

兰海集团

LANHAI GROUP

—— 勤实智韧 和合精进 ——

# 兰海集团报

LANHAI GROUP NEWS

2015年第3期

(总第39期)

2015年3月28日出版

本期4版

主办:兰海集团

总编辑:赵友海

主 编:龙庆宏

网址:www.cnlhaijt.com

邮箱:cnlhjt@163.com

内部资料

为社会创造价值

为客户满足需求

为企业增加效益

为员工搭建平台

## 赵卿副总经理出席博鳌亚洲论坛年会



Boao Forum For Asia Annual Conference 2015  
博鳌亚洲论坛2015年年会

本报讯 博鳌亚洲论坛2015年年会于3月26日至29日在海南博鳌召开,兰海集团副总经理赵卿应邀出席博鳌亚洲论坛2015年年会。

今年恰逢博鳌亚洲论坛成立15周年,本届年会是论坛成立以来规模最大的一次,来自世界五大洲49个国家和地区的1772位政、商、学界人士齐聚一堂,共同围绕论坛“亚洲新未来:迈向命运共同体”的主题进行了深入探讨。与会人士高度关注“一带一路”、亚洲基础设施投资银行、东盟共同体、东亚经济共同体等话题,在多个分论坛进行了深入探讨,形成了很多重要共识。

参加博鳌亚洲论坛2015年年会期间,赵卿副总经理先后出席《政商关系新生态:君子之交相忘于江湖》等多场分论坛,并和各界精英进行了讨论、交流。图为赵卿副总经理在博鳌亚洲论坛上,和格力集团董事长董明珠交流、合影。

交相忘于江湖》等多场分论坛,并和各界精英进行了讨论、交流。图为赵卿副总经理在博鳌亚洲论坛上,和格力集团董事长董明珠交流、合影。



### 相关链接

博鳌亚洲论坛(英文名称为 Boao Forum For Asia,缩写 BFA)(以下简称“论坛”)是一个非政府、非营利性、定期、定址的国际组织。

论坛由菲律宾前总统拉莫斯、澳大利亚前总理霍克及日本前首相细川护熙于1998年倡议,并于2001年2月27日正式宣告成立。中国海南博鳌为论坛总部的永久地所在,从2002年开始,论坛每年定期在博鳌召开年会。

论坛得到亚洲各国普遍支持,赢得世界广泛关注。论坛目前已成为亚洲以及其他大洲有关国家政府、工商界和学术界领袖就亚洲以及

### 博鳌亚洲论坛

全球重要事务进行对话的高层次平台。论坛致力于通过区域经济的进一步整合,推进亚洲国家实现共同发展。

论坛的宗旨是立足亚洲,面向世界,促进和深化本地区内和本地区与世界其他地区间的经济交流、协调与合作。为政府、企业及专家学者等提供一个共商经济、社会、环境及其他相关问题的高层对话平台。通过论坛与政界、商界及学术界建立的工作网络为会员与会员之间、会员与非会员之间日益扩大的经济合作提供服务。

龙庆宏 刘青 文/图

## 兰海集团积极备战八里湾林场绿化



本报讯 3月初,兰海集团植树造林活动领导小组正式成立。集团常务副总樊会录“挂帅”领导小组组长,集团党委书记肖振祥、集团督查总监周晓良担任领导小组副组长,全面统筹安排集团植树造林活动。

从3月中旬开始,植树造林活动领导小组在对兰海集团八里湾林场现有管网设施、设备进行多次全面排摸调查后启动了林场管网改造



提升计划,积极备战集团绿化行动。与此同时,还陆续进行了责任区域的划分、苗木种类的甄选、植树任务的分配等一系列前期准备工作。

兰海集团八里湾林场坐落在城关区大沙坪109国道旁,位于兰州北山骆驼岭龙首山,东至小沟泉兰上水渠,南至洮河林业局龙首山林场绿化区,西至兰州物华古典家具有限公司及兰州育林园绿化区,北



至312国道。林场占地面积195亩,刺槐、长青、灌木等遍布林场,共有植株66万余株。

兰海集团植树造林活动领导小组领导表示,将尽全力做好“2015年全员绿化特别行动”的前期准备工作,确保栽一棵活一棵,真正把八里湾林场建设成为兰州南北两山“省门第一道”景观带上的亮点,为改善全市生态、生活环境贡献力量。

龙庆宏 文/图

## 集团各企业圆满完成首届党支部选举工作

本报讯 为尽快健全各企业党组织,根据集团党委要求,3月中下旬各企业先后召开第一届党支部选举大会。按照党支部选举的有关规定,采用无记名投票方式和差额选举办法选举产生了各企业第一届支部委员会。

据了解,各企业上报的《党总支书记及委员选举结果的报告》已经中共兰海集团党委会议研究批复:边向东、陶旭辉、孙悦、王姗、杨钦智5位同志为中共兰海集团总部党支

部委员,其中边向东同志为党支部书记;石振伟同志为中共甘肃商行银典当有限公司临时党支部书记;张鸿贵、高蕾、倪玉坤、赵小虎、王巨民、5位同志为中共甘肃海物流股份有限公司总支部委员会委员,其中张鸿贵同志为党总支书记;任惠革、达英花、徐爱军3位同志为中共兰州海厦物业服务股份有限公司支部委员会委员,其中任惠革同志为党支部书记。

孙悦/文

## 兰海集团与西部地产联盟共绘发展蓝图



本报讯 3月1日上午,兰海集团董事长赵友海、兰海集团常务副总樊会录、集团开发公司副总经理王勤学与西部商业地产联盟冉立春会长聚首兰州,共商胜利广场城市综合体未来发展大计。

开发公司 阮慧 文/图



## 兰海集团赴中高级人才交流会招贤纳士

本报讯 3月7-8日,2015年甘肃(兰州)春季特大型人才招聘会暨中高级人才交流会在甘肃省人力资源市场举办。

据悉,这是今年首场特大型人才招聘会,开幕当天共吸引了13万余人入场求职,省内外517家企事业单位前来招贤纳士。兰海集团人力资源部参加此次招聘活动,为集



团公司吸纳和储备中高级管理人才。

徐新迪 文/图

## 集团力促“幕墙工程”保质保量如期完工



本报讯 为确保胜利广场项目一期酒店式公寓外装饰幕墙工程如期顺利完工,3月31日,集团公司监

事会主席、督查总监、海天建设集团兰州分公司副总经理周晓良和海天建设集团兰州分公司副总经理陈喜元等领导对酒店式公寓外装饰幕墙工程,从工程进度、工程质量和工程安全等多个方面进行了实地检查和安排部署,力促酒店式公寓外装饰幕墙工程保质保量如期完工。

龙庆宏 文/图





2014年度“兰海之星”系列报道之一

## 咬定目标不放松 逆水行舟搏激流

——记兰海集团2014年度“兰海之星”、新胜利宾馆员工郝剑

郝剑,现年37岁,从学校毕业后被分配至宾馆工作,已经有18个年头了。前十几年一直在客房部的服务岗位上学习,锻炼出了很强的工作能力。为了让自己工作更有挑战性,也为了向宾馆贡献更多的力量,2009年他主动提出申请,把岗位调整到客房营销,成为了新胜利宾馆客房部一名出色的营销员。

郝剑是一个认准了目标就不轻易言退的人,只要有百分之一的可能性,他就会去付出百分一百甚至百分之两百的努力。无论在哪个岗位上,他都能刻苦钻研业务,努力练就扎实的业务技能,特别是在他从事营销工作伊始,就下定决心要做出一番成绩来。

市场营销学看似简单,实际上这里有很深的门道,想要在这一领域做出成绩,除了有扎实的理论基础外,还必须和实践紧密结合。郝剑根据现有的实际情况,摸索出适合他个人的销售“战术”。在面临着行政事业单位根据规定减少会议经费,控制其他费用的萧条市场,他首先想到的是今年的客源销售如何定位,有了目标就按计划一步一个脚印地扎实开展,但做起来却是异常困难。

2014年初,从事营销工作6年的他,除了正常收取应收账款外,没有接来会议团队入住,就连临客都寥寥无几,情绪一下跌倒了谷底,思想波动很大。经自我调整后,他决定从拜访老客户开始,只要有了这些老客户就能拓展新客源。于是他打起百倍精神,按照自己的客源目标定向,开始了艰辛的营销工作之路。以各种方式(如电话、信息、吃饭、娱乐等)拜访客户,特别对平安保险公司进行不定期拜访。从2013年平安保险公司的1个区(6个部门)的培训会议发展到了3个区(10个部门)

的培训会议,如果能稳妥地接到平安保险公司的3个区(10个部门)的会议,对郝剑而言将是一个极好的机会。于是,他开始频繁往返于七里河、东岗镇与宾馆之间,认真记录每一期培训会议的要求和标准,积极与部门接洽工作的每个环节,虽然宾馆的部分硬件条件无法完全满足会议的要求,郝剑就从每个服务的

细节入手,向平安保险公司办会负责人详细阐述接待培训会议流程,讲明宾馆能够提供的各种个性化、针对性强的接待措施。比如:对每一次会议,能根据会议要求任意变换桌型,这些都是由郝剑自己来完成的;到了旺季,报到的客人已到前台登记,但房间还未退出时,为了确保参会人员按时参加会议,他主动协调相关人员临时寄存行李当起了行李员;在参会人员入住期间,他每天穿梭于会务组和参会人员房间,解决处理一些力所能及的事情;到了用餐时间他的身影出现在餐厅,当起了餐厅接待员做好协调工作;客人离店时,他又出现在每层楼面,又当起了安全检查员,协调楼面班组做好安全查房工作。郝剑凭借着自己的真诚和努力,在每一次接待完平安保险的会议后,办会负责人及参会人员都会竖起大拇指称赞他的贴心服务。在平安保险公司里,没有人不知新胜利宾馆有一位敬业的员工叫郝剑。2014年平安保险公司3个区(10个部门)大、小会议全年使用十四楼大会议室201次,小



会议室138次,房间2345间。

今年3月份经多方打听,郝剑得知市教育局要开办为期12期的教师培训班,通过各种渠道介绍认识了主办会负责人,于是,他开始了营销公关工作,首先是向办会负责人介绍宾馆的概况,其次从他运用以前接会中获得的经验详细介绍整个会议接待流程,从房间的分配、客人取房卡入住、早餐券发放、入住后的服务乃至客人就餐环境、饭菜质量、停车收费等每一个细微环节,以及严谨的财务手续,通过详细介绍和来实地考察郝剑的细致入微的工作态度,打动了办会单位负责人,经会议单位多次会上讨论决定将这次为期12期的教师培训会设置在宾馆。今年5月份开始,教育局的“千进八百”培训会办会4期,每期200人;“影子教师”培训会办会8期,每期50人,每期用房125间,全年创收45万元。天道酬勤,郝剑的辛勤付出,得到了办会单位的称赞,为宾馆争得了荣誉,也为自己找到了开启营销之路大门的钥匙。

他发现要想扩大营销范围,必

须以“向企业和商务单位发展”为切入点,主动出击、上门联系客户,并且面对新客户不能怕被冷落,更不能怕吃闭门羹,真诚地与客户进行交流,用人性化的营销方式感动客户,他用情感交流拉近了与客户之间的距离,以优质的服务赢得了客户的信任。同时,他非常重视客户的每一项需求,为做好完整的售后服务,他根据每个客户的特点和喜好建立了销售备忘录,并熟记于心,总能够恰到好处地在客户开口之前,为客人提供他们最需要的服务,从而稳定老客户,并且不断拓展新的客户群体。在这6年的营销道路上,他渐渐地懂得了市场销售就是“逆水行舟,不进则退”。他的销售额之所以能够成倍的递增,攀升,是因为在他的心中有一个独特的不等式,那就是“零散客户>零散客户”。客户流失的现象时有发生,所以,他仍然想方设法找寻新的零散客户,坚持不懈地做好营销工作。

几年来,他在销售过程中,联系客户、催缴应收款,尝尽了酸甜苦辣,却也积累了不少宝贵的经验。他总结出:做营销首先要有“钻劲”,其次要有“柔劲”,第三还要有“韧劲”。催讨欠款是一件艰苦的事,仅仅有技巧还远远不够,还需要有坚韧不拔的毅力。郝剑在做好营销工作的同时,还按时参加部门安排的各类培训,注重提高自身业务能力,他深知,只有与时俱进地提高业务水平,拥有过硬的业务本领,才能为宾客

提供优质服务。

在每一次圆满完成会议接待任务后,他都会认真总结经验,逐渐地就形成了一套独具特色的接待服务理念。在工作中始终坚持“诚信、亲切、周到、专业”,并努力做到“四心”,即:自己有信心,服务有热心,办事有耐心,工作要安心;同时还要做到“四勤”,即:腿勤多走动,眼勤多观察,嘴勤多沟通,手勤多记录。在会议接待过程中,无论规模大小,他一如既往地坚持细致入微的服务和全程跟踪协调,得到宾客及同事们的一致认可和好评。久而久之,经他接待过的“零散客户”变成了“大宗团队”,“小会”变成了“大会”,营销重点也逐渐调整为“以零散客户为辅,重点大宗会议为主”,他多次成功接待了平安保险、市教育局等会议。在为宾馆争取经济效益的同时,他个人的客房及餐饮销售业绩也突飞猛进,今年全年完成纯客房收入203万元,餐饮收入62万元。

虽然他曾经经历了多次岗位的变动,但他没有以消极、悲观的情绪去对待,而是把每一次机会都当作一次学习和提高的机会。郝剑在日常工作中始终严格遵守集团公司及宾馆的各项规章制度,从不计较个人得失,任劳任怨,关心、团结同事,以兢兢业业的工作态度和乐于奉献的敬业精神,受到了领导和同事们的一致赞扬。正是因为他用一颗赤诚和感恩的心来回报顾客,他的客户群才得以不断扩充。宾客的种种需求,他总是能真诚的微笑面对,让宾客们带着需求而来,载着满意而归。

郝剑热爱企业,热爱营销工作,在今后的营销生涯中,他将继续开拓营销领域,发展新客户,维系老客户,争取来年再创佳绩。

新胜利宾馆/文

## 用快乐度量生命 用努力面对人生

一天,一名旅行者,沿着一条通往树林的蜿蜒小路,来到一片绿荫掩映的墓地,白色的石质墓碑上铭刻着在这里安息者的名字和生命的旅程。让旅行者非常惊讶的是,这些安眠者的在世时间都很短暂,最长的也只有11年。旅行者意识到,这里一定发生过什么灾难,于是,流下了悲伤的眼泪。

一位老人走过来。旅行者问老人:“这里是不是发生过什么灾难?为什么死者全都是孩子?”老人笑笑:“别害怕,这里没有发生过什么灾难,这只是我们这里的一个古老习俗。”

原来,这里,当一个人长到15岁时,父母亲会给他一个本子,从此,每到遇到快乐的事情,比如,他遇到了未婚妻,陷入热恋,他妻子怀孕了,他的第一个孩子出生了,他在他乡遇到了老朋友,等等,他就打开本子,在左边记录快乐的原因,在右边写上快乐持续的时间。他这样一点一滴地记录着快乐时光,当他离开人世时,人们便会打开他的本子,把他快乐的时间累加在一起,算出总和,然后,再把这个时间刻在他的墓碑上。

“在我们看来,这个时间才是一个人的真正时间”,老人最后说。

看过这个故事,不禁陷入沉思。原来,生命,应该用快乐来度



量。而用快乐度量的生命,竟然又是如此之短暂。

快乐的多少,决定着生命的长度。我们要延长生命,首先,必须学会发现快乐,感悟幸福。

快乐,可能因为金榜题名、洞房花烛,或者职位晋升、投资收益。快乐,也可能因为朋友的一句问候,路边的一株野花,清晨的一声鸟鸣,黄昏的一抹晚霞。

快乐的程度可能因为快乐源的不同而有所差别,快乐的本质却不会因为快乐源的不同而改变。归根结底,快乐,是基于心态的一种感觉,快乐,是围绕我们周围的点点滴滴。

快乐,不是过去式。过去的快乐,已经成为生命的一部分,留在了身后。生命的延伸,在于不断发掘新的快乐源泉,感受新的快乐生活。

快乐,不是将来式,没有人可以预见未来,无论是对世界,还是对人生。可以憧憬未来,祈祷幸福,但是,没有人知道,未来会怎

样,未来的幸福,是否会如期而来。

快乐,是现在进行式,我们能够真正把握的,只有今天。快乐地度过今天,我们的人生便多了一份色彩。快乐地度过今天,我们的生命便又延续了一天。

生活的态度,决定着快乐的多少。就像不同的人,看半杯水。只看杯子上半部分的人,看到的是缺憾,能看到杯子下半部分的人,看到的是希望。缺憾,难免不快乐,希望,自能带来快乐。半杯水,没有变,但是心情,可以因为我们视角的不同、心态的改变而完全改变。

我们时常放大痛苦,因为愿望没能完全实现。我们时常忽略快乐,因为快乐的“阈值”设定过高。我们时常不甘心于平淡,努力制造出一些不平淡来,只是,这样的快乐,来去匆匆。当一切风归平、浪归静,遗留下来的,虽然有丝丝缕缕的美好回忆,更多的,却是遗憾、无奈,以及钝钝的心痛。

生活原本平淡,快乐,更多地源自于平凡生活,人生旅途的点点滴滴。

生命原本短暂,用快乐度量,愈加短暂。

我们能做的,就是努力去寻找生活中的美好,感受美好生活带给我们的快乐。

快乐越多,生命便越长。生命越长,快乐才越多。

## 物业服务无小事

物业管理是一项服务性工作,要想做好服务就必须事无巨细,业主对我们服务水平好坏的评价,往往针对某一件事,也许我们做好了九十九件,一件没做好,在业主的评价中我们就是没做好,这就是服务行业的一百减一等于零的法则。

我们必须正确认识物业管理不仅包括管理,还包括服务。若是重视物业



管理,缺乏人性化的服务,我们就不能有效地满足业主的需求;但若突出服务,管理不到位,也会造成管理与服务工作的脱节。我们必须发展地看待这个问题,只有

认清管理是物业公司的根本任务,服务是贯穿于整个物业管理工作的连线,只有管理与服务同时并行,才能将我们的物业管理水平真正提高到一个较高的水平。

海厦物业 王倩/文

## 物业工作心得

谈起收取物业费,这可是一年来最让我头疼同样也是最让我觉得有成就感的事了。刚接触这项工作的时候,觉得物业费就是物业公司提供服务后业主们应当交纳的费用,收取应该没有什么难度。但当实施的时候才发现真的不容易,不仅要了解500多户业主们所有信息都要一一搞清楚,还会遇到许多琐碎的生活常事,就像管家婆一样。所以收取物业费是一件要十分耐心、认真、广泛的工作!

我通过近一年的学习,摸索,总结了一些收取物业费费用的技巧,认为收取物业费应注意以下方面:

收费之前先做上门回访沟通工作。按照平时的工作日志处理业主报修投诉,再谈物业费欠费问题;和业主沟通时一定要委婉说明情况,不要说业主欠费是不对的,或说不交费要支付滞纳金等,因为这样会引起业主反感;上访时没经业主同意,不要进入业主房中,应有礼貌的站在门口;如遇业主家中有客人,应该暂缓提及物业费的事情。所以收取物业费就是要细心的注意一些琐碎的事情,一定要把业主放在第一位,服务做到位,我想我们在以后会更加轻松、更好的收取物业费。

海厦物业 王倩/文



# 张玉芳 逆风奔跑的销售达人

真正的强者,不是没有眼泪的人,而是含着泪依然奔跑的人。

现年46岁的张玉芳,是新胜利宾馆餐饮部的一名普通员工。她自2001年调入宾馆,先后在西楼服务员、洗衣房等岗位工作过;2012年又因岗位调整至新胜利宾馆餐饮部服务员岗位工作。

2013年,餐饮行业陷入低迷。多年来始终以会议团队接待为主要客源对象的宾馆餐饮部意识到,只有立即调整营销思路才能能力保全各项经营指标任务的完成。经过餐饮部领导的反复筛选和考虑,将张玉芳这名才从事餐饮服务不久和另外一名员工调整到营销员岗位工作,力图抢占兰州市的部分宴会市场,提高宾馆餐饮收入。

从未有过营销经历的她,在部门领导的帮助支持下,在同事们的鼓励和配合下,边干边学,在实践中渐渐提高了营销水平。她工作中勤劳肯干,任劳任怨,虽然营销过程充满了艰辛,但不服输性格奠定了她积极的工作态度。领导的信任和部门同事的支持,使她满怀信心,开始了自己的营销员工作经历。起初上门营销时,她总是拉不下面子,和人交流时也感觉到不太好意思开口,甚至感觉和人说话底气都不是很足,许多天下来,基本上没什么营销

业绩。她意识到如果再这样下去,自己肯定无法完成领导交给自己的任务。因此她开始分析客户心理和需求,发现哪里有丧棚就赶去挨家挨户地向客人介绍宾馆丧宴,还通过各种社会渠道与殡葬部门人员联系互通信息,承揽丧宴和其它各种会议、酒席等,只要是自己的客人,她是全程负责联络、细心做好服务,给部门拉来了一家又一家的酒席,以优质的服务完成了一家又一家的订单。

兰州市的酒店有很多,上门做丧宴营销服务,争办酒席的有很多家,竞争异常激烈。其他酒店为了及时招揽生意,给营销人员配备了专用车辆,还组织了二、三人的服务组上门进行服务。面对优势强大的竞争对手,张玉芳深知:“小事成就大事,细节成就完美”,想要拉到客人,必须用心为宾客提供周到、真诚的服务。每次面对悲痛欲绝的丧主,张玉芳都会发自内心地进行哀悼和劝慰,积极帮助收拾、布置停当后,再耐心、细致地为丧主介绍宾馆的菜品、特色、服务以及套餐标准,为部门争取尽可能多地联系宴席。在她从事丧宴营销的两年多的时间里,



有七、八次恰巧遇上东家人手少,需要帮助时,她克服畏惧心理,帮着家属一起将遗体抬下楼直至送上灵车。帮东家把一切安排妥当后,才上前介绍业务。如果遇到帮不上忙的时候,她就耐心安静的在一边等待,有时一等就是六、七个小时,连吃饭、上厕所都不敢去,生怕被人“捷足先登”了,可是这所有的困难她都咬牙坚持了过来。

出外跑营销和在店内上班完全不同,它没有固定的上下班时间。外出时遇上下雨下雪天,想打个车都很困难,为了不耽误联系丧宴,有时她往往要倒几趟车才能赶到;有时晚上刚睡下或是半夜接到业务信息或电话,她一个人不敢单独外出,却又不想失去机会,就只好把熟睡的丈夫或儿子叫起来,陪她一起去,有

时好不容易完成工作,回到家天已经亮了。这样的事经常发生,虽然丈夫很支持她的工作,甚至对她没有做过多的埋怨,但静下心来一想,由于忙于工作她常常把家庭和孩子置之脑后,觉得自己为家庭付出的太少充满了愧疚,但是出于对工作的热爱,她只能暂时把这一切默默放在心里。

有时同一天遇到两、三家业务,各家有不同的标准,不同的要求,送头肴、凉菜、花卷、筷子、碗、勺等任何细节都不能出现疏忽,如果一辆车来不及送,她还要求助于部门领导或亲友帮助协调车辆;有时正逢上下班高峰期,会因为路上堵车、修路、不熟悉道路等原因导致时间上有延误,受到丧主的指责时她却只能强忍着委屈,耐心细致地解释和道歉。在一次丧宴中,事主由于失去亲人心中心中不痛快,加上又喝了点,就在餐厅里漫骂、乱砸东西,她赶紧上前协调,可是客人伸手就给了她一耳光,她顾不上自己的委屈,反而协助家属继续进行劝阻。最后在派出所和同事们的协调劝说下,才终于平息了事态,虽然事主家属也出面承认了错误,向她道了歉,但当客人们离开后委屈的泪水却也忍不住夺眶而出。

为了做好服务,她熟记宴会菜谱、菜序、菜品特色、宴会流程、服务套餐及项目标准,以她的真诚打动东家,让东家主动选择新胜利宾馆。为了确保丧宴顺利进行,她提前和东家沟通好,熟悉安排的仪程组合次序,如:洗手水、东家水牌、讲话音响、瓜籽、糖果、凉菜、热菜等的出现次序,掌握好每个环节的距离,尽可能保证每个细节配合得恰到好处;在客人吃完饭准备离开时,她又细节提醒顾客将剩菜打包,尽量给前来就餐的宾客提供热情、周到、细心的服务。

张玉芳无论在哪个岗位上,都始终“干一行爱一行”的工作态度,虚心学习,爱岗敬业,不怕挫折。她工作认真负责,团结同事,总结经验,不断提高业务能力。她悟性高,手脚勤快,始终以饱满的工作热情和责任心,默默无闻地做好本职工作,无论是白天还是黑夜,天阴下雨或是烈日炎炎,她始终奔波在兰州的大街小巷寻找着合适的客源。“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”,她通过自己孜孜不倦刻苦努力,取得了出色的工作业绩,获得了领导和同事的认可。同时,也用事实印证了“有付出必有回报”这句话。

新胜利宾馆 唐丽/文

## 不管你在哪里上班

### 请记住以下黄金定律

职场法则第一则:

工作不养闲人,团队不养懒人。

职场法则第二则:

入一行,先别惦记着能赚钱,先学着让自己值钱。

职场法则第三则:

没有哪个行业的钱是好赚的。

职场法则第四则:

干工作,没有哪个是顺利的,受



上都赚到了,就不可能赚不到钱。

职场法则第六则:

只有先改变自己的态度,才能改变人生的高度。只有先改变自己的工作态度,才能有职业高度。

职场法则第七则:

让人迷茫的原因只有一个——那就是本该拼搏的年纪,却想得太多,做得太少!请记住一个字:干!

点气是正常的。

职场法则第五则:

赚不到钱,赚知识;赚不到知识,赚经历;赚不到经历,赚阅历;以

## 成为一棵大树的5个条件

成为一棵大树的第一个条件:时间

没有一棵大树是树苗种下去,马上就变成了大树,一定是岁月刻画着年轮,一圈圈往外长。

启示:要想成功,一定要给自己时间。时间就是经验的积累、平台的构建和环境的选择。

成为一棵大树的第二个条件:不动

没有一棵大树,第一年种在这里,第二年种在那里……最后能够长成一棵大树。一定是千百年来,经风霜,历风雨,屹立不动。正是无数次的经风霜、历雨露,最终成就大树。

启示:要想成功,不能老跳槽,一定要“经风霜、历雨露而不悔”!

成为一棵大树的第三个条件:



成为一棵大树的第四个条件:向上长

没有一棵大树只向旁边长,长胖不长高;一定是先长主干再长细枝,一直向上长。

启示:要想成功,一定要向上。不断向上才会有更大的空间。

成为一棵大树的第五个条件:向阳光

没有一棵大树长向黑暗。积极地向着阳光生长是大树的希望所在,就是为了争取更多光明。大树心中的目标就是一定要积极地寻找阳光。阳光,就是大树的希望所在,大树向着光,向着成功,大树绝对不会长向坑洞,长向黑暗。大树体会到必须为自己争取更多的光明。

启示:要想成功,一定要心向光明,所有挫折都是成长!

根基

树有千百万条根,粗根、细根、微根,深入地底,忙碌而不停地吸收营养,成长自己。绝对没有一棵大树没有根。

启示:想成功,一定要不断学习,不断充实自己,自己扎好根,事业才能基业常青。

## 4个红遍朋友圈的小故事

借伞

孔子有天外,天要下雨,可是他没有雨伞,有人建议说:子夏有,跟子夏借。孔子一听就说:

不可以,子夏这个人比较吝啬,我借的话,他不给我,别人会觉得他不尊重师长;给我,他肯定要心疼。

——和人交往,要知道别人的短处和长处,不要用别人的短处来相处和考验,否则就会友谊不长久。

取经

一头马、一头驴听说唐僧要去西天取经,驴觉得此行困难重重,便放弃了;而马却立刻追随而去,经历九九八十一难,取回真经。驴问:兄弟,是不是很辛苦啊?马说:其实在我去西天这段时间,您走的路一点不比我少,而且还被蒙住眼睛,被人抽打。其实,我是怕累日子更累。

——真正的累,来自于内心的无知与迷茫。

停车

瑞典沃尔沃总部有两千多个停车位,早到的人总是把车停在远离办公楼的地方,天天如此。问:“你们的泊位是固定的吗?”他们答:“我们到的比较早,有时间多走点路。晚到的同事



或许会迟到,需要把车停在离办公楼远的地方。”——多给别人着想时,路才会走得更远。

合作

一日,夜深人静,锁叫醒了钥匙并埋怨道:“我每天辛辛苦苦为主人看守家门,而主人喜欢的却是我,总把你带在身边,真羡慕你啊!”

而钥匙也不满地说:“你每天待在家里,舒舒服服的,多安逸啊!我每天跟着主人,日晒雨淋的,多辛苦啊!我更羡慕的是你!”

一次,钥匙也想过一过安逸的生活,于是把自己藏了起来。主人出门后回家,不见了钥匙,气急之下把锁给砸了,并顺手扔进了垃圾堆里。进屋后,主人找到了钥匙,气愤地说:“锁也砸了,现在留着你还有什么用呢?”说完,把钥匙也扔进了垃圾堆里。

在垃圾堆里相遇的锁和钥匙,不由感慨起来:“今天我们落得如此可悲的下场,都是因为过去,我们没有看到对方的价值与付出,而是这山望着那山高,彼此斤斤计较,相互妒忌和猜疑啊!”

——很多时候,人与人之间的关系都是相互的,互相扯皮、争斗,只能是两败俱伤,唯有互相配合、互相欣赏、相互团结、相互支持、相互信任、相互珍惜,方能合作共赢。

阳光温暖,岁月静好。春花烂漫,璀璨绚丽。兰海集团祝您生日快乐!

|          |           |           |
|----------|-----------|-----------|
| 吴佳忆 4月1日 | 王子林 4月9日  | 张 颖 4月25日 |
| 李桂芬 4月3日 | 马红霞 4月10日 | 董春霞 4月28日 |
| 张松勃 4月3日 | 丁新明 4月13日 | 赵 栋 4月28日 |
| 康 晶 4月4日 | 牛彩霞 4月14日 | 王 忠 4月28日 |
| 赵一峰 4月4日 | 四 华 4月16日 |           |
| 卢万芬 4月6日 | 郝六一 4月16日 |           |
| 陈仲飞 4月6日 | 陶成翠 4月16日 |           |
| 丛培轩 4月6日 | 高霞霞 4月18日 |           |
| 余金生 4月6日 | 高霞霞 4月20日 |           |
| 张德珍 4月6日 | 倪玉坤 4月20日 |           |
| 陈小元 4月9日 | 郑 彦 4月21日 |           |
| 王 倩 4月9日 | 祁光忠 4月25日 |           |





## “浪漫婚庆房”亮相新胜利宾馆



本报讯 面对今年国内旅游市场整体不景气的现状,新胜利宾馆积极想办法拓展新的营销渠道,从为宾客提供个性化、针对性服务入手,结合宾馆餐饮部客人以婚宴消费为主的特点,于2015年3月特别推出了婚庆房服务,并打出了“你的婚房我布置,异地嫁娶来我家”的宣传语,力争取得客房、餐饮双赢的局面。

为了给入住新人提供家一般的温馨舒适,同时又不失喜庆氛围的房间,宾馆对房间内的每一个细节、乃至物品的购置和摆放都反复斟酌,精心挑选。步入婚庆房立刻会被一种浓浓的喜庆、温馨的气氛包围起来:大红色的喜字、漂亮的拉花、五彩的气球墙、暖心的床铺,还有贴心的“百年好合”情侣洗漱套装……

“只要预订婚宴达到25桌以上的新人,即可免费享受一天婚庆房”的策划,是宾馆在营销举措上的创新,在打开营销思路的同时也将吸引更多客源。在今后的经营工作中,宾馆会继续寻找新的经济增长点,加大力度挖潜增效,促进营销工作再上一个新的台阶。

新胜利宾馆 龚梅香/文



## 兰海集团召开法务工作专题会



本报讯 3月10日下午,兰海集团召开法务工作专题研讨会。集团常务副总樊会录、相关部门负责人和集团公司法律顾问团队参加了会议。

龙庆宏 文/图

## 省安监局专家来兰海物流讲“安全”



本报讯 3月21日上午在兰海物流七楼会议室由保卫科组织邀请省安全监管局的专家讲师来兰海物流对龙门吊司机、司索工人员及货场相关工作人员进行特种设备安全知识的培训学习,公司领导非常重视,组织人员参加培训学习。

专家老师讲解细致,老师讲到:要干一行,懂一行,加强平时的学习,牢固树立安全第一,预防为主,综合治理的安全方针,熟悉有关的安全规章制度和安全操作规程,掌

握本岗位的安全操作技能,从业人员需持证上岗,未经培训合格的人员不得上岗。学员听得津津有味,踊跃提问,学习氛围热烈,学习后,每个人的安全意识,风险防范能力都得到了进一步加强。

通过学习,大家对安全制度有了深入的了解,要增强安全第一的自觉性,加强自主防范意识,提高防范事故的能力,注意个人安全,时刻牢记安全的重要性。

学习以后,大家都经过认真的考虑和反思,检讨自己的不足之处,今后要努力学习,提高工作技能,把学到的安全知识运用到工作当中去,及时纠正工作学习中的错误。

安全培训任重而道远,今后我们将持之以恒的做好此项工作,使公司安全生产再上新台阶。

兰海物流保卫部 尚明新 文/图

## 宾馆动力部圆满完成今冬供暖任务

本报讯 一年之计在于春,春天的到来对各行各业来说象征着一个新的开始,但是对于新胜利宾馆动力部来说,却意味着又一个采暖期的结束。

在2014-2015采暖期供暖中,动力部保质保量地完成了辖区25.7万平方米的供暖任务,全体员工以饱满的工作热情,遵循“辛苦我一人,温暖千万家”的服务宗旨,严格遵守兰州市供热法律法规,紧密结合集团公司的经营理念,落实每一个工作细节,让本期供暖效果得到了明显优化和提升。

为做好本期采暖工作,动力部前期做了大量的准备工作,如:对锅

炉进行改造维修、安装节能减排设备、扩建锅炉房、对锅炉辅助设备进行移位安装、制订并完善工作制度、对员工进行业务培训……这一系列准备都为供暖工作的顺利开展提供了可靠保障。

整个供暖期内,动力部对设备运行情况进行动态监测,及时根据室外气温变化情况对压力、温度等参数及各运行设备进行调整。面对已经严重腐蚀、老化的供热管网系统,合理调配人员,做到了抢修及时、维护到位,确保了设施设备安全、有序运行,保障了用户温暖过冬。同时动力部还对群众反映的问题进行及时、妥善的处理,多次深入

住户家中,逐一解决用户反应的问题。为了做好采暖费的收缴工作,收费人员经常放弃休息时间,走进一户户居民家中,耐心向用户做好解释工作,全力完成收费任务。经过全体员工的不解努力,今年的供热质量受到了用户的广泛好评,收费指标率创下了历年之最,超额完成了任务。

虽然本采暖期的工作已经接近尾声,但是动力部的工作并没有结束,他们将结合本采暖期发现的问题,对设施设备进行维修、更新和改造,确保供热设施设备始终处于良好状态,为下一采暖期的供暖工作提前做好准备。

新胜利宾馆 陈平/文

## 涌现财富两员工赴深圳培训学习



本报讯 3月23日至31日,涌现财富员工杨钦智、胡新普2名技术人员赴深圳晓风公司参加P2P平台软件培训学习,并对当地互联网

公司进行考察。此次软件培训的主要内容包括前后台操作流程、系统设计、项目分包结构、编码设计、功能模块开发、功能模块二次开发、源码分类、数据库表结构等。

培训学习的同时,涌现财富员工还通过远程登陆、详细审核、现场查看机房等形式,就“云服务器是否接通”、“系统和数据库的安全性”、“登陆账号及密码的安全性”等进行了现场试验。

培训学习期间,涌现财富员工还对当地知名度较高的“合拍在线”、“红岭创投”两家P2P平台从平台规模、办公场所、实际运营情况进行考察,借鉴经验以完善涌现财富公司运营方案。

截止目前,“陇金所”网贷平台的前期软件设计工作已全部完成。待软件交付工作结束后,涌现财富公司将对系统进行全面测试,测试完成即可正式上线运营。

涌现财富 田华 文/图

## “商行银”参加省典当协会会员大会



本报讯 风和日丽,兰花飘香。3月31日下午,甘肃省典当协会第一届二次会员大会在兰联宾馆胜利召开,商行银典当行参加会议并和同行会员进行了广泛交流。

会上,甘肃省典当协会会长王喆做了《团结奋进、加强自律、全面推动我省典当行业快速发展》的工作报告,重点回顾了2014年省典当协会做了十个方面的工作,全面总结了典当业面临的机遇和挑战,对

典当会员健康发展典当业务应注意的国家政策、法律法规、行业动态、监管规定、风险控制、客户比选、合同签订、合法合规、稳健发展等做了详细解析;同时对2015年度典当工作部署了十个方面的工作。王会长的报告对引领典当行业严格自律、健康发展,突出经营特色,完善和创新经营模式,努力提升为中小微企业融资服务水平和能力有深远的指导意义。

典当行 苏晓青 文/图

## 海厦物业开展新员工岗前培训座谈



本报讯 为进一步增强新员工对公司制度的掌握和了解,帮助新员工更好的熟悉企业,提高新员工对公司的认同感,尽快融入公司团队,海厦物业于3月20日下午15:00在七楼会议室开展新员工岗前培训座谈。培训从公司概况出发,分别从公司企业文化、公司规章制度、

员工仪容仪表及员工行为规范等内容进行培训,同时邀请客户服务部赵经理以实际的工作经验与大家分享了物业“服务”二字的重要性。

通过此次培训,使新员工对公司有了初步了解,希望新员工能让海厦物业分享自己和曾经服务企业的好思路、好做法和好经验,帮助海厦物业发现和解决问题;也希望新员工在老员工的帮助下,抓紧熟悉企业文化、工作模式和自己的岗位职责与流程,尽快进入角色,融入团队,在各自岗位上真诚协作,共同推动海厦物业的持续快速发展。同时结合客户服务部的工作实际,大家认真探讨了物业“服务”二字的重要性。

海厦物业 付玲 文/图

## 海厦物业开展“学雷锋”义务劳动

本报讯 3月5日是学雷锋纪念日,雷锋精神是中华民族传统美德的一种沉淀,是一种随着时代进步而不断发展的与时俱进的精神。雷锋那种助人为乐、一心为人民服务的精神正是我们在构

建和谐小区中值得大力发扬和倡导的。

当天,海厦物业各部门员工本着全心全意为业主服务、设身处地为业主着想的原则,每个员工都在认真的清理着草坪和花丛中的各种

垃圾,积极开展了“学雷锋”义务劳动活动。也通过这次义务劳动,拉近了公司与业主之间的距离,让业主倍加感受到海厦物业服务第一、业主至上的宗旨。

海厦物业 付玲/文

## 海厦物业“合理化建议征集月”启动

本报讯 为更好地调动全体员工参与企业管理的积极性,充分发挥全体员工主人翁地位和作用,听取员工对公司发展及各项服务管理工作的意见和建议,畅通民主沟通的渠道,采纳合理化建议,使公司更加健康和谐的向前发展,海厦物业公司决定在三月份开展为公司经

营、管理、服务工作献计献策的“合理化建议征集月”活动。

活动要求公司员工围绕公司发展以及本部门经营、服务、管理工作,在加强和改进经营管理、安全管理、企业文化建设、市场维护和拓展、提高工作效率、提升服务质量、降低成本能耗,实现节能减排、

改进工作流程、改善工作条件及其他员工关心的问题提出意见和建议。并要求各部门要做好活动的宣传,提高对合理化建议活动的认识,使广大员工踊跃参与到活动中来,为公司的生存发展做出积极贡献。

海厦物业 付玲/文

## 兰海物流绿化带春灌火热进行

本报讯 3月15日,兰海物流员工在给绿化带浇水。

针对近期降雨量较少的实际,员工对货场绿化带树木开展浇灌工作,确保植物正常生长,美化货场环境。

兰海物流 赵倩倩 文/图

