



南加州台灣旅館業同業公會

# 年會特刊

PRESORTED  
STANDARD  
US POSTAGEPAID  
MONTEREY PARK  
CALIF. 91754  
PERMIT NO.76JUNE  
2009

34th ANNUAL CONVENTION

Issue  
Number

130



IHG

InterContinental Hotels Group

619,851 rooms  
the most rooms in the world1,775 hotels  
the industry's largest pipeline42 million  
PCR membersour numbers  
**ADD UP**

Why do our numbers say "Invest with IHG"? It's not just about our numbers, it's about what you need as a franchisee. You need to know that you have invested in a portfolio of industry-leading brands and your business needs to be supported by a deeply resourced enterprise committed to delivering guests through your front door no matter what the economic environment.

Our flagship brands have been around for over 50 years, our portfolio has thrived in good times and bad, and we are poised for future growth with a pipeline that represents \$12 billion of owner investment in IHG flags. IHG—Our numbers add up to one great investment.

Contact our Development Team to learn how you can be a part of our success.

Call 866.933.8356, visit [IHG.com/development](http://IHG.com/development) or email [development@IHG.com](mailto:development@IHG.com).



©2009 InterContinental Hotels Group. All rights reserved. These brands are trademarks of InterContinental Hotels Group.

TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION  
OF SOUTHERN CALIFORNIA  
1045 E. Valley Blvd., A212  
San Gabriel, CA 91776

[www.thmasc.org](http://www.thmasc.org)  
[thmasc@sbcglobal.net](mailto:thmasc@sbcglobal.net)

南加州台灣旅館業同業公會  
Tel: (626) 280-2207  
Fax: (626) 280-2243  
Address correction requested

本會參與北美洲台灣旅館公會聯合總會青年部二〇〇九返國參訪團專刊

會長 理事長 會務顧問

|            |                                                     |           |
|------------|-----------------------------------------------------|-----------|
| 第一屆        | 蔡金裕 / King Chai.....                                | 1974-1976 |
| 第二-五屆      | 王桂榮 / Ken John Wang .....                           | 1976-1980 |
| 第六屆        | 陳哲夫 / Jeff Chen.....                                | 1980-1981 |
| 第七屆        | 范宗陣 / John Fan.....                                 | 1981-1982 |
| 第八屆        | 丁昭昇 / Charles Ting.....                             | 1982-1983 |
| 第九屆        | 劉丁榮 / Ting Liu.....                                 | 1983-1984 |
| 第十-十一屆     | 楊茂生 / Maoson Young.....                             | 1984-1986 |
| 第十二-十三屆    | 黃三榮 / San John Hung.....                            | 1986-1988 |
| 第十四屆       | 李木通 / Tom Lee.....                                  | 1988-1989 |
| 第十五-十六屆    | 方俊雄 / Grover Fang.....                              | 1989-1991 |
| 第十七-十八屆    | 顏樹洋 / Rosano Yan.....                               | 1991-1993 |
| 第十九-二十屆    | 廖聰明 / Tom Liaw.....                                 | 1993-1995 |
| 第二十一屆      | 陳正吉 / Cheng-Chi Chen.....                           | 1995-1996 |
| 第二十二屆      | 陸和源 / George Lu.....                                | 1996-1997 |
| 第二十三-二十四屆  | 盧景林 / Robert C. lu.....                             | 1997-1999 |
| 第二十五-二十六屆  | 邱垂煌 / Chris Chiu.....                               | 1999-2001 |
| 第二十七-二十八屆  | 許清松 / Stephen Hsu .....邱垂煌.....                     | 2001-2003 |
| 第二十九-三十屆   | 林宜昭 / Herman Lin .....邱垂煌.....許清松.....              | 2003-2005 |
| 第三十一-三十二屆  | 范約瑟 / Joseph Fan .....林宜昭.....邱垂煌、許清松...31th...2005 |           |
|            | .....許清松.....林宜昭、盧景林...32th...2006                  |           |
| 第三十三屆-三十四屆 | 汪俊宇 / Gerald Wang.....盧景林.....邱垂煌、許清松...33th...2007 |           |
|            | .....林宜昭、范約瑟、                                       |           |

## 傳承的精神



會長 汪俊宇

by Gerald Wang  
President of THMASC

首先非常感激我們的盧理事長、前會長、副會長、理事及會員們的支持，讓我能有機會為我們的會員服務。

在這兩任的任期中，我仍繼續為我們的會員提供各種不同的活動，此外亦繼續在打入主流及對第二代傳承方面，跟隨前會長們的腳步上繼續推動。

在去年和北美台灣旅館同業公會共同舉行的年會上，我們很榮幸的請到全美知名的全球旅館投資顧問集團的總裁Jim Butler來籌備下，舉辦了一個旅館投資座談會，從法律上、市場上、綠色能源未來走勢，及未來的旅館發展方向上提供了一個全盤的介紹。去年我們亦在北美台灣旅館同業公會創會邱會長及

會長許清松的籌劃下，舉辦了第一屆的北美台灣旅館同業公會青年台灣參訪團，而今年在H1N1的流感威脅及經濟大蕭條之情況下，在創會邱會長，休斯頓CK李總會長，休斯頓美芬姊及台灣僑委會的大力支持下，得以再次成行，其中創會邱會長、休斯頓李總長及美芬姊在財務不足之處對此行予以財務上的支援，全美有包括20個青夫團員及十幾位北美公會的理事和會員參加，觀了台灣的各種旅館，包括汽車旅館、商旅、民宿及一些特色旅館，其有各種專業座談會，此外並與姊妹台北旅館公會交流，並參觀台灣觀光學院，並予以交流，此行讓青年成員能更認識台灣，了解其父母之出處，極有意義，希望我們的新的鄧會長能與未來北美旅館同業公會的新會長大力合作，能續繼成行。

做了會長之後，發現責任深重，會務的推廣需全體理事及會員之配合及支持才能完成。在進行任何活動及整體會務發展中，我們理事長、前會長、副會長及理事們在經驗及財務上均予以大力支持，尤其是前長Herman林、Joseph范及Chirs邱為公會以私的關係爭取到IHG及CF Kent等產商在財務上的大力支持，才讓公會得在財務上渡過難關，此種無私的精神與當年創會會長蔡全裕、王桂榮及各屆會長對公會無私的奉獻，均來自對自己鄉親的情誼，在此我致上十二分的感激，公會在這任的任期中我們進行了以下的幾項活動：

1. 2008年10月參加國慶升旗典禮。
2. 2008年11月5日在Best Western Ontario Airport舉辦了以How to cope with the uncertainty of economic situation的座談會。
3. 2008年1月16日至1月18日參加了北美台灣旅館同業公會在新奧爾良舉辦的理事會。
4. 2009年1月11日在蒙市港漁村舉辦的新春聯歡晚會。
5. 2009年1月31日在中國城舉辦的金龍花車遊行。
6. 2009年1月25日在聖地牙哥參加了由IHG舉辦的Harbor Cruise。
7. 2009年3月11日在僑教中心的支援下在僑教中心舉辦旅館投資及應對金融危機的訓練班。
8. 2009年4月27日在La Mabea Heights舉辦了公會一年一度的高爾夫球賽。
9. 2009年5月12日舉辦了公會的會員大會，並選出了新的理事及會長。
10. 2009年5月19日至5月23日參與北美旅館同業公會籌備及辦理的第二屆北美台灣旅館同業公會青年台灣參訪團。
11. 2009年6月7日在Irvine Atrium Hotel舉辦了第三十五屆年會。

時間過的真快，我的任期將在2009年6月7日的年會中交棒給我們的新的鄧會長，我非常幸慰鄧會長願意在此經濟不景氣的情況下，接下會長的職務，我很願意繼續支持我們的鄧會長及我們的公會繼續為我們會員服務。

傳

承

## A Great Tradition Make a Great Association

by Gerald Wang  
President of THMASC

I really appreciate having the opportunity to serve this great Association especially the support from our formal President Chris Chiu, Herman Lin, Robert Lu, Steven Hsu Joseph Fan and all the directors. I always enjoy being involved in the Association. Through the chance to serve our association is truly a good learning experience.

Follow the step of our formal President to continue the effort of our formal President on two areas. The first one is to reach out to the mainstream America and the second direction is to get more involvement from our 2nd generation of which our formal President include but not limited to Herman Lin, Chris Chiu Joseph Fan, Steven Hsu and Robert Lu were putting a youth group and brining Inter-continental Hotel group to support our Association from mass media and financially.

I really want to continue this spirit to see what I can do for our Association. In June of 2008, we hosted our annual conference with North America Charter in Los Angeles Boneventure Hotel, and We invites Jim Butler of Global Hospitality Group, a well known US Hospitality group in our Industry, to host a seminar for North America and Southern California members. The seminar was to concentrate on the subject that was critical to our Industry.

Since they were also the organizer for Meet the Money, a well known conference in the US Hospitality Industry, to have him host and organize the seminar that would open the door to the media to the mainstream US Hospitality Industry.

Under the vision and direction from Chris Chiu our founding President of Taiwan Hotel & Motel Association of North America and support from OCAC of Taiwan and all the Director's from all of our North America's Charter. We put a training program for our youth group that have 4 days tour and training in Taiwan. The purpose is also continue the spirit of letting the 2nd generation network with the 2nd generation of Taiwan Hospitality business leader and members so they have a better understand and network, exchange idea and know how on issues such as the hotel market, management, technologies etc. The results turn out to be very rewarding. It has fun and knowledgeable. The 2nd generation know and love our homeland Taiwan better. This year once again under the leader of founding President and organized by C.K. Lee the President of Taiwan Hotel & Motel Association of North America and Mei-Fen Chen the Formal President of Greater Houston Hotel and Motel Association and supported by OCAC of Taiwan. We again have the youth group 4 days training camp started from 5/19/09 and end at 5/23/09.the mainstream US Hospitality Industry.

During my 2nd term as the President, I find out, our Association have a great tradition that all of our Chairman, formal President, Vice President, Directors, members, vendors, friends always bring new idea and fully support our various program to make it beneficial to our member in order to compete and survive in this ever-changed business world and environment. Without their support this is not going to be an easy Association to run. Fortunately, our current Secretary Anita Kou also doing an excellent job to make sure everything running smoothly..

We continue host plenty of events despite the turmoil of the economical situation. We complete the following program as we planned:

1. Double Ten Celebration cooperate with TECO of Taiwan which is held at 10/08
2. We host a seminar of "How to cope with the uncertainty of the downturn economic situation" on November 5th, 2008 at Best Western Ontario Airport.
3. We participate at the Annual Director's Meeting for the Taiwan Hotel & Motel Association of North America of which is host at New Orleans by Taiwan Hotel & Motel Association of New Orleans at Baronne Plaza Hotel, New Orleans which held from 1/16/09 to 1/18/09. Again a very warming and successful conference.
4. We host a New Year Party at North Star Seafood Restaurant at Monterey Park, Ca. on 1/11/09. All member and participant enjoy a great food and we have a very good time.
5. March 11, 2009 support with free conference room and financially from TECO Cultural Center at 9443 Telstar Ave., El Monte, Ca. We again lunch our Hotel Lodging Training Program of again "

Cope with the Change, Catch the Wave of Opportunity". A lot of information from our formal President, Current Chairman, Vice President, Director's, Guest Speakers, Experts to help our member to compete in such tough environment, not only that but also suggest how to grab the possible coming opportunities.

6. April 22nd of 2009. We host the annual Golf Tournament at La Habra Heights, Ca.

The Director of TECO and Director of China Airline also participate with us to have a good time. During the dinner, the director of China Airline gave us a surprise by donate a round trip ticket to Taiwan. It is really generous and I would like to take this opportunity to thank him for such a generous donation. Once again we have a wonderful time. We truly fight the economic downturn by positive attitude.

7. May 12th, 2009 we held our final member and director meeting for the 34th term of our Association.

8. May 19th, 2009, We participate with the Taiwan Hotel & Motel Association of North America, fly to Taipei for the 2nd Youth Group Training Camp in Taipei. Again this training camp is supported by plan and financial support of Taiwan OCAC.

9. June 7th, 2009. We host at the Atrium Hotel, in Irvine, Ca. of which is owned and operated by our current President Mike Wang. A bright young man with the vision and wisdom, a future leader to lead the generation to come.

With the support from our Chairman Robert Lu, Our previous President

Chris Chiu, Herman Lin, Joseph Fan, Steven Hsu, our Vice President Mike Wang, Tom Wu, Nick Deng, Wilson Wang, our auditor Terry Lee, our group of Director, our Secretary Anita Kou and our members, TECO cultural Center, TECO, our vendor, sister Associations, other sponsors. To make our yearly program on track and get going.

## CONTENT

|    |                                   |    |                                                |
|----|-----------------------------------|----|------------------------------------------------|
| 3  | 歷任會長芳名錄                           | 48 | Hospitality Industry News Flash                |
| 4  | 會長的話                              | 51 | 工程部的角色                                         |
| 9  | 第三十四屆理事名單                         | 54 | 透視2009：世界酒店業十大趨勢                               |
| 10 | 長官及姐妹會賀詞                          | 56 | 酒店業，網路行銷很重要                                    |
| 19 | 參加北美洲臺灣旅館公會聯合總會<br>2009青年部返國參訪團報導 | 58 | 美國旅遊網站經營模式                                     |
| 41 | 會務活動                              | 63 | 市場趨勢及行銷：旅館業主應<br>注意的十件事                        |
|    |                                   | 64 | 酒店高層管理                                         |
|    |                                   | 66 | 酒店銷售14決                                        |
|    |                                   | 68 | Disability Discrimination<br>Under The New ADA |

第130期 2009年 6月出刊

## Our Team

|       |                                                                                                                     |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 發行人：  | 汪俊宇                                                                                                                 |
| 召集人：  | 邱濟宏                                                                                                                 |
| 總幹事：  | 周培瑩                                                                                                                 |
| 編輯委員： | 許清松、邱垂煌、林宜昭、盧景林、吳東昇、鄭春暉、<br>江 耀、王正純、范約瑟、李德揚、劉昇平、汪蔚興、<br>劉明岳、郭學仁、李秉信、鄧永征、王政煌、郭永賢、<br>葉鈺華、吳萱蓉、吳智賢、許瑞朋、王明暉、謝健裕、<br>陳柏容 |

特約印製廠商： VPA Graphics Eric Chen  
(714) 624-2724

### 第三十四屆理事名單

|                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Consultant 理事長<br/>盧景林 Mr.Robert Lu<br/>4400 Hughes Lane<br/>Bakersfield, CA 93004<br/>(O)661-833-3000<br/>(F)661-833-3736<br/>rclbobl@yahoo.com</p>               | <p>President 會長<br/>汪俊宇 Mr. Gerald Wang<br/>1455 Monterey Pass Rd., #201<br/>Monterey Park, CA 91754<br/>(O)323-268-8886<br/>(F)626-446-4068<br/>gwang@vicinn7.com</p> | <p>Consultant 會務顧問<br/>邱垂煌 Mr. Chris Chiu<br/>2 Orchard<br/>Lake Forest, CA 92630<br/>(O)949-462-9500<br/>(F)949-273-5898<br/>chiulaxst@yahoo.com</p>              |
| <p>Consultant 會務顧問<br/>許清松 Mr. Stephen Hsu<br/>515 West Katella Ave.<br/>Anaheim, CA 92802<br/>(O)714-991-6868<br/>(F)714-817-8588<br/>Stephen@ramada-anaheim.com</p> | <p>Consultant 會務顧問<br/>林宜昭 Mr.Herman Lin<br/>9335 Kearny Mesa Rd.<br/>San Diego, CA 92126<br/>(O)858-695-2300<br/>(F)858-578-7925<br/>herman.lin@yahoo.com</p>         | <p>范約瑟 Mr. Joseph Fan 會務顧問<br/>21725 E. Gateway Center Dr.<br/>Diamond Bar, CA 91765<br/>(O)909-860-6255<br/>(F)909-612-5730<br/>brightonllc@aol.com</p>           |
| <p>吳東昇 Mr.Tom Wu 副會長<br/>705 N. San Gabriel Blvd.<br/>Rosemead, CA 91770<br/>(O)323-887-9235<br/>(F)323-887-9236<br/>tomwula@yahoo.com</p>                            | <p>王政煌 Mr.Michael Wang 副會長<br/>5325 E. Pacific Coast Hwy<br/>Long Beach, CA 90804<br/>(O)562-597-3285<br/>(F)562-498-7167<br/>mwang@venquest.com</p>                   | <p>汪蔚興 Mr.Wilson Wang 副會長<br/>2500 Michelson Dr.,Ste.110<br/>Irvine, CA 92612<br/>(O)949-622-3402<br/>(F)949-622-3410<br/>Wilson@atlashospitality.com</p>          |
| <p>鄧永征 Mr. Nicolas Teng 副會長<br/>3344 State St.<br/>Santa Barbara, CA 93105<br/>(O)805-687-6611<br/>(F)805-687-7116<br/>nickteng@msn.com</p>                           | <p>Auditor 稽核<br/>李德揚 Mr. Terry Lee<br/>345 S. Figueroa St.,Suite 100<br/>Los Angeles, CA 90071<br/>(O)213-680-8811 Ext.11<br/>(F)213-680-9134 terry@apccusa.com</p>   | <p>Director 理事<br/>鄭春暉 Mr.Peter Cheng<br/>1538 E. Lincoln Ave.<br/>Anaheim, CA 92805<br/>(O)714-635-6888<br/>(F)714-883-8000</p>                                   |
| <p>Director 理事<br/>王正純 Mr. Chen-Chun Wang<br/>1402 W. Pacific Coast Hwy.<br/>Wilmington, CA 90744<br/>(O)310-834-3400<br/>(F)310-835-2225</p>                         | <p>Director 理事<br/>李秉信 Mr. Ping Hsin Li<br/>800 South Beach Blvd.<br/>Anaheim, CA 92804<br/>(O)714-995-5700<br/>(F)714-826-6021<br/>pinglee0803@aol.com</p>            | <p>Director 理事<br/>郭學仁 Mr. Simon Kuo<br/>26328 Oso Parkway<br/>Mission Viejo, CA 92691<br/>(O)949-582-7100<br/>(F)949-367-7696<br/>simonkuo8@aol.com</p>           |
| <p>Director 理事<br/>劉明岳 Mr. Ben Liu<br/>788 W. Huntington Dr.<br/>Monrovia, CA 91016<br/>(O)626-358-8981<br/>(F)626-301-0657<br/>grandoaktreeinn@aol.com</p>           | <p>Director 理事<br/>邱濟宏 Mr. Kevin Chiu<br/>1510 E. Colorado St.<br/>Glendale, CA 91205<br/>(O)818-507-6688<br/>(F)818-507-8103<br/>alpsvu@yahoo.com</p>                 | <p>Director 理事<br/>葉鈺華 Ms.Jennie Yeh<br/>1864 Oak Valley Village Circle,<br/>Beaumont, CA 92223 (O)951-769-3600<br/>(F)951-749-4334<br/>jennieyeh715@yahoo.com</p> |
| <p>Director 理事<br/>陳柏睿 Mr.Kevin Chen<br/>915 S. Disneyland Dr.<br/>Anaheim, CA 92801<br/>(O)714-778-0350<br/>(F)714-778-3878<br/>kchen@super8motel.net</p>            | <p>Director 理事<br/>陳雪仙 Michelle Chen<br/>227 W.Valley Blvd #308<br/>San Gabriel, CA 91776<br/>(O)626-576-8000<br/>(F)626-576-8900</p>                                  | <p>Director 理事<br/>盧乃瑜 Ms.Annie Lu<br/>5318 N.Rosemead Blvd<br/>San Gabriel,CA 91776<br/>(O)626-285-8866<br/>(F)626-285-03799<br/>annie@annielu.com</p>            |
| <p>Director 理事<br/>林樹枝 Mr.Mike Lin<br/>1951 Newport Blvd,<br/>Costa Mesa, CA 92627<br/>(O)949-650-2999<br/>(F)949-650-2699<br/>Mikelin168@yahoo.com</p>               | <p>Director 理事<br/>吳昌瑞 Mr.Andy Wu<br/>2701 Hotel Terrace Dr.<br/>Santa Ana, CA 92705<br/>(O)714-957-9200<br/>(F)714-641-8936<br/>cwu@qualitysuites-oca.com</p>         |                                                                                                                                                                    |

南加州臺灣旅館業同業公會

第三十四屆年會紀念

勤業榮邦

馬英九



中華民國九十八年四月

英九

用箋

南加州台灣旅館業同業公會第34屆年刊誌慶

廣結善緣人氣旺  
優質服務客源多

中華民國  
外交部部長

歐鴻鍊



敬賀

南加州台灣旅館同業公會第34屆年會年刊

群策群力  
濟眾惠群

僑務委員會  
委員長

吳英毅



敬題

南加州台灣旅館業同業公會  
第三十四屆年刊誌慶

同心共濟  
嘉惠群倫

交通部  
觀光局  
局長

賴瑟珍



敬賀



*Taipei Economic and Cultural Office in Los Angeles*

*3731 Wilshire Blvd., Suite 700, Los Angeles, CA 90010*

*Tel: (913) 383-1215 • Fax: (913) 383-3245*

南加州旅館業同業公會

創會暨年刊發行卅四週年雙慶

商旅興旺通四海  
聯誼互助益南加

駐洛杉磯台北經濟文化辦事處

中華民國九十八年六月

姐妹會—南加州台灣旅館業同業公會  
第三十四屆年會誌慶

# 相輔相成

美南台灣旅館商業同業公會  
會長 陳 沅 暨 全體理事 敬賀

南加州旅館業同業公會  
第三十四屆 年會誌慶

## 近悅遠來 貴客盈門

臺北市旅館商業同業公會  
理事長 徐銀樹 敬賀

姐妹會—南加州台灣旅館業同業公會  
第三十四屆年會誌慶

## 結 合 業 界

## 嘉 惠 行 旅

高雄市旅館商業同業公會  
理事長 劉坤福暨全體理監事 敬賀

第十八屆理事名單

2009/5/3

| TITLE | NAME                | BUSINESS                | PHONE              | E-MAIL                    | ADDRESS                   |
|-------|---------------------|-------------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------|
| 理事長   | 葉宏志                 | United Central Bank     | (713) 783-8388 (O) | 6229william@sbcglobal.net | 8585 S. Gessner           |
|       | William Yeh         | Best Western Hotel      | (713) 783-8988 (F) | william.yeh@ucbt.com      | Houston, Tx 77074         |
| 會長    | 陳沅                  | Southwest Inn           | (713) 771-0641 (O) | criterium@birch.net       | 6855 SW Freeway           |
|       | Roger Chen          |                         | (713) 771-5310 (F) |                           | Houston, Tx 77074         |
| 理事    | 吳國寶                 | Western Inn             | (713) 864-7600 (O) | gorpau@aol.com            | 1500 N. Loop              |
|       | Roy Wu              |                         | (713) 864-8380 (F) |                           | Houston, Tx 77009         |
| 理事    | 陳美芬                 | Northline Motor Inn     | (713) 699-3628 (O) | chin3619@aol.com          | 5619 Airline Dr.          |
|       | Mei-Fen Chen        |                         | (713) 695-3169 (F) |                           | Houston, Tx 77076         |
| 理事    | 李昭寬                 | 美南銀行                    | (713) 771-9700 (O) | chaokuanlee168@yahoo.com  | 6901 Corporate Dr.        |
|       | C K Lee             | La Quinta Inn           | (713) 771-9701 (F) |                           | Houston, Tx 77036         |
| 理事    | 賴清陽                 | Attorney at Law         | (713) 988-5666 (O) | alai@lailawus.com         | 5800 Ranchester, Ste 200  |
|       | Andy Lai            |                         | (713) 988-8846 (F) |                           | Houston, Tx 77036         |
| 理事    | 陳清亮                 | Northline Motor Inn     | (713) 699-3628 (O) | chin3619@aol.com          | 5619 Airline Dr.          |
|       | Chin-Liang Chen     |                         | (713) 695-3169 (F) |                           | Houston, Tx 77076         |
| 理事    | 陳展南                 | MO Do Inn               | (713) 455-6473 (O) | modosan@yahoo.com         | 1040 Freeport St.         |
|       | Henry Chen          |                         | (713) 637-6139 (F) |                           | Houston, Tx 77015         |
| 理事    | 莊麗香                 | Stone Mountain          | (281) 932-8821 (C) | leeshan@stonemtn.com      | 2828 Rogerdale Rd.        |
|       | Mrs. Leeshan Birney | Properties              | (713) 789-8180 (F) |                           | Houston, Tx 77042         |
| 理事    | 林富桂                 | Fidelity National Title | (713) 779-7779 (O) | lin@chinatowntitle.com    | 6901 Corporate Dr.        |
|       | Dawn Lin            |                         | (713)-779-1779(F)  |                           | Houston, Tx 77036         |
| 理事    | 許文忠                 | Hilton Garden Inn       | (713) 270-6100 (O) | sthsu@yahoo.com           | 6855 W Sam Houston Pkwy S |
|       | Steve Hsu           |                         | (713) 270-6128 (F) |                           | Houston, Tx 77072         |
| 理事    | 趙欣玲                 | Great Western           | (713)-966-0089 (O) | wqlwf@yahoo.com           | 6885 Sw Freeway, Houston  |
|       | Cindy Zhao          | Ramada Inn              | (713) 884-0488 (O) |                           | Houston, Tx 77074         |

# 臺北市旅館商業同業公會 第12屆公會成員名單

| NO | 職稱    | 姓名  | 性別 | 旅館名稱        | 職務  | 電話        | 手機           |
|----|-------|-----|----|-------------|-----|-----------|--------------|
|    | 名譽理事長 | 賴文權 | 男  | 富粧商務旅店      | 負責人 | 2371-1247 | 0933-011-339 |
| 1  | 理 事 長 | 徐銀樹 | 男  | 京都商務旅館      | 總經理 | 2567-3366 | 0932-038-647 |
| 2  | 常務理事  | 林春美 | 女  | 銀寶旅店        | 董事長 | 2555-1130 | 0935-947-907 |
| 3  | 常務理事  | 許健藏 | 男  | 嘉賓閣旅館       | 負責人 | 2893-0055 | 0920-385-050 |
| 4  | 常務理事  | 陳金鳳 | 女  | 梅山園旅社       | 負責人 | 2556-5950 | 0935-204-253 |
| 5  | 常務理事  | 邱樂芬 | 女  | 香城企業        | 經理  | 2561-2967 | 0930-893-366 |
| 6  | 常務理事  | 曾美絹 | 女  | 微風商務旅館      | 總經理 | 2563-3369 | 0935-025-909 |
| 7  | 常務理事  | 呂芳勇 | 男  | 華宮旅社        | 負責人 | 2314-2627 | 0926-239-839 |
| 8  | 理 事   | 張惠美 | 女  | 小雅旅店        | 經理  | 2763-1122 | 0927-761-766 |
| 9  | 理 事   | 蔡吉昌 | 男  | 大欣大飯店       | 負責人 | 2565-2155 | 0920-202-428 |
| 10 | 理 事   | 黃壽原 | 男  | (金)國際旅館     | 負責人 | 2331-3131 | 0910-088-421 |
| 11 | 理 事   | 劉季強 | 男  | 台北商旅慶城店     | 董事長 | 8712-7589 | 0920-787-878 |
| 12 | 理 事   | 陳釗淮 | 男  | 盟城大飯店       | 董事長 | 2594-3901 | 0935-130-267 |
| 13 | 理 事   | 陳月娥 | 女  | 力歐時尚旅館      | 負責人 | 2314-5296 | 0926-783-848 |
| 14 | 理 事   | 林秀燕 | 女  | 東芳蒂旅店       | 負責人 | 2586-1880 | 0955-258-143 |
| 15 | 理 事   | 蘇玉盆 | 女  | 大順大飯店       | 總經理 | 2381-8710 | 0916-749-511 |
| 16 | 理 事   | 蘇恆輝 | 男  | 紫園旅社        | 經理  | 2555-7170 | 0968-685-041 |
| 17 | 理 事   | 徐海倫 | 女  | 國光大飯店       | 總經理 | 2371-8619 | 0935-770-137 |
| 18 | 理 事   | 周明定 | 男  | 華美大飯店       | 總經理 | 2311-0212 | 0919-320-003 |
| 19 | 理 事   | 周水美 | 女  | 水美溫泉會館      | 董事長 | 2898-4506 | 0910-199-187 |
| 20 | 理 事   | 張維明 | 男  | 泉都溫泉休閒飯店    | 董事長 | 2896-0077 | 0915-507-180 |
| 21 | 理 事   | 彭火興 | 男  | 城美大飯店       | 董事長 | 2314-7305 | 0928-390-977 |
| 22 | 理 事   | 張家豪 | 男  | 金來商旅        | 總經理 | 2397-9399 | 0910-030-333 |
| 23 | 理 事   | 呂文華 | 男  | 多郎明哥旅館      | 負責人 | 2700-1200 | 0918-977-222 |
| 24 | 理 事   | 賴碧霞 | 女  | 富粧商務旅店      | 經理  | 2371-1247 | 0933-011-339 |
| 25 | 理 事   | 陳冠勳 | 男  | 姿美飯店        | 經理  | 2511-1399 | 0933-021-680 |
| 26 | 常務監事  | 林溫豐 | 男  | 名邑旅店        | 負責人 | 2371-3151 | 0933-159-968 |
| 27 | 監 事   | 曾子龍 | 男  | 凱旋大飯店       | 負責人 | 2522-3170 | 0911-228-568 |
| 28 | 監 事   | 莊麗真 | 女  | 皇都飯店        | 負責人 | 8712-1988 | 0933-124-252 |
| 29 | 監 事   | 盧清芳 | 男  | 愛芝園旅館       | 經理  | 2729-5828 | 0912-045-262 |
| 30 | 監 事   | 郭碧琴 | 女  | 儼園飯店        | 經理  | 2365-7367 | 0933-066-828 |
| 31 | 監 事   | 林紹賢 | 男  | 悅來商務旅店      | 總經理 | 2311-0066 | 0910-182-898 |
| 32 | 監 事   | 李少彬 | 男  | 寶格利時尚旅館     | 經理  | 2382-1314 | 0933-846-666 |
| 33 |       | 蘇志祥 | 男  | 臺北市旅館商業同業公會 | 總幹事 | 2389-9881 | 0933-920-823 |
| 34 |       | 張群麗 | 女  | 臺北市旅館商業同業公會 | 秘書  | 2389-9881 | 0932-310-247 |
| 35 |       | 高偉誠 | 男  | 臺北市旅館商業同業公會 | 幹事  | 2389-9881 | 0980-906-018 |

住 址：台北市108-46萬華區長沙街二段73號四樓

電 話：02-2389-9881~4

傳 真：02-2389-9880

website: <http://www.tphotel.com.tw/> e-mail: [hota.taipei@msa.hinet.net](mailto:hota.taipei@msa.hinet.net)

臺北市旅館商業同業公會 歡迎姐妹會您的來訪 2009/05/19~23

# 高雄市旅 商業同業公會第十一屆理監事名冊

| 職 稱   | 姓 名  | 飯 店 名 稱  | 地 址           | 電 話      |
|-------|------|----------|---------------|----------|
| 榮譽理事長 | 曾福興  | 住友商務旅店   | 三民區安寧街387號    | 312-2181 |
| 理事長   | 劉坤福  | 御宿汽車旅館   | 新興區六合路183號8樓  | 224-0022 |
| 常務理事  | 周文彬  | 文賓大飯店    | 鹽埕區大勇路22號     | 561-2346 |
| "     | 陳登昆  | 三華大飯店    | 新興區六合一路92號    | 239-2222 |
| "     | 王萬定  | 高富飯店     | 小港區大業北路294號   | 801-2266 |
| "     | 鄭慶明  | 一心旅館     | 前鎮區林森三路94號    | 332-6302 |
| "     | 翁耀銘  | 熱海別館     | 前金區七賢二路195號   | 211-2151 |
| "     | 柯振豐  | 萬美大旅社    | 左營區左營大路14-9號  | 582-5888 |
| 理事    | 鍾新富  | 花鄉旅館     | 鳳山市誠義路122號    | 347-0111 |
| "     | 謝德昌  | 帝王別館     | 前金區中華三路17號    | 231-6170 |
| "     | 羅慶文  | 鴻華賓館     | 三民區立志街126巷13號 | 383-6361 |
| "     | 李柏熙  | 信宗大飯店    | 三民區建國三路487號   | 215-9155 |
| "     | 杜桂舟  | 維多利亞大飯店  | 三民區安寧街454號    | 323-1031 |
| "     | 黃建彰  | 名貴大飯店    | 苓雅區三多一路146號   | 715-1470 |
| "     | 謝栢炫  | 潮岱汽車旅館   | 三民區皓東路78號     | 381-6800 |
| "     | 黃兆弘  | 城市旅館     | 新興區五福二路198號   | 215-5636 |
| "     | 黃美容  | 黃帝大飯店    | 新興區八德二路10號    | 286-3011 |
| "     | 鄭鴻勳  | 金馬大飯店    | 新興區河南二路12號    | 286-5141 |
| "     | 王信超  | 河堤戀館有限公司 | 苓雅區憲政路128號    | 223-3288 |
| "     | 林政雄  | 來來旅館     | 新興區自立二路8號     | 215-1089 |
| "     | 蔣煌銘  | 都會商旅     | 前金區榮安街35號     | 281-3456 |
| "     | 溫同昌  | 小港汽車旅館   | 小港區宏平路579號    | 803-5566 |
| 常務監事  | 鄭偉民  | 林森大飯店    | 苓雅區林森二路84-2號  | 333-5191 |
| 監事    | 江紀玉蓮 | 美麗四季精品旅館 | 三民區褒揚街189號    | 389-1197 |
| "     | 簡麗花  | 高雄漢王洲際飯店 | 鹽埕區七賢三路98號    | 531-3131 |
| "     | 葉富三  | 亞歌旅館     | 前金區明星街155號    | 286-2933 |
| "     | 廖財寶  | 香格里拉旅館   | 三民區建國二路208號   | 235-6007 |
| "     | 鍾兆鑫  | 歐洲旅館     | 左營區正心街86號     | 556-1166 |



## 北美洲臺灣旅館公會聯合總會二〇〇九青年部返國參訪團

主辦單位：中華民國 僑務委員會

北美洲臺灣旅館公會聯合總會

協辦單位：中華民國 觀光局

南加州臺灣旅館業同業公會

美南臺灣旅館業同業公會

台北市旅館業同業公會

高雄市旅館業同業公會

日期：二〇〇九年五月十九日至五月二十三日

## 參訪行程

5月19日

拜會一：僑務委員會, 拜會二：觀光局

講座一：Hotel One 多媒體房間與節能設計理念

【鄭乾池先生/金隆系統科技公司

總經理】

講座二：食養山房經營理念林炳輝先生/

食養山房負責人】

5月20日

參觀台北亞都大飯店與飯店總裁嚴長壽先生交流座談

拜會三：台北市旅館商業同業公會同業交流座談

晚餐：邀請台北市旅館商業同業公會相關幹部餐敘

5月21日

參觀林口長庚養生文化村

礦山懷舊行：黃金博物館園區 / 九份老街風情

5月22日

講座三：青商創業實例~從川湯溫泉養生館到川湯春天飯店的創業過程【李國生先生/礁溪川湯春天溫泉大飯店負責人】

參訪台灣觀光學院：安排座談 / 實務參觀 | 實習旅館 | 學校旁之果子醬特色民宿

晚餐：櫻田野餐廳野菜火鍋\*參觀命理/健康餐飲/民宿的結合【民宿主人/壽豐國中退休校長】

5月23日

參觀東洋礦石博物館

花蓮玉石之旅、世界級景觀之旅：太魯閣國家公園知性之旅、國家公園管理處：多媒體簡報與參觀展示館

前往利澤工業區, 參觀台灣最大太陽能產業聚落

【有山陽科技/耀華電子/富陽光電/旭泓全球等著名企業, 行程商請宜蘭縣政府協助安排】

惜別餐會：渡小月餐廳-國宴美食/2008年亞洲美食比賽金牌獎團隊

出發前全體合影



## 拜會中華民國僑務委員會

僑委會許振榮副委員長



## 拜會花絮



拜訪台北市旅館同業公會



## 拜會行政院觀光局

觀光局副局長郭蘇燦洋



## 多媒體房間與節能設計講座



## 參觀台北亞都大飯店

台北亞都大飯店與飯店總裁嚴長壽先生



## 參觀花絮



## 與台北市旅館公會交流座談及餐敘



贈送傑出共獻獎於台北市旅館公會 徐銀樹會長



## 活動花絮



## 參訪台灣觀光學院



## 參訪花絮



## 參觀遠雄悅來飯店



## 台灣東岸花蓮之旅



## 參加高雄旅館公會會員大會



## Feed back

### Feed Back from the Youth Group for the THMANA 2nd Annual Youth Group Training Camp to Taiwan

#### Impressions of Taiwan by Peter Hsu

**I**t had been twenty-two years since my last visit to Taiwan.

At first, I did not recognize it. The landscape had been transformed. Taipei is emerging as one of the world's most modern cities. It seemed as if everywhere I turned new construction was underway. A clean and efficient transit system penetrates all corners of the city and a high-speed rail acts as a backbone that connects the north to the south. From the pinnacle of Taipei 101 to the outreaches of the countryside, you can see the changes that Taiwan has made to welcome in the world.

What distinguishes Taiwan from its Asian neighbors is its people. I found it easy to make new friends. I could feel the genuine warmth and hospitality of the Taiwanese people. I saw and respected the work ethic that the people embraced to transform the country. And, I became aware of the innovation that has taken hold all around me. Although traditional Japanese and Chinese influences are still evident, I felt that a new, fresh culture is blooming.

The energy is palpable. You can feel it from morning to night, from the legions of tai-chi practitioners in the parks to the throngs of shoppers in the night markets and Mega-malls. From all corners of the markets, you can hear the vendors calling out to you to try their wares, hawking the new, the traditional, the tasty. As the rest of the world talks about economic downturns, Taiwan seems to be unaffected.

What will be central to my memories of this trip will be the food. Before I set off on this journey, I could not imagine the extensive variety of taste, smell and color that is Taiwanese cuisine. Each regional dish rivaled the next and all rightly deserve the "world-class" or "world-famous" label that at

first seemed to be simple self-promoting. As I close my eyes, I can still taste the rich, intense flavors of the fruits and smell the delicate aromas of the soups and noodle dishes. And something stirs deep inside of me.

In the end, Taiwan has "touched my heart". The Taiwan that I found is a blend of the old and the new. Although I felt that it is just now finding its voice, I liked what it had to say. I look forward to returning, hopefully soon, and encourage everyone to visit and experience for themselves the gem that is Formosa.

#### Taiwan Hotel and Motel Association of North America Youth Overseas Program

**By Karen Chen**

**A**s I reflect upon my experience from the 2nd annual youth overseas program, many positive attributes of Taiwan come to mind. Firstly, Taiwan has developed into a modern country, transitioning from a country based on function and practicality to one emphasizing form and beauty. During my travels I noted multiple new and impressive museums as well as sculptures in front of many public buildings. In addition, many newly constructed buildings are architectural wonders, the most notable one being Taipei 101.

## Feed back

Secondly, the quality and variety of cuisine are world class. Everywhere, I visited in Taiwan had its own specialty cuisine. On this trip, there were many opportunities to experience the smells and tastes of various delicacies. In addition, the variety and quality of the produce found on the island were highlighted at meals and snacks. In essence, Taiwan is a gourmet's dream and a dieter's nightmare.

Thirdly, innovation and progress are notable in all of Taiwan. For example, the subway system in Taipei and Kaohsiung are state-of-the-art, not to mention the easy access to most of Taiwan made possible by the high speed train system. Environmentally friendly solutions are being encouraged throughout the island: clean energy from wind farms throughout the island and bicycle trails being built all throughout the cities.

Finally, the friendliness and dedication of the people of Taiwan make this island nation a vacation destination. Everywhere I went, people offered to help me find my way. Merchants were always happy to let you peruse the stores and thanked you even when you bought nothing. Taxi drivers encouraged me to practice my Chinese and Taiwanese, always encouraging me. Additionally, Taiwanese people appreciate criticism and strive to improve their standards of living. By the end of the trip, I had made many new friends and developed an understanding of Taiwan. In closing, I encourage anyone who is offered the opportunity to take part in this program to fully participate and experience firsthand the beauty and charm of this modern nation and its people.



### Taiwan Hotel Trip! By Lucy Liu

There are many emotions when Taiwan is brought up in conversations - excitement, pride and delight. I am always proud to say that I'm Taiwanese and this trip have further confirm my belief. During my time in Taiwan, I was reminded why Taiwan was called the "Pearl of the East." People in Taiwan always work hard and strive to achieve their best, even during the current difficult economic time. Another great aspect of the trip is that I made lasting friendships with fellow members/participants who shared the same love for Taiwan as I do.

There are a few things that I learned during my trip to Taiwan this year. First, I enjoyed studying the Japanese style hospitality and how it differs from the current US practice. Also, there are some innovative trends that I would like to implement in the future, such as renting part of a building in a major metropolitan location and running a boutique hotel and caters toward business clientele with modern and refreshing touches. Finally, I gained a deeper understanding of the hospitality industry after visiting many of the amazing hotels and corporation during the trip - the Far Glory Ocean Park & Resort for it's world class facilities, the Landis Hotel for it's pioneering innovative spirit within our industry and last but not the least is the Riverside Inn for their unconventional way of operating a bed and breakfast.

I am very thankful to all the sponsors and directors for their generosity and for sharing their knowledge. I have to admit, Stanley Yang is still my favorite speaker! He's a great motivational speaker...Mr. Yang talk about passion and it is with that passion that he's motivating the next generation of hotelier. Passion is a great part of what we do day to day that we strive for better standard. As soon as we step into the Landis Taipei Hotel I can feel that Mr. Yang's staff are truly following their motto of "A touch of personalized service even better than home". It's with passion that we cultivate a better environment and held ourselves up to a higher standard. It is an honor to be in the presence of a great leader of the hospitality industry. I can't wait until my next trip!

## Feed back

### Taiwan Hotel Trip! By Christine Lin

It all started from a cozy conversation between my auntie-Attorney Dawn F. Lin and I. Auntie Dawn has been a very active member of Taiwan Hotel-Motel Association of North America. She has been telling me the importance of continuing self-development, even after graduation. Auntie Dawn strongly recommended and supported me to become a member of the Taiwan Hotel-Motel Association of North America 2009-Second Training Program for Young Associates in Taiwan. I took her advice and had an amazing experience in Taiwan. Please allow me to share with all of you what I have learned and saw back to beautiful Formosa.

During those 5 days, 4 nights in the Taiwan trip; it was both my pleasure and an honor to personally visit the Overseas Compatriot Affairs Commission Republic of China (Taiwan), Taiwan Tourism Bureau, and having dinner with Taipei Hotel and Motel association and exchanging ideas, thoughts, and most importantly, sharing knowledge about the future trends and potential investment opportunities.

From Taipei to Jui-fen, Chiao-His, Hua-Lien, and Yi-Lan (from North part of Taiwan traveling to East part of Taiwan), there were many opportunities for all of "the youth" group to meet with many successful hotel leaders and learn from their successful management philosophy during the speeches.

For example, meeting with Mr. Stanley Yen, group president of The Landis Hotels & Resorts in Taiwan, was one of the most treasured experiences of mine. During his humorous speech, I could strongly feel his passion towards his work. Mr. Yen has no special background, and he started as a tea boy (only to re-fill teas and clean up people's trash); with his hard work and diligence, he became the president of his first work place, also known as American Express International. A good friend of him happened to build a hotel and urgently needed his management and leadership skills to

operate the newly built hotel; Mr. Yen decided to leave American Express and jumped into the hospitality industry. Mr. Yen figured out the core values on operating the hotel, which are: sincerity, making all of his guests feel extra special and welcomed, attention to details, and recording each individual guest's preferences in order to "wow" them when they return. Moreover, his hotel was the first hotel that provided town car service to take the guests to anywhere they wanted.

Because of those wise concepts, despite the hotel is not in the best location of the town, The Landis hotel has always made good profits, maintained good occupancy rate, and most importantly, achieving a great reputation with the customers.

A simple, but straight-to-the-point speech. I was fascinated by Mr. Yen's speech. As a hotel enthusiast, I love what I am doing, and will continue learning from others to make myself a better hotel operator. Hopefully, I will be able to share all I have learned with others in the future, just like Mr. Yen has.

During this Taiwanese program, we discovered a different culture of the motel business- super luxury inn. Thanks to President C.K. Lee and Overseas Compatriot Affairs Commission Republic of China (Taiwan) - Mr. Hsu. We were able to open up our vision to see a very different kind of luxury motel- Mu Lam. Mr. Bai, the manager from Mu Lam took us to see two of their most exclusive motel rooms. Each of the motel rooms is more than 1,500 square feet and has different theme and atmosphere. There was a large outdoor private swimming pool, extra large master bedroom, and super luxurious decor with all the details, extended bathroom with sauna room attached. No wonder many people would like to stay inside the luxurious motel to experience the differences. Especially in crowded Taipei; those kinds of motels provide a very peaceful/ relaxing escape from the busy cityscape. It was a very interesting motel tour.

## Feed back

During the trip, we were also able to experience many "differences". Such as a four hour dinner at Yang-Ming Mountain, Master Lin lead us to enjoy his 10 plus-course gourmet dinner that combined earth, taste, natural, and beauty into one- the peaceful mind.

Mr. Wong, from VIC INN-Ternational CO (a hospitality investment group)'s presentation lead us to a high tech/energy saving world.

The managers from Chuang-Tang Spring Spa hotel are able to think out of boxes to create more spring spa activities, such as SPA Ma-Jung, massage/ body scrub with gold fishes, that makes this hotel stand out among other competitors.

The tour to Taiwan Tourism University in Hua Lien made me realize the government is now working on building up the tourism industry by developing the youth to be more universal, and enable them to experience different cultures. The night on top of Hua Lien Mountain, the speech from Mr. Wong, the general manager of Farglory Hotel made me realize the improvement and ambitious mind of Taiwan toward the world stage.

In short, I would like to extend my gratitude to all the members of the Taiwan Hotel-Motel Association of North America. And a special thank you to Auntie Ming-Fang, Uncle G. Wang, Miss Anita for being extra patient and caring with the Youth group.

What a wonderful experience back to beautiful Taiwan, not only I was able to gain a lot of knowledge, being educated by many experienced hotel leaders; but also be able to make many good friends during the trip. Once again, thank you Taiwan Hotel-Motel Association of North America.



### Taiwan Hotel Trip! By Alice Lian

Thanks so much for letting me come on this trip this year! It was as informative as it was enjoyable. It was great to meet a bunch of new kids around my age from all over the US!! I had so much fun exploring and learning more about my native country. I never knew how beautiful and scenic Taiwan was before this summer. I look forward to staying in touch with everyone I met on this trip and hopefully seeing everyone again soon!

Thanks again!!

Sincerely, Alice Lian





汪俊宇  
Gerald Wang

2009年5月12日開完公會會員大會後我帶著小兒子James飛往香港停留兩天後，回台住在台北福君海悅大飯店，5月19日（第一天）早上8:15am我們在旅館大廳等待團員集合，休斯頓副總團長美芬與夫婿陳清亮及青年團團長Paten Hsu許子豪已到達旅館Lobby並設好接待桌，不久邱垂煌榮譽總團長及李昭寬總團長陸續到達，同時New Olean陳翠玉副總團長及New Orleans楊麗燕副總團長，休斯頓前會長黎淑英，我們南加州公會總幹事柯欣侑及總團的財務長張榮森及團員們均陸續到達來參加第二屆北美洲台灣館公會聯合總會青年訪問團，此團市青年21名，團長及理事、會員13名，總共34名成員，首先我們拜會僑委會及觀光局，在此謝謝他們的支援，尤其僑委會在財務及安排行程上的支援，在兩會中我們均做了一些互動，極有意義，中午在千記餛飩粥仁愛店進午餐，下午則由金隆系統科技公司鄭乾池總經理在國賓飯店做了一個多媒體與節能設計的專題講座，對未來旅館在室內多媒體及節能設備上多所著墨，由於金隆系統在台灣一些知名的高級旅館如台北君悅飯店（Taipei Hyatt Hotel）、遠東飯店（Far East Hotel）、亞都麗緻台中（Hotel One）等的多媒體及節能設備均由他們設計裝潢，具一定的經驗及知名度，鄭總經理全程用英文解說，毫無冷場，受益良多，下午則乘遊覽車到陽明山參觀食養山房，由食養山房負責人林炳輝先生講解食養山房的經營概念

，食養山房建在陽明山上簡單雅緻，其為都市人提供了一個清靜而放鬆的地方，他通常需要一、二個月前來訂位，而其設計裝潢時有變化，均由一些台灣知名的文人、雅士及知名的計師提供，他沒有Menu可點菜，菜由負責人決定，但菜式很多有一、二十種，吃一頓飯可花去兩個半鐘頭，慢慢而無壓力的享用，食養山房看不到廚房亦無油煙味，佈置清雅而菜式及菜式的器具也非常特別，有一定的境界，當晚青年第二代由於在遊覽車上的自我介紹，已開始熟識而相約去士林夜市觀光。

5月20日（第二天）吃完飯店免費早餐後，Bus帶我們去台北亞都大飯店，由於去年第一屆青年團在台中Hotel One過嚴長壽總裁之演講，受益良多，今年我們再次請嚴總裁以文做一次演講，從他如何從一個American Express的小弟以一種熱情而成為台灣地區的經理，如何的他在一個因緣際會的情況下進入旅館業，而如何他一個獨特的方式在亞都大飯店的不良地點上，以特殊而細心的方式異軍而出的成為此行的佼佼者，青年團及團員均得到太多的收穫，演講結束有些有經驗的青年團，拿著他所著的書請他簽名，然後大家或個別與他合照，其參觀他的亞都大飯店，而其飯店的設備及服務確有其獨特之處，受益良多，非常謝謝他能百之中提供他的時間及經驗。隨後我們到尤導遊的朋友在新店的美麗春天大飯店參訪，新店依山近河，美麗依舊亦記起我一些高中及大學在此游泳的回憶，潘總理為我們做了精彩的介紹及讓我們嚐了非常可口的粽子，謝謝他們。下午Bus開往西門町的京宴餐廳，由台北市館商業同業公會的徐理事長、全體理事及一些會員宴請我們青年團，餐會上徐理事長介紹台灣旅館的市場情況及經營現狀，極為精解，而北美台灣旅館公會則由紐約知名的旅館評估公司(Hospitality

Valuation Service HVS)，評估員Teresa Fam介紹美國的幾次經濟循環，及全美幾個大都會的市場行情變化，其介紹專業及精闢，受用良多，青年團的成員未來真的不可限量，當天晚上我們前往其理事曾美娟改裝後的馥華商旅裝潢非常精緻，第三天早上在台北旅館公會徐理事長的安排下得以參觀尚未開幕的沐蘭精品旅館，此旅館設備特殊別緻，每間房有自己的電梯及游泳池，設計裝潢精緻而典雅，實為一精典之作，尤其老板白經理年輕而無架子，印象深刻，此外並參觀了一家台北精品汽車旅館其經Car Garage Check in後直接由車庫進入房間，每房間均有各式不同的設計，實在拍案叫絕，我深深認為我們的頭腦需靈活一點。

5月21日（第三天）原林要參觀長康養生文化村，但由於流感的關係而養生村多為老年人，為防些可能的流感問題而取消此行程，直接開往基隆九份，由於一部台灣出名的電影而使九份成為一個出名景點，九份曾為一個金瓜石附近的鎮，由於金瓜石採金礦而繁榮，但後來由於金礦枯竭而沒落，但其依山而建，非常特別，尤其需要體力去參觀，但其特產及餐飲極具特色，而我亦是第一次參訪極為新鮮，而其風味，尤具特色而可口不虛此行，Bus繼續開往宜蘭，經過雪山隧道到宜蘭參觀了出名的東山河及看到了龍舟訓練極為有趣，同時台北旅館公會的陳金鳳理事送了很多荔枝給我們，太好吃了，並至一個在宜蘭民宿參訪，此民宿有20間房，女主人將民裝璜極為典雅舒適，大開眼界，此時台灣衛生署聯絡上我們的尤導遊，而告知Teresa曾與一位第三例的流感乘客搭同一班飛機，需要填表及測體溫，當車停到礁溪州春天溫泉大飯店時，衛生員來到旅館本來為Teresa量體，一切正常，晚間大家一起去泡湯穿泳衣試其溫泉其中尤以小魚池最為有趣，其池中小魚會為我們吃去腳上的細皮，極為有趣，晚上8:00pm吃晚餐，晚餐後James告知Teresa感謝有點發燒，我一聽非同小可，立刻找尤遊，由於尤

導遊為宜蘭人，此為其地盤，迅速以自己的Van帶Teresa及我去一個礁溪當地的醫院，但此醫院認為設備不足，尤先生再帶我們去宜蘭的陽明醫院，醫院一聽立刻將Teresa放入隔離其全付武裝的予以檢查，雖然溫度正常，但需隔日清晨，抽取檢體拿到台北去檢驗，Teresa必須在醫院過夜，我告知她不用擔心，其打電話到紐約給她父母告知此事，而我與尤先生先回旅館，此時我想最的情況可能我們將在遠雄飯店住上七天，一方無法參加高雄旅館公會年會，亦將無時間繼續僅有的時間來籌備6月7日的年會可謂嚴重。

再想想我們一路住過的旅館參訪過的旅館，參訪過的單位，若Teresa有流感此行將成為台灣報上的頭條，但影響的單位即多且廣，嚴重嚴重。

5月22日（第四天）宜蘭礁溪川湯春天溫泉飯店的歐子豪總經理為我們做了一個完整的市場行銷策略，及如何把礁溪從一個不知名的小鎮提昇為一個渡假地，非常別緻。今天早上我們員座Bus到礁溪的火車站，而我由尤先生的姪女Vinnie帶去醫院看Teresa並告知下午核查結果若一切正常，會由Vinnie帶他去火車站去花蓮，順便安慰她一下，而Vinnie立刻帶我去宜蘭立上火車，Vinnie帶我到車站後，一路衝上火車，火車已快開，當我趕上車時團員吃驚的發現我竟然能趕上，在此非常謝謝尤先生的安排及Viennie的效率，此外尤先生代付了US\$300的醫療費用，後由我們榮譽的邱總團長、李總團長及美芬分擔，非常感謝他們的慷慨支持，到達花蓮前往壽豐參訪台灣觀光學院，該學院背山而建，可謂背山面海，風水極佳，我們得以在李院長的介紹下參觀了該校的設備及教學，非常完整而詳細，受用良多。尤其該校院長及成員非常友善，而該校百分之七七的教授均為業界之精英，教學實際值得子弟來此地實習，雖然我們在參訪，但由於知道下午3:00Pm左右會有檢驗的結果，除了青年團我們大家都很擔心

其結果，時間一刻一刻過，但直到下午5:00pm還沒消息多乎每一通尤導遊的電話大家都豎起耳朵來聽，都不是結果，大家都很安靜，但都很不安，我們在觀光學院參訪之後，坐車去花蓮雄飯店中，終於電話來了，結果是Negative沒有問題，全車均拍手歡呼，終於我們可以有個愉快的旅途了。

當晚我們住在遠雄大飯店，遠雄飯店為一六星級飯店依山而建面臨大海，景緻優美，當晚由其飯店及海洋世界的總經理與以介紹，餐後並由邱榮譽總團長、李總團長及Peter青年團團長致詞及感言，場面極為溫馨。

此最後一天的行程在參觀來美玉石博物館及太魯閣國家公園及阿美麻糬的生產總部的宗泰食品，再乘火母回台北而結束。尤其是參觀宗泰食品發現其創店35年前以變賣機車的二千元而起家，如今已擁有10家的門市部，且有二百位員工的傳奇故事最有啟發性。

全體團員在台北火車站依依不捨的分手後，在台北我處理兩天事務後，再乘高鐵南下高雄與休斯頓張榮森財務長、New Orlean陳翠玉會長及New Jersey的Diane楊副會長參加高雄旅館商業同業公會姊妹會之年會，由於去年時間不允許，今年在時間上當允許之下得以參加。

其年在高雄漢來巨蛋會議廳舉行，姊妹會台北市旅館同業公會徐理事長，率領39位理事及會員浩浩蕩蕩的乘一部遊覽車南下，New orlar的陳翠玉會長和與台北公會同行，非常有意義，高雄年會盛大而隆重，包括各姊妹會高雄市的政府官員，民意代表，及全各地旅館業代表均來加，對我們北美台灣旅館公會的成員

相當禮遇。而這趟我乘坐了高鐵高捷，深信高雄的進入大都會的日子指日可待，同時高雄並把當年的姊妹結盟旗掛在現場，發現從1990年即於高雄結盟，且想當年在張俊雄前長的結盟下匆匆的已快20年，時間過的真快。藉此我亦要感謝我們北美台灣旅館同業公會之創會會長夫人Mini在此行出行前與僑委會的一些溝通讓我此行在財務上能更為充裕。

此行由開始時青年團的成員來自北美各地，相互不認得，到每晚不是去夜市就是去Pub，不但成員之間相識，並與台北旅商業同業公會的第二代亦相為熟識，到最後依依不捨互相交換手機及E-mail以便日連絡。

不止如此，借由此行台灣第二代子弟由於此行不僅發現台灣風景之美，創意細緻，而其父母成長之地是如此的充滿人情味，而經由交流，他們更認識了且結交了一些台灣及美國的朋友，應極為有意義。

而借由此次的青年團，能與我們的北美理事增加更多的友誼，尤其在台北及高雄的姊妹會經過連續兩年的交流友誼更往邁出一步，期望我們的新會長能繼續與北美台灣旅館同業公會，繼續舉辦此類合作，如有需要時予以支援。



## 會務活動會員大會



## 參加北美總會第二次理事會議



紐奧良舉行



# 回饋自己的故鄉

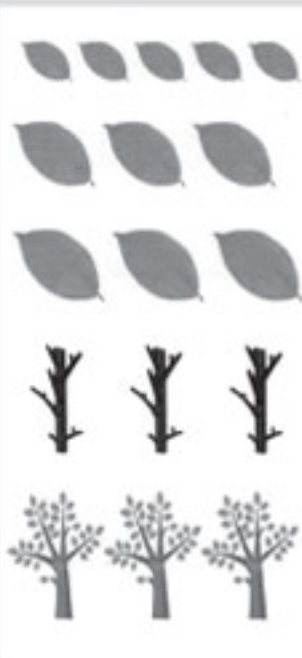
汪俊宇

台灣有愛台十二大建設，其中一項為造林計劃，此計劃由僑委會發動，僑界由各社團發起，由台灣各縣市提供土地，而南加的僑界借由捐款來共襄此一盛舉，我覺得我們公會在每次辦活動時，僑教中心均不遺餘力的予以支援，尤其在訓練班第二代青年訪台團的活動方面，而與台灣需要我們的時候正時我們略盡一己之力的時候，由於個人的能力有限，我需我們的前輩們我們的理事反會員們能登高一呼，目前的地點由籌委會選擇，而捐款的機會會在植木區有一個牌子，標示出我們公會的名子而個人捐款超過US\$300會有名字寫在上面，我個人目前捐出US\$1000，我將配合鄧會長繼續推動此一計劃，希望大家擁躍參加，謝謝。

## 親愛的僑界朋友們：

洛杉磯愛台十二建設—綠色造林委員會於98年4月24日於洛杉磯華僑文教服務中心成立，由羅省中華會館伍主席競群擔任召集人，各社團負責人及僑務委員30餘人擔任委員會委員，並成立工作小組推動各項募款工作，現已募集專款美金1萬4000元，並設置專款帳戶。為協助政府推動綠色造林工作，建構台灣為美麗家園，籲請僑界大力支持響應「綠色造林」募款活動，有意願捐款者請將支票抬頭填寫：AMERICAN PLUS BANK-TAIWAN AFFORESTATION FOUNDATION 或簡寫AMERICAN PLUS BANK-TAF，並請寄至羅省中華會館(925 N. BROADWAY L.A. CA 90012)或洛杉磯華僑文教服務中心(9443 TELSTAR AVE. EL MONTE., CA 91731)代轉。

推動綠色造林贊助辦法，我們一起盼望綠樹快成林



小葉片 捐款\$50及以下

中葉片 捐款\$50及以上

大葉片 捐款\$100及以上

樹 枝 捐款\$300及以上

大 樹 捐款\$1000及以上

洛杉磯愛台十二建設—綠色造林委員會敬上

馮聖明



人在身體健康的時候，總覺得買健康保險，是一項額外的開支，但是沒有保險一旦生病，在美國的醫療費用，更非一般人能負擔得起，有人花盡一生的積蓄甚至於負債累累。作為一個旅館僱主，如果員工生病而沒有健康保險，造成員工本人財務上發生問題，總會帶給僱主不必要的煩惱。如果是旅館重要的員工，甚至會影響生意。經常聽到員工要求僱主提供健康保險福利，到底是買與不買？那些員工買？用那一種保險？最後再考慮到旅館要負擔多少開支？如果你仔細閱讀本文，或許會為你提供一些答案。旅館公會是南加州所有公會當中少數能提供健康保險福利給會員的公會。

旅館公會特別為每一位會員及其旅館提供健康保險福利，只要你是公會會員，即可享有參加的權利。保險公司是由加州最大HMO公司之一的HealthNet所承保。醫生大多數屬於HealthNet的合約醫生，醫療網亦很多，到目前為止，尚沒有會員有不好的反應，反而得到醫療照顧的會員，大大的推崇這項福利，認為應該更多的人參加，希望公會多加宣傳。

一、 旅館公會所提供的健康保險福利如下：  
（因為文章有限，只列部份福利，歡迎索取詳細的英文福利說明）

1. 沒有Deductible。
2. 沒有最高上限 Lifetime Maxums。
3. 每年會員最高自付額為\$3,000。
4. 新生嬰兒前30天醫生門診免費，出生後31天以上為\$35。
5. 醫生門診費\$35。
6. 專科醫生門診費\$35。
7. 過敏查測\$35，過敏打針\$35，其他的打針免費。
8. 開刀、麻醉、X光及驗血沒有費用。
9. 產前檢查門診\$35。
10. 正常生產，難產費用免。
11. 醫院房間費用每次入院\$1,500。
12. 專業護士費用自付額20%。
13. 醫院生產費用每次入院\$1,500。
14. 醫院非住院服務自付額20%。
15. 醫院非住院開刀\$1,500。
16. 急診室\$100。
17. 救護車自付額20%。
18. 家庭看護，每年有100天（Partiase或隔天）免費。
19. 化療、器官移植免費。
20. 買藥\$15/\$30/\$50。（普通藥／有牌子藥／非一般建議使用藥）。有牌子藥年自付額\$150。

（以上所述福利，僅大略性，詳細承保內容，必須直接向HealthNet查問，本文不作任何承諾與保證）

## 二、 保險費用（每年九月一日調整一次）

|               |           |
|---------------|-----------|
| 個人            | \$343.13  |
| 個人+孩子         | \$651.95  |
| 個人+配偶         | \$748.02  |
| 全家            | \$1063.70 |
| 另加\$10手續費每個月。 |           |

## 三、 申請方法

1. 必須是旅館公會會員。
2. 個人填寫申請表。
3. 郵寄或傳真申請表。
4. 繳頭一個月保費。
5. 生效日期，可指定當月或下一個月1號。

## 四、 付保險費方式

1. 每個月帳單寄到旅館。
2. 旅館開出支票。
3. 每個月20號必須收到支票，否則保險會被取消，一年內不得再保。
4. 退保必須書面通知，不付保費者，不會自動退保，公會會追繳所欠保費。

## 五、 常問問題

1. 過去有病歷，已經懷孕，年齡超過65歲時，是否可投保？

馬上加入旅館公會成為會員，每年按時繳會費便可申請。

## 2. 可否只替經理、會計等主要員工申請？

只要你是旅館公會會員，投保人只要個別填寫申請表來申請。

## 3. 65歲以上是否要退保？

建議最好去申請Medicare，再加上所提供的Senior Plan，就更加完整了。

## 4. 替員工買保險，對僱主有什麼好處？

可以留住好的員工，增加工作效率，使旅館生意更穩定。可以只替員工付50%，另50%由員工自行負擔，千萬別給員工錢去自己買保險，否則便失去意義。

最後總結，希望大家身體健康，人人都有健康保險。加入旅館公會，支持您的公會。在今天競爭的社會中，為你的員工及自己提供一點點的福利，讓您的旅館生意更興隆，賺大錢。如果有任何保險的問題，請電：626-215-4584馮先生。



# 南加州台灣旅館業同業公會

Taiwan Hotel & Motel Association of Southern California

會員申請書

## Membership Application Form

會員姓名 Applicant's Name

(中文) \_\_\_\_\_ Name \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

本人\公司為 ☐ 申請加入為新會員 ☐ 申請加入為榮譽會員  
繳交

會員年費

☐ \$100 元 50 單位以下+旅館通訊

☐ \$150 元 51~99 單位+旅館通訊

☐ \$200 元 100 單位以上+旅館通訊

☐ \$200 元榮譽會員(公司)+旅館通訊

☐ \$150 元榮譽會員(個人)+旅館通訊

合計 \_\_\_\_\_ 元

旅館或公司名稱 Company/Hotel Name

中文 \_\_\_\_\_ Name \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_ Tel \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

旅館單位數 \_\_\_\_\_

支票請開: T. H. M. A. S. C.

郵寄: 1045 E. Valley Blvd #A212

Tel: 626-280-2207

San Gabriel, CA 91776

Fax: 626-280-2243

本欄由公會填寫

金額:

支票號碼:

支票抬頭:

# 南加州台灣旅館業同業公會

TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA

## 旅館通訊廣告價目表

### HOTEL & MOTEL NEWSLETTER MONTHLY ADVERTISING RATE

|                                           |            |                                                 |            |
|-------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------|------------|
| 彩色封面<br>Front Cover (Color)               | \$2,000.00 | 連刊兩期以上優惠價每期<br>Special for 2 or More Publishing | \$1,500.00 |
| 彩色封底<br>Back Cover (Color)                | \$1,500.00 | 連刊兩期以上優惠價每期<br>Special for 2 or More Publishing | \$1,000.00 |
| 彩色封面裡<br>Inside Front Cover (Color)       | \$1,500.00 | 連刊兩期以上優惠價每期<br>Special for 2 or More Publishing | \$1,000.00 |
| 彩色封底裡<br>Inside Back Cover (Color)        | \$1,500.00 | 連刊兩期以上優惠價每期<br>Special for 2 or More Publishing | \$1,000.00 |
| 黑白內頁全頁 (B/W)<br>Inside Other of Full Page | \$300.00   | 連刊四期優惠價每期<br>Special for 4 publishing           | \$250.00   |
| 黑白內頁半頁 (B/W)<br>Inside Other of Half Page | \$250.00   | 連刊四期優惠價每期<br>Special for 4 Publishing           | \$200.00   |

以上優惠價均需一次付款。

附有廣告訂購表，請將資料填妥後傳真或郵寄：

Taiwan Hotel-Motel Association of Southern California

1045 E. Valley Blvd. #A212, San Gabriel, CA 91776

Tel: 626-280-2207 • FAX: 626-280-2243

### ADVERTISING ORDER

COMPANY: \_\_\_\_\_

NAME: \_\_\_\_\_

ADDRESS: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_

FAX: \_\_\_\_\_

ADVERTISER HEREBY JOINTLY AND SEVERALLY AGREES TO PLACE  
ADVERTISEMENT IN HOTEL & MOTEL NEWSLETTER AS FOLLOWS:

| QUANTITY | DESCRIPTION | AMOUNT |
|----------|-------------|--------|
|          |             |        |

PAYMENT IS DUE UPON SIGNING OF THIS CONTRACT.

PLEASE MAKE CHECK PAYABLE TO: T.H.M.A.S.C.

Mail to: 1045 E. Valley Blvd. A212, San Gabriel, CA 91776

## Hospitality Industry News Flash

Information Collected by Wilson Wang, Vice President, Atlas Hospitality Group

### Miramar Hotel Lawsuit Ends

Los Angeles developer Rick Caruso and plaintiffs in a lawsuit over his plans to redevelop the Miramar Hotel in Santa Barbara County have reached an agreement. The plaintiffs have agreed to withdrawal a CEQA (California Environmental Quality Act) lawsuit and an appeal that had been filed with the California Coastal Commission. Caruso should now be free to proceed with the development of the 192-room hotel on the 16-acre oceanfront site of the former hotel.

### Jack London Square Developers Pushing Ahead

Despite the current economic environment, the developers behind the transformation of Jack London Square in Oakland plan to add \$110M in new construction. Ellis Partners and Transbay Holdings plan to include office space, a multi-level public market, a parking garage and retail. Ellis Partners reopened the 145-room Waterfront Hotel at Jack London Square last year after an extensive renovation.

### More Rooms for Turlock

Two hotels recently opened in Turlock, a Fairfield Inn & Suites and a Comfort Suites. A Candlewood Suites is under construction and a Hampton Inn is planned. When all complete, it will bump the Stanislaus County's room count from 477 to 821.

### LA Marriott Owner Files Chapter 11

Ezri Namzar, the owner of the Marriott Hotel in downtown Los Angeles, declared bankruptcy after petitions were filed against him and his firm in December by investors who say they are owed \$400M. Namzar purchased the 469-room Marriott in 2007 at an estimated cost of \$115M.

On a related note, Canyon Capital Realty Advisors recently foreclosed and took ownership of Namzar's Cal Neva Resort at Lake Tahoe. The historic hotel-casino was once owned by Frank Sinatra.

### Wilshire Grand May Be Redeveloped

The 896-room Wilshire Grand in Los Angeles may be torn down and replaced with a 40-story luxury tower containing up to 700 rooms and scores of condominiums. The \$1B project, which has not secured city approvals or financing, also includes a 60-story office tower and retail. Assuming the project can get financing, the hotel won't be open for at least five years. Thomas Properties Group is developing the Korean Air-owned project.

### SF Marriott Union Square Opens

FelCor, the nation's largest owner of upper upscale, all-suite hotels, recently opened the 400-room San Francisco Marriott Union Square. The property was formerly known as Hotel 480, a reference to the hotel's street address.

### Growth Squeezes Placer County Hotels Holiday Inn Express Merced Opens

The Holiday Inn Express in Merced just opened. The 91-room property showcases the brand's new standards that were initiated as part of the \$1B Holiday Inn brand re-launch program.

### Hilton Garden Inn Fontana Opens

Sierra Hotel Group LLC recently opened the 115-room Hilton Garden Inn in Fontana. The San Bernardino County hotel joins more than 400 Hilton Garden Inn locations across North America, Europe and Central America.

## **New Developer Picked for Former Google Hotel**

Mountain View has picked Robert Green Company to build the city's first full-service, "four diamond" hotel. The proposed \$80M project would be Kimpton operated and include 225 rooms, a restaurant and a conference facility. The city has tried to build a hotel on the 9.4-acre site for years. Negotiations with Google fell through last summer and talks with Hyatt failed in 2001.

## **New Hotel for Downtown Sacramento?**

John Kehriotis, part owner of the Sacramento Kings, has plans to build a hotel up the street from his Embassy Suites in downtown Sacramento. Kehriotis is working with Hilton Hotels on a 300-room hotel on a city-owned 2.6-acre parcel.

## **Possible Mixed Use for Banning**

The San Geronimo Inn could be home to a new

## **Residence Inn San Ramon Gets Renovation Placer County Hotel Seeks New Owner Rosewood Menlo Park Opens**

Stanford University has opened the 123-room Rosewood Sand Hill in Menlo Park. The luxury property sits on a 16-acre site and includes a spa and restaurant.

## **Shasta Lake Looks Forward to New Hotel**

Shasta Lake, hoping to lay the foundation for future growth, used federal funding to hire a consulting firm to study the prospects for a 150-room luxury hotel. The upscale \$27M property would provide a tourist and conference draw to the Northern California county.

## **New Hotels for Long Beach**

Lodgeworks, currently building a 138-room AVIA hotel in Long Beach, has proposed a sister Sierra Hotel just across the street. The 125-room upscale boutique would be the 15th in the Sierra chain. The Ensemble Group is building a 178-room Residence Inn and converting the former Coast Hotel into a Mayan-themed resort called the Maya.

## **Marriott Napa Valley Sold**

Sunstone Hotel Investors Inc. recently sold the 274-room Marriott Napa Valley for \$36M. The buyer of the property, managed by Interstate Hotels & Resorts, was not identified. Sunstone had owned the property since 1999 and valued it at \$51.5M at the end of 2008.

## **Anaheim OKs Luxury Project Aid**

The Anaheim City Council voted to extend a \$76M tax break to a developer to build two Disney-operated luxury hotels. GardenWalk Hotel I, LLC, plans to build two, 12-story hotels with a combined 866 rooms for \$242M. The deal, seen as a corporate handout by some, drew strong criticism from community activists and union members.

## **Legal Dispute at Carlsbad Aviara Resort**

Broadreach Capital Partners, the owners of the Four Seasons Resort Aviara north of San Diego have filed a lawsuit against Four Seasons. The owners accused Four Seasons of mismanagement, tried to fire the management company and named a replacement operator.

Four Seasons, which signed a 30-year contract to manage the resort in 1995, has countered that Broadreach loaded the property with debt in refinancing and is now having difficulty meeting its loan obligations. Occupancy at luxury resorts dropped 16.3% in the first three months of 2009.

## **Marriott Escondido Project Comes Back**

The plans for a Marriott in downtown Escondido have come back. La Jolla-based C.W. Clark said that it has found a partner to invest \$67M in the hotel. The Escondido City Council had abandoned the plan in January when the developer failed to secure a loan. Plans include 196 rooms, a restaurant and two meeting rooms.

### **Carlsbad Resort Project Approved**

The Carlsbad Planning Commission approved what may be the first in a series of resort-style hotels in the south Carlsbad area of Ponto. Plans for the Hilton resort include 215 rooms, an ocean-view restaurant and a day spa on an 8-acre site.

### **New Hotels Open**

New California hotels that recently opened include the 92-room Country Inn & Suites by Carlson in Barstow, the 59-room Best Western Wasco Inn and Suites in Kern County and the 88-unit SpringHill Suites in Madera.

### **Leased Signed to Build Oceanside Resort**

S.D. Malkin Properties has signed a lease to build a luxury hotel at the beach in Oceanside. The Oceanside City Council chose S.D. Malkin to build the hotel in 2005, but the process was beset by appeals to the state Coastal Commission and the current recession. Plans include 336 rooms, 48 time-share units, restaurants, shops and a ballroom.

### **Extension Granted for San Diego Marriott**

GRH LLC was granted an extension until May 2013 to build a 365-room four-star Marriott in San Diego's Gaslamp District. The extension isn't the first for the project, which was originally supposed to open in June 2007. The city used eminent domain to take the development site in 2004.

### **Hampton Inn Riverside Starts**

Construction has started on the 132-room Hampton Inn & Suites at the one-million-square-foot Turner Riverwalk mixed-use project in Riverside. Riverside Lodging Associates purchased the 2.28-acre site and Sun Development and Management Corp. is building the property. Work should be completed early next year.

### **Courtyard Campbell on Track**

Huntington Hotel Group is on track to open the 162-room Courtyard by Marriott in Campbell this December. It has been a long process for the development, with the 3.5-acre site being chosen for a hotel in the late 1990s. The hotel was valued at \$37M in 2008.

### **Berkeley Hotel Goes Boutique**

After decades of neglect, the 200-room Hotel Shattuck Plaza in Berkeley will soon reemerge as a boutique. BPR Properties acquired the nearly 100-year-old property two years ago spent an estimated \$10M on the renovation.

### **Oceanside Hyatt Place Planned**

Plans are in place to raze Oceanside's Guest-house Inn and replace it with a 127-room Hyatt Place Hotel and separate four-story condominium complex. The 2.8-acre bluff top site overlooks the Pacific Ocean.

### **Embassy Suites Ventura Approved**

The Ventura City Council has approved proposals for a 189-room Embassy Suites that would include shops, restaurants and banquet facilities. T.M. Mian & Associates plan to break ground on the \$35M project by early next year.

### **Property Listings Piling Up**

According to Real Capital Analytics, buyers have been unwilling or unable to make purchases, which has resulted in the number of property offerings and distressed assets mounting substantially. In April, \$11.5B of properties in the four major sectors (retail, industrial, office and multifamily) were being offered in April and only \$2B of properties changed hands. At the same time, the volume of commercial property assets considered distressed increased \$19B.

# 工程部的角色

本刊編輯部

工程部門作為現代飯店生產經營中的主要部門，承擔了飯店工程管理的主要任務，即保持飯店建築結構、設備、運行系統、產品等隨時處於完好或特定要求的狀態。工程部通過發揮其管理職能，確保飯店的土建、設備保養、維修工作順利進行，使飯店建築和設施保持良好的狀態，保證飯店日常經營活動的正常進行和經營目標的順利實現。但在現代飯店的經營實踐中，大多數飯店管理者對工程管理的知識瞭解不多，或者對工程部工作不重視，再加上飯店工程管理理論研究上的不足，飯店工程部沒有充分發揮其工作效能，出現了飯店在工程管理上的諸多缺陷。如：飯店裝飾裝修的過早老化、設備失修、能源損耗嚴重等影響飯店經營績效的問題。為解決這些問題，需進一步明確工程部在飯店中的角色定位，使工程部能夠承擔起本該屬於自己的工作任務。

工程部的角色定位首先取決於部門的工作目標。在現代飯店的經營中，工程部一般都作為飯店中的支持和保障部門，在工程管理上全權負責。首先是創造良好的接待顧客的環境條件，至少要做到安全、衛生、設施設備完好，這是影響飯店吸引顧客、選擇更有吸引力的顧客和供應商、提高營業收入等的重要基礎。其次是通過科學管理控制飯店成本，通過降低能耗、科學運行和維修、延長設施設備的使用壽命等方法實現飯店經營成本的降低。現代飯店的發展使飯店間的競爭不斷加劇，工程管理的壓力也越來越大，合理的角色定位對飯店工程部完成工作至關重要。結合飯店經營管理特點和飯店工程部的管理實際，筆者認為工程部至少應承擔以下四種關鍵角色。

## 角色之一：硬環境的營造者

飯店硬環境是指包括：飯店建築、裝飾裝修、設施設備等組成的飯店有形環境，是飯店經營和服務的物質基礎。飯店工程部首先應確保硬環境的正常，即隨時處於可用狀態，如：大型設備系統運轉正常、飯店建築外觀及公共區域整潔衛生、客房完好等。並在此基礎上，通過持續科學地維護修繕和管理，努力改進硬件環境，不斷提高設施設備水平，營造良好的服務環境。在工程部的日常工作中，具體體現在如下幾個方面：

1. 加強飯店建築、設施設備的日常維護和管理。通過建立科學的設施設備操作和使用制度減緩設施設備的有形磨損；加強設施設備的日常保養；健全日常巡迴檢查制度，對飯店公共區域、設備機房、主要服務區域等關鍵場所及時發現問題並快速處理；動員全員力量，積極推行全員管理，引導顧客合理使用設備，營造保護飯店硬環境的良好氛圍。

2. 建立健全日常報修制，做好設施設備的緊急維修。飯店的日常報修是飯店維修工作的主要組成部分，是以維修單作為調度和控制工具，對設備日常運行中發生的緊急故障（或者是可能引發故障的設備隱患等）由設備使用部門提出維修申請，工程部派工維修的工作制度。緊急故障的產生一般都會對飯店的經營和服務帶來影響，而對故障的緊急處理也表現了飯店應急處理的能力。要求工程部能夠在現有條件下，根據報修工作的輕重緩急合理安排，並積極協調和各部門之間

的關係。在維修過程中，接受設備使用部門的監督，找出設備故障原因，能夠對使用設備的部門提出修正性意見，避免類似故障的再次發生。

3. 加強飯店的萬能工巡查檢修制度和設施設備的計劃檢修制。通過設立萬能工商位，健全客房和公共區域的巡查檢修制度，制定科學合理的巡查檢修表、巡查時間和巡查檢修路線。選擇優秀的萬能工隊伍，並加強對萬能工的培訓和激勵，提高檢修水平。通過巡查檢修和日常的巡視檢查，實現設施設備的「常見常新」。在工程部的維修工作中，突出計劃檢修的思想，即強調以預防為主，有計劃地對主要設備實施定期保養和維修，盡量減少緊急維修的工作量。計劃檢修的實施首先在於檢修計劃的制定，根據檢修計劃組織必要的力量實施，並做好計劃檢修的各項準備工作，這也需要工程部有較強的基礎管理能力。

## 角色之二：設備的綜合管理者

設備管理是飯店工程部的的主要工作內容。從設備的規劃階段開始，一直到設備報廢為止，工程部對設備的一生實施管理，並從技術、經濟和「人」的角度對設備實施全方位管理，追求設備的全效率化，同時強調設備在飯店中的全員管理。工程部應該成為設備管理的綜合管理者。

1. 建立設備一生的綜合管理系統。堅持「以人為本」，確認「設備問題是人的問題」的基本理念，設備管理必須建立在人的行為科學基礎上。工程部對設備生命週期的每一階段，以本部門為核心，協同其他部門，建立設備管理的組織管理系統，如：設備規劃選型組織管理系統、設備維修管理系統、設備技術狀態管理系統、設備信息反饋系統等，並在此基礎上，建立設備全員管理網絡，實現由設備專業化管理向綜合性管理的形式轉變。

2. 健全設備的壽命週期費用評價體系。設備是「費用」的結合體，管理設備的主要目標是追求設備一生所耗費的費用總和的經濟性，即壽命週期費用最經濟。工程部應從設備的經濟價值考慮，在設備的每一階段強化費用控制，包括建立一系列的決策與評價體系，如：設備規劃、投資和購置決策，維修費用和劣化損失評價，設備更新、改造和大修理的經濟性評價，設備的折舊和報廢管理等。逐步建立完善的設備管理指標體系，特別是經濟指標體系，協同財務部等主要部門盡量減少設備支出所帶來的飯店成本增加。

3. 不斷提高設備管理的技術水平。工程部應立足於現有設備，加強設備的可靠性和維修性設計，提高自身的技術水平。從設備的診斷技術和狀態監測、設備維修保養技術、設備改裝技術等多方面學習提高，充分利用飯店已有設備。工程部還應掌握最新的飯店設備技術動態，特別是高新技術在飯店行業中的應用以及發展趨勢，為飯店未來的設備更新奠定基礎。

## 角色之三：能源管理者

能源是飯店經營的重要保障。工程部首先必須管理好為飯店日常經營提供能源的設備，如：供電、供熱、供冷、供氣等，負責控制和運行這些設備，並保證飯店的需要。在能源越來越短缺的今天，能源價格不斷上漲。在社會追求可持續發展、飯店業倡導綠色經營的背景下，科學合理地使用能源、節約能源就成為飯店工程部的另一重要職能。當然，能源管理的任務特別是節能工作，不能單靠工程部，必須動員全員力量，但是工程部應該成為這項工作的主要組織者和日常管理者，也應該是最終的責任承擔者。

1. 以工程部為基礎，在飯店高層管理者的領導下，建立能源管理的領導組織。能源管理委員會的建立是通常的一種選擇，由飯店總經理協同各部門在能源方面的負責人組成，其職責是：制定、完善和執行飯店能源計劃，常設的管理機構在工程部。由工程部負責對各部門在每階段的能源使用情況進行分析，根據能源管理計劃中的各項指標要求對各部門進行考核，並保證計劃實施的連續性。

2. 加強宣傳和引導，並依靠培訓等手段提高設備的利用效率。全員參與能源管理依靠工程部的合理宣傳，爭取高層管理者重視，形成全店的節能風氣，堅持不懈地推行節能思想。不斷提高設備使用技術，並改進設備操作規範以減少設備能源損耗。加強設備日常操作管理，通過操作人員的更科學使用和全體服務人員的努力減少飯店能源消耗。

3. 加強節能技術應用。工程部必須關注飯店業節能技術的應用趨勢，結合自有設施設備的實際，不斷引進適合的節能技術。通過科學分析，確定飯店主要的能源消耗類型及能源消耗的主要場所或設備，按照重要性程度選擇使用節能技術類型，如：節水技術（冷凝水回收、熱水節能技術及各種節能用水器材等）、節電技術（節能燈採用、節能開關應用等）等。通過技術運用，更大幅度地減少能源的使用，提高能源的利用效率。

#### 角色之四：經營管理中的重要協調者

工程部雖然一般不直接面對顧客，但是飯店的硬環境、飯店產品提供中的物質基礎——設施和設備等都是由其提供並管理的。作為一個基礎保障部門，必定在飯店生產經營中承擔重要責任，與其他部門的協調情況將直接影響飯店的產品提供和服務水平。工程部必須處理好與其他部門之間的關係，以確保飯店生產經營的正常進行。

1. 設備使用和維修過程中的協調。飯店中的許多設備由各業務部門擁有並使用，如：餐飲部中的廚房設備、客房部的洗衣及清掃設備、保安部的消防監控設備等，工程部雖然不是直接操作，但是卻負責對這些設備的維修及設備直接操作者的培訓和業務管理；在飯店的日常報修中，工程部根據報修單信息嚴格按照報修制度和程序進行操作，同時經其他部門的引導、監督和驗收，並應為其他部門提出預防性措施和應急措施；在計劃檢修中，一方面考慮設備需要，同時兼顧飯店營業情況，也就是其他部門對設備的使用情況等。所有上述這些情況，都需要工程部與其他部門協調一致，有大局觀，才能保證設施設備的正常使用。

2. 大型接待活動或重要賓客接待的設施設備預檢協調。在大型活動或VIP接待之前，工程部都應和公關部、宴會部、客房部等有關部門互通信息，主動瞭解並及時滿足接待活動對設施設備的特殊要求，如：燈光、音響、保安監控等設備系統的處理。應逐步健全接待過程中部門間的協調管理體系，使協調工作實現常規化和制度化。

3. 服務和管理的協調。在工程部的部門內部管理中，涉及人力資源、財務、採購等多項管理工作，而提高工程部的管理水平、工作效率和員工服務水平也需要包括：飯店人力資源部、培訓部、財務部等其他部門的支持，協調與這些部門之間的關係也是決定工程部工作優劣的重要條件。

在不同的飯店中，由於設施設備配置和飯店經營特點的不同，工程部的工作不盡相同，承擔的角色也有一定的差異。以上提到的僅僅是一般飯店工程部的常見角色，還有如：飯店增建、更新、改造過程中的項目技術組織者和主要參與者、參與其他飯店工程維修服務的外包者、飯店設施設備使用成本的控制者等角色。

## 透視2009：世界酒店業十大趨勢

# 2009

本刊編輯部

2009年經濟“寒冬”的陰影籠罩全球，在行業前景一片慘澹的環境中，專家採取了一種更為輕鬆愉快的方式，預測2009年世界酒店業的趨勢。

新年已經來臨，而迄今為止的情況並不盡人意。由於酒店業的入住率將跌至1971年以來的最低水準，大量湧現的行業趨勢足以令人警惕，專家預測2009年酒店業的趨勢如下：

1. 在收益管理培訓學到的知識不再適用：隨著酒店下調房價，“竭斯底裡”將成為瀰漫行業的情緒，當競爭對手下調房價時，酒店經營者將會由憤怒變為恐慌，而促發房價進一步下跌。所有客房庫存將被視為已用過的庫存，多年來在品牌資產塑造方面的努力化為泡影，使得旅行者更趨向於在協力廠商網站上尋找最優惠客房。這通價格戰需要幾年時間才會平息，而惟一的勝者就是旅行者。

2. 旅行者要求更高，寬容度更低：旅行者感覺到酒店業急於提高入住率的絕望情緒，因而會要求更高的折扣，更多的增值附送服務；與此同時，他們將不能容忍酒店為了自保而被迫減少服務的做法，而在TripAdvisor等網站上發佈類似如下的評論：“省點錢吧！那家酒店簡直糟透了！！”

3. 酒店服務標準直線下降：2008年的勞動力緊缺危機，使得酒店經營商將服務水準低下歸咎於缺乏人力，這一現象將讓位於2009年的職位緊缺危機，這時酒店經營商將把服務水準低下歸咎於勞動力預算緊縮。酒店經理將不得不身兼多職以節省勞動力成本，因此會說他們並不清楚自己部門的運營情況，結果導致叫醒電話出錯、財務錯帳以及客人入住的客房已被入住等情況大量發生。



4. 酒店的環保計畫被棄如敝屣：意識到環保將會提高成本之後，酒店將選擇那些讓客人感到不適的計畫，例如目前普遍存在的不一定提供毛巾，以及床單置換計畫。酒店發現客人可以容忍塑膠垃圾箱以及略帶灰色的紙巾後，將開始逐步淘汰可愛的小瓶洗髮液、草莓醬和第戎芥末，而提供所謂“環保”（廉價的）批發產品。

5. 自動化和自助式服務將代替成本高的人工服務：酒店經理由於害怕面對面應付客人，將考慮先前從未想過的方法，例如自動操作入住登記終端。新型節省勞動力的計畫將包括：自己收拾床鋪和自備早餐打包服務、自助式行李車以及禮賓服務櫃檯電腦自助服務。同時，在酒店業繁榮時期誕生的免費服務，例如“日光浴貴賓服務”和“枕頭顧問”等，將不復存在。

6. 餐廳提供更多健康食品、提供更周全客房服務以及迷你酒吧服務的趨勢將會逆轉：酒店意識到芝士漢堡、可樂和Kit Kat巧克力銷量更好，而且盈利更高。



7. 生活時尚酒店如雨後春筍誕生：客戶定制化服務將進一步發展，例如每日塗刷客房以配合客人的服裝，根據客人情緒調節的智慧型燈光系統，以及專門為細菌恐懼症者、無政府主義者以及自戀者設計的酒店。同時，生活時尚酒店將繼續以矯揉做作的稱呼為傳統職位命名，而讓客人疑惑，例如酒店領班被稱為“舒適顧問”，女服務員被稱為“私人營養師”，前臺服務員被稱作“快樂大使”等。

8. 免費設施將神秘消失：酒店在鼎盛時期慣用的勝人一籌技巧——免費客房設施，即增加如唇膏、去皺霜和修剪鼻毛夾等小物件，將變成“客房設施大倒退”：所有客房的基本設施會被撤掉，客人使用非基本類的物品，如毛毯、香皂和飲用熱水等將被收費。與此同時，歡迎寵物狗的酒店將會消失，因為酒店發現狗對酒店並不友好。

9. 夜總會型精品酒店的風潮將吹遍傳統酒店，如麗嘉、費爾蒙特和四季酒店：大堂將變身為深夜夜總會，演奏的巴赫協奏曲將被酒店內部DJ播放的techno唱片音樂代替。傳統的身穿皇家衛士制服的看門人，將變成穿著時髦短裙的大堂女服務員；而行業慣用語“這是我的榮幸，先生”將變為“嘿，夥計，沒問題！”

10. 單體酒店將成為明日黃花：酒店建設在多功能型建築內部，兼有公寓大廈、零售店鋪以及辦公場所；大廈所有者提供前所未試的服務而肩負起昂貴的酒店建設責任，這類大廈將進一步擴建並納入醫院、教堂和火葬場，以確保客人一輩子也不用退房。

## 酒店業，網路行銷很重要

本刊編輯部

互聯網就像一個通往世界的視窗，它使這個世界變得更小了，使酒店與客戶的溝通顯得更自由、更及時、更近距離、更多樣式，讓酒店市場行銷的對象變得無窮。互聯網給酒店行銷帶來了什麼？它是一個很好的資訊平臺。

在信息量豐富、即時溝通、市場呈加速度變化的資訊時代，酒店再也不能以昨天的方式來思考或解決今天的問題，不能以過去傳統的手法來操作今天的事業。互聯網加快了人與人之間的溝通與瞭解，資訊變得空前重要，誰先一步掌握資訊，誰就領先於市場。

酒店通過互聯網宣傳企業形象，比以往的宣傳方式更快捷、更清晰、更全面、更互動，使無形服務有形化。酒店可以利用多媒體技術，把酒店整體的設施設備、內部環境裝飾、各種特色服務等在互聯網上動態地表現出來。客人可以更快、更便捷地瞭解酒店，他們足不出戶便可以在自己的家裡或辦公室裡得到視覺上的形象化的享受，獲得身臨其境的感覺。酒店可以更細緻、更周到地在第一時間回饋客人所需要的資訊，雙方達成互動。但酒店在宣傳的同時，要做到“誠實”。酒店在網上的圖片、宣傳資料也要與客人在酒店親眼看到的一致，甚至超出他們的期望。酒店在互聯網上公佈的價格要與在其它各個途徑的報價保持一致，讓客人對酒店產生信任感。



它為酒店增加了一種富有競爭力的行銷手段。

酒店的網站，是酒店在互聯網上的一個視窗，類似於傳統名片的作用，但又是一個比傳統的雜誌、電視、報紙和其它廣告形式更有成本效益的廣告方式。

酒店集團的網站，可以讓客人在網站上看到集團不同地區各個酒店的情況，瞭解每個酒店的客房及價格資訊，進行網上預訂，為集團提供的“一站式服務”而感到滿意，集團各酒店更是可以達到網上資源分享。

互聯網行銷對單體酒店的幫助更大。在沒有互聯網之前，連鎖酒店有分佈在全球各地的銷售網路，有其獨立的訂房系統，在客源上有一定範圍的壟斷優勢。此時，單體酒店缺乏競爭力，但有了互聯網，單體酒店可以通過跟各訂房網合作，同樣實現資源分享，利益共用。另外，單體酒店能在面對市場變化時表現得更靈活，能根據市場的變化快速調整應對策略。相對連鎖酒店雖然有整體的行銷模式和策略，能形成轟動效應，但它不可能適合所有的市場，往往容易患“水土不服綜合症”。它讓酒店看到很多新的機會。

互聯網的到來，給酒店帶來了很多便利。它效率更高、成本更低、資訊更準確、溝通變得更互動。

互聯網有利於酒店拓展潛在客戶市場，使全球行銷成為可能。互聯網打破了時間和空間的限制，覆蓋了整個世界。酒店通過互聯網可以將自己的資訊迅速傳送到世界各地。世界各地的客戶也可以通過網上流覽，馬上獲得酒店的所有資訊，甚至立即完成網上購買。互聯網行銷擴大了酒店的市場範圍，大大提高了酒店的行銷能力，酒店積極拓展全球市場，真正實現全球行銷的夢想。

互聯網為客戶關係管理提供更好的技術支援。酒店可以對客戶按消費水準實行分級管理，即實行SPG優先客人計畫。根據不同消費積累積分，經常與客戶溝通，告訴客戶以他目前的積分可以享受哪些消費、有那些優惠、有哪些獎勵等，由此酒店對不同消費水準的客人也可展開有針對性的促銷活動。



互聯網區明酒店提高服務品質，酒店可以廣泛收集記錄客人的愛好及要求，對這些資訊進行分析，根據客戶需求的變化不斷開發特色服務，為客人提供個性化服務。在滿足個性化消費需求的驅動下，隨著酒店對客人資訊的積累，酒店可以針對不同賓客的不同需要，設計、生產個性化產品，實現大規模定制化服務。

然而，很多銷售形式還是互聯網所無法取代的，比如面對面的交流依然很重要；偶爾給客人寄上一封熱情洋溢的感謝信，或是一張酒店的明信片、生日卡，都會給客人帶來額外的驚喜。所以互聯網行銷並不是唯一的行銷手段，它要與傳統行銷相結合。行銷的關鍵一點是瞭解客戶，然後選擇與他們溝通的最佳途徑。酒店應該將互聯網行銷編入酒店的整個行銷戰略裡，酒店需要仔細考慮其行銷戰略目標，確定最有效的行銷手段。

Internet

# 美國旅遊網站經營模式

本刊編輯部



**美**國的電子商務走在世界前列已是不爭的事實。其安全、信用卡支付方式、網民的消費需求和商家網站等市場要素都已具備，很多領域都顯示出購銷兩旺的態勢，如在網上銷售書籍及PC等都已司空見慣的了。

其實，在美國的電子商務領域，網上旅遊也正開展得如火如荼，不僅旅遊專業網站數量驚人，而且已經形成了類型、功能比較齊全、涵蓋旅遊業各個方面的網上旅遊產業體系。旅遊商品及服務的在線銷售正在影響著越來越多的家庭、商務旅遊者、旅遊服務提供商等，同時在這個領域，網站建設的投資規模並不亞於其他領域。究其原因就在於，這個市場的潛力十分巨大。

目前，美國的旅遊電子商務比較集中地體現在網上訂購飛機票、飯店預定和汽車租賃服務等方面，同時還有各種旅遊團、旅遊方式的網上推銷和預定。本文將主要對美國旅遊網站的經營模式進行探討，以期能夠為國內網上旅遊行業的發展提供借鑒。

## 經營模式

### 1. 信息內容

在美國，無論是哪種類型的旅遊網站，其信息內容一般都涉及到如下幾個方面：

景點、飯店、旅遊線路等方面的信息。

旅遊常識、旅遊注意事項、旅遊新聞、貨幣兌換、旅遊目的地天氣、環境、人文等信息以及旅遊觀感等。

與旅遊相關的產品和服務信息，以及各種優惠、折扣。

航空、飯店、汽車租賃服務的檢索和預定等。

### 2. 服務功能

從服務功能看，不同的旅遊網站的服務功能包括：

旅遊信息的彙集、傳播與交流。

旅遊信息的檢索和導航。

旅遊產品和服務的在線銷售，包括票務、飯店、餐飲、汽車、旅遊組團等。

個性化定制服務，它已成為旅遊網站，特別是在線預定服務網站必備的功能。像Expedia、PreviewTravel、Travelocity等網站都具有該功能。目前，各網站在這方面的具體做法大同小異，通常是由訪問者定義一個賬戶（用戶名和密碼），然後登錄，然後網站會提供類似下面的一些功能選項：

客戶基本信息：如姓名、電話、電子郵件、住址、護照/簽證信息。

信用卡信息：如卡號、有效期、卡的類別等。

旅遊需求：如用戶最希望何時開始旅遊；最想搭乘哪個航空公司的哪個航班，經常飛行的次數；最喜歡租用那種類型的汽車；最願意住在什麼飯店等。這些信息反映了旅遊線路的選擇標準，服務器在存儲了這些信息之後，就會根據這些信息幫助客戶尋找相關的服務信息，並且這些信息可以隨時進行修改和刪除。

修改賬戶密碼：密碼遺忘時的提醒。

歸納起來，這種定制服務的作用主要有：

可以避免在預定過程中重複填寫相同的信息，提高預定效率。

積累客戶的消費量（比如飛行距離），以此作為促銷獎勵的依據。

更有針對性地推送旅遊信息，特別是當客戶沒有找到滿意的解決方案時，可以委託服務器監視和跟蹤，當有符合標準的信息出現時，及時用電子郵件的方式提醒客戶。

根據選擇的目的地，提供當地的天氣、人文環境、旅遊特色和貨幣兌換等信息

### 3. 獲利環節

不同類型的旅遊網站的掙錢環節有所不同，歸納起來有如下幾種模式：

網站信息量大，信息質量高，能夠獲得較高的訪問率，以此吸引網絡廣告。這是一般信息網站實現收益的基本思路。

提供網上交易功能，從中獲得收益。目前在網上銷售的產品和服務主要有飛機票、飯店預定、組建旅行團、旅遊物品等。

為旅遊服務單位提供網上展示服務，收取服務費用。

像許多社區網站一樣，很多旅遊網站的收入來源於贊助商和夥伴關係等方面

### 4. 網站推廣

從旅遊網站的特點看，旅遊網站的推廣可以有如下幾種方式：

在綜合性導航台、搜索引擎中註冊網址。

在相關網站中設置圖標廣告鏈接。鑒於旅遊消費者的分佈十分廣泛，所以一個旅遊網站的旅遊廣告其實可以散佈在各個領域，例如溫泉浴場的網站廣告可以放到美容美發的網站中去，商務旅遊預定服務的廣告可以放到人才網站上。關鍵是根據受眾特點進行選擇，相互交叉是基本的思路和旅遊網站廣告的特點；而在服務功能方面能夠互補的旅遊網站之間的相互鏈接，也是推廣網站的好辦法。

與訪問率高的導航台或搜索引擎獨家合作，將預定服務融合在導航台或搜索引擎之中。

通過電子郵件刊物及網上定制服務吸引和維繫受眾。

### 網上交易

美國旅遊網站的網上交易主要體現在預定服務方面，而目前提供最多、運作機制比較成熟的就是機票、飯店和汽車租賃等，這也是由美國旅遊消費者的需求特點所決定的。

#### 1. 網站類型

根據網站經營者的業務性質，從事電子商務的網站有如下幾種類型：

產品或服務的直接提供商，如航空公司中的 American Airline、United Airline、North West Airline 等。

中介服務提供商，又叫做在線預定服務代理商。這類網站主要從事代理銷售，從中賺取折扣或佣金。

旅遊消費者分佈十分廣泛，因此，像Yahoo、Excite、Infoseek等大型的綜合性導航台也紛紛開闢了旅遊網站。

一般的旅遊信息網站，它們雖然不以預定服務為主要服務項目，但也提供預定中介服務。

## 2.運作機制

### (1) 交易佣金

旅遊中介服務網站通過與航空公司、飯店、租車公司等簽署協議，或利用航空公司的交易平台，或自行開發平台，然後讓服務提供商加盟進來，提供可交易的服務或產品，從中獲得交易佣金。

### (2) 與大導航台獨家合作分銷

中介服務網站要想贏利，擴大網站的訪問量是關鍵。這就逼著中介服務網站去與訪問量大的網站合作，將訪問量吸引到自己的網站上來。比如PreviewTravel、Travelcity等旅遊網站都投入上百萬美元用以實現在著名導航台上的獨家鏈接。一些大的門戶網站也已認識到旅遊市場的價值。目前，全美10個訪問量最高的網站中的9個已經分別與6家旅遊在線預定網站結盟，只有GeoCities還在遲疑。在這種合作協議中，旅遊中介服務提供商大多都要求門戶網站獨家使用其預定服務平台，但是門戶網站並不能約束中介服務商在其他門戶網站上做廣告(見下表)。

## 在線旅遊服務商與門戶網站分銷合作

| 網址            | 排名 | 月訪問量       | 旅遊服務商          |
|---------------|----|------------|----------------|
| Yahoo.com     | 1  | 26,011,000 | Travelocity    |
| AOL.com       | 2  | 21,868,000 | Preview Travel |
| Microsoft.com | 3  | 18,575,000 | Expedia.com    |
| Netscape.com  | 4  | 17,625,000 | Travelocity    |
| Excite.com    | 5  | 14,378,000 | Preview Travel |
| GeoCities.com | 6  | 14,239,000 | None           |
| Infoseek.com  | 7  | 11,469,000 | Expedia.com    |
| Lycos.com     | 8  | 10,678,000 | Preview Travel |
| MSN.com       | 9  | 10,652,000 | Expedia.com    |
| Altavista.com | 10 | 8,878,000  | TheTrip.com    |

目前，美國的門戶網站為在線預定服務分銷的數額只佔在線預定服務總額的較小比例，其他分銷則來自於社區、媒體和信息網站，以及地圖/目錄服務指南、網上商店、目錄服務等。

### (3) 品牌合作

在美國，6個最大的在線旅遊代理商都有其品牌合作計劃，允許任何一個網站成為自己品牌中的一部分，或者雙方合作品牌。一些高訪問率的網站，會得到分銷的回報，其他網站則會在交易中獲得一定的提成。

### (4) 網絡廣告

目前，美國的許多預定服務提供商向中介服務網站投入大量的廣告，這一行為不僅體現了競爭的激烈程度，而且也是旅遊服務網站獲得收益的一個重要來源。

特別值得一提的是，美國的航空公司與旅遊中介服務商之間呈現聯合趨勢。這是由於，航空公司可以從旅遊中介服務網站上獲得相當數量的客戶定單，同時也不必再自行建立一套旅遊信息系統，而中介服務商可以提供實實在在的預定服務。目前航空公司給中介服務商的機票佣金一般為每張票10美元左右，像Delta Airlines、American Airline、United Airline等；其他航空公司則一般付給票面價值的5%，大約相當於25美元，而中介服務機構的交易成本一般在10美元左右。作為在線旅遊服務提供商，不僅提供在線預定服務，還要回答客戶的電話諮詢、預定變更、客戶服務、送票等。

### (5) 機票購買與遞送

在線銷售中介服務商的服務器與航空公司的服務器是在線實時鏈接在一起的，當機票的優惠和折扣信息有變化時，會實時地反映到中介服務商的數據庫中。

目前，在線交易只允許用信用卡來購買，這樣可以避免惡意訂購。而消費者訂購的機票則只送到信用卡備案中記載的地址，遞送費用需要額外支付。用戶經常選用的遞送方式是根據約定的遞送時間分別使用平信和快遞，其中使用最多的是美國聯邦快遞和UPS。至於消費者關心的安全問題，一般都使用SSL加密和不濫用客戶資料的法律性質的承諾。

### (6) 優惠戰略

為什麼人們要選擇在線方式來購買和預定旅遊服務呢？這是基於以下幾個基本因素：航空公司、飯店和汽車租賃一般都會在一定條件下給出具有誘惑力的折扣或優惠，這是市場競爭的結果。

在線銷售商可以將眾多的折扣和優惠信息加以彙集並使之有序化，這樣預定搜索引擎便可以讓消費者在信息的海洋中實現高效率的檢索查詢。根據消費者的需求，為客戶挑選性能價格比最優的旅遊線路和飛機、飯店、汽車租賃等消費方案。

這類網站提供了有助於旅遊的信息，比如旅遊目的地、旅行方式及注意事項等。

這類網站一般提供常見問題解答，指導消費者制定最佳的旅遊計劃。例如飛機票、飯店和租車價格變動的影響，一些特殊情況出現後應該怎樣處理等。

這類網站的信息質量非常高，幾乎包容了美國人能夠到達所有目的地的信息。

### 3. 競爭關係

在旅遊網站之間，信息內容、經營理念和具體做法其實都很相似，唯一真正不同的是品牌：Expedia仰仗的是微軟公司，ITN則是無所不在，Travelocity表現出的是友好，Preview Travel則非常大眾化，Biztravel.com、Thetrip.com致力於商務旅遊。正是這些品牌特徵使其相互區別，維繫著各自的受眾群體。

Thetrip.com於1997年11月首創智能檢索--IntelliTrip，讓受眾同時檢索多個旅遊服務網站，以尋找最廉價的線路。這種方式一經推出，就受到一定的批評，因為最便宜並不意味著性能價格比最好，況且信譽和質量也是受眾應該考慮的因素。同時，對於一個旅遊中介服務網站來說，提供預定優惠檢索查詢服務並不是網站的全部或主要服務功能，還必須提供全方位的服務以適應不同消費群體的不同需求。

### 4. 電子機票

電子機票的產生是電子商務發展的必然趨勢，它將現實中的機票變成數字化的機票，解決了以往訂購機票需要專門遞送、費時費力的問題。

### 4. 知名網站的生存空間更大

在互聯網上如果不能做大，就很難搶到更多的市場份額。這也許可以解釋為什麼高水平的網站往往要消耗巨額的資金。

### 5. 訪問量是基礎和關鍵

似乎對任何網站都是如此，但是對旅遊網站來說尤其如此。任何交易都是要有一定數量的消費群體做基礎的，也就是說在消費群體中只有一定百分比的訪問者會成為交易客戶。因此，消費群體的基數越大，產生的交易量應該更大。這就是為什麼旅遊預定網站要追求訪問量，要花巨資去買斷大門戶網站的旅遊服務，形成緊密合作的戰略夥伴，要用品牌來與相關網站合作共同拓展市場，與相關網站進行有效的鏈接等等。

### 6. 旅遊預定服務的關鍵是優惠

旅遊市場的巨大潛力也引來了大量的公司進入這個市場淘金。在激烈的競爭中，除了服務質量、旅遊特色等因素之外，價格就是最重要的因素了。所以，機票變著花樣地打折和優惠，飯店按照淡旺程度浮動價格等，都是競爭的產物，其目的無非是將消費者吸引過來。而有了在線實時預定系統之後，優惠信息的傳播速度加快了，覆蓋的受眾範圍增大了。這樣，實時捕捉這類信息，使其成為吸引受眾的一個主要因素，就成為旅遊在線銷售有市場的基本原因。不僅如此，網站彙集信息的能力和高度實時交互的能力，也使網站更有吸引力。

從上述幾個方面的總結，可以看出美國的旅遊行業網站，特別是電子商務網站已經發展到一個很高的水平，已經影響和改變著人們旅遊的方式，從中嘗到甜頭的消費者會成為他們的回頭客。

# 市場趨勢及行銷：旅館業主應注意的十件事

本刊編輯部

## 一、政府最新法案

數起新法案正在行進中，如員工自組工會法案 EFCA 宣稱扭轉員工被剝奪的組織工會權益現象；可導致工會在雇主在毫不知情下一夜成立。ADA 殘障法規迫使業主面臨違規受罰，或是投入大筆建築修繕費用的兩難局面。前總統布希簽署的電子查核案，亦對員工的僱聘造成相當影響。

## 二、消費市場情報

改善服務本質，增價場價值，在助企業通過市場重重考驗，賺取利潤。STR Global 及 PKF 等專職於旅館業的市場分析、報告有助於業者對市場的掌握。

## 三、科技新產品

現今電子產品汰舊換新之速，常使消費者困惑。企業主在採購儀器設備時，應注意產品穩定性及保固服務，避免明日黃花的夕陽設計。

## 四、危機管理演練

加強員工危機意識，使其熟悉緊急疏散路線及受難者急救技術。教育管理階層及時處理危機，減少人員傷亡、降低財物損失，並適時從容的面對媒體關注。

## 五、供應品採買成本

伸長貨品採購計畫，針對其必要性及迫切性，並考慮還本時期，審視各供應商的服務品質，以便取得最少的成本支出。

## 六、顧客滿意程度

成功的生意，來自舊雨新知的顧客支持。有效的訓練員工成為稱職的多方位客服員，將使老顧客稱心，新客人滿意。

## 七、綠色產品

消費者的環保理念日漸增高，帶動業者使用低污染高回收再製產品。此舉不單降低成本更受消費者認同。

## 八、減少人員流動

獎勵高績效從業員，增加他們的榮譽感及向心力。尊重不同族裔文化，打造和諧工作氛圍，使員工流動量降至最低，進而節省人事成本。

## 九、時事脈動

關心時事，回饋社區。支持公益既可圓滿社會公益責任更能提高企業形象。若有專任職工對外發布新聞稿及部落格文章，將更接近並了解消費族群。

## 十、增廣見聞

益者三友，多聞是其一。參知企業聚會、講演常可目睹企業領袖風采，耳聞其專業見解，裨益於開拓視野。

# 酒店高層管理

本刊編輯部

## 飯店管理慣用五法？

如果你想做「老總」要熟悉以下慣用五法；如果你就是「老總」能否提出六法、七法、八法……當然，同行們最想知道你的「獨特」奏做法！

在一定條件下，飯店管理決定著經營的成效。飯店要想生財有道，就必須有一套科學的管理方法。管理的基本方法可以概括為以下幾種：

### ●表單管理法

表單管理法，就是通過表單的設計製作和傳遞處理，來控制飯店業務經營活動的一種方法。表單管理法的關鍵是設計一套科學完善的表單體系。飯店的表單一般可分為三大類：第一類是上級部門向下級部門發佈的各種業務指令；第二類是各部門之間傳遞信息的業務表單；第三類是下級向上級部門呈遞的各種報表。表單管理必須遵循實用性、準確性、經濟性、時效性的原則，並在以下五個方面做出具體規定：一是表單的種類和數量，既要全面反映飯店的業務經營活動，又要簡單明瞭，易於填報分析；二是表單的性質，既屬於業務指令，又是工作報表；三是傳遞的程序，即向哪些部門傳遞，怎樣傳遞。四是時間要求，即規定什麼時候傳遞，傳遞所需的時間，五是表單資料的處理方法。

飯店的管理者，必須學會利用表單來控制飯店的業務活動，如通過檢查、閱讀各種工作報表來掌握並督促下屬的工作，通過閱讀、分析營業報表來瞭解並控制飯店的經營活動等，

### ●定量管理法

定量管理法，就是通過對管理對象數量關係的研究，遵循其量的規定性，利用數量關係進行管理的方法。飯店的經營活動，要使盡可能少的投入，取得盡可能多的有效成果，不僅要有定性的要求而且必須要有定量分析，無論是質量標準，還是資金運用、物資管理以及人員組織，均應有數量標準。應該說，運用定量方法管理經營活動，一般具有準確可靠、經濟實用、能夠反映本質等優點。



## ●制度管理法

制度管理法，就是通過制度的制定和實施來控制飯店業務經營活動的方法。要使制度管理真正切實可行，要注意以下三個問題：一是制度的科學性，即飯店的制度必須符合飯店經營管理的客觀規律，必須根據飯店經營管理的需要和全體員工的共同利益來制定。同時要注意制度條文的明確、具體、易於操作。二是制度的嚴肅性，即維護制度的權威性和強制性。在制訂制度時，必須要有科學嚴謹的態度，訂什麼制度，訂到什麼程度，均應認真研究，仔細推敲。在執行制度時，要做到有制度必遵，違反制度必究，制度面前人人平等，不搞功過相抵，下不為例。在處理違章時，要有嚴格的程序，要以事實為依據，以制度為準繩，注意處罰的準確性。此外，還必須注意修訂制度的嚴肅性，既要在實踐過程中不斷完善制度，又要保持制度的連續性。三是制度管理的藝術性，俗話說，制度無情人有情，一方面我們要嚴格按制度辦事，另一方面要把執行制度和思想工作結合起來，注意批評和處罰的藝術，同時

還要把執行制度和解決員工的實際問題結合起來，

## ●「走動管理」法

「走動管理」法也叫現場管理法，要求管理者深入現場，加強巡視檢查，調節飯店業務經營活動中各方面關係的方法。飯店業務經營的特點之一，就是提供服務和消費服務的同一性，要有效控制飯店的業務經營活動，提高服務質量，就必須深入服務第一線，以便瞭解情況，及時發現和處理各種疑難問題，糾正偏差，協調各方面關係。同時也可以及時和下屬溝通思想，聯絡感情，實施現場激勵，並發現人才。）

## ●「感情管理」法

「感情管理」法，實際上就是對人的需要、動機和行為進行控制的方法。它是通過對員工的思想、情緒、愛好、願望、需求、和社會關係的研究並加以引導，給予必要的滿足，以實現預期目標的方法。



# 酒店銷售14決

本刊編輯部

14

**對**任何一家酒店來說，營銷無疑是至關重要的經營活動。要達到銷售目的，酒店銷售隊伍責無旁貸。那麼，酒店經理應如何帶領自己的銷售隊伍做好銷售呢？有十四種方法供參考。

1、確定銷售目標與計劃。酒店銷售應首先制定出切實可行的計劃，使計劃適合自己的產品、市場地位和社區形象，制定詳細的經營目標與策略。

2、定期召開銷售會議。酒店經理應參加每週的營銷例會，各運轉部門的主管人員也應參加。酒店經理的參與顯示出企業的重視與支持，並能保證營銷工作不脫離軌道。

3、對客人的投訴及時作出反映。不管客人投訴是面對面的，還是通過電話、書信，只要遇到投訴就要及時作出反應。

4、堅持審閱每週報告書。酒店經理應堅持審閱由銷售部和訂房部作出的每週報告書。該報告書應詳細記錄本周預約情況，指出市場新動向以及開房與平均房價的變化情況。

5、參加拜訪客戶活動。若酒店經理能帶領銷售人員拜訪一些重點客戶，則往往能對銷售人員起到支持與鼓勵的作用，而且更能有效地影響客戶。

6、穩住主要客戶。一個酒店大約有80%的收入來自一批主要客戶。酒店應通過經常性召開聯宜活動，穩定他們對酒店的信賴。

7、招待社區知名人士。因為擁有一批穩定、忠心的客戶與社區友好的形象將大大有利於銷售工作。



8、陪同客戶參觀酒店產品。酒店經理若能跟銷售人員一起陪客戶參觀酒店設施，哪怕只有幾分鐘時間，往往能起到意想不到的效果。

9、增加情感交流。酒店經理若能親自寫信向潛在客戶徵詢意見，介紹產品，會大大有利於銷售。

10、讓銷售經理專心致志。把銷售經理從一切非銷售性事務中解脫出來，目標專一，方能卓有成效。

11、拜見會議客戶。酒店的會議銷售不可忽視，酒店應不失時機地聯絡會議商，爭取會議可能機會。

12、從廣告投入中獲取得最大收益。想方設法把廣告經費投到能帶來高利潤的產品上去。

13、舉辦公眾注意的活動。有計劃的活動會增強銷售攻勢。酒店應有計劃地舉辦一些吸引公眾的活動。

14、讓銷售人員的工作得到承認。當銷售人員完成既定的銷售目標時，酒店老闆應予以肯定與獎賞。

## Disability Discrimination

### Under The New ADA

The Americans with Disabilities Act Amendment Act (ADAAA) was signed by President Bush on September 25, 2008, and became effective on January 1, 2009. The ADA defines a disability as an impairment that "substantially limits" one or more "major life activities." If you have an employee who has a disability as defined by the ADA, and now the ADAAA, you have an obligation to engage in an interactive process to determine if you can reasonably accommodate the employee in the workplace.

It has sometimes been difficult for an employee to establish a disability. Under the new ADAAA, the definition of a disability did not change. However, the ADAAA expanded the meaning of "substantially limits" and what is considered a "major life activity." For example, the ADAAA includes two non-exhaustive lists of major life activities:

- The first list includes activities that were previously included and others that should now be recognized, including caring for oneself, performing manual tasks, seeing, hearing, eating, sleeping, walking, standing, lifting, bending, speaking, breathing, learning, reading, concentrating, thinking, communicating, and working.
- The second list includes major bodily functions, including functions of the immune system, normal cell growth, digestive, bowel, bladder, neurological, brain, respiratory, circulatory, endocrine, and reproductive functions.

Under the ADAAA, it may be more difficult for an employer to defend an action by claiming the employee's condition does not constitute a disability. Therefore, it likely could be assumed that a disability exists under most circumstances, and the courts will then analyze whether an employer discriminated against the individual based on the disability. The impact of this change for employers is the likelihood that claims will increase asserting that an employer discriminated "because of the disability." There may not even be a request for an accommodation. However, if an employee feels he or she has been unfairly treated, and they have any impairment which could constitute a disability, they could claim the employer discriminated against them solely due to that impairment. The issue then becomes how to protect your company from claims of disability discrimination.



ANA

It is important to review employment policies on disabilities and reasonable accommodations and make sure they comply with the new law. Review your job descriptions to make sure the elements of the job listed as essential functions are truly job-related and consistent with business necessity, as you do not want to exclude employees from these positions unless they cannot perform the essential job functions with or without a reasonable accommodation. Also, make sure you have a formalized process for addressing requests for reasonable accommodations.

If an employee claims a disability and requests a reasonable accommodation, assume that employee has a disability and begin the interactive process. In the past, some employers spent a lot of time requesting information about the impairment to determine if the employee had a disability before engaging in the interactive process, because a disability was so narrowly defined. However, that analysis is no longer an effective course of action. If you are engaging in the interactive process, do not hesitate to contact legal counsel with questions. What is considered a reasonable accommodation is oftentimes complicated, and

it is better to seek advice on the front end rather than be sued in the long run over a wrong decision. Make sure you document all efforts to reasonably accommodate.

If you have discipline issues with your employees, address those. Make sure you follow any progressive discipline policy you have in your handbook. Although you may have no idea an employee has a disability, if you discharge an employee without proper documentation in your file, you could be opening up your company to a claim of discrimination, whether it is based on a disability or other protected class.

Most importantly, you should educate your supervisors and managers about the ADA changes and the importance of appropriately engaging in interactive discussions with employees covered by the ADA. Emphasize that they should never immediately refuse the request for accommodation or retaliate in any way against the individual for making the request.





HOTEL & HOSPITALITY FURNISHINGS  
[www.acubi.net](http://www.acubi.net)

# 美華旅館傢俱燈飾

*The Lighting Source For the 21<sup>st</sup> Century*

## 價美質優旅館燈飾



Best Price in Industry!



**TEL: 951-328-8186, 8114, 8110**

800 Iowa Ave., Riverside CA 92507

[www.acubi.net](http://www.acubi.net)

★ 歡迎洽詢 • 免費估價 • 客戶需求 • 量身訂造 ★

# 華美電子鎖公司

**Royal Electronic Lock & Supply, Inc**

1538 E. Lincoln Ave. Anaheim, CA 92805

電腦鎖安裝  
新鎖批發  
旅館客房專用保險櫃

本公司獨家代理  
SAFLOK LOCK電腦鎖  
及GLOBAL 進口電腦鎖  
SAFLOK LOCK是所有  
聯鎖旅館指定廠牌。



\$95.00



9" H x 17-3/4" W x 15-3/4" D  
按鍵及刷卡兩用



GLOBAL電子鎖  
\$105.00

提供安裝、維修、售後服務及鎖、零件供應！

**1-714-883-8000 華美電子鎖 鄭春暉**

# vpa graphics

Your best choice for graphic design.....

Your best choice for graphic design.....

**Eric Chen, 1-714-624-2724**

Your best choice for graphic design.....

Your best choice for graphic design.....

# abg graphics



**cal**  
CAL LIGHTING



## CAL LIGHTING

3625 E. Philadelphia St. Ontario, CA. 91761

Tel: (909) 947-5200 Fax: (909) 947-5673

E-mail: [edward@calighting.com](mailto:edward@calighting.com)

Website: [www.calighting.com](http://www.calighting.com)

本公司專營商業, 旅館等燈飾進口, 歡迎指教

# ATLAS HOSPITALITY GROUP

*The Market Leader in California Hotel Sales*

## 加州專業旅館地產公司

領導加州市場交易 開拓旅館投資商機



多年來我們以專業的知識與誠摯的服務，成為加州旅館銷售同業之最。

我們將秉持著一貫的作風，竭誠為加州華人業主服務。

詳情請洽華裔經理/南加州旅館業同業公會理事 Wilson Wang 汪蔚興

2500 Michelson Drive, Suite 110, Irvine, CA 92612

Telephone: (949) 622 - 3402 Fax: (949) 622 - 3410

Web: [www.atlashospitality.com](http://www.atlashospitality.com) Email: [wilson@atlashospitality.com](mailto:wilson@atlashospitality.com)



**Atlas**  
HOSPITALITY GROUP

為什麼廖彬淳的顧客  
總會主動介紹朋友給他？  
因為他不僅專業，而且很用心。

廖彬淳(Benson Liao)在保險、投資理財和稅務方面擁有多年的純熟經驗，並且連續榮獲多項大獎肯定。然而最令廖彬淳引以為傲的並不在於得獎的光芒，而是真心贏得每一位客戶的信賴與友誼。這樣的熱忱與用心，讓顧客肯定的口碑成了他最好的宣傳。如果您對保險、理財、稅務方面有任何規劃需求，歡迎來電跟廖彬淳聊聊。 800-695-8676



**廖彬淳**

**Benson Liao, MBA**

Agent for New York Life Insurance Company  
CA. INSUR. LIC. #0B11311

- \* 加州大學商學碩士
- \* 百萬圓桌終身會員獎<sup>~</sup>
- \* Year 2008 百萬圓桌頂尖會員獎
- \* Year 2008 國家最高品質獎
- \* Year 2008 紐約人壽總裁特優獎

**服務項目：**

- |                               |            |
|-------------------------------|------------|
| 1. 人壽保險                       | 5. 共同基金**# |
| 2. 健康保險*                      | 6. 退休金計劃   |
| 3. 緩稅年金：固定利息** (IRA、SEP、401K) | 7. 529教育基金 |
| 投資性**#                        | 8. 遺產稅減免規劃 |
| 4. 長期護理保險                     |            |

紐約人壽  傳家之寶

\* Products available through one or more carriers that affiliated with New York Life, depending on carrier authorization and product availability in your state or locality.  
\*\* Issued by New York Life Insurance and Annuity Corporation (A Delaware Corporation).  
\*\* Offered by NYLIFE Securities LLC (member FINRA / SIPC).  
51 Madison Avenue, New York, NY 10010.  
\* MDRT is recognized throughout the industry as the standard of excellence in life insurance sales performance.

Registered Representative for NYLIFE Securities, LLC.  
7112 N. Fresno Street #300, Fresno, CA 93720 (559) 447-3900

**17506 Colima Rd, #200  
Rowland Heights, CA 91748**

**電話：(626) 912-0688**

**傳真：(626) 912-6565**

**www.bensonliao.com**

**健康保險中文服務專線 (626) 912-0688**

1. 解說福利、報價、代客申請
2. 代客處理醫院、醫生帳單
3. 免費更改健保計劃、  
更換地址、電話
4. 提供最新健保資訊

**強力推薦！！  
最新熱門產品**



**對您用心，始終如一**

|       | Anthem Blue Cross<br>Select HMO               | Anthem Blue Cross<br>SmartSense 1500 Gen Rx       | Blue Shield<br>Vital Shield Plus 400 Gen Rx                 |
|-------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 計劃/年齡 | 自付額 \$0<br>門診費 \$25<br>實驗室 \$0<br>住院 \$250*4天 | 自付額 \$1500<br>門診費 \$30 (前3次)<br>實驗室 30%<br>住院 30% | 自付額 \$400<br>門診費 \$30 (前5次)<br>實驗室 \$0 (自付額自付上週轉)<br>住院 40% |
| 1-18  | \$142 - \$216                                 | \$39 - \$73                                       | \$64 - \$127                                                |
| 19-24 | \$244 - \$278                                 | \$63 - \$73                                       | \$74 - \$79                                                 |
| 25-29 | \$288 - \$323                                 | \$69 - \$78                                       | \$74 - \$79                                                 |
| 30-34 | \$331 - \$355                                 | \$77 - \$83                                       | \$83 - \$87                                                 |
| 35-39 | \$360 - \$374                                 | \$83 - \$102                                      | \$100 - \$107                                               |
| 40-44 | \$377 - \$384                                 | \$99 - \$130                                      | \$128 - \$147                                               |
| 45-49 | \$385 - \$393                                 | \$120 - \$163                                     | \$169 - \$189                                               |
| 50-54 | \$410 - \$419                                 | \$151 - \$199                                     | \$224 - \$235                                               |
| 55-59 | \$441 - \$474                                 | \$187 - \$301                                     | \$303 - \$310                                               |
| 60-64 | \$509 - \$574                                 | \$260 - \$398                                     | \$410 - \$442                                               |

\* 依表以 LA 地區為例，保證年自費額，將另行通知。

- » HOUSES
- » HOTEL & MOTEL
- » HOSPITALS
- » WATER & SANDBLASTING
- » STORES
- » APTS
- » HIGH-RISE BUILDINGS
- » DIFFICULT JOBS
- » CONDOMINIUMS
- » FACTORIES
- » WAREHOUSES

A black and white photograph of a modern commercial building, possibly a hotel or office complex. The building has a multi-story structure with a prominent palm tree in the foreground. A large sign is visible on the right side of the building. The scene is set in an urban environment with a paved area in the foreground.



1. Holiday Inn Select Hotel:  
-21725 W. Gateway Center Dr., Diamond Bar, CA 91765
2. Howard Johnson Hotel/LAX  
-8620 Airport Blvd., Los Angeles, CA 90045
3. Holiday Inn:  
-38630 Fifth St., West Palmdale, CA
4. Holiday Inn Express Bakersfield
5. Holiday Inn Express Pasadena
6. Days Inn Hotel
7. Clarion Hotel LAX Airport  
-5249 West Century Blvd.  
Los Angeles, CA 90045

**Tel:** 1-800-511-1688  
1-213-365-8228  
1-323-933-2680  
1-818-541-1894  
1-909-623-5319  
**Fax:** 1-323-933-9235

**sunny-painting@sbcglobal.net**

Lic. # 621438  
Fully Insured

# SUPER 8 - Anaheim



Super 8 Motel - Anaheim/Near Disneyland  
915 S. Disneyland Dr. Anaheim, CA, 92801  
Tel: 714-778-0350, Fax: 714-778-3878



A SINGLE SOURCE OF COMPLETE LODGING  
SERVICES

## 旅館投資管理專業

Creating Room of Opportunity **VIC INN-TERNATIOAL CO.**  
serving the California Lodging Industry Since 1976. We have  
built a tradition of creating solid opportunity for our clients  
and their capital resource.

### HOTEL BROKERAGE

買賣

\$10 + Million

Any Size Motel/Hotel

Can take special Assignment

### HOTEL FINANCE FIRST MORTGAGES

第一順位貸款

%5 + Million

Up to 65% LTV

Fixed/Floating

Economy - Luxury

Motel/Hotel Properties

### HOTEL MANAGEMENT

經營

Limited to Full Service

Motel/Hotel

Any Size Motel/Hotel

### 2nd MORTGAGES

第二順位貸款

Please call for detail

### HOTEL ASSET MANAGEMENT

資產管理

Limited to Full Service

Motel/Hotel

Any Size Motel/Hotel

### MEZZANINE CAPITAL

高額貸款

\$2 + Million

Up to 90% LTV

Fixed/Floating

Economy - Luxury

Motel/Hotel Properties



**VIC INN-TERNATIOAL CO.**  
Hospitality Investment group

金龍旅館實業公司

1455 Monterey Pass Rd., Suite 201  
Monterey Park, CA 91754  
Tel: 323-268-8886  
Fax: 323-268-6188

Visit [www.vicinn7.com](http://www.vicinn7.com)

or contact: Gerald Wang 汪俊宇 (President) 323-268-8886 [gwang@vicinn7.com](mailto:gwang@vicinn7.com)

二十二年經驗



# 人壽保險

**商業** 進出口、批發商、海空運、商業大卡車倉儲、產品責任險、公寓、大小商場、辦公樓、零售業、餐館、電腦公司、醫療診所、購物中心、汽車維修廠、印務公司債券、旅行遊覽車、各種Bond及勞工保險

**汽車** 好學生、優良駕駛、房屋同保折扣、律師、醫生、牙醫、獸醫、藥劑師、會計師、教師、化學、數學、生物、電腦等專業人士、工程師享有15%特別折扣建築師、救火員、法官、警察、護士享有、10%特別折扣承認外國外州記錄

**房屋** 火險、水災、地震、責任險、房屋保養保費低廉、即日出單

**人壽** 5、10、20、30年定期儲蓄險、意外險、教育基金、共同基金、退休年金

**勞工** 商業、工廠勞工險、代理十多家名牌、廉價

**醫療** 代理     AIM  
個人、家庭、公司、團體保健計劃



**茱莉陳 Julie Chen**  
Tel: **626-839-9387**  
**1-800-965-5052**

17800 CASTLETON ST., #628, CITY OF INDUSTRY, CA 91748



 **First General Bank**  
**大通銀行**

助您  
大展鴻圖  
財運亨通

 **First General Bank**  
**大通銀行**

*Arcadia Branch:*  
1127 South Baldwin Avenue  
Arcadia, CA 91007  
Tel: (626) 461-0288  
Fax: (626) 461-0299

*Corporate Office:*  
1744 South Nogales Street  
Rowland Heights, CA 91748  
Tel: (626) 820-1234  
Fax: (626) 820-1299

*San Gabriel Branch:*  
801 E. Valley Blvd., Unit 103  
San Gabriel, CA 91776  
Tel: (626) 288-9288  
Fax: (626) 280-1300

[www.fgbusa.com](http://www.fgbusa.com)



# 全新壁紙

(旅館特約裝修)

旅館特約裝修從1986年至今20多年來的專業工作經驗外州遠至SAN FRANCISCO, SANDIEGO, OREGON, NEVADA, ARIZONA, COLORADO, TEXAS.

裝修過的旅館無數，其中有



ROUR POINTS BY SHERATON

特約裝修、維修

HOLIDAY INN EXPRESS

特約裝修、維修

HOLIDAY INN SELECT

特約裝修、維修

RADISSON TOTEL

特約裝修、維修

DKN HOTELS

特約裝修、維修

BEST WESTERN

特約裝修、維修

EMBASSY SUITES

特約裝修、維修

FAIR FIELD INN MARRIOTT

特約裝修、維修

HILTON GARDEN INN

特約裝修、維修



承接壁紙撕掉、改油漆工程  
台灣老師傅專業工程技術，誠摯的服務  
品質保證負責

Call: 626-675-2821

CALVIN 楊



紐約人壽及其附屬機構為您提供  
各種保險及財務產品

紐約人壽 竭誠之聘

- 人壽保險
- 長期護理保險
- 各類年金  
(Annuities)
- 浮動靈活壽險\*  
(Variable Universal Life\*)
- 共同基金\*  
(Mutual Funds\*)
- 退休基金儲存
- 房屋貸款保障
- 子女教育基金儲存
- 企業經營需要
- 遺產規劃

\*offered through NYLIFE Securities LLC. (Member NASD/SIPC)  
SMRU#00343814 PA

## Tiffany Luo

保險顧問  
Agent

CA INS LIC #OE71711

New York Life Insurance Company  
紐約人壽保險公司

901 Corporate Center Dr., #101  
Monterey Park, CA 91754

818-625-2630

註冊業務代表  
Registered Representative for  
紐約人壽證券公司  
NYLIFE Securities LLC.  
(Member NASD/SIPC)

The offering documents (policies, contracts, etc.) for all products from New York Life Insurance Company and its subsidiaries are available only in English. In the event of any dispute, the provisions in the English language of the policies and contracts will prevail.  
對於保單、合約等相關文件，紐約人壽及其子公司僅提供英文版本。  
如有任何爭議，一律以英文保單和合約中的條款為準。



## 紐約人壽

紐約人壽名列美國『財富』企業百強(Fortune 100)之列，是全美最大的互惠保險與財務公司。該公司目前正在招聘業務經理和業務代表。公司向合格者提供全面持續的培訓，優厚的薪資福利和強有力的支持，求職者需具有合法的工作身份。

*General Office*  
3201 Temple Ave. #200  
Pomona, CA 91768

*Sales Office*  
901 Corp. Center Dr. #101  
Monterey Park, CA 91754

分公司經理：

馮聖明 Sherman Fong

626-215-4584



擁有完備生產、運輸、安裝、服務一條龍系統

# 打造精華尊貴不貴

本公司專精高檔酒店材料  
配有精銳管理和施工隊伍

CA License 909544



會議室



台階



浴室



長廊



配餐區



壁爐

**Hotel Department of HomeCo Group**

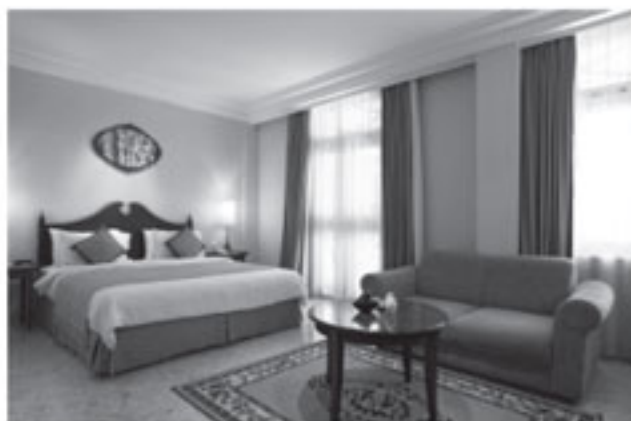
**WMG CONTRACTOR WAREHOUSE**

616 S Marengo Ave Alhambra CA 91803

Tel 626-636-5768 Fax 626-737-8567

**Cemac Hotel Drapery & Supplies**

# 絲幔窗簾



- 專精旅館酒店窗簾
- 高品質商業防火窗簾，竭誠服務華人業者

- 我們提供軌道及按裝服務
- 工廠直銷，現貨供應
- 歡迎來電洽詢相關資料



**Passed NFPA701 Fire Retardent Test.**



**Toll Free 888-282-1688**



**Cemac Hotel Drapery & Supplies**

**420 S. San Gabriel Blvd.,**

**San Gabriel, CA 91776**

**Tel: (626) 287-5715, Fax: (626) 309-9586**

**[www.cemachoteldrapery.com](http://www.cemachoteldrapery.com)**