

# 掠影

希尔顿酒店集团  
中国区业主协会2016年年度会议

旅游业的高度发展带动了住宿行业的市场扩张,酒店业迎来了黄金发展期。随着快捷酒店、商务酒店以及星级酒店竞争的越来越激烈,对酒店地毯也提出了越来越高的要求,酒店地毯行业从原来的蓝海变成了现在的红海。



## 从蓝海到红海 酒店地毯转型高端

东方地毯荣获希尔顿业主协会“2016年度推荐供应商”荣誉称号

本报记者 周梦

### 开拓:探路酒店地毯蓝海市场

谈起当年开拓酒店地毯市场的情形,东方地毯集团总经理崔旗记忆犹新。

2001年,中国人世给企业带来前所未有的发展机遇。而随着人们生活水平的提高,餐饮旅游业也进入发展快车道,这对主攻沿海酒店的东方地毯来说,市场猛然拓宽。

“当时滨州的宾馆酒店还几乎没有用地毯的,因此我们的市场几乎都在外地。在我印象中,银茂大酒店是滨州第一家使用地毯的酒店,那时高档地毯他们还用不起,用的全是我们仓库里的边角料。”崔旗回忆说。

为了更好地把握地毯质量,在开拓市场的同时,东方地毯对市场进行了细致

分类,并按照每个市场的不同要求,对地毯质量进行监管与创新。

据她介绍,不同市场对地毯种类和质量要求大不相同。“西北民用市场对地毯的保温性能、尺寸等要求很高,这就要求我们对所使用的材料、地毯裁剪等生产工序严格把关。”崔旗说,而酒店、会所要求地毯耐脏易清洁,因而在

保证品质的同时,一种含有玉米纤维提取物的新材料被应用到地毯生产中,“这种新材料极耐脏,而且很容易清洁,沾上脏东西用湿抹布就可以清洁掉。”

崔旗认为,因为人们生活习惯等原因,国内民用市场所占份额还很小,但民用市场潜力巨大,因此,民用地毯质量把关也不可懈怠。

### 转型:高端地毯铺进国际酒店

时光一晃过去了15年,东方地毯也经历了酒店地毯行业从蓝海变成红海的转变,激烈的市场竞争促使东方地毯把目光投向了高端酒店地毯市场。

今年国庆前,希尔顿酒店集团中国区业主协会2016年年度会议在山东青岛金沙湾希尔顿酒店举行。希

尔顿酒店集团投资人、业主代表、总经理及行业知名品牌供应商代表出席年会,东方地毯集团作为希尔顿业主协会战略合作伙伴独家承办此次大会。

在年会的希尔顿酒店推荐供应商授牌仪式上,东方地毯集团销售总监何永玉接受希尔顿业主协会的授

牌。在全国30多家希尔顿酒店参与的“最美希尔顿酒店”评选活动中,杭州和达希尔顿逸林酒店、金茂三亚亚龙湾大酒店、河源汇景希尔顿逸林酒店最终胜出,崔旗向他们赠送了由东方地毯顶级设计师设计的独具特色的精品织工艺挂毯。

在经过了贵州遵义希尔顿酒店、

深圳蛇口希尔顿酒店等工程项目的合作后,东方地毯品牌效应迅速拓展,得到了希尔顿业主协会和业主们的认可和肯定,双方达成了紧密的伙伴关系,东方地毯也成了深获希尔顿酒店集团信任的优质地毯品牌供应商,并成功参与到希尔顿酒店集团旗下酒店的设计方案中。

### 荣誉:凭借品牌优势获得客户青睐

崔旗在年会的致辞中讲到:“东方地毯集团经过24年的发展,已经从最初的手工编织地毯企业,发展成为集设计、研发、检测、纺织、染色、地毯织造一体化的集团公司。公司在海内外设立62个分公司,建立了以国内省会城市,海外中心城市为枢纽的销售、服务网络,快速响应客户的业务

需求。目前,我们与大连万达院线、酒店板块,华谊兄弟,上海绿地建立了战略合作,成功签约迪拜亚特兰蒂斯海南三亚项目,今年备受关注的杭州G20峰会主会场地毯,用的就是东方品牌。”

凭借优质的品牌影响力和企业综合竞争力,东方地毯在获得希尔顿业

主协会授予的“2016年度推荐供应商”荣誉称号基础上,成为希尔顿业主协会力推的“2017年度推荐供应商”。

作为协会的重要战略合作伙伴,这次年会的成功召开,使希尔顿业主协会、酒店业主、投资人对于东方地毯有了更进一步的认识和了解,也将

对今后双方的合作产生积极深远的影响。东方地毯也将借助于希尔顿酒店集团中国区酒店业主协会这一体系完善、制度健全、互动活跃的平台,最大程度地发挥优质品牌供应商的社会责任、企业责任,携手希尔顿业主协会共同促进大中华区国际品牌酒店繁荣发展。



### 酒店业主说

#### 希尔顿酒店集团中国区业主协会会长藏晓安: 与东方地毯合作是无悔的选择

希尔顿业主协会与东方地毯集团已经进行了多年的合作。作为多年的合作伙伴,我非常了解东方地毯。这是一家曾经有着国企背景的企业,无论是在履约的诚信度、售后服务以及在材质把控上,东方地毯都从没放松过,是绝对不会偷工减料的。

我是山东烟台人,对山东人有一种自然的亲切

感,当时应销售总监何永玉的邀请,我去了一趟滨州,参观了东方地毯所有的产品线,可以说让我“叹为观止”。以前,我也看过许多企业,它们的核心优势主要在一线的工厂上。而东方地毯不仅拥有一流的生产线,还有周到的售后服务,所以我觉得希尔顿业主协会选择东方地毯作为合作伙伴是无悔的。

#### 乌鲁木齐希尔顿酒店会员部总监孙翠霞: 希望在新疆高端市场加大开拓力度

“东方地毯”一直名声在外,但我对东方地毯真正的接触是在这次的希尔顿年会上。它带给我的第一印象就是颜色鲜艳、花式亮丽。

听了东方地毯销售总监何永玉的介绍后,我才知道东方地毯的民用市场主要集中在维吾尔族、藏族、蒙古族、回族等少数民族地区,多年来,这一市场的销量非常大。在我进一步参观地毯的样

品展示后,发现它的质量和做工也都堪称“一流水准”。

我认为东方地毯在民用这块已经做得非常好,而且设计非常精美,但是在新疆有待于向高端市场开拓,更大步地走进高端地毯市场,占领份额。我们酒店集团每年下设酒店大概会开1-2家左右,很期待能与东方地毯合作。

#### 常州希尔顿酒店业主代表黄泽明: 看好东方地毯的行业优势

东方地毯作为地毯行业国标的制定单位之一,有着地毯行业较为权威的实验室。我认为,这是东方地毯的优势,它站上了行业的制高点。在我看来,三流的企业做产品,二流的企业做品牌,一流的企业做标准,而东方地毯,毫无疑问早已跨入一流企业的行列。

从产品设计的广度来说,不论是高星级酒店还是快捷酒店,东方地毯几乎都有涉足。而且高星级酒店不只是“高水准”,从地毯行业来说它也是个制高点。过去我们有很多地毯只能选择从国外进口,现在我们很大一部分则是跟东方地毯进行合作。非常期待和东方地毯会有更深入的交流与合作。

#### 天津市海格酒店管理有限公司总经理闫金烽: 产品工艺和品质令人难忘

作为洲际酒店集团中国区酒店业主协会采购专委会负责人,之前我只是听说过东方地毯这个品牌。此次参加希尔顿酒店集团业主大会通过协会介绍后,我才对东方地毯及其产品的工艺和品质有了更深一步的了解。天津海河英迪格酒店于2012年开业,是一家经营了四年且比较成熟的酒店。我们所使用的精美地毯也都是由顶级制造商专门定制的产

品,但是在看了东方地毯的相关产品展示后,发现他们的技术完全有能力达到客户的使用需求。因此,在我们业主集团的海南希尔顿酒店项目中,也会考虑使用该品牌的产品,同时后期也有可能去该公司进行实地考察。我们希望以后与该公司能够建立良好的供需关系。

(本栏目稿件由本报记者周梦采写)