



酒店业的橄榄型变局:中端品牌抢占市场

■ 本报记者 袁远

近日,经济型酒店的几强,包括如家、华住、铂涛、锦江之星等,都在针对中档市场发展多元化品牌。可以说,这些连锁酒店集团都已看到经济型酒店市场增长的天花板,并预期中国酒店市场结构会从金字塔结构,转变为橄榄型结构,而它们正在做的,就是咬住这颗橄榄中肉最多的部分:中档酒店市场。

经济型酒店转战中档酒店市场

中国饭店协会近日公布的《2013年度中国连锁酒店品牌30强排行榜》显示:30强中经济型酒店占15席,在前5强中有4强均为经济型酒店品牌,而且经济型酒店的客房数量和门店数量分别占榜单总体的84%、92%。

眼下,这些势头强劲的经济型酒店正在慢慢将定位上移,转战中档酒店市场。华住在汉庭的定位以上,发展出禧玥、全季、星程等中档酒店品牌。稍后跟进的铂涛更是一口气推出铂涛菲诺、丽枫、喆·啡和ZMAX这4个品牌,城市便捷酒店也发布了精品商务品牌怡程。锦江之星则在2013年斥资7.1亿元收购时尚之旅100%股权,原有20余家时尚之旅酒店与锦江都城整合,逐鹿中档酒店市场。维也纳酒店集团也推出了主打400元至500元价位的维也纳国际酒店,并即将开出定位五星的维也纳皇家酒店。

可见,往上走开发中档酒店市场几乎已成为所有经济型酒店集团的战略重点。

中档酒店的蓝海在三四线城市

皖能文星阁大酒店总经理夏锐告诉记者,中国中档酒店这些年发展一直很缓慢,规模和数量不如高低档酒店,在国内酒店行业形成了“两头重、中间轻”的格局。他所在

的酒店是一家典型的中档酒店,由于受高星级酒店和经济型酒店的两头挤压,销售情况一直不景气。

据记者了解,一直以来,高档酒店在一线城市拥有很高的房间出租率,而在二线城市,通过降价,一间星级酒店客房300多元就能入住,与中档酒店价格相差无几,因此,客人更愿意住在性价比更高的高档酒店里。与此同时,低档的经济型酒店由于房间陈设新颖、性价比很高,更容易受到工薪阶层消费者的欢迎。

不过,随着中央倡导勤俭节约的办会风,高档酒店的市场逐渐萎缩,经济型酒店也逐渐被挑剔的、追求体验的消费者厌倦,注重设计和服务的中档酒店逐渐受到青睐。

夏锐分析认为,租金成本是侵蚀酒店利润的关键因素,比如三四线城市的租金成本只有一二线城市的40%,而平均房价几乎与一二线城市持平,运营成本也要低于一二线城市15%以上,所以,中档酒店真正的蓝海应该在更广阔的三四线城市。

夏锐告诉记者,一些三四线城市的中档商务酒店房价并不比二线城市的低。尽管相比之下三四线城市的中档酒店在经营理念、管理细节、服务规范和软硬件设施上有一些不尽如人意之处,但并不影响其实现盈利高增长,奥秘就在于其运营成本更低。由于这些三四线城市的酒店能解决不少当地人的就业,人员成本往往偏低,再加上当地政府的扶持、较低的税务成本,即使一年当中很多时候看似生意清淡,但只要有几单团体入住的生意,就能让当月的营业额远远高出成本。



地政府的扶持、较低的税务成本,即使一年当中很多时候看似生意清淡,但只要有几单团体入住的生意,就能让当月的营业额远远高出成本。

中档民宿酒店胜在满足情感需求

除了由经济型酒店升级出的中档酒店,另一些原生态的中档酒店也通过口碑相传,从小众视线登上大雅之堂。其中最典型的,就是专营格调型客栈的花间堂。从丽江起家的花间堂,如今已经在5个城市拥有了11家客栈。业内普遍认为,在中档酒店的价格区间中,住客有更多的品味和格调上的需求,因此酒店品牌的独特性和彰显性,就远远重于门店规模。而培养用户对于价值和文化的认同感,远比打造经济型酒店的门店网络和成本优势要难得多。因此行业中稀缺的、最珍贵的,是已经小有口碑的中档品牌。

这些年,中国台湾和东南亚等地的民宿酒店之所以受到游客的欢迎,就是胜在其注重打造独特性和文化价值。经常在东南亚居住的旅游达人戴燕告诉记者,她和其他住民宿的客人一样,对各个国家的历史和文化有着浓厚兴趣,自己不仅是去住宿,更是去寻求文化体验。戴燕介绍,大多数民宿相对高档酒店要便宜近三成。除此之外,民宿还可以为游客提供很多周到、个性化的服务,譬如有的会免费提供营养早餐,有的提供免费自行车供入住者出游,有的更会热情主动地带着住客出游,游客也有机会在民宿中体验温泉、参与生态社区营造或特色手工艺品制作等。这些原生态的中档家庭酒店如今深入人心,而且价格适中,颇受白领商务游客的欢迎。

旅游业界观察者周人果表示,进入体验式旅游时代,酒店体验也越来越为游人所关注。和经济型酒店仅仅解决住宿问题不同,中档酒店的存在,势必还得满足住客的情感需求。这些酒店需要营造一种或轻松舒适,或简约时尚,或具有个性化的住宿氛围,设施设备不必奢华高端,不必大而全,但依然能够传递出一种生活方式和态度,这才是中档酒店自身最核心的价值。

商旅关注

商务签证门槛高 迈出国门波折多

■ 本报记者 陶海青

6月16日,英国宣布将放宽对中国游客和商务人士的签证限制,简化中国个人旅行者网签申请程序;从今年秋季起,允许中国人使用同一签证前往英国和爱尔兰;从今年8月起,向前往英国的中国公民提供全新的简化签证服务,签证申请时间最快只需24小时,而原来的平均签证申请等候时间为7天。

另外,英国正与欧洲几个国家协调,以期允许中国游客提交一份申请,便可在取得涵盖欧洲26国的申根签证时也能得到英国签证。

“从世界范围来看,很多国家针对中国申请人的签证限制都在放宽,这是大势所趋。”北京新材高科国际贸易有限公司总经理李科在接受《中国贸易报》记者采访时说:“多个国家之所以降低对中国人的签证门槛,是因为中国商人的消费潜力能对当地经济起到带动作用。”

李科去过欧美及东南亚许多国家。他坦言:“每个国家的商务签证政策都有各自的特色,因此商务签证对国与国之间的经贸往来的影响也不尽相同。”

美国:签证难,痛失市场

众所周知,获得美国签证最难。看到美国驻华使领馆外长长的等候队伍,就知道赴美签证不容易。从签证处走出的人往往表情各异:喜形于色的表明签过了,而眉头紧锁的估计是没戏了。

王磊神情落寞地走出使馆。他说:“我去过很多国家,穷国富国都有,唯一被拒签过的就是美国。被拒签的理由基本上只有一条:你有移民倾向。”

但王磊还算释然:“没关系,只是去美国开会,去不了对工作影响也不大。”

然而,范洪宁就没有如此洒脱了。范洪宁是四川东宾凯普实业发展有限公司中国公司总经理,他曾为一纸商务签证奔波劳顿,可谓是焦头烂额。

2011年,东宾凯普公司投资110万美元,成功收购位于美国达拉斯的GoodSteward公司。但令范洪宁没想到的是,“钱已经到了美国了,人却到不了。”范洪宁满面愁容地说:“一纸签证将中方代表挡在美国国门之外。时间拖得越长,公司的损失就越大。”

因为签证难,东宾凯普公司的项目不得不停滞一年。

范洪宁的遭遇并非个案。近年来,四川与美国的经贸合作快速升温,美国已经超过欧盟,成为四川最大的贸易伙伴,是川企的主要境外投资目的地。但签证,却是川企赴美

面对的第一道门槛。在一次美国商务签证说明会上,来自石化装备、电子信息、化工、食品、新能源、生物科技、贸易等领域的20多位企业家,都坦陈遇到了赴美签证难题。

一位民营企业更是如此“吐槽”:“民营企业赴美商务签证,平均等待时间为1个月。有一次,公司想到美国参加专业展会,但直到展会结束还未拿到签证。因为签证问题无法赴约,我们失去了美国市场。”

令人欣慰的是,这些问题已经引起美国领事馆的关注。美国领事馆回应说,他们正在采取积极措施,比如缩短面谈等待时间、扩建签证处等。

英国:“签证24小时可取”,看上去很美

中国游客赴英签证24小时可拿,人民币对英镑直接交易,中英签140亿英镑大单……

近来,中国与英国经贸往来的利好消息频频传来,这些变化将对商务人士带来哪些便利?中英贸易又有多少新机遇?

李科认为,国际竞争日趋激烈,旅游业已经成为欧洲经济的增长引擎,英国新的签证规则就是为了迎接这一机遇而制订,由此可以令商务人士实现频繁到访英国。英国是老牌工业强国,地位比较高,所以要求也非常严格。商务签证至少要提前两周,需要提供的资料也比较多。但是如果有良好的签证记录,一般都会顺利通过。

而对于“英国签证24小时可取”,李科很惊讶——根据多年的出国经验,这么快,有些出乎他的意料。

果然,通过记者的进一步查证发现,“24小时签证”一说并非是指24小时就能拿到英国签证,24小时并不是指从申请到出签的时间。

事实上,这24小时应该是指,英领馆签证处从收到签证中心转来的申请人材料到签发签证所用的时间,并不包括签证申请人网上预约、向签证中心递交材料及中间的周转时间,所以并非人们想象的“24小时可取”。

而看上去很美的“英国签证24小时可取”,还要征收6000多元人民币的高额加急费。对此,有网友认为这是正常的市场行为,也有网友认为这有敛财之嫌。

对此,上海英领馆回应称,24小时签证和3-5天优先签证一样,属于增值服务,额外付费是合理的,而且这一收费标准针对全球所有国家,并非只针对中国。

政策快报

商旅资讯

台湾会展形象系列影片出炉

本报讯 为了提升台湾会展品牌的国际形象,强化台湾会展产业的国际竞争力,台湾贸易中心推出的“台湾会展领航计划”在2014年特别针对台湾会展产业“整体形象”、“国际会议”、“企业会议奖励旅游”以及“展览”等主题制作了4部宣传短片,希望能借助影片诠释台湾专业及多元的会展环境。影片除了在国内外重要会展活动及场馆播放外,也已上传至优酷等媒体平台公开播放。

据了解,实施“会展领航计划”以来,2013年,17万人次的国际会展人士到台湾参与会展活动,并创造了约191亿元新台币的商机。因此,台湾贸易中心希望,在2014年特别制作的4部会展宣传影片,可以更好地展示台湾成为亚洲重要会展活动目的地的印象,以吸引更多国际会展活动到台湾举行。

4部影片在制作期间不仅在台湾各重要展会,如台北国际自行车展、台北国际电脑展、台湾国际太阳能展等实地拍摄,同时也前往台湾的各个国际会展场馆、奖励旅游活动、重要旅游景点、产业聚落、知名旅馆、餐厅及交通设施等地拍摄,希望协助台湾会展业者参加国际竞标等活动时,有更多争取商机的有效工具。

(李子晨)

会展也可以是风情万种的精灵

引起了参观者的共鸣——无论这些参观者来自何方,处在哪个年龄段。而文创园内一些工作室里展出的创意海报,更让人眼前一亮——原来,以汉字、民族符号为元素的设计可以如此生动,贴切而充满灵性。

随后,我们又去参观了已处在运营阶段的高雄国际会议中心和(当时)即将建成投入使用的高雄展览馆。相比大陆城市动辄10余万平方米的场馆,这两处规模都不算大,分别委托给两家专业会展公司运营,并每年收取运营公司的费用,这对运营公司来说是很大的挑战,但恰恰证明了他们敢于承接新的展览场馆的自信。这种运营模式在大陆通常是倒过来的,即展馆物业方给运营公司费用,请他们来帮助销售和运营。

那次台湾的行程虽然紧张,但在并不生硬的工作行程中,却安排了互动性很强的“吃”和“玩”。名义上是品尝台北一家老字号餐馆的包子,实则是由餐馆的面点师傅教大家包包子。几位来自德国、法国的外国同行对着包子和馅料迷茫了好一阵子,才在面点师傅的示范下小心翼翼地一试身手。虽然作品过于“抽象”,但也被送上了厨房的蒸笼,十几分钟后上桌,大家对各自的“作品”开心点评、拍照,最后各自“消灭”掉自己的“作品”。

闻名的高雄美浓手工艺,尤以油纸伞闻名。看到行程中的这一项活动,我在向往之余还有些许担心——不会是安排的一次购物体验吧?到了制伞坊发现,老板已给每个人准备好了DIY描画小伞的材料,简单参观后,大家便在制伞师傅的示范下,在小伞上画底色、上花、涂油……我们在说笑中完成整个过程,轻松地拿着自己的“作品”在院子里显摆。老板并没有向大家推销他们可供出售的工艺油纸伞,倒是我和其他几个手工迷主动挑了几把买走。

而两天的考察活动是在高雄港的一

条游船上结束的。高雄会展管理机构的负责人在船上介绍了当地的会展情况,虽然这完全属于工作内容,但在夜游的船上一边喝茶、吃自助餐,一边和初次见面的人谈工作,彼此都没有距离感,整个过程显得轻松、畅快。一直陪同我们的俞臻告诉我,之所以在两天内安排了这么丰富的考察、旅游和体验活动,就是想通过我们告诉各国的业界人士:来台湾办会展活动,是可以这样的!

这样是什么样?细致而不失高度,文艺而顾及生意,有品位又不失亲和力,能让人在互动中积极参与,整个过程轻松而严谨。

“我感觉大陆的展览都很‘高’、很‘硬’。”一位台湾朋友最近和我在一起参观了一个展览后说。她并非会展业界人士,看到当年大陆在台湾办的旅游展,第一天开幕式只接待两岸旅游管理机构的领导,没有向公众和行业开放。大陆各参展省区对这天格外重视,把所带的宣传资料大多都送给了参观的领导。可是没想到第二天开放时,旅行社、公众等大批涌进展馆,来洽谈的人络绎不绝,资料不够了,订单接到手软。

“台湾的展会都办得很有吸引力,向公众开放时效果特别好,而不像大陆的一些展览,第一天开幕热闹,第二天人少,第三天没人。”对这位台湾朋友的“批评”,我完全接受,也愿认真地和台湾同行学一学,如何能在中华文化的熏陶下,以会展人共有的创意和细腻,把我们一直引以为豪的“高大上”展会办得像MEET TAIWAN那样精灵活泼、可亲、可人。

(作者系中华会展精英女性俱乐部秘书长、中国国际食品安全与新技术展览会总监)

会展红粉秀



■ 周宇宁

去年12月初,台湾推出会展领航计划(MEET TAIWAN),笔者得以台北之行“初见”台湾。

MEET TAIWAN记者会的开场弥漫着文艺的味道。一个小小的聚光灯舞台上,两名白衣少女伴着舒缓的音乐,在如花样年华般的“初见”背景板前翩翩起舞,优雅、动情地表现着一种情调、一种“相见”。

在如此温情、别致的开场后,台湾会展业相关机构的高层介绍了台湾会展领航计划,以新版主视觉“初见”作为整体形象概念,搭配“相见”(代表展览)、“听见”(代表会议)、“遇见”(代表企业会议暨奖励旅游)等延伸视觉,强化台湾会展产业品牌知名度及辨识度。

以这种特别的方式举办行业会议,给在会展业挖掘了10余年行业新闻的我留下了深刻的印象。在接下来的两天行程中,我们的国际行业媒体团也切身感受到了台湾会奖的种种“好看”、“好吃”和“好玩”。参观台北松山文创园的当天,恰逢金马奖50周年风华展,金马奖为半世纪的华语电影留下许多不可磨灭的纪录,自然也