

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

旅館通訊月刊



Hotel & Motel Newsletter Monthly

NO. 3

南加州台灣旅館公會理事會印行

1984年9月30日

第3期

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

會長的話 楊茂生

我已下了很大的決心要把公會辦得比以前更好、更出色。很多會員碰到我時，都對我表示他們的熱烈支持；更多的會員紛紛來電請教問題，並且表示他們積極而肯定的響應。這種人間高貴而溫馨的情誼真使我衷心感激，它也是我奮鬥下去的原動力。

本屆的理事會陣容堅強，理事會議出席率很高，探討問題也頗能入木三分。我們會議之門永遠是敞開著，記者、來賓及會員都可以進來參加會議並提出問題，我們也樂意當場解決問題。

由於我們來自台灣，因此台灣的各旅館公會也是我們關心的對象，我們願意主動伸出熱情的雙手與他們在友誼、投資、資訊、文化等方面進行交流計劃，進而得到開花結果。

我們也計劃將「旅館通訊」月刊做出更佳的服務，如增加篇幅、刊登較有份量的論文、擴大會員服務等，但由於經費上的困難，造成有心無力，動彈不得；敬請各廠商踴躍在「旅館通訊」月刊上刊登廣告，非會員也都能迅速加入本會成為正式會員，在財力上多予支持，這樣本會便有高昂的精神和永不懈怠的心情去服務大家。謝謝各位！

最瞭解僑胞需要的華人銀行



萬通銀行

General Bank

MEMBER OF FDIC
每戶保險10萬美金

創造利潤 分享顧客



- 凡新開戶者：贈精美禮物一份。
- 新開存款戶 \$ 5,000 以上者，再贈高級禮物(贈完為止)。
- 新開支票戶者：免費印贈私人支票200張(至10月底止)。
- 萬通鑽石存款戶利率優厚、凌駕市場。

■ 總行/國外部

201 S. Figueroa St.
LOS Angeles, Ca. 90012
(213)628-1234

■ 中國城分行

649 N. Broadway
Los Angeles, Ca. 90012
(213)972-4235

■ 蒙特利市分行

615 N. Atlantic Blvd.
Monterey Park, Ca. 91754
(818)308-9201

營業時間：週一至週四：十時至四時，週五：十時至六時，週六：十時至一時(業市分行)

電視、錄影機及電腦 服務專家，尤擅長 衛星電視系統 (Satellite Television Systems)

精技公司 (Hi-Tech)

11560 S. Wilcrest, Houston, TX. 77099
(713) 495-6540 (日), (713) 530-5327 (夜)
洛杉磯 (818) 576-2617

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

旅館業經營秘訣

蔡宗智

【編者按】

本文為本會理事蔡宗智先生在1984年8月20日演講稿的後半部。上期已刊出「旅館業發展的新趨勢」，本期再刊出「旅館業經營秘訣」。蔡先生將旅館業的理論與實際互相配合，頗獲喝采與好評。未與會者，亦可從本文中，獲取這方面的新知。

一、前言：

本文分成「了解自己旅館的強弱點」，以及「如何應付生意競爭」，進而談及「推廣生意的方法」，這樣才能「知彼知己，百戰百勝」。

二、了解自己旅館的強弱點：

(一)了解旅館本身的詳細情形：

1. 建築物、內部裝潢與設備——這些是很基本的，不會迅速改變的東西，也是業主較易觀察到與控制的。它們包括：

(1) 擬定短期與長期的計劃——建築物本身跟各種設備、機器等都有一定的壽命，如有良好的維修計劃，可以保持旅館隨時處於良好的營業狀況，減少不必要的損失。

(2) 清楚所有出租房間單位的狀況，並在調度客人房間上做到完善的地步，不致損失重要客戶。

(3) 做生意廣告時，可以儘量展現長處，隱藏短處。

2. 客戶的分類與分佈情形——由登記卡可以收集到客戶的多種資料，如年齡分類，從何處來，單人或家族投宿，男女比例。整理分析這些資料，可以得到：

(1) 重要 (V. I. P.) 客戶——以便決定生意方向與折扣計劃。

(2) 旅館的出租率與時間變化曲綫——決定員工僱用的多寡。

(3) 旅館的單人房、雙人房出租比例——決定整修時，應否增加某種房間，以創造更大利潤。

3. 員工的能力與工作態度——「人」是服務業最基本的對象，員工更是決定生意成敗的重大因素，能徹底了解員工的能力，並鼓舞士氣，可以把服務精神提升到最高效率，進而創造最大利潤。

(二)了解主要的競爭者：

在同一市場範圍內的主要競爭者，往往是指設備、等級相近者，並不限於出租單位的大小。欲了解競爭對象們卻得多花上許多力量。因為如建築物、內部裝潢與設備等是不難由直接觀察了解，然而其顧客種類與生意季節卻得觀察加上猜測，至於人事管理跟公司政策、財務報表，皆不是容易能得到的消息。無論如何，既然大家屬於同一市場，競爭必定是存在的。在拉客戶上各展手腕，但應以公平競爭為原則，彼此不傷和氣，遇有共同利害有關的問題，如床稅的調整，公共設備的增加，大家仍應保持在一條綫上的戰友。探察對手最有效的方式可能是讓職位相稱的員工去了解對手的情形，因為雙方具有相同的背

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

景，較易進入話題，如由櫃台人員或清潔女傭直接向對手探詢，反而有效。古諺有言“知己知彼，百戰百勝”，能夠多了解對手的弱點與強處，自不難擬出有效的競爭對策。如對手係新建的多單位旅館，其強處自然是房間設備新穎，公共設施較齊全，電話系統較完善……等等；反之，其成本亦較高，每月分期付款與人員支出必定較高，且因新建，人員訓練與制度之建立需花一段時間，也得花大筆廣告費。以不同的策略來應付，上焉者能共同分享顧客來源，兩蒙其利，至少亦能保住原有的客戶來源。

(三)了解生意所在地的區域資料：

對自己旅館生意所在地，必須調查週圍一、二十哩內的各種資料，其中包括：

- 1.本市及附近兩、三個都市的人口總數與各社會階層的比例。這些資料可以幫助決定有無本地居民的生意來源，或旅館附設餐廳的生意來源。
- 2.同範圍內的工商業比例。這些資料對以工商業客戶為對象的旅館甚為重要，它可決定客戶來源與旅館的需求量跟餐館或會議設備的需求量，對那些以旅遊業為主的旅館亦可做為次要的生意補充。
- 3.同範圍內的主要遊樂或名勝區，對許多以旅遊業的旅館是生意主要來源的對象。從中獲得旅客的資料，抑或進一步得到訂房的協助，對旅館生意有莫大的幫助。
- 4.同範圍內的旅客福利設施，如Shopping Mall、會議中心、各種運動球場或學校等設施，對出門在外的旅客有各種不同

的便利，是爭取生意的次要條件。

- 5.認識地方上的有關重要人物，是一項重要的無形資產。如消防局、警察局、市政府與市商會的工作人員跟主管，皆是對生意有關的各種機構，設法去認識他們，因為了解這些人物，對旅館經營有所裨益。

總之，徹底的了解旅館自身，主要競爭對象與所在地的人文環境，可以使自己的旅館在生意的籌劃與擴張準備上領先一步，這樣才是成功的不二法門。

三如何應付愈來愈強的生意競爭與推廣生意：

生意之競爭，起源於社會的自由制度跟供需的關係。像「公賣局」、「稅務局」(I. R. S.)等沒有任何競爭對象，也就毋須煩惱此問題。又如自給自足的農場，未牽涉到供需的問題，亦無競爭可言。當社會處於自由制度，因供需的變動產生不平衡的現象，競爭自然產生，且隨著愈有利可圖的行業或地區，競爭自然更大且更多。從長遠的觀點而言，競爭是一種健康的循環，可將劣種或不合潮流的事物除掉，留下更佳更健康東西，然而以短期觀點而言，競爭也是一種殘酷無情的淘汰法則，沒有感情與同情，且將弱者更進一步迫害而非扶助。

並非每個人或旅館都是主動的進入競爭的漩渦，但當競爭產生時，總是身不由己的被捲入；除了退出這個競爭，另謀他處的發展外，唯有塑造自己成為強者，成為成功者，始能在愈強的生意競爭下生存而發展。提到退出競爭，一般人常有失敗者與懦者的聯想，這是可怕的錯誤，正如有些人賭撲克牌一般，牌好固然能乘勝追擊，牌差時及時放棄

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

，減少損失與保存實力，另謀東山再起。我相信大家都會同意這是最明智的做法。

同樣原理亦可應用於旅館業。業主亦須了解自己是否擁有好牌——整個地區的競爭是由於地區的日趨繁榮，吸引投資者加入。或自己擁有的是副爛牌——整個地區日漸蕭條沈寂，使得供過於求。如果擁有一份壞牌，及時退出，實屬上智。

所以經由上述所提到的「了解自己旅館的本身與環境」之調查後，業者應可先了解整個地區與整個旅館業的平均情形。例如同樣的旅館房間出租率都是60%，在經濟衰退時期或地區，可能是最好的成績了（如Houston），而在經濟繁榮時期與地區，就不是甚佳的成績了。

除了訂定明確的生意目標，經營政策與完善的管理外，以下數點應可增加旅館的競爭力與推廣生意，（當然生意的推廣不外乎是“人”與“錢”兩方面，使用適當的人材，加上花錢整修跟作廣告，必可推廣生意），但下面所提的各點卻是基於基本原則來進行——花錢愈少的愈先進行。

(一)僅花少許金錢即可做到者：

1. 做好跟顧客的人際關係：

(1)加強跟顧客的人際關係——訓練所有第一綫員工保持笑容與快活，記住客人的名字，並能直接稱呼客戶的姓名，或客戶的故鄉。

(2)視顧客的問題為自己的問題——在能力所能及的範圍內，儘量替顧客服務，如協助客人的郵件、交通或轉告信息、指導路途等等，儘量主動協助客戶。

(3)關心顧客的一切——顧客進到旅館房間後，主動打電話確定房間是否良好。員工必須表現出對顧客的關懷，不可存有「此事與我自己部門無關」的想法。

2. 保持整個旅館的整潔：

(1)管理者須每天抽查一些房間，既可了解房間的本身，又可乘機比較清潔人員的工作情形，尤其能提醒所有的人員注意整潔，令房間即使不是全新的，亦能做到一塵不染的地步。

(2)保持公共設施的整潔，定期檢查所有設備，親自以身作則，不可對紙屑、垃圾無動於衷，訂定詳細時間表與責任劃分，使公共場所能長保清潔。

3. 保持良好的地緣人際關係——既然在當地做生意，不可保持「局外人」的態度，應求跟整個社團溶為一體，例如跟市商會的工作人員保持經常性的聯繫，出席各種警察局與消防隊的活動，對於當地的學校活動踴躍支持，一方面既可廣為宣傳自己的旅館，又可認識不少地方上的代表人物，或學生家長的支持，這樣一來，一但有任何問題臨頭時，不致於孤立無援。

(二)得花部份金錢才能做到者：

1. 廣告——適度與適當的廣告，能直接或間接的增加知名度與生意；但因花費可大可小，須針對有效的方式選擇廣告的媒介，以下列舉幾種方式可供參考：

(1)電話簿廣告——美國人習慣以電話訂房或詢問消息，故一般旅館或多或少總會在Yellow Page上列出名字。與

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

此同時須注意保持電話綫的暢通，勿因內部員工佔綫，反令生意上的電話進不來。

(2)雜誌與期刊的廣告——除了各連鎖店本身的年刊廣告外，A A A 與 Hotel Travel Directory 亦是非常普遍的期刊。前者為一般旅遊者本身使用，後者大部份為旅行社使用，對於以旅遊業為主的旅館是甚佳的廣告媒介。

(3)報紙——此一廣告方式適用於短期性，如旅館新開張期間或特殊活動節目，往往以地方性為主。

2.市場調查、選擇與開發——廣告係較間接的生意推展方式，如欲較積極進行，可有以下數法：

(1)舉辦各種宴會或聚餐，邀請有關的客戶來參加。

(2)利用郵寄方式，將各種明信片或卡片、優待券，寄到有希望的客戶處，爭取生意。

(3)聘請推銷人員，拜訪所有廠商與客戶。

3.提供員工良好的福利或適宜的薪資，保持良好的人材，減少員工的流動性，亦是減少因員工流動而產生的損失。當然對於不稱職的員工亦須即時加以解僱，以免影響全體的員工與旅館的生意。

4.小規模及重點性的整修——在同樣的服務條件下，「喜新厭舊」乃係客人的正常心理，即使無法大規模的整修與換新，亦應保持重點性與小規模的整修。如金錢有限，旅館經理覺得先後的程序是：房間部門→櫃檯與大廳→外表與停車場→餐廳與酒吧。當然並非每個人都同

意這個順序選擇，但至少這些程序有共一套合理的緣由。

(三)花大錢的做法：

如果旅館本身已太老舊，非一般性整修所能應付，抑或要加入連鎖旅館，則花大錢勢必無可避免的了。在進行全部計劃之前，應先與貸款金融機構洽問有關問題，自己本身更應計算是否划算與值得，花大錢將旅館整修得煥然一新，並非一帖萬能藥，因為隨之而來的是每月貸款支付跟個人房地產稅必然會增加，而旅館收入是否增加，則是未定之數。如要加入連鎖店，也須計算一番；一般而言，繳交的年費約6%~10%，且因檢查制度，每年的整修會費較高。同時花大錢整修期間，必定會帶來髒亂、噪音與不方便，可能因此失去原有客戶，所以應有計劃的進行，務必縮短不方便的期間，在有完善的計劃下進行整修。新設備與較完善的管理，不但可帶來生意，也能增加房租。

以上所述都是幫助生意的推廣方法，可能聽起來頗令人覺得太基本而平淡無奇，但如果未能從這些基本的地方做好，如關心顧客與員工，保持整潔與提高士氣等，則不論花大力氣或花大錢，勢必有如曇花一現，產生個瞬間的光輝與巨響，但隨著又沈寂下來，唯有將基礎紮穩，取得固定的基本客戶後，再往外出擊是最有效與持久的做法。

歡迎賜稿

敬請指教

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California
1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803
TELEPHONE: (818) 576-2617

旅 館 業 發 達 史

楊茂生
鄭金德

一、前 言

人文社會科學的研究，因涉及到複雜的多元相關因素，為探求現象的變化，「貫時研究法」(DIACHRONIC APPROACH)——以歷史的發展和變化為軸心——亦即對其來龍去脈，做一番科學性的描述，這樣會有助於對現象的全面性了解。經營旅館業者，對於旅館的歷史演變，是一項必備的基本知識，也唯有如此，才能對將來旅館業的發展趨勢，瞭如指掌。

二、早 期 歷 史

一言以蔽之，人類有旅行的慾望，才促成了旅館的成長。很多證據顯示出：好幾千年前，人類就在陸上和海上旅行。中古歐洲的內陸交通要道，有些一直沿用至今，在那些路上，雖然沒有說到曾建過旅館，但接近水源的地方，則先設有休息站，再經過一段時日，便有建築物之出現，以適應旅客之需求，是可以推理出來的。

接待客人(好客)的觀念，具有相當久遠的歷史。就有文字記載的歷史來說，可以追溯到古希臘、古羅馬和聖經時代。舉例來說，詩人荷馬的史詩奧德塞(ODYSEY)和伊利亞得(ILLIAD)中就有些記載。

為何古代人類要去接待客人呢？因為他們覺得接待客人(陌生人)，在宗教上是一項義務；另一方面的原因是由於對迷信的畏懼。這兩種態度之所以產生，可能是把陌生人當做「神」或「魔鬼本身或魔鬼代表」的信仰而來的，所以，不管是產生於宗教或迷信，兩者便成為接待客人的原動力。另外一種比較合理的解釋是「施與取」的原理。假如你今天給陌生人食宿，陌生人也會在下次回報你，基於此，便產生好客。

古希臘時代的旅館是宗教與好客互相混合的產物。傳教師、朝香客時常組成旅行隊伍去朝拜聖地。由於人口大量的集中於寺院，因此寺院的近旁便興建起旅館來。起初，旅館的設備因陋就簡，只供宿泊處及維持生命的基本食物罷了。

早期旅館從業人員是奴隸，那些奴隸屬於寺院所有。慢慢地，奴隸就被自由人所取代，但他們的社會階級及地位非常卑賤。但古代印度歷史記載，安排旅客住宿却是寺院神職人員的職責。

早期在陸上旅行的人，如果不是基於宗教的理由，便是負責軍事、外交或政治負責人；尤其在羅馬帝國時代，因其帝國疆域遼濶，橫跨歐亞州三洲，羅馬帝國的總督、大將軍經常旅行於羅馬帝國管轄之內的領域。軍官大都睡在帳幕裡面，而不進旅館，因為都市裡面的旅館名聲不好，對旅客有害無益。

古代波斯大都以隊商方式旅行，在某一定點設有精緻的帳房供旅客使用。

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

羅馬帝國時代後期，客棧遂開放給商旅、演員和學者住宿之用，但設備還是非常簡陋。

三、中古時代

中古時代的旅館業，其性質也是宗教與好客的混合體。基督教徒有義務善待旅客和朝香客。很多情形顯示：寺院亦做為客棧，因為有些寺院和教堂關心神職人員的「靈修」，因此有所謂的「休息處」(XENODOCHE IONS)之設立，以免被大量的旅客所干擾。

談到住宿費用，因為古代人類心靈樸素，宗教信仰篤定，慈善成份大於商業成份。一直到一二八二年，在意大利的佛羅倫斯(FLORENCE)城却引起了大變化：即該市的大旅館都加入「基爾特」(GUILD)，也就是類似今天的「旅館公會」，使原來以慈善事業的客棧，變成為營利性質的旅館業。旅館領有執照，並允許賣酒。一二九〇年，佛羅倫斯市有八十六家旅館加入旅館公會(基爾特)。不久之後，羅馬及其他意大利城市亦紛紛興起旅館業。很有趣的一個問題是：中古時期的意大利境內，很多旅館業主是德國人而不是意大利人。因為那時很多旅客是德國人，旅客因語言的方便和食物口味相同而投宿於德國人開設的旅館，依據供需的原理，意大利境內德國人開旅館就如雨後春筍般地發展起來。

四、十六世紀到十八世紀的演變情形

在這段期間，旅館業發生了很大的改進，尤其在英國。品質的講究，可謂空前。那時的交通工具是馬車。長距離的旅行，如從倫敦到愛丁堡，需要數日的行程，因此必須有旅館來安頓過夜的設施。這樣一來，不但馬需要糧食和休息，旅客也需要食物的補充和住宿休息以恢復疲勞。結果是沿着馬車路綫的適當地點蓋起了客棧，因為旅客大都是有錢人，他們習慣於享樂奢侈，所以我們可以這樣說：馬車的興起，不但使旅館的數目增多，而且旅館的品質也大加改善。旅館也變成當地有錢人家、政治人物、牧師等有頭有臉的聚會所。發放旅館營業執照的人，則是當地士紳或騎士，既得利益者相互結合，旅館業相對地也提高了品質。

咖啡室在十八世紀的歐洲已變得非常普遍。歐洲第一家旅館「亨利四世」(HOTEL DE HENRI IV)建於一七八八年，共花了一萬七千五百英鎊之貲，該旅館擁有六十個床舖，它在當時的歐洲要算是最好的旅館了。

五、美國旅館業的興起

十六世紀到十八世紀期間，北美的客棧流行樣式和英國的差不多一樣。但英國的客棧大都沿馬路興建，而美國則選擇在海港的所在地。紐約市的迪南希大廈(DELANCEY MANSION)建立於一七六二年，後來被改為「皇后頭旅店」(QUEENS HEAD)，供大人物進餐及宴會之用。一七八三年華盛頓亦在此向大家告別政壇，現在改名為「弗朗西茲酒店」(FRAUNCES)，成為一間很有名的餐館。其實真正以旅館用途的是一家名叫「城市旅館」(CITY HOTEL)，建立於一七

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

九四年的紐約市。它擁有七十個房間。到了一八二九年，第一級的旅館叫「波士頓的特里蒙特旅館」(BOSTONS TREMONT HOUSE)，擁有一七〇個房間。到十九世紀末，廿世紀初，旅館業更加鼎盛，數量增多，設計方面也日新月異。一位名叫史達特拉(ELSWORTH M. STATLER)，他能洞悉商旅的動態發展，於是興建了出色的BUFFALO STATLER，對旅館的內部設計大力改革，不僅每個房間都有私用浴室，他又發明連鎖店的觀念。後來的HILTON, SHERATON 等連鎖店的誕生，直接間接都由史達特拉的觀念而來的。

一九一〇年到一九三〇年間，雖然蓋了很多旅館，但很少旅館能逃過「經濟不景氣」的噩運，幾乎有百分之八十五的旅館都在一九三〇年到一九三五年間倒閉。由於「經濟不景氣」的刺激，促進了連鎖店的走運——以低價獲取高品質的財產的機會。

六、當 代 旅 館

此後旅館業在選擇偏好和新特點方面力求變化。標準的、四方型的、中等的、城市的旅館已經被新的、變化多樣的建築形式所取代了。洛杉磯的「世紀大廈」(CENTURY PLAZA)、喬治亞州亞特蘭大城的「海耶特旅館」(REGENCY HYATT)等都是具有變化的大旅館。此外，旅館內的會議廳、空間的功能運用等都在發展、進行，紐約的「希爾頓旅館」(HILTON)是最成功的提供會議用的旅館。

再者，旅館的坐落也發生天南地北的變化：廿世紀初期，旅客來往各地都坐火車，所以旅館一定要建立在車站附近。後來汽車大量製造，高速公路如網狀分佈，飛機場更在各大城市出現，火車便更少人坐了，因此，車站附近的旅館業逐漸蕭條，城市外圍、飛機場旁邊及高速公路邊，遂大量出現旅館。

人們大量使用汽車的結果，導致了「汽車旅館」的興起。早期的商旅，大都住進公路旁邊的私人農舍，由於出現數量過多的商旅，農舍於是乎供不應求，因此「汽車旅館」便以低價格的姿態供應過路商旅。根據記載，第一家「汽車旅館」出現於一九〇一年的阿利桑那州東南邊與墨西哥為界的道路拉斯城(DOUGLAS, ARIZONA)的「阿士根斯山莊」(ASKINS COTTAGE CAMP)。

七、旅 遊 業

旅館業是旅遊業的一部份，而旅遊業則是娛樂業(LEISURE INDUSTRY)的一部份。它們彼此之間都有連帶關係，因此不可忽略它們之間的整體性。

現代人由於工作性質區分得愈細密以及時間的減少，使人們有時間去做娛樂活動。娛樂業在各方面已有所發展，如電影業、職業性運動、餐館業(食物和飲料)、旅行業(航空公司、輪船公司、汽車公司、鐵路局、旅行社)等。娛樂業的發展與旅館業是互為因果的。

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California
1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803
TELEPHONE: (818) 576-2617

八、旅 館 公 會

旅館公會能帶動旅館業的成長。最古老的「紐約市旅館業公會」(HOTEL ASSOCIATION OF NEW YORK CITY)成立於一八七八年。它成立的主要目的在於促進生意及維護旅館業的權益。

一九二〇年代，紐約市的旅館數量逐漸增加，旅館公會也逐漸成長。一九三〇年代初期因經濟不景氣，會員遂有遞減之勢。一九三〇年代後期，公會加入勞工與工會迄今。除此而外，公會更做出了經營與管理的有效指導和教育。

「美國旅館業(包括汽車旅館)公會」(一九六二年才稱為此名：AMERICAN HOTEL AND MOTEL ASSOCIATION;原稱為AMERICAN HOTEL ASSOCIATION)成立的時間比「紐約市旅館公會」慢些，開始成立時的「美國旅館業公會」只是一個保護業主權益來對抗房客的不法行為而已。到了一九二〇年代，「美國旅館業公會」却變成了一個教育和訓練方面的部門。由於「美國旅館業公會」的努力，美國各地的旅館學校，以及授與「旅館行政」學位的學院(大學)更是有增無減。一九五一年，該會創立了自己的教育機構，長期培養資深教職員，以便推動旅館業的向前邁步。幾年來，該會的教育機構總共訓練了十幾萬名學生，而其課程與教材則被一些專科學校所採用。

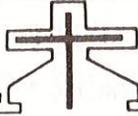
今天的「美國旅館業公會」與加拿大、墨西哥、百慕達、巴哈馬、中美、加勒比海諸國、歐洲、亞洲、非洲及南美都有連絡，並進行緊密的合作計劃。

「台灣旅館業公會」(1974)成立迄今才十年。在保護業者權益及訓練(教育)人員，以及經營管理方面的格局尚屬嬰兒階段，今後一定要突破瓶頸，取人之長，補己之短，並發揚我先人的開拓精神，這樣「台灣旅館業公會」才有前途可言。

金龍汽車旅館投資公司
(買賣、貸款、租賃、管理、顧問、經營)

投資旅館
請找金龍

(714)-991-6780, (213)-402-6677
VIC INN-INTERNATIONAL CO.
1811 W. Katella Ave. Suite #227
Anaheim, Ca. 92804



J1 PLUMBING CONSTRUCTION

台加

CONTRACTOR STATE LIC 413199

水管建築公司

- 衛生水道 • 器具安裝
- 水管整修 • 瓦斯熱氣
- 建築修護 • 有關機件



日夜服務

曾振輝 經理

950 Garvey Ave., Monterey Park, CA 91754 • 572-9363

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

第十屆第四次理事會議紀錄

1.時間：1984年9月10日下午7時到10時30分。

2.地點：BEST WESTERN MONTEREY PARK INN.
420 N. ATLANTIC BLVD.
MONTEREY PARK, CA, 91754

3.議題：

(一)會務報告：

※(1)「旅館通訊」月刊，發行量已增至600多份，會員兩個月來已增至20名。

(2)會員紛紛來電，請求理事會給他們服務，所以各委員會應迅速發揮實際作用，以便服務會員。

(3)公會在洛杉磯各報紙的出現頻率增多，加以「旅館通訊」之普遍深入會員之中，將來與「台灣旅館業」合作時，勢必更能加強本會的對外關係。

(二)會員及來賓報告：

※來賓甲：我是代表贊助會員的「美加電訊公司」，我們要支持貴會，請貴會也支持我們。

※林會員：「旅館通訊」把會員的距離拉近；在使用語言方面，本會有時候可使用北京語，以便利外省籍業者全面參與。(會長補充：本會不分省籍，使用北京語或台語，視實際場合來決定，不必硬性規定)。

※來賓乙：小單位的旅館，問題較多，公會亦應多去照顧他們。(會長按：一定要做。)

(三)對「旅館通訊」月刊之建議及拉廣告之討論：

※「旅館通訊」月刊之收支，請按月提出財務報告。廣告的標準收費(尺寸大小)應明確，對於長期刊登廣告的廠商可以打折扣。理事們儘量以本會或個人關係拉些廣告。

(四)「台灣日」(9月15日)之籌備與計劃：

※本會贊同「台灣日」，本會印有申請加入本會會員之資料表，供大家自由領取。會員之旅館，如需要本會做廣告，我們也樂意代為廣告。

(五)本會與「台灣旅館業公會」進行合作計劃之討論：

※「台灣旅館業公會」分有很多個公會，有大有小，有國際觀光性質的旅館公會，有地區性的旅館公會，性質互異。

合作的目的應予明確的界定如友誼性拜訪、投資、經營與管理的方法的觀摩，舉行雙邊大型會議等。無論如何可行性很高，此事由張金田會員及總幹事負責籌劃進行。

(六)「演講座談會」(9月17日)之準備工作：

※座談會之講員講稿，請分發給聽眾(按：旅館通訊月刊會全面刊載)。本會應收集以前的資料，若有會員需要某種類的資料，便提供出來給他，這樣知識有了保存，才不致於一再浪費時間演講著同樣的問題。本會亦應提高會員的知識與經營水平，教導他們，使他們提高水平。再者，會員所經營的旅館，由於質與量的不同，有再分成次群(SUB-GROUP)的必要。

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

(七)舉辦「聯誼會」之事宜：

※ 訂於11月中旬或下旬舉行，地點在拉斯維加斯，由洪文雄及林碧山兩位理事負責籌劃。

(八)臨時動議：

※ 下次(第五次)理事會議決定在10月8日下午7時到10時於MONTEBELLO的「假日旅館」舉行。(詳細情形，見本期旅館通訊)。

大都會 計程車公司

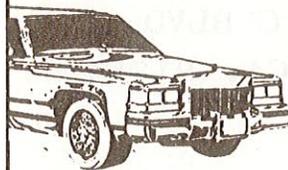
安全 · 穩定 · 舒適 · 迅速

南加州唯一合法的華人
交通服務

24小時隨招隨到

921 S. Atlantic Blvd
Monterey Park CA. 91754

(818) 289 - 5015



VICOMPTEL

Computer & Telecommunication Inc.

美加電訊公司

- 代理 MITEL, ITT, TIE, 3M, Telred, Northern Telecom, 各種最新電子電話。
- 安裝商業、辦公樓、醫院、旅館、汽車旅館電話系統。
- 專業技術人員廿四小時，七天服務。
- 提供全套工程製作，由設計至售後服務，一貫作業。

Tel: (818) 281-8164
289-5760

● Design ● Photograph ● Art work ● Printing

精美的印刷 由設計 由完稿 製版 分色 裝訂 一點也不能出差錯



會員特價優待

各類彩色印刷，請速與我們聯絡：



新象彩色印刷

9682 Telstar Ave. # 113
El Monte, CA 91731

818 444-1084

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

第十屆第五次理事會議通知

1. 時間：1984年10月8日下午6時30分聚餐，7時到10時開會。
2. 地點：MOTEBELLO HOLIDAY INN. 7709 TELEGRAPH RD. MONTEBELLO, CA, 90640 PHONE: (213) 724-1400。
3. 附註：歡迎會員、廠商、記者列席參加。

會 員 服 務 專 欄

☉ 旅館公會服務專線之一 (818) 369-2626

楊 會 長

有關買賣、經營與管理、趕惡房客等專門性問題的服務。

☉ 旅館公會服務專線之二 (818) 576-2617

鄭 先 生

有關刊登廣告、加入會員、演講消息、對「旅館通訊」之賜稿、建議、批評等的服務。

新加入會員名單一覽表 (旅館名稱、負責人、金額)

旅館或公司或個人	負 責 人	金 額
1. BEST WESTERN LAKEWOOD INN	陳 義 信、蔡 文 智	30 元
2. BEST WESTERN QUEEN CITY MOTEL	張 玲 英	30 元
3. CAPRI MOTEL	林 學 靚	50 元
4. CHATEAU MOTEL	楊 喻 普 蘭	30 元
5. CITY TAXICAB CO.	左 武 臧	50 元
6. CLOUD MOTEL	傅 清 一	100 元
7. COCO PALMS MOTEL	王 傳 俊	50 元
8. COMFORT INN	王 張 錦 萍	100 元
9. DEL PARADO MOTEL	林、蔡、許 先生	50 元
10. EL PORTAL MOTEL	張 方 重	30 元
11. EQUITABLE LIFE ASSURANCE SOCIETY	洪 健 地	50 元
12. HOLIDAY INN MOTEL	王 李 禮	20 元
13. MS. WENDY HONG	洪 小 姐	50 元
14. PARKER'S MOTEL	陳 必 晏	30 元
15. THE QUEEN'S LODGE	許 詩 章	50 元
16. THE TERRACE MOTEL	連 國 卿	30 元
17. VICOMPTTEL CO.	陳、鄭 先生	50 元

◇ 謝謝以上人士加入本會為正式會員。歡迎尚未加入者繼續加入。

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

「床」前明月光



請到各大家具行，指名買

大友床墊 BEST BEDDING

旅館業的驍友，——從床墊、家具到衛生清洗用具，無一不全。

地址：14009 DINARD AVE. SANTA FE SPRINGS, CA 90760

電話：(213)921-1097 (714)523-0432



工廠直營 • 利潤分享
歡迎參觀指教

大友床墊公司

加聯保險

UNICO INSURANCE AGENCY INC.

11548 S. ST. SUITE 20, CERRITOS, CA. 90701 213-865-8583 714-761-1207

商業保險的巨擘

MEMBER OF PIA IIIA CPCI

※ 我們商業保險知識最豐富。 ※ 沒有我們不能承保項目

※ 我們個人保險部門用電腦計算出汽車，屋主，房屋等等最低保費，用十二家大公司比價。

● 我們承保三百多家大小旅館的保險經驗最多。

請向我們三千名顧客詢問我們的服務請來電話隨時指教

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California

1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803

TELEPHONE: (818) 576-2617

會 員 資 料

姓 名	英文：_____		
	漢文：_____		
旅館名稱	_____		
旅館地址	_____	ZIP	_____
電話號碼	()		
旅館房間數		餐廳	有 <input type="checkbox"/> 無 <input type="checkbox"/>
		酒吧	有 <input type="checkbox"/> 無 <input type="checkbox"/>

【附註】

1. 會費標準：旅館房間數 50 間以下者為 30 元，50 間以上 100 間以下者為 50 元，100 間以上者為 100 元。
2. 榮譽會員（非業者）為 50 元到 100 元（自由認捐）。
3. 請將此「會員資料」郵寄給公會（見上址）。
4. 會費：_____元。 5. 請另訂閱「旅館通訊」月刊，全年（12期）只收工本費 15 元。
6. 支票抬頭請寫上： 本費 15 元。

TAIWAN INNKEEPER ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA
OR TIASC.

