



瑞贝卡 奢华也要性价比

专访瑞贝卡大酒店董事长王跃伟

地点: 西大街198号 星级: 四星 规模: 客房110间, 会议中心、多功能厅、宴会包房、中餐厅、咖啡厅、歌舞厅、棋牌室、商务中心、精品商场一应俱全

用高性价比吸引客户

金融危机爆发以来,各个行业都面临着严峻的挑战,经济效益受冲击,这在服务行业尤为突出,据相关数据显示,2008年我省酒店的入住率为75%,同比2007年酒店的入住率下降了0.9%。业内估计,2009年这一差距会进一步拉大。

“主要是对四星级以上的酒店影响较大”,瑞贝卡大酒店董事长王跃伟表示,由于金融危机对服务业影响具有滞后性,一般会延后两到三个月,“瑞贝卡正是抓住了这一段时间做好了应对危机的准备,比如开源节流、创新服务等,保持了在逆市下的业绩增长。”

瑞贝卡逆势增长的秘诀是什么?王跃伟告诉记者,瑞贝卡从内外两个方面采取措施应对危机。对外上,调整营销策略,利用作为管城区唯一一家四星级酒店的优势,对潜在客户进行集中拜访,有针对性地进行推介。至今,管城区的大部分大型企业和事业单位都与酒店签订了合作协议。

了合作协议。

而对内主要是练好内功,增强抵御危机的能力。酒店引入了国内酒店最新管理模式——七常管理系统,全面优化酒店服务。酒店在“竭尽全力、创造满意”的服务理念的基础上,2009年推出满意+惊喜的特色化服务,“也就说让顾客在感到满意的基础上,还要让客人感到惊喜。比如顾客感冒了,我们会为其送上一份姜汤,顾客刚好过生日了,我们会为其送上一个蛋糕,客人醉倒在车里时保安守候身旁照顾,客人遗留身份证酒店免费寄回,为客人代购车票等等。”

作为刚开业两年的新酒店,瑞贝卡坚持用高性价比的产品吸引顾客,经常推出各种住房优惠措施。如其独具特色的270度观景阳房,门市价是989元/晚,在活动优惠期间,顾客可以享受房价五折的优惠,算下来一晚上不超过500块钱,而房间的面积在60平方米左右,这个价格真是物超所值。



差异化竞争 逆市突围

“危机往往伴随着机会,有危就会有机。我觉得金融危机,也是一个很好的机遇,当年希尔顿不就是在这么一个环境下发展起来的吗?瑞贝卡要利用这个机遇发展扩大自己,推动河南酒店业的发展。”随着河南经济的发展,希尔顿、喜来登等国际酒店品牌也纷纷选址郑州,布局中原。这无疑将对中原酒店带来新的冲击。“我认为这种影响也需要辩证地来看,国际品牌有其优势,这也是本土品牌无法比拟的,当然这也会给中原酒店业带来新的理念,推动行业的发展。”“但在大鳄面前,本土品牌就没有自己的优势了吗?我认为不是这样的。”王跃伟认为,国际品牌的管理与服务往往是标准化、模式化的,这是优势也是弊端,“相比之下,本土品牌对本地市场更加了解,更加具有灵活性,更能满足本地客源的需求。”

在王跃伟看来,作为中部城市中心的郑州,未来对酒店业的需求会越来越大,“每次郑东新区举办大型展会的时候,表现得特别明显,目前郑州酒店的接待能力显然是不够的。”

经济规律表明,经济发展的越快,服务行业的

潜力越大,目前郑州四星级以上的酒店总共也就20多家,远不能满足郑州日益增多的高端客户群体的需求,“10月份,全国糖酒会将在郑州举办,早在两个多月前,酒店的预定就开始了,但从目前情况来看,星级酒店肯定会供不应求。”

“创新永远是发展的硬道理”,王跃伟认为,未来酒店业的竞争将更加依赖于产品的创新和人才的培养,“立足差异化发展,不断创新服务模式,才能做到逆市突围,在危机中寻求机遇。”

发展 足迹



中国·郑州

热烈庆祝 郑州日报·郑州晚报 创刊六十周年

瑞贝卡大酒店

2009年7月—9月震撼促销活动

超值回馈 所有客户

住房有惊喜

开会有惊喜

婚喜宴十五项优惠活动

感恩谢师宴预订中

总机: 0371-62001888

营销部: 0371-66223333

62001790

地址: 郑州市西大街198号

