

港商耕耘「紅土地」 星級酒店拔地起

近六旬創業 售管理智慧

港商林泉基從16歲開始就在香港酒店服務業摸爬滾打；1995年，林泉基被前任職公司委派至江西，參與籌建並管理南昌五湖大酒店，酒店在開業後年贏利達2,000萬元（人民幣，下同）到2,500萬元，而他本人也被譽為「紅土地上星級酒店的開拓者」。

■香港文匯報記者 王道 江西報道



林泉基 記者王道攝

他在年近六旬之際，創立了香港雅柏國際酒店管理顧問有限公司，提供酒店前期籌建、策劃與後期業務運營、管理、拓展等服務。同時，他還兼任江西富庭苑國際酒店總經理，為酒店發展出謀獻策。

認真成名片 獲客戶信任

提及當初創業的緣由，今年72歲的他笑言：「酒店管理處處都是學問，如何讓老闆放心，如何與客戶打交道，如何讓客人有賓至如歸的感覺，這些都是需要能力與技巧的。成熟的酒店管理者，需要有長年累月的經驗累積和始終如一的熱情。所以，幹我們這一行的，賣的是腦子裡的智慧。」如今，作為雅柏國際的總裁，他在南昌、深圳設立了辦事處，事業版圖橫跨內地多個省份。

林泉基回憶道：「我在2002年創立雅柏之後，如何取得客戶的信任是最大的難題。酒店老闆只認可大品牌管理公司，對新生的雅柏並不感興趣。幸好，我以前工作認真，得到了客戶們的認可，這成為了我最好的名片，慢慢地客戶開始主動聯繫我們，尋求合作。」

平日打工仔 周末變老闆

「三年前，我與富庭苑國際酒店的老闆在合作時已達成默契，酒店交由我全權管理。在遵循管理制度的基礎上，我會給員工適當的彈性空間，讓他們更好地為客人服務。」林泉基稱，他的工作時間表是兩條平行線，一直有條不紊地延伸。周一至周五，他是打工仔，每天兩次巡查15層的酒店。若是碰到客房內的窗簾不平整，他一般會拍攝現場照片，然後發給工作人員要求進行整改。每逢周末，他又化身為老闆，風風火火地開啟「空中飛人」模式，在路途中斟酌文件資料，爭取在兩天時間內和客戶洽談完合作事宜、簽訂合同。

在助理周福平看來，與江西絕大多數同齡人不一樣，林泉基的生活方式令人不可思議。她說：「最繁忙的時候，林總率領我們團隊管理過18個酒店。別看他今年72歲，他玩微信比我們年輕人還溜，思維比我們年輕人還要活躍。每次巡查酒店的時候，他的步子邁得非常快，我們走慢的話還跟不上他呢！尤其是在與客戶合作的過程中，他總是考慮得非常周全，眼光非常長遠，做事講究效率。」

談及保持年輕活力的秘訣，林泉基說：「我覺得是心態好，知足常樂。我出身窮苦，是靠自己的努力，從底層一步步走到今天的位置。這麼多年來，我一直在工作，也沒有其他愛好。那麼，我就繼續工作下去吧。」



林泉基（左1）與員工們飛越秦國旅遊。 本報江西傳真



林泉基團隊參與管理的高庭苑國際酒店。 網上圖片



林泉基每天巡視酒店，看到窗簾不平整，會親自整理。 記者王道攝



酒店一些包廂改裝成會議室。 本報江西傳真

承辦婚宴會議 成功務實轉型

富庭苑國際酒店位於南昌市青雲譜區，2010年開業，是一家四星級酒店。近年來，眾多高檔酒店在南昌如雨後春筍般湧現，以富庭苑國際酒店為代表的老酒店面臨位置偏僻、裝修陳舊、管理落後的尷尬。

據林泉基介紹，在他的團隊未入駐富庭苑之前，酒店三樓除了有幾個小型包廂之外，大片空間處於閒置狀態。他說：「伴隨城市擴建，酒店位置並不討好，我將酒店定位為實用型，以接待婚宴、會議為主。除了健全物美價廉的飲食設施，我們將三樓的一些包廂改裝成小會議室，小會議室可以容納上百人，包廂之間又可實現聯通，最多可容納上千人。我們還將一些套房改裝成家庭客房，在客廳內適當添加床位，節約顧客成本。目前，我們毛利潤高達30%，每月最少接待800桌婚宴。」

如今，每逢傍晚時分，眾多食客就會走進酒店二樓的西餐廳或者三樓的火鍋粥城，好好犒勞自己。廚房內大

廚們用心做美食，餐桌上羅列着各式免費調料，食客們則圍桌而坐邊聊邊吃。林泉基說：「我們的廚房環境好，食材新鮮乾淨，可以說，顧客能在這裡以非常優惠的價格吃飽肚子。」

小空間大利用 閣樓變辦公室

林泉基在南昌辦公的地方位於富庭苑國際酒店的頂樓，這是他親自敲定的。這裡電梯無法直達，從1樓坐電梯至15樓，然後步行兩層既窄又陡的樓梯才能到達。辦公室面積不過10平方米，各種辦公用具碼放得整齊，配上小茶桌、綠植，也不失優雅情調。

助理周福平說：「酒店面積不大，所以每一寸空間就要物盡其用。林總看到頂樓的空間類似小閣樓，不適合客人入住，就建議改造成辦公區域。別看它不起眼，發揮的作用卻大着呢！原屬於辦公區域的一樓，除了留有部分空間用於前台接待，其餘當作店面全部出租。」



林泉基（前排左5）與他的團隊。

本報江西傳真

昔員工變高管 育得桃李滿園

「我在江西的時間，前前後後加起來超過二十年。以前，我任職的五湖大酒店是南昌乃至江西名噪一時的四星級高檔酒店，是老一輩南昌人的時髦記憶。」林泉基感嘆道。

「當年，五湖大酒店從員工招聘、培訓到開業迎接客人僅僅用了3個月時間。直至開業的前一天，我和同事們還在連夜加班為開業做着各項準備工作。如今，從五湖大酒店走出去的員工都已是江西多家星級酒店的管理者。可以說，超過一半的管理者是出自我的門下。我們這些人每年都會在一起聚會。他們都非常尊敬我，合影的時候，一定會讓我站在前排居中位置！」林泉基自豪地說。

服務周到專業 客戶賓至如歸

2008年，林泉基獲得中國飯店協會授予的「中國服務業大使」稱號、中國飯店業名人俱樂部白金會籍，後又榮獲2013年度中國酒店業最佳管理服

務機構金獎。

從事酒店管理五十多年以來，林泉基一直以極大的熱情、敬業的精神投入到工作之中。助理周福平認為，他的服務意識特別強，永遠給客人一種溫暖的感覺。她說：「客人如果有合理需求，但超出我們服務範圍的話，林總也會要求盡力辦到。最近，有一個已預訂好住宿房間的公司團隊，臨時決定在酒店開會，但沒有跟我們預約開會場所，也沒有支付服務費用。按道理講，這其實已超出我們服務範圍。林總知道後，熱情邀請客人過來，第一時間組織人員對接此事，還免費為對方提供場所。這讓對方很是感動，覺得我們的服務很到位。」

工作期間，林泉基一定會穿著職業裝，佩戴雅柏、富庭苑國際酒店的胸針。他說：「我們和客戶見面的時候，代表的是公司形象，一定要著裝整潔正式。我要讓對方知道，我們是專業的團隊。」



一些套房改裝成家庭客房，節約顧客成本。

記者王道攝

「80後」內地女港創「共享衣櫥」

香港文匯報訊 據中新社報道，內地「80後」女生張扶陽和單珊擁有一連串相似的經歷：外國求學，投行工作，輾轉香港，留港創業。她們共同創辦的線上名牌服飾租賃共享平台YEECHOO今年5月獲得阿里巴巴集團旗下香港創業者基金的股權投資，是該基金在香港投資的首批三家創業公司之一。

這家2014年創立的公司目前有15人，辦公地點在香港中環。因應業務發展，最初的辦公室現在已經變成試衣實體店，於是公司又在對面新租一間辦公室。

試衣實體店看起來像一個擴大的衣櫥：休閒裙裝、禮服按顏色分類後羅列數排掛着，旁邊的陳列台上擺着可供配套選擇的首飾和手提包。

這些以市場零售價5%至10%等待租賃的衣物出自全球逾150名知名設計師之手，目前庫存超過2,000件，供逾30,000用戶共享。每件衣物租賃4天的費用由80港元至3,000港元不等，如果延長4天則以半價租用，以此類推。

港創業氛圍漸濃

張扶陽素顏進入實體店時手里正拿着咬了一

半的三明治。「現在隨時隨地都在工作的狀態，沒有上班和下班的概念。」另一位創辦人單珊也有相同體驗：現在不會像以前在投行工作一樣，穿着高跟鞋半夜還在IFC（國際金融中心）加班，但因為心思都在這裡，所以隨時都在想是否有新的點子需要討論一下。單珊認為，雖然香港在資金、風投方面不如內地，相對比較保守，但是創業氛圍正變得越來越濃厚，整個社會開始意識到創新對經濟發展的作用。

她們最新的點子是推出一個月費計劃。用戶每月支付680港元即可無限次數、件數地租用與月費相同價值的衣物。「這是很大的一個突破，市場上還沒見過。」張扶陽說。

衣物租賃採用線上與線下相結合的方式。客戶可根據尺寸描述在網上挑選服飾，由快遞上門派送和取回歸還，也可預約後到實體店試穿。

實體店有4個用簾布隔開的試衣間。貼在一旁的試衣規則寫着：每一節試身為30分鐘；顧客可試穿最多5個款式；顧客若遲到，將會在試身中扣除相應時間。



張扶陽（右）和單珊共同創辦的線上名牌服飾租賃共享平台獲得阿里巴巴集團旗下香港創業者基金的股權投資。 中新社

「體驗重於擁有」受白領青睞

香港文匯報訊 據中新社報道，YEECHOO目前正處於迅速擴張階段，計劃將市場拓展至內地等。「現在每月衣服租出去的次數至少有50%的增長。」單珊說。公司的客戶群覆蓋範圍廣泛。據張扶陽介紹，用戶有社交活動較多的知名演員，有正在讀書的大學生，也有家庭主婦為出席女兒婚禮前來租衣，但最主流的客戶群仍然是公司白領。她認為，公司的商業模式特別吻合香港市場：一方面這裡中西結合的文化氛圍適合嘗試新的想法和概念；另一方面在香港的女性重視時尚，人人都願意穿得漂亮。

不同於買新衣服，清潔或成為客戶租用衣服時的一個考量因素。對此，張扶陽表示，每件衣服送至客戶前都會到專業的乾洗店進行維護處理。單珊則透露，公司在選擇衣服時會盡量挑選不會一穿就看起來很舊的款式，另外公司正計劃將一些衣服進行租賃。

「體驗重於擁有。」在對外發佈的新聞稿上，YEECHOO將這句話定為公司理念。