



便捷预订 www.4008209999.com 400-820-9999



专访锦江之星旅馆有限公司总裁徐祖荣先生

中国经济型酒店先驱者与领导者：徐祖荣

徐祖荣先生：从事酒店管理二十余年，曾先后担任上海龙柏饭店、上海国际饭店、锦江集团美国加州公司总经理。1997年起，出任锦江之星旅馆有限公司董事兼总裁，并将之发展成了中国最具影响力的经济型连锁旅馆公司。2010年5月，徐祖荣荣获“上海市2010年全国劳动模范”称号。

众所周知，锦江国际集团是一个拥有新锦江、和平饭店、国际饭店等著名宾馆的世界级酒店业百强企业，其定位似乎应该是跟奢侈品、豪华酒店之类联系在一起。1997年，当徐祖荣毅然决定挑起“锦江之星”这副担子时，种种声音不绝于耳。锦江集团经过慎重的考虑后，最终还是决定让徐祖荣去走这条从未有人走过的道路，但给出的启动资金只有1000万元。

“我最大的成就，不是做大了锦江之星，而是带出了一个团队。”

徐祖荣说，做出这样的决策，是因为看准了这个市场，并进行过大量的调查研究。其实，当初集团内部也有两种意见，一是坚持走高档酒店路线，二是开拓经济型酒店市场。但是，“在美国工作的两年时间里，我观察过当地的酒店行业，超过70%的是经济型酒店。也就是说，大部分人出差或旅行时，首先选择的是经济型酒店，而不是那些星级酒店。我相信，这是一个大趋势。”

就当时而言，“供大于求，星级越低，出租率越低”的市场氛围，亏损成为整个行业的常态，但锦江之星却创造了酒店业的奇迹。“仅仅三个月，锦江之星就打破了酒店业出租率70%的吉尼斯记录，达到了90%；五个月后，达到了酒店业近乎完美的业绩：100%，最高达到

129.6%。”徐祖荣满脸欣慰。

原因是：锦江之星对安全和卫生的重视程度可能在业内无出其右。比如说材料采购，从家具、地板到涂料，都采用环保材料。即便是装修结束的当天入住，也决不会闻到任何异味。同时，锦江之星还有一套严格的物业检测系统，确保各项设施的安全系数。如果说，一般的经济型酒店对每间房的投资是5~6万，而锦江之星的则是8~10万。这也是锦江之星多年来始终坚持以品质为先的服务理念与经营策略。

对任何一家经济型酒店来说，控制成本都是非常重要的。锦江之星绝不以损失品质为代价，而是更愿意用提高效率的方式来降低费用。在内部管理方面，则一直奉行“能省则省”原则。举例来说，每十家店设一位地区总经理，统筹管理各店事务，而非各自为政，资源浪费；还有业务流程上的调整，比如简化退房查房手续、部件配送流程等等。数据证明这些举措是有效的：自06年至今，锦江之星的盈利能力是在不断的上升。



“有人说，我把锦江之星做大了；但我觉得，我最大的成就是带出了一个团队。他们不仅专业，而且敬业。”徐祖荣这样说。

“心里要有大抱负，但仗要一场一场地打。”

短短数年，锦江之星在全国已拥有了几百家店。作为这个大家庭的当家人，徐祖荣是一个讲诚信、做事比较踏实的人。比如他也可以拼命开新店，但不顾质量，不讲对客人的诚信，不考虑企业对社会的责任，这并不是品牌经营的长久之计。“现代社会，诱惑太多；但庆幸的是，我还算清醒。锦江之星始终走的是一条健康稳健的道路。”

对于正在奋斗中的年轻一代，徐祖荣语重心长地给出了自己的

建议：“还是那句话，要踏踏实实。心里要有大抱负，要当将军，但仗还是要一场一场打，砖头还要一块一块地砌。当然，还要坚持。不要轻易跳槽；即便跳槽也不要轻易换行业。只要坚持，总有一天你会成为某一领域的专家或专才。”

提起徐祖荣自己的奋斗史，他一一说来。

出生于上世纪50年代，在该念书的年纪并没有机会好好翻课本，这迫使不到20岁的他早早地进入了社会工作。“最初是在一家运输公司，什么苦活都干过，包括装卸工啊、看仓库啊，反正年轻力壮，我这个人很简单，当时并没有抱怨什么。”

就这样，徐祖荣波澜不惊地干了6年。直到高考恢复，徐祖荣也“跟风”报了名。高考分数不算特别理想的徐祖荣被上海旅游高等专科学校的酒店专业录取。

大学毕业后，徐祖荣被分配到锦江集团麾下的锦江饭店实习，之后进入龙柏饭店工作。

从“三班倒”的前台到打扫客房，什么岗位都要干。“很多同学都

觉得大学生怎么给人拿行李，他们渐渐都退出了。”徐祖荣却并不觉得辛苦，现在回忆起来，那段时间是年轻时代最为快乐和单纯的时光。

可能是因为吃苦精神，晋升机会很快“垂青”到他。3年不到，徐祖荣从一线员工做到了总经理。之后，他又任职国际饭店总经理一年。

上世纪90年代初，西方发达国家文化和管理开始影响中国。锦江集团全球布点，徐祖荣获得出国机会。在美国期间，徐祖荣有个巨大收获，他看到与中国完全不同的美国酒店市场——汽车旅馆。

回国后，内敛但不失雄心的徐祖荣决定一搏。当年正值百万市民游上海，需大量低价旅馆，于是他想到了经济型酒店。

揣着1000万，徐祖荣和5~6个同事挤在一间不到20平方米的办公室开始打造中国第一家经济型酒店样板房，毫无经验之下只能将美国模式搬入。样板房做出后，徐祖荣请来大量客人参观并定价。150元~200元一夜是多数人的选择。

1997年，锦江之星首家店在锦江乐园附近开业，158元一夜。如今锦江之星已升到第五代——绿色环保店，采用全环保涂料、节能灯、水循环、太阳能等，可节能30%。

锦江之星：游世博好选择



2010全球最大盛宴——上海世博会您怎能错过?!去上海游世博?选择好的住宿当然是您的迫切需求。锦江之星作为全国著名的经济型连锁酒店，是您的理想选择。酒店产品是安全、健康、舒适的，酒店形象是清新、淡雅的，酒店服务是专业、真诚的。

舒适：给您好睡眠

严小姐趁着难得的假日，带着家里人一起到上海看世博会，这次出行，她一如既往地选择了锦江之星。“我住过很多经济型酒店，之所以选择锦江之星是因为他们客房的床上用品相当舒服。”的确，锦江之星的床上用品非常柔软，高度适宜，要知道这可是只有在星级酒店才能享受到的。细致观察后，严小姐还发现锦江之星客房里的空调不是直接对着客人的，与床头平行，这样风就不会

直接吹到人，晚上睡觉的时候就容易感冒，这样人性化的设计细节令她赞叹不已。

现在，不用花费昂贵入住星级酒店，也可以享受到最佳服务，入住锦江之星满足了严小姐对酒店的所有要求。舒适的环境加上经济实惠的价格，已然成了出行人群的不二选择，坚信今后的选择依然是锦江之星。

健康：给您隐形保护

“有些酒店看似豪华，但是入住时总有股刺鼻的气味，那些不环保的材料总令我非常苦恼。”一位经常出差的王先生坦言，“但是锦江之星就完全不会这样。”

锦江之星的负责人称，每家锦江之星所使用的都是环保材料，均高于国家认定的环保标准，有害物质的含量是同类产品中最底的，家具也都达到了E0级的标

准，也就是有害物质散发量最低。锦江之星的房间上午装修完毕，下午就可以入住，真是一点都不夸张。而且，锦江之星采用的环保胶水价格是普通胶水价格的10倍，环保涂料的价格是一般涂料价格的6倍。“出于卫生、安全、环保性的考量，锦江之星的选材选择都是国际最高标准的，加上在结构安全、环保节能设备等方面的特别投入，酒店的造价比一般经济型酒店的造价要高30%。”

2010年4月，锦江之星上海的6家门店同时被中国饭店协会评为中国绿色饭店。这样锦江之星在全国范围内，已经有近30家酒店被中国饭店协会授予绿色饭店四叶的标志，同时还有十多家在申报、审批之中。这是锦江之星在追求绿色、坚持环保方面的又一个喜人的成果。

游世博，住锦江之星，一定是

您出行的好选择。

目前，在郑州，锦江之星连锁旅馆数量已达10家，分别是：红旗路店、城东路店、航海中路店、中原路店、农业路店、郑中路店、火车站店、大石桥店、文化路店和国际会展中心店，其优良的服务，实惠的品质，已得到入住客人充分肯定，更体现了锦江之星一贯的高品质特性。

品牌特质：

安全——房屋结构安全检测达到七级抗震标准，红外线监控系统
健康——环保材料和家具，优质食品原料
舒适——四星级标准的床上用品，高星级洗浴设备，营养美味的绿色早餐
专业——锦江酒店全球排名第13位，专业化的商旅服务