小我就是小股东，我们一起组建新的机构，解决本土奢华酒店面临的现实问题，资源互享，抱团取暖，互相协助。

阳朔糖舍 标志性泳池

汪红雨：雪山、糖舍、七尚这三家酒店时间不长还都换过牌，富春山居历史最久，是几家里唯一一个牌子走下来的，陈总有什么经验和心得？

右为富春山居业主代表陈洁

陈洁：富春山居说起来已经十七年，但其实真正开始往前走也就是换了业主后的这三四年。之前的富春山居是遗世独立，不食人间烟火，但办任何企业首先要先活下去，这个是最关键的，尤其高端度假酒店需要不断地投入。所以这几年富春山居是有新的变化的，变得更温暖，更贴近人群一些。十几年来，富春山居一直坚持尽可能地提供给客人所需要的服务，宠爱客人，以达到客人安心、感动、共鸣的服务理念，当然为此我们也付出很高的成本。

富春山居

汪红雨：现在你们四家酒店还都算是单体酒店，但是我也欣喜地看到大家都有一些不同的发展动作，比如今年金榜最佳新开业酒店里有一家富春山居·方外酒店，这个是不是说富春山居要走连锁化之路呢？

富春山居泳池

陈洁：当然，十几年的沉淀到最后的转化就是品牌的扩张和输出，这也是业主的需求。实话说，单体酒店在运营中有很多痛点，品牌输出是未来的一个方向。我们和方外酒店的合美队三作是基于一些共性，我们开始逐步地拓展，让富春山居走出去，也需要在座的各位，看看有哪些方面是可以互相协助，互相帮忙的。

获奖酒店代表与KOL合影

汪红雨：看来抱团取暖还是大家很需要的。小然总刚才讲七尚的品牌梦想刚刚开始，但是有一个非常高的起点，一个非常快速的发展规划，据说七尚在福建有好几个项目在建？

厦门七尚酒店 长吧

周小然：我们已经成立了七尚酒店管理公司，打造具有七尚酒店品牌标识的酒店系列一直是我的目标。鼓浪屿的项目体量比较小，10间以内，都是老别墅改造，它完成后会作为厦门七尚酒店的

一个配套。其他几个项目也是福建为主，在铁观音的故乡安溪、咏春拳的发源地永春……福建文旅开发比较少，还是一片处女地，我们七尚也是要弘扬中国文化，会沿着这个主线，dnf诱魔人在福建开展几个在地项目，永春七尚也是用的厦门七尚的设计师LAYAN团队，在2023年年底年会和大家见面。

厦门七尚酒店 大堂

杨晓东：糖舍开业以后我们就着手了第二个项目，在安徽黄山脚下的碧山，名字是碧山栖舍，李白诗曰：“问余何事栖碧山，笑而不答心自闲。”酒店的选址和概念设计就有灵感了。不幸的是，黄山所有的高端酒店收益都不太好，我就不敢做那1%了，这个项目就被延后了。碧山栖舍停下来，我就去了武夷山，60年代的伐木场，现在被遗弃了，当地政府找我来做一个国际标准的度假酒店，我们最近一直在做武夷山的武仁山居这个项目。

碧山栖舍 设计图

汪红雨：听了几位老总的介绍，未来大家都是要走连锁和品牌输出之路的。我们知道富春山居的投资是一个天文数字，通过每天几千块钱的房间要收回投资太漫长了，但业主还是需要酒店挣钱的。作为单体酒店，陈总觉得现在面临的最迫切的压力是什么呢？

敖麓谷雅酒店传播沙龙现场

陈洁：酒店行业是以人为本的服务行业，客户的需求是多样的，因此我们需要有更多专业人才的引入和管理梯队的培养，同时能更好的传承企业文化。但我们是单体酒店体量有限，工作职位也是有限的。员工对于工作的需求是希望有更好的职业未来或者就是较高的收入，单体酒店就会比较被动。怎么样把优秀的员工留住，品牌的输出、连锁的扩张，是能给予员工更大的希望和未来，这是我们在运营中碰到的问题，也导致我们有些动作和想法。

敖麓谷雅酒店 特色茶歇

汪红雨：我去年去厦门七尚的时候，酒店是没有总经理的，小然总在代管。去年我们在三亚做金榜活动的时候，敖麓谷雅的张总Doris当时是作为业主代表来参会的，现在她也是代理了酒店总经理的职务。怎么看待单体酒店的总经理职务？

KOL酒店传播沙龙现场

周小然：我肯定是不适合做总经理的，去年的情况比较特殊，总经理还是需要一个专业领域的人去带领团队。我需要有一群和我有一样梦想的人，跳出传统酒店的圈圈，我会给他们说，你不仅仅是一个品牌部员工或者市场传讯人员，你们是我的合作伙伴，一起往前走。

汪红雨：潘总，你在谈酒店项目或者有酒店业主找到你咨询的时候，他们最需要你解决的是什么问题，是某一个职务的人的问题吗？

敖麓谷雅 活动现场布置

潘小科：因为我的从业背景，酒店的资产管理是我关注的一个领域，帮助高端、奢华酒店提升经营业绩和投资回报始终是我在研究的。我们为三亚某奢华酒店提供了常年资产管理服务，我们20

19年10月开始服务的，去年的收入和2019年持平，但是利润提升了2000万，预计今年利润能再提升2000万。这个案例，以及我们做雪山酒店，最重要的是准确定义一家酒店，一定要想好你的定位是什么？说到定位，现在国际连号酒店的从业人员对所谓的品质、SOP（标准作业程序）知其然不知其所以然，思维的进步是最大的障碍。我们如何去把高端酒店做好，首先要把思维、视野、包容度放开，当你有了这个心态以后，很多事情都可以发生改变。

汪红雨：杨总以前是云游世界的，现在大部分时间都在阳朔糖舍酒店了，你觉得现在酒店最缺的是什么人？

阳朔糖舍 池畔音乐节

杨晓东：去年我们和管理公司解约之后，有些员工离开了，我自己在酒店里亲自管了七个月，今年1月份糖舍聘请了个新的总经理。在一个县级的乡村里的度假酒店，你要想让它比原来的品质往上提升10%—20%，你可能需要多花10倍的精力，就像我之前讲的“推着石头上山”。新的总经理很专业，带着新的团队开拓往前，我们要给客人带来新的内容，让客人更喜欢。从去年7月开始，酒店做了一系列艺文活动，音乐、舞蹈、电影、装置、新媒体等等。客人通常是这样的，你有新的内容给他，他对你服务的要求就会宽容，有些不周之处也能接受。客人都很喜欢糖舍的新内容，我们在年底的三个月的增加了艺文祭活动，跨年时基本是年轻的情侣客人，意想不到有大部分的90和00后都很喜欢。

在酒店运营中，也会遇到一些具体问题，比如我的IT系统有些问题博士后是最高学历吗，单体酒店解决起来就很麻烦，这时候幸亏有些友情酒店的帮助，单体酒店都会有这些问题，我就希望各个单体酒店能资源共享，互相支持。有个互助的组织很重要，目前中国有成千上万个单体酒店都有这个需求。

稻糠在2021年KOL金榜颁奖现场

潘小科：杨总解决问题的办法很多是靠私人关系，这可能会有一些问题。但其实这也可以成为单体酒店的一个模式，就是抱团取暖，比如陈总的某个团队很强，周总的某个团队厉害，我们就可以互相调动，这是光明正大的。

陈洁：单体酒店人力、资源有限，要做好一件事所付出的成本和精力都要比连锁酒店多得多。我们在招总经理的时候不太会选择某个国际连锁酒店集团委托管理的某家酒店的总经理，因为这家酒店管理的大脑中枢神经是在它的集团而不是这家酒店，除非是特别优秀的总经理。富春山居的总经理什么都要想在前，比如三四月就要思考暑假亲子游的市场，酒店需要安排什么活动，设计什么样的产品，要出什么样的套餐，配套有哪些渠道或媒体的露出，这些都只能是单体酒店的运营团队去思考。如果国内的单体高端度假酒店能形成一个互助的联盟，可以调配、共享资源，这或许是未来发展的一个趋势和方向。

（以上为沙龙现场录音整理）

鼎舍发起人，左起：汪红雨、余广智、潘小科、杨晓东

基于本土奢华精品酒店的现状和机遇，阳朔糖舍创始人杨晓东、北京隐奢逸境酒店管理有限公司创始人潘小科、哈尔滨敖麓谷雅酒店创始人余广智、KOL公信力金榜发起人汪红雨在本届金榜沙龙上还共同倡议、发起成立了鼎舍——定位于“中国顶级奢华精品酒店联盟”的软品牌组织。

鼎舍将为致力于打造国牌奢华精品酒店的业主提供从酒店的早期选址、概念创意到各个专业设计师的选择、建设中建造品质的控制等全领域的咨询顾问服务；联盟成员酒店也会在品牌推广、内容输出、人才交流、管理效益提升、非客房产品研发、在地艺文活动等领域展开广泛合作。未来，联盟亦会考核、吸收更多国牌精品酒店及优质民宿的加入。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发