悦途出行
JOYFUL JOURNEY

2017.12
第6期(内刊)

刊首语 PREFACE

悦途出行 华北大区 总监 李成蹊寄语

悦途动态 YU TU DYNAMIC

热烈祝贺悦途出行荣获第六届中国创新创业大赛“优秀企业”称号

热烈祝贺悦途出行荣获“高新技术企业认定”的称号

悦途出行携手光大银行 首推联名白金信用卡

悦途之星 YU TU DYNAMIC

“创新小举措 服务大提升”——华南区域中心 广州南站

目录 | CONTENTS

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

03 • 刊首语 PREFACE

悦途出行 华北大区 总监 李成蹊寄语

05 • 悦途动态 YU TU DYNAMIC

热烈祝贺悦途出行荣获第六届中国创新创业大赛“优秀企业”称号

热烈祝贺悦途出行荣获“高新技术企业认定“的称号

总经办对华北大区站点展开视察及指导

悦途出行携手光大银行 首推联名白金信用卡

悦途出行助力航司数字化转型 拓展经营创收新方式

上海办公基地员工开展“悦然自得、途以志远“主题团建活动

悦途出行财务管理部首次组织全员开展财务专业知识考试

悦途出行运营管理服务中心开展“两学一做”岗位能手竞赛

悦途出行运营管理服务中心严抓服务质量，打造悦享的出行品质！

13 • 悦途之星 YU TU DYNAMIC

“创新小举措 服务大提升”——华南区域中心 广州南站

悦途出行喜事连连 员工结婚生子好事不断——运营管理部袁璟、人力资源部陈翠利、华北大区刘雪松

员工生日会 小 Party，大感动！

强强联手 打造悦途出行 - 高铁、机场强势服务品牌——区域中心战略合作部陈红柳

用心、积极跟进试用期评估表反馈并做出整改方案——华东区域中心上海虹桥站 、华南区域中心武汉站

点点滴滴 从我做起——华南区域中心危小平

销售精英个人分享及感悟——杭州东站袁凡、杭州东站卓越、上海虹桥站郭琼、天津南站张清

22 • 创新突破 INNOVATION AND BREAKTHROUGH

“DS 汽车品牌竞赛活动”活动排名及优秀员工心得分享——上海虹桥站的徐浪莎、重庆北站刘巧、宁波站章伟娟

24 • 悦途风采 CORPORATE STYLE

您的满意是我们继续前进的动力——上海虹桥站礼宾顾问周文艺、广州南站礼宾顾问张文倩、宁波站广发厅礼宾顾问臧雁

悦途贵宾厅精彩呈现

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

李成蹊—悦途出行 华北大区 总监

毕业于武汉大学，爱好文学，曾服务于美国亨氏公司多年，屡次获得亨氏大中华区优秀员工，多次成功处理公司突发公关危机并担任新闻发言人。擅长业务开拓及团队管理，对沟通谈判及团队领导具备丰富的经验。

刊首语 | PREFACE

光阴荏苒，时光疾驰。当新年的钟声响起，悦途迈入了第十个发展年头。九年的锐意求索，我们始终专注于出行品质的不断提高。期间我们收获满满，也铿锵跋涉，但我们心中依然澎湃着前行的信仰，那一份让所有悦途人为之骄傲的承诺。

回眸花落时，2017 就这样悄然而过，每逢岁杪，将昔年一一回味。那一路，我们曾经携手同游。那一程，谁又曾邂逅惊喜。浮生如梦，尘缘辗转。每一次的出行，都是一份新的旅程。前路漫漫，一些人会成为彼此的匆匆过客，一些事会流逝而淡出我们的心际。

2018，让我们给自己一份简单的期许，珍惜每次相逢的缘分，期待每次旅途的发现。让明天悦然，让未来途安！

悦途出行 华北大区 总监

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

1. 热烈祝贺悦途出行荣获第六届中国创新创业大赛“优秀企业”称号

2017 年 10 月 26-30 日，以“科技创新，成就大业”为主题的第六届中国创新创业大赛互联网和移动互联网行业总决赛在桐乡举行。作为国内规格最高、规模最大、影响最广的双创赛事，中国创新创业大赛由科技部、财政部、教育部、国家网信办和全国工商联共同发起，迄今为止已经举办六届，有累计超过 12 万家企业报名参与。本届大赛参赛企业共计 28147 家，最终入围并参与此次总决赛的 295 家企业齐聚一堂，上演了一场“互联、互通、共享、融合”的巅峰盛会。悦途出行在此次大赛中获得了“优秀企业”的殊荣。

悦途出行 参赛代表王锋上台领奖

随着“十九大”的胜利召开，中国高铁作为代表国家形象的一张金名片，不仅让全世界感受了令人震撼的中国速度，也展示了中国自主研发技术的不断飞跃。截至 2016 年底，中国高铁运营里程超过 2.2 万平方公里，到今年 9 月 30 日，中国高铁动车组累计发送旅客突破了 70 亿人次。在整个出行的产业链里，高速增长的高铁旅客量的背后，是高铁站和与之串联的相关业态衔接点服务的缺失。悦途出行作为中国高铁贵宾服务运营第一品牌，无疑是中国高铁飞速发展大环境下的重要一环。

自 2009 年起，悦途出行就开始与全国各铁路局联合投资并运营全国高铁贵宾服务业务，从订票、进站、安检、取票、候车、接车等出行环节为旅客提供个性化、一体化的全场景定制服务，帮客户摆脱耗时、拥挤、繁琐的困扰，使商旅出行更加轻松便捷，从而提升整体出行体验的愉悦感。

同时，悦途出行尝试了多种创新举措，把交通行业传统的、分散的线下服务资源串联起来，并以互联网平台的方式进行整合。为客户提供解决出行痛点与难点的全场景一体化服务。 为整个交通行业，提供以“互联网 + ”方式进行客运配套服务资源整合、业务创新和经营创新的全套解决方案。

能够在国内规格最高的赛事中获此殊荣，无疑是对悦途出行继续前行的激励与肯定。相信随着中国高铁事业持续高速的发展，悦途出行将秉持创新精神，继续加密在空铁领域的联通布局与开拓，为商旅客户提供更加完善的出行服务体验，也为合作伙伴提供更多更好的优惠资源。

* 悦途出行荣获奖项

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

2.

热烈祝贺悦途出行荣获“高新技术企业认定”的称号

2017 年 11 月，高新技术企业认定管理工作网上公示了广州悦途网络科技股份有限公司获得国家级“高新技术企业认定”的称号。

在公司全力支持和总经理的指导下，由产品研发部、财务部、人事行政部等多个部门大力配合，历时数月共同完成了高新技术企业的申报工作。通过该项目的实施，公司建立了科技项目申报团队，完善公司科研技术项目档案，为公司科研技术项目规范管理树立了模板，。

“高新技术企业认定”的取得不仅是对公司研发能力及技术水平的肯定和认可，同时也是对我们的一种激励。我们将继续围绕科技服务市场的原则，进一步提高自主创新的能力，不断加强研发投入，提高技术创新能力，充分发挥高新技术企业的优势和模范带头作用，为公司的发展创造更好的条件。

在创新道路上我们孜孜不倦，我们意气风发，为更辉煌的明天努力奋斗！

高企认定 INNOVATION COMPANY 高新技术企业认定管理工作网

关于公示广东省2017年第一批拟认定高新技术企业名单的通知

各有关单位：

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）有关规定，现将广东省2017年第一批4672家企业拟认定高新技术企业名单（详见附件）予以公示，公示期为10个工作日。

传真：010-88656259

附件：广东省2017年第一批拟认定高新技术企业名单.doc

全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室
（科技部火炬中心代章）
2017年11月9日

（此件主动公开）

3.

总经办对华北大区站点展开视察及指导

2017 年 10 月 9 日，黄金周结束首个工作日一早，公司李晓鹏副总经理代表总经办到天津站贵宾厅视察并指导工作。

首先，李总仔细查看了站厅的环境（书架、LOGO 墙、接待台、地板、绿植等）和设施布置以及操作间物品摆放。接着和区域运营经理、站段经理进行了交流，询问了节假日的客流、人员配置、“两学一做”开展等情况。随后，听取了天津站休息厅简要的工作汇报。李总强调假期已结束，公司所有工作人员都要不打盹迅速进入工作状态。最后他鼓励天津站厅要乘势而上取得更大的发展，并就产能提升、客户获取、站厅建设等方面都给予具体的指导。

公司领导的视察指导，使我们树立了更大的信心，天津站一定不辜负公司的殷切期望，全面贯彻公司总经办的统一部署和要求，团结一心努力拼搏再接再厉，努力创作更好的成绩来回报公司，为悦途出行的发展做出更大的贡献。

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

4. 悦途出行携手光大银行 首推联名白金信用卡

2017年11月17日，“睿智成就 途行万里——光大悦途出行联名白金信用卡发布仪式”在北京举行。发布会上，光大银行信用卡中心副总经理刘鹰先生与悦途出行副总裁李晓鹏先生致辞并揭牌，宣布双方正式达成全新战略共识，并介绍了本张联名白金信用卡及其丰富的尊享权益。发布会后，双方又针对该联名卡的一系列推广活动以及后期的进一步商务合作进行了交流，展望了未来合作的多种可能性。

本次牵手光大银行推出联名信用卡，是悦途出行与银行业共同发行的第一张联名信用卡片，也代表着悦途出行正式开启了与银行业的深度跨界合作之旅。此次合作，双方将在尊享权益、增值服务、会员体系等方面，整合各自优势资源，进一步探索“出行+金融”的创新模式，为高端商旅人群带来更加方便快捷的出行体验。

专属尊享权益，打造高端商旅出行新方式

据悉，光大悦途出行联名白金信用卡针对高端商旅用户推出了丰富的尊享权益，持卡用户可享受1元使用悦途高铁贵宾厅、悦途高铁贵宾厅商旅用品8折优惠、悦途高铁贵宾厅行李协助及协助取票服务等特色权益。

不仅如此，客户还可以在日常出行中享受紧急道路救援、租车服务免一日租金、出行意外险、航班延误险等权益。也可以通过积分积累，兑换更多专属礼遇，进一步满足商旅出行人群的多种服务需求，让客户享受更加多元的跨界权益。

促进产业融合，深入合作达成共赢

据相关信息了解，在此次联名白金信用卡发布之前，悦途出行已与超过20个银行和金融机构，50多家大中型企业建立了长期的合作关系。在包括冠名、积分兑换、服务互联、数据挖掘、传播营销等方面有着多种形式的合作。

悦途出行多年来一直专注于研究高净值客户的生活形态，消费行为及价值趋势，并且建立了庞大的高净值客户数据库，精确掌控客户消费需求状况及价值需求变化，为与银行业的各项合作打下了坚实的基础。

据悦途出行相关负责人表示，在未来，悦途出行将会借助自有线下场景、大流量入口、高净值旅客精准数据的资源优势，为客户提供更多样化的增值服务，通过创新合作模式，实现出行场景全链条业务整合，提升多方合作共赢价值。

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

5. 悦途出行助力航司数字化转型 拓展经营创收新方式

2017 年 11 月 27-28 日，“ 航空收入驱动与发展上海国际论坛 2017 ” 在上海成功举办。本次论坛邀请了国内外 30 余家航空公司的相关领导、专家， 就航空公司如何拥抱数字化转型、如何改善旅客体验、如何打造未来数字零售平台、如何数字化营销、如何资源整合拓展渠道、如何以技术突破增值收入瓶颈等话题展开了深度讨论。

悦途出行 CEO 王珺先生作为演讲嘉宾受邀出席本次论坛。发表了题为《与狼共舞 ——客户引流、价值再造》的主旨演讲。在演讲中，王珺先生与大家共同探讨了航司在数字化转型下拓展经营创收的的新方式，并围绕客户引流与价值再造，提出了 “ 空铁联运 ” 与 “ 打通出行全链条服务 ” 的合作畅想。他谈到，航司数字化转型，创新是关键，而实现有效创新，必须要拓展更多高价值客户，并不断提升客户价值。

高铁依托庞大的载运客户量，其商务座、一等座全年常旅客数量基本等于航空业的全年发客量。并且在同样出行线路下，飞机两舱与高铁两座票价相当，客户转移没有价格门槛。高铁，无疑成为了航司大规模引入高价值客户的最佳渠道。

近年来，面对中国高铁的飞速发展与全国高铁网络的逐渐完善，航司也不断尝试着创新与突破。东方航空与上海铁路局便率先开通 “ 空铁通服务 ” ，这也是对 “ 空铁联运 ” 的一次初步尝试。《铁路十三五发展规划》提出：“ 2020 年，全国铁路网基本覆盖城区常住人口 20 万以上城市，高速铁路网覆盖 80% 以上的大城市。 ” 届时，“ 空铁联运 ” 势必将会成为主流的出行方式。

对于航空公司的两舱客户而言，他们对价格敏感度低，对出行体验的要求更高，时间与机会成本大，所以不断提升客户体验才是提升客户价值的关键所在。

针对此情况，王珺先生提出 “ 航司 + 悦途 + 机场 + 铁路 ” 联合打通客户出行全链条服务的创新模式。希望可以通过票务直连、无缝衔接、保障出行等服务，实现两舱客户的价值再造。达成空铁互联，流量互通，不让客户错失任何一个人生重要时刻！

本届论坛由上海市航空学会主办，上海市航空学会常务副理事长王文斌、上海航空公司原总经理范鸿喜为 8 家中外单位颁发了 " 最佳合作奖 "。

6.

上海办公基地员工开展“悦然自得、途以志远”主题团建活动

2017年9月10日，公司行政部组织上海办公基地员工在上海浦东滨江森林公园开展了为期一天的户外拓展活动，活动的主题为：“悦然自得、途以志远”。本次活动包括破冰互动游戏、定向闯关、冲刺180、团队迷宫、盗梦空间等项目。

当天活动中，在欢乐的破冰结束后各小组开始组建自己的队伍，起队名、口号、队歌、展示队形，每个小组都很有气势！每队队员全情投入，群策群力、互助互信、充分发挥团队协作精神，克服了重重困难，共同完成每一个项目，一起分享成功的喜悦，提升了团队凝聚力，培养了大家积极的态度和高度的责任心，从中体会到团队的力量及相互协作的重要性。训练场上加油声、口号声、欢呼声此起彼伏。

每个项目完成后，胜利的欢呼声响彻整个训练场，也将拓展训练的气氛推向顶点！蔚蓝的天空、绿荫草地、与训练场上队员们灿烂的笑容相映成辉。活动结束，大家齐聚一团，互相分享成功的经验、一起总结失败的教训。通过这次拓展训练，大家深刻体会到了团队力量的巨大，同时让我们懂得了承担的价值，得到了责任的历练，这是一种脱胎换骨真真切切的感受，我们为队友感动，也被自己感动，我们为团队骄傲，也为自己骄傲！我们在心里默默的鞭策自己：在今后的生活和工作中遇到困难时，只要勇于挑战、敢于面对，只要相信集体这个大家庭的力量，那么就没有逾越不了的鸿沟，没有战胜不了的困难，不论在什么情况下都不能放弃自己应尽的那份责任，相信我们可以创造奇迹！

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

7. 悦途出行财务管理部首次组织全员开展财务专业知识考试！

为增强悦途出行全体员工财务综合能力，提升业务管理水平，理解和掌握财务相关知识的应用。10 月 26 日晚 21：00，悦途出行财务管理部首次对公司全员进行了线上专业考试，达到了预期效果。

早上好，我的悦途家人们！昨天刚出的财务竞赛题有没有一种迫切想要点开看看里面的内容是什么呢？！亲情提示：考试倒计时 2 天，大家记得抓紧复习哦！

在看过晒吃，晒完，晒购物的朋友圈后，刷一下我们悦途充满正能量的钉钉群，带领你踏上积极奋进，勇于向前的悦途号，扬帆起航，驶向光明的未来！悦途已然成为一个学习型组织，这也符合我们企业核心价值观里的“ 专业 ”一项，请大家跟上大部队的步伐，奋发图强、力争上游！

南璞

@ 所有人 上周举行的财务制度（知识）竞赛成绩已全部统计完毕，各经营单位和各管理部门都取得了非常喜人的成绩：考取满分的多达 165 位童学，太赞了

大家都好棒！

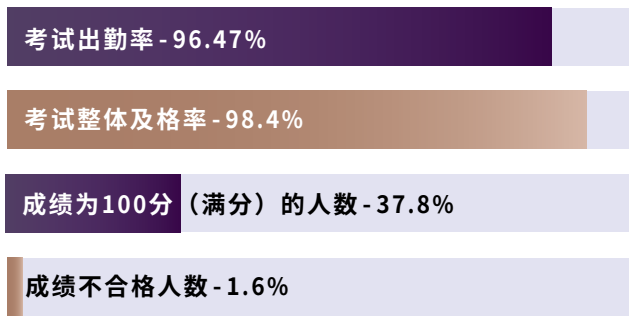
彬入

大家都好棒！

知识考试总结

本次考试由财务管理部组织专人出题，并对本次考试进行统一组织安排、评卷和考后部门分数排名。为严肃在线考试纪律，财务管理部相关人员在考前宣读了考试纪律和考试的重要意义，在线考试过程中进行认真监督，公司全员严格遵守考试要求，认真审题、答题，线上考试有序进行。

通过本次考试，大家不仅学习掌握了公司的相关规章制度，了解日常工作或对外谈判中所需掌握的基本财税知识。同时，还营造了公司全员学习的氛围，真正实现了以考促学、以考促训的目的。



悦途动态 | YU TU DYNAMIC

为提升线下销售业绩，提升各站厅的服务水平，将八月销售化转型启动会的会议精神、策略技巧、流程标准学以致用。自 9 月 1 日 -10 月 31 日公司运营管理服务中心在全国开展“学会议、学标兵、争做岗位能手”即“两学一做”竞赛活动。

悦途出行运营管理服务中心开展“两学一做”岗位能手竞赛

本次竞赛由运营管理部组织并领导各区域负责人推进具体组织工作的实施。竞赛内容分为：

学会议：

厅管理岗组织厅礼宾员，学习八月底会议内容，吸收、演练会议内容中的销售策略、流程标准，学以致用，落实在日常站厅运营工作中。在规定时间内完成会议内容的学习，并按规定时间提交会议学习视频至运营管理部视频收集人处。

学标兵：

厅管理岗组织厅礼宾员落实“每日一练”学标兵活动，每位厅礼宾员均需参加工作日当天的接待流程演练。通过演练来学习“岗位标兵”的接待服务亮点，提高销售策略和话术技巧，从而提升站厅及个人业绩与服务质量。在规定时间内完成站厅所有礼宾员的接待流程演练，并按规定时间提交接待流程演练的视频至运营管理部视频收集人处。

做岗位能手：

为使学习成果能够更全面的展现在实际工作中，充分体现岗位成长价值，做岗位能手共分为线上知识答题、金九银十销售大比拼、岗位能手服务竞赛三个部分。

通过本竞赛活动的开展，在全国各厅形成自上往下良好的学习、工作氛围，各厅礼宾员将良好精神风貌和饱满的干事热情不断转化为推动工作的强大动力，促进了各厅重点工作的高效落实。

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

8. 悦途出行运营管理服务中心开展“两学一做”岗位能手竞赛

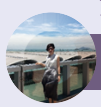
经过 2 个月各站厅的紧张比赛，”两学一做 ” 岗位标兵竞赛于 10 月 31 日完美落幕。

积分排名第一的区域为：华南区域

积分排名前三的站段为：1、上海站段 2、天津西站段 3、贵阳站段

区域总监奖金明细

第一名：萧杰（华南）



突破分数线 360.00 奖金 1200

第二名：李成蹊（华北）

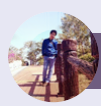
突破分数线 360.00 奖金 1200

第三名：杨艳（华东）

突破分数线 180.00 奖金 600

区域运营经理奖金明细

第一名：危小平（华南）



突破分数线 360.00 奖金 1000

第二名：刘雪松（华北）

突破分数线 360.00 奖金 1000

第三名：王巍巍（华东）

突破分数线 180.00 奖金 500

站段经理奖金明细

区域	站段名称	站段经理	突破分数线	所得奖金
华东	上海站段	叶脉	1080	2400.00
华北	天津西站段	王海滨	360	800.00
华南	贵阳站段	袁邦俊	360	800.00
华东	宁波站段	刘辉	180	400.00
华北	哈尔滨西站段	赵明浩	180	400.00
华北	郑州站段	吴言军	180	400.00
华北	天津站段	赵成	180	400.00
华北	北京站段	何东宏	360	0.00
华南	长沙站段	陈聪	360	0.00
华南	深圳站段	王志敏	180	0.00

说明：何东宏、陈聪和王志敏同时为站段经理兼厅经理，因作为厅经理获得金额更高，故作为站段经理奖金为 0

厅经理奖金明细

区域	站	厅经理	突破分数线	获得奖金
华东	上海虹桥站	徐燕俊	1080	1800.00
华北	北京站	何东宏	1080	1800.00
华南	长沙南站	陈聪	720	1200.00
华北	天津南站	高芹	720	1200.00
华南	广州南站	黄文聪	720	1200.00
华东	杭州东站	高捷	360	600.00
华南	深圳北站	王志敏	360	600.00
华南	重庆北站	崔佳文	360	600.00
华北	济南西站	张建斌	360	600.00
华北	唐山站	高欣	180	300.00
华东	南京南站	孙荷花	180	300.00
华北	哈尔滨西站	王贵新	180	300.00
华北	石家庄站	庞柔佳	180	300.00
华北	郑州东站	王婧	180	300.00
华南	汉口站	夏梦琦	180	300.00
华北	济南站	王强	180	300.00
华南	南宁东站	郭昕明	180	300.00
华北	天津西站	王海滨	360	0.00
华南	贵阳北站	袁邦俊	360	0.00
华东	宁波站	刘辉	180	0.00

说明：王海滨、袁邦俊、刘辉同时为站段经理兼厅经理，因作为站段经理获得金额更高，故作为厅经理奖金为 0

悦途动态 | YU TU DYNAMIC

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

9. 悦途出行运营管理服务中心 严抓服务质量 打造悦享的出行品质

为提升全国站厅的服务品质，提高服务人员在各类用户中的接待规范，11 月 2 日上午，悦途出行总经办召开了全国服务品质紧急会议，会议上李晓鹏总向各大区总、运营管理部各岗位、站厅经理、站厅骨干传达了“抓服务、严监管”，着力提升服务质量和水平，着力改善悦途服务形象，并对今后的服务提出了更高的要求。

会议强调，要把提升服务品质放在全年的重点工作之一，全员必须重视。同时，深入推进各站厅岗位服务创先争优，以“加强服务意识、提升服务质量”为重点，优化服务环境，为客户提供更加优质、规范、高效、便捷的服务。

关于开展全国站厅标准化服务礼仪学习的通知

各大区、各站厅：

为塑造全国站厅接待服务的专业性，打造服务礼仪的标准化，实现全国站厅接待服务动作的标准统一，公司运营管理部现已完成《标准化站厅服务礼仪》视频的制作，并于 2017 年 11 月 7 日发布至全国站厅。

各大区、各站厅务必组织人员认真学习、切实履行，将服务礼仪标准动作贯彻到位，运用在日常接待工作中。

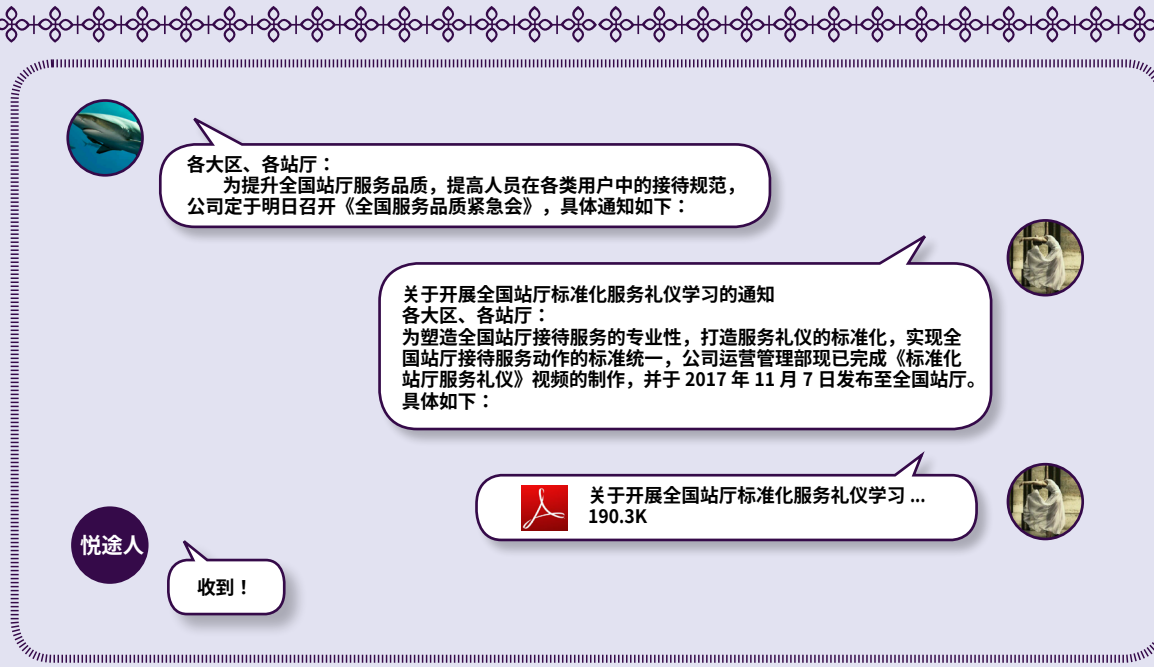
视频接收方式：登陆【百度网盘】地址，输入密码：wvlh 进行下载

视频下载地址：http://pan.baidu.com/s/1eSALYcM

服务规范

另：运营管理部将于 2017 年 11 月 10 日进行全国站厅学习效果的检查，并对学习效果进行司内通报。

《标准化站厅服务礼仪》视频的内容将纳入站厅服务品质考核的项目，后续对站厅现场执行情况进行检查通报。



- 通过全国服务品质紧急会议的召开，运营管理部同步开展了全国站厅标准化服务礼仪的学习，打造服务礼仪的标准化，实现全国站厅接待服务动作的标准统一。

悦途之星 | YU TU STAR

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

强强联手打造悦途出行高铁机场强势服务品牌

——区域中心战略合作部陈红柳

机场是城市的窗口和门户，大型城市的机场年旅客流量都在千万以上，并且往来旅客基本上是社会优势人群，是“含金量”非常高的读者群。因此，机场期刊对于品牌的提升和宣传有着不可比拟的优势。

通过区域中心战略合作部陈红柳的努力，我司与烟台机场除了签订机场与高铁休息室的互采协议外，还借助机场方的渠道，无偿为悦途品牌进行宣传推广。

烟台机场：通过我部陈红柳的努力，除双方签订了机场与高铁休息室的互采协议外，还借助机场方的渠道力量无偿为悦途品牌宣传推广。

附烟台机场内刊 / 宣传册：

“创新小举措 服务大提升”

—— 华南区域中心 广州南站

客户服务，外化于形，内化于心，创新于制。贵宾厅的每一个小创新、每一次小优化，都能直接让客户体会到贵宾服务质量的提升。广州南站的小伙伴们通过温馨提示牌的小小创新，一个小举措、小改变，一步步实现了向“创新管理要效益”的目标。

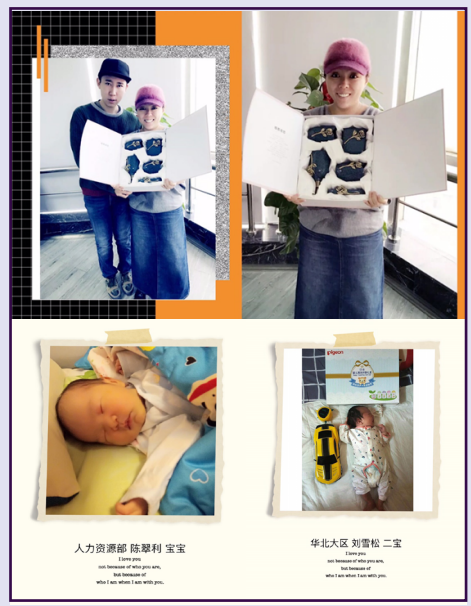
小创新，大效果。广州南站的小伙伴们通过一项项看似不起眼的小小创新，努力将贵宾厅的一项项服务做到尽善尽美，把“客户为根，服务为本”的理念落到实处，从而赢得更多客户的信赖。

悦途之星 | YU TU STAR

悦 途 出 行
JOYFUL JOURNEY

悦途出行喜事连连
员工结婚生子好事不断

——运营管理部 袁璟、人力资源部 陈翠利
华北大区 刘雪松



近日，悦途出行喜事连连，运营管理部袁璟喜结连理，人力资源部陈翠利喜得公主，华北大区刘雪松喜得贵子。恭喜他们！为了传递更多的喜悦，公司特地派代表对他们进行探望，送上一份贴心的贺礼，对员工家人表达了祝愿和关怀，感谢他们对悦途出行工作上的支持与帮助！

悦途出行关心关爱员工的一切，而员工感恩企业则是对爱的回报；关爱和感恩的和谐统一形成了其乐融融的企业文化。处在悦途出行这样一个充满爱和感恩的集体里，作为悦途人，我们骄傲而且自豪！

秋天，是一个收获的季节，曾经，我们带着梦想在秋天出发，今天，我们相聚在悦途，一起为九月、十月、十一月的寿星集体庆生，我们一起放飞梦想，收获时光带给我们的感动！员工生日会上，寿星们与大家围成一块，唱生日歌、吹蜡烛、切蛋糕，同时公司还为寿星们准备了精美的生日礼物。小小的生日 party，寿星们大大的感动。

财务部 12306 结算专员—赵婷婷

婷婷入职以来每天早上都会主动为大家打热水，一杯热水驱走了秋季清晨的微凉，温暖了每一位同事的心窝。在她生辰之际，我们衷心地祝她生辰快乐，万事如意！

产品研发部—张静

人事行政部
- 陈翠利、佟非

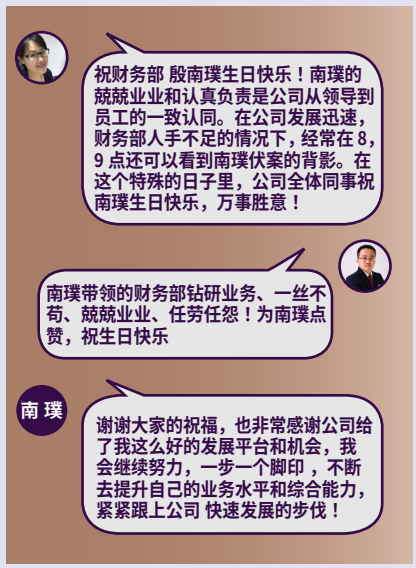
陈翠利作为上海总部基地的早期同事，兢兢业业推动公司人才团队组建，从 100 多人到今天近 500 人，担任人事经理岗位是，曾经多次面临部门负责人空缺轮换，顶着压力扛起人力部的主要工作，在历次变革发展中与公司同甘共苦，从而成为中坚骨干。感谢陈翠利的诚恳付出，祝生日快乐！

员工生日会 ——小 Party ， 大感动

寿星：客服中心-袁璟

袁璟是公司驻点中铁网络公司的第一位同事，因为当时没有行政，袁璟全面参与公司各项工作，给对方留下了很好的印象，为公司树立了良好的形象。

寿星：财务管理部-殷南璞



殷南璞的兢兢业业和认真负责从公司领导到员工，都得到大家的一致认同。在公司发展迅速，财务部人手不足的情况下，经常在晚上 8、9 点还可以看到南璞伏案的背影。感谢南璞的付出，祝南璞生日快乐，万事胜意！

寿星：杭州东站 李雅佳

就算是在全国各地的礼宾员，当月生日也会收到公司的红包、寄送的心灵鸡汤、职场提升的书籍。虽是一个小小的举动，但倾注了公司对员工的亲切关爱。

11月生日名单

姓名	部门	生日	袁朝	郑州东站	11月15日
孔宁	总经办	11月1日	吴瑞凡	上海虹桥站	11月16日
吴典	长沙南站	11月1日	逄锦田	青岛站	11月16日
王文丽	郑州东站	11月3日	黄枢	重庆北站	11月16日
兰崇崇	财务部	11月4日	欧阳莉	南宁东站	11月16日
李亚琴	漯阳站	11月5日	张玉堂	上海虹桥站	11月17日
陈晓越	郑州东站	11月5日	宋益智	上海虹桥站	11月18日
陈颖	贵阳北站	11月5日	钟瑶瑶	杭州城站	11月18日
赵婷婷	重庆北站	11月5日	赵倩	石家庄站	11月18日
孙小飞	开封站	11月7日	殷玉波	丹阳北	11月20日
赵倩茵	合肥南站	11月8日	高欣	唐山站	11月23日
罗小燕	蚌埠南站	11月8日	袁培	产品组	11月24日
郭亮	北京站	11月8日	潘莉春	南宁东站	11月24日
闫鹏	济南西站	11月8日	郭琼	上海虹桥站	11月25日
佟非	人力资源部	11月10日	苏茹	天津西站	11月25日
王磊	市场运营部	11月14日	朱小敏	长沙南站	11月25日
危小平	区域中心	11月14日	黄敏	人力资源部	11月26日
王雨婷	南京南站	11月14日	熊亚静	上海站	11月26日
王婧	郑州东站	11月14日	王佳伟	客服中心	11月29日

12月生日名单

在这个特殊的日子里，悦途全体员工祝您生日快乐！也许这是您在悦途的第一个生日，但您今后的每一个生日都会有悦途的陪伴！

姓名	部门	生日	姓名	部门	生日
王燕燕	华东区域中心	12月1日	王桂	总经办	12月14日
孙蓉	唐山站	12月1日	王雪	镇江南站	12月16日
巴云娜	客服中心	12月2日	牛玉梅	深圳北站	12月19日
段琳娜	徐州东站	12月2日	董晓梅	淄博站	12月22日
王雪晶	产品研发部	12月3日	宋沙沙	贵阳北站	12月22日
陈林	合肥南站	12月3日	张欣	商丘站	12月24日
殷南璞	财务部	12月4日	付文磊	产品研发部	12月25日
章艳	上海虹桥站	12月5日	周梦茜	天津西站	12月26日
陈凤	武汉站	12月5日	王茜	商丘站	12月26日
陈晓晓	深圳北站	12月6日	夏春	长沙南站	12月27日
杨洪平	蚌埠南站	12月8日	南声辉	产品研发部	12月28日
王贵新	哈尔滨西站	12月9日	钟灵琳	苏州北	12月28日
张冰洁	沧州西站	12月10日	刘一奇	丹阳北	12月28日
朱斌勇	华东大客户销售	12月12日	蒋其凤	淄博站	12月28日
刁丽	常州北站	12月13日	陈霞	兰考南站	12月28日
王志敏	深圳北站	12月13日	张晨玮	上海虹桥站	12月30日
徐雄雄	贵阳北站	12月13日	李杨	汉口站	12月30日

在悦途这个大家庭中我们体验着浓浓的幸福，同时我们也在这里以主人公的姿态奋力拼搏，齐心协力一同成长，让我们再一次祝愿寿星生日快乐，家庭幸福美满，业绩蒸蒸日上！

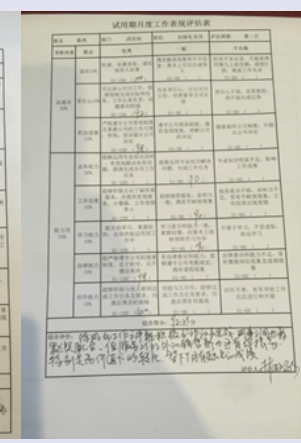
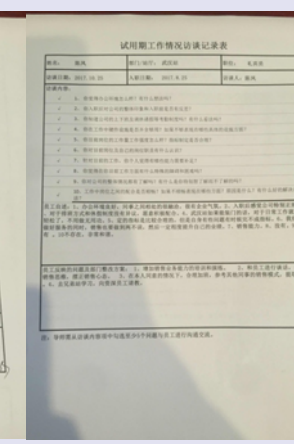
悦途之星 | YU TU STAR

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

用心、积极跟进试用期评估表反馈并做出整改方案

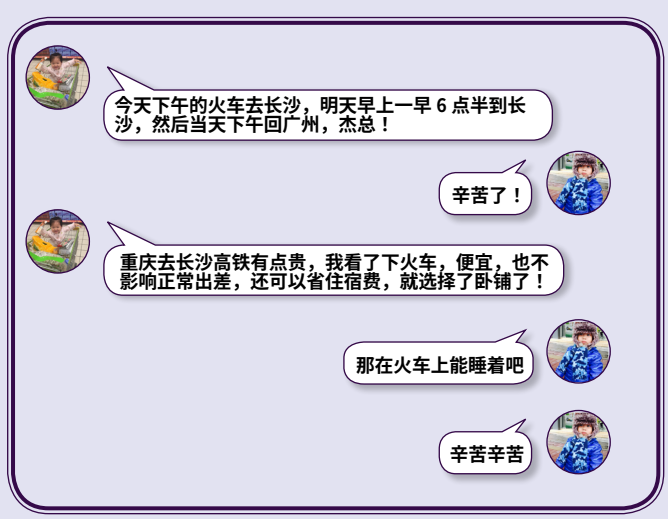
——华东区域中心 上海虹桥站 华南区域中心 武汉站

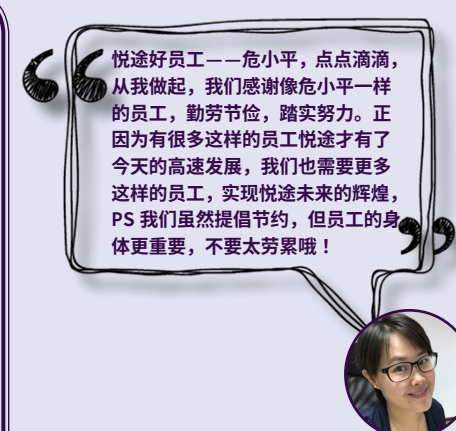
上海虹桥站及武汉站的试用期评估表及访谈做的很认真，访谈员工反映的一些问题，站厅也根据这些问题做出了相应的整改方案，值得各个站厅学习。

点点滴滴 从我做起 ——华南区域中心 危小平

“节俭”对于我们来说司空见惯，也是中华民族的传统美德。悦途好员工危小平在工作中，从点点滴滴的做起，履行节俭的原则。我们感谢像危小平一样的员工，勤劳节俭，踏实努力。正因为有很多这样的员工悦途才有今天的高速发展。让我们积极行动起来，树立节约意识，让节约成为习惯。





销售精英榜 | SALES ELITE

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

各厅销售技能标兵能手踊跃走到最前端，一方面努力服务客人，做好销售工作，另一方面，把自己最真诚最接地气的方法分享给各位小伙伴，帮忙大家积极提升销售服务技能。今期，我们将为大家展示 9 月 -11 月的销售精英，同时也邀请他们为我们带来独特的心得和经验。

9 月份销售排行榜

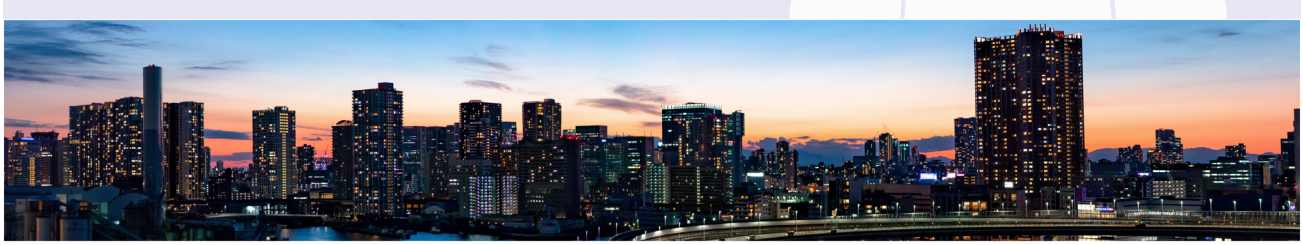
区域	排名	站厅	销售人	9 月销售额
华东	1	宁波站	刘辉	51680
华东	2	上海虹桥站	徐浪莎	45628
华东	3	上海虹桥站	郭琼	45549
华北	4	北京站	崔学慧	40962
华北	5	天津南站	张清清	40119
华北	6	天津南站	陈亚哲	35031
华东	7	上海虹桥站	彭梦倩	33535
华北	8	北京站	李梦涵	31879
华南	9	贵阳北站	袁邦俊	31680
华北	10	北京站	郭亮	31116
华东	11	上海虹桥站	王婉君	30907
华北	12	天津南站	高芹	30519
华北	13	天津西站	霍婷	30328
华南	14	武汉站	林书缘	30174
华北	15	天津南站	朱春娜	30138

10 月份销售排行榜

区域	排名	站厅	销售人	10 月销售额
华东	1	上海虹桥站	郭琼	54284
华北	2	天津南站	陈亚哲	39998
华北	3	北京站	崔学慧	39975
华东	4	上海虹桥站	徐浪莎	39708
华北	5	天津南站	郎家慧	37732
华东	6	杭州东站	袁凡	36355
华东	7	杭州东站	卓越	36102
华北	8	天津南站	朱春娜	35856
华北	9	济南西站	霍风霆	35782
华北	10	天津西站	霍婷	33816
华东	11	上海虹桥站	彭梦倩	32362
华北	12	北京站	李梦涵	32275
华东	13	宁波站	胡君	29349
华北	14	天津南站	张清清	28606
华南	15	深圳北站	申辰林	28132

11 月份销售排行榜

区域	排名	站厅	销售人	11 月销售额
华北	1	北京站	李梦涵	49900
华东	2	南京南站	孙荷花	49880
华东	3	上海虹桥站	郭琼	39439
华北	4	天津南站	朱春娜	38299
华东	5	宁波站	胡君	37993
华北	6	天津南站	张清清	36666
华北	7	天津南站	陈亚哲	35733
华北	8	天津西站	霍婷	3466
华北	9	北京站	崔学慧	33626
华北	10	济南西站	霍风霆	32554
华东	11	上海虹桥站	王凤	32223
华北	12	天津南站	郎家慧	32130
华南	13	贵阳北站	袁邦俊	30000
华北	14	天津南站	高芹	28878
华东	15	上海虹桥站	徐浪莎	28178



以诚感人，以心导人！

——杭州东站 袁凡

踏进悦途公司三个月了，从刚开始的什么都不懂，到现在累积了越来越多的销售经验，让我能在更短的时间里快速的了解销售这一行业。这一切都离不开高经理的栽培，也感谢各位小伙伴们对我的耐心指导。很荣幸，今天能有这样的一个机会与大家分享一下我的销售心得与体会：

一、微笑是对旅客最好的欢迎！

当我们接待旅客时，我们要把旅客当朋友般施以真诚的微笑，让微笑成为我们与旅客良好沟通的开始，把微笑当成彼此的纽带。

二、处处为旅客着想，用真诚打动旅客！

让旅客满意，重要一点体现在真正为旅客着想。处处站在旅客的立场，把自己当成对方，这样才能真正打动旅客，以诚感人，以心导人。

三、学会聆听、把握时机！

我认为，一个好的销售人员应该是一个好的听众，通过聆听来了解客人的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客人，这样会导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们的潜在想法，从而掌握客人的真实信息，把握客人的心理。

四、掌握沟通技巧，热情接待顾客！

说话语言是一门艺术，在我们工作中也是十分重要，讲究说话技巧，会拉近我们与旅客之间的距离，更好的开展我们的工作。工作中，我们要熟练使用服务敬语，做到主动热情周到。真心实意的为旅客着想，千方百计的让旅客满意，才能树形象、得口碑，创造更好的效益，我们悦途企业才能更加更远、更好。

用诚挚的服务打动旅客
用积极的态度解决问题！

——杭州东站 - 卓越

舒适的工作环境，和谐的员工关系，让我在最短的时间融入悦途这个大家庭并且很快就适应这里的一切。

对于刚接触销售岗位的我来说，这份工作是一个挑战。刚开始的时候，对于来往的人群，我并不知道该如何开口。坦白的来说，第一次尝试主动接触旅客还是有点胆怯，但尝试几次以后的我，慢慢地逐渐打破以往的胆怯。我告诉自己，多试几次一定可以成功！的确，功夫不负有心人，当自己完成第一个任务的时候满足感油然而生。渐渐的，我越来越能明白到作为一名悦途人，应该具备怎样的基本素质，以及如何能有效的留住顾客、怎样准确识别旅客的心理，从而实现自己的目标。

作为一名训练有素的贵宾厅工作者，我们不仅需要用诚挚的服务打动旅客还应用积极的态度解决问题。感谢悦途，让我变成一个敢于挑战自己，用微笑面对生活的人！

在坚持自我总结的基础上不断改变自己！

——上海虹桥站 郭琼

来到公司三年了，很感谢这期间公司给予我所提供展示自我与实现价值的平台，很高兴能借助这样的机会与大家分享我的销售心得和经验。

一、微笑贯穿销售的始终

没有一块冰不被融化，没有一个人拒绝微笑。把有形的服务，通过我的内心表达出来，微笑为最良好的方式。作为一名销售人员，面对我们的上帝时，双方对视上的第一眼非常重要。一句真诚的问候，一张微笑的面孔，有助于和客人建立良好关系。

二、熟悉商品知识有助于提高成交机率

假如我们没有不熟悉商品知识，就不能在销售过程中全面介绍商品的性能、使用方法，不可能将商品的卖点，全面的介绍给顾客，更不能让顾客对我们的商品有一个全面的了解。如果顾客对我们的服务产生怀疑，这样对我们公司的销售存在着很多不利因素，那就算再好的商品又有什么用呢？

三、销售技巧是销售能力的体现

销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。我在面对各种不同喜好，不同性格，甚至不同心情的客户，需要使用不同的销售技巧，让对方对我们的产品及介绍有兴趣倾听，同时把握好销售机会，促进成交。

销售就是要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。每一天以更好的状态迎接不同的顾客。

与大家风雨同舟 相互扶持，共同努力

——天津南站 张清清

进入悦途工作到今天，已经接近2个年头了。首先感谢公司的各位领导，给予我的支持与帮助。这2年的时间中，我学到了很多，同时看到自己在销售技巧等方面得到了提升，每天接触不同的旅客打开了自己的视野。借此机会，将我的一点心得与大家共享一下：

一、掌握专业的销售知识

只有掌握了专业的销售知识，与客户沟通过程中才能更好地展示与介绍我们的产品。在进行产品推荐与介绍时，强硬的专业知识为我们销售时提供了很好的背书，也让客户觉得我们是专业的、可信的，为双方深入的沟通与交流打下了一个良好的基础。

二、加强学习，不断提升自我

工作的过程就是学习深造的过程。时代在进步，人们的观念日新月异，面对不同的人群特征，在销售时，我们要采用不同的沟通技巧与方法，而这种方法与技巧是需多读书，多思考，多实践，多和同事、领导交流分享而获取的。学习别人的优点，改进自己的不足，丰富自己的视野，加强沟通的方法，通过学习，实践，经验积累慢慢让自己变得越来越强大。坐吃老本，不去提升自己终会被淘汰。

三、保持积极向上的进取之心

别人能做到， 我同样也能做到，并且持有一颗比他人做的更好的决心。销售是一份高强度、高压力的工作，面对不同商旅人群，经常会遇到这样或者那样的突发情况，作为销售人员的我们很自然就会产生消极意念，放松对自己的要求。所以，在这个时候一定要坚持住，要给自己鼓励、要给自己打气。保持高昂的斗志，才会一步一步，踏踏实实，迈向成功的彼岸。

四、自信，勤奋

对于新入行的员工，自信，勤奋至关重要。自信，勤奋出天才，天下没有不劳而获的东西，好吃懒做只能害了自己。在困难面前，我们乐观面对，积极寻求办法，多干巧干，从实践中积累经验。无论何时都要坚守初心，不忘本心，才能成为一名优秀的礼宾员。

年关岁尾，是销售的旺季，我依然会站在这里与大家一起风雨同舟，相互扶持，共同努力，一起进步。

突破创新

INNOVATION AND BREAKTHROUGH

悦途出行
JOYFUL JOURNEY

在全国各大区、各站厅同事的积极参与和共同努力下，“ DS 汽车品牌竞赛活动 ”已于 10 月 31 日圆满结束。通过各区总和站段经理的大力推动以及员工的积极参与，活动效果及现场反应最终都超出了预期效果，同时借助这个活动也涌现了一批又一批的扫码高手。

以下为 DS 汽车扫码接待量占全国 DS 汽车扫码接待总量的占比排名：

区域级	站厅级	礼宾级
第一名：华东大区 48.05% 大区总监 :杨艳　区域运营经理 :王巍巍	第一名：南宁东站 20.03% 厅经理：郭昕明	第一名 :徐浪莎 / 上海虹桥站 :145 位
第二名：华南大区 42.52% 大区总监 :萧杰　区域运营经理：危小平	第二名：宁波站 16.77% 厅经理：刘辉	第二名 :刘巧 / 重庆北站 :108 位
第三名：华北大区 9.43% 大区总监 :李成蹊　区域运营经理：刘雪松	第三名：上海虹桥站 15.32% 厅经理：徐燕俊	第三名 :章伟娟 / 宁波站 :94 位
		第四名 :欧阳莉 / 南宁东站 :79 位
		第五名 :卢子璐 / 南宁东站 :71 位

未来公司还将不定期发布此种“ 短时、竞抢、高质 ”类的【客户资源】，而资源将由“ 能者居之 ”，成为各大区、各站厅达成业绩目标的有效抓手。希望各位小伙伴们能够把握每一次的契机，不再叹息每一次的遗憾！

本期中，我们邀请了上海虹桥站的徐浪莎、重庆北站的刘巧及宁波站的章伟娟，为我们分享一下本次活动的心得与体会：

每一次都是在挑战自己

——上海虹桥站的徐浪莎

上海虹桥站的伙伴们积极响应参与“ DS 汽车品牌竞赛活动 ”，很荣幸我能获得了本次活动的第一名。在此，向各位小伙伴分享下这次竞赛的扫码经历和一些感想。

当下互联网的时代，大多数人对于扫码都是排斥的，怕泄露个人隐私和财产安全。为了让更多的旅客能放下这个戒备心，每次扫码前我都会主动和客人讲解这是悦途联合 DS 汽车品牌举办的活动。针对我们悦途的新老会员的可使用相应话术，如“ 本次活动机会难得，您可以放心扫码，通过悦途举办的活动也是绝对安全。 ”通过一系列的沟通赢得他们的信任，扫码进到厅体验休息，同时为他们提供热情周到的服务，很多旅客离开时都表示大大的满意。

在这次活动扫码过程中，虽然经历了很多意向不到的困难及旅客的不信任，但事实证明，只要心存信念没有什么是做不到的。当很多旅客登车时连声给予我的微笑，给予我的向我道谢，那一刻觉得所有的付出都是值得的。 最后，希望以后公司可举办类似的活动，让更多的旅客能认识到悦途，同时我们也能挑战自己谢谢。

用我的真心换你的信任！

——重庆北站 刘巧

这次“ DS 汽车品牌竞赛活动 ”扫码中获得二等奖，我感到十分开心。当然，在这次扫码活动，也遇到了许多困难。

对于大多数人来说，扫二维码，很多人是不愿意的，以为会泄漏信息，被骗之类。刚开始站在门口找人扫码，一天最多几个人愿意扫码。更多的时候， 很多旅客都是用不相信的眼神看着我，觉得我是骗人的，会有隐形消费。这让我感到很沮丧。后来，经理告诉我：“ 如果你想让别人相信你，就要付出真心，打消旅客的顾虑和疑心。 ”然后我就去到候车大厅里，一个一个的给旅客介绍我们的这次扫码活动，带他们到贵宾厅里休息和参观，等他们休息完之后，再让他们进行扫码，这反而让他们十分愿意。通过几天的努力，终于有了不错的成绩。几天的扫码虽然很辛苦，但是却觉得很有成就感。在这个扫码过程中，接触了不同层次的人，有小朋友、学生、白领、老年人，他们简单的微笑和连声的感谢，带给了我许多的感动，让我明白这个世界只要付出就会得到真心的回报。

这一刻，我想用三个词来表达我的心情。第一个词是感谢。感谢领导和同事们对我的信任、支持和鼓励，我由衷地感谢你们！第二个词是自豪。人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；而一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我非常自豪在人生的韶华之年，来到单位这片沃土。在她的培养、造就下，在领导的信任和同事们的帮助下，小小的我才得以成长，我人生的画屏上才涂下了一抹最绚烂的色彩。第三个词是行动。为了感谢领导和同事们对我的信任，为了回报对我的培养，我将把这份感谢与感恩化作行动，将自己的全部智慧与力量奉献给单位，勤奋敬业，激情逐梦，努力做到更好！

善用一句话，让旅客有所期待！

——宁波站 章伟娟

随着手机端以及移动互联网的发展，二维码已经被越来越多的人认识并同时应运用到各类的促销活动中。悦途在这样的契机下，开展了“ DS 汽车品牌竞赛活动 ”。

这次的活动以扫二维码来增加到厅客户的客流， 客户通过实时的扫码优惠获取一次高铁贵宾服务。让客户通过体验服务后，认可我们从而转变成我们的持久客户。我个人认为在扫码过程中及宣传时，应凸显扫码的好处，需要一句话让旅客觉得有期待。当然少量的话术再加上微笑服务是必不可少的。同时，可以加大扫码宣传力度，使得匆忙的旅客停下脚步来参与这个活动。

一个服务人员的形象，语气，也是直接代表着公司给予旅客的印象。我们需要自始而终的微笑服务旅客，用发自内心的热情来感染旅客。

悦途出行最佳销售团队

9 月

区域	排名	站厅	销售额
华东	1	上海虹桥站	221830
华北	2	北京站	177673
华北	3	天津南站	165825
华南	4	广州南站	129265
华北	5	天津西站	98348
华南	6	深圳北站	97834
华东	7	宁波站	96544
华南	8	长沙南站	94970
华南	9	重庆北站	88052
华南	10	贵阳北站	83846

10 月

区域	排名	站厅	销售额
华东	1	上海虹桥站	226,753.00
华北	2	北京站	169,826.00
华北	3	天津南站	162,098.00
华南	4	长沙南站	142,649.00
华南	5	广州南站	135,816.00
华东	6	杭州东站	122,766.00
华南	7	深圳北站	121,929.00
华北	8	天津西站	103,432.00
华东	9	宁波站	73,868.00
华北	10	济南西站	67,902.00

11 月

区域	排名	站厅	销售额
华东	1	上海虹桥站	226,278.00
华北	2	北京站	181,140.00
华北	3	天津南站	173,058.00
华南	4	长沙南站	151,857.00
华南	5	广州南站	144,682.00
华东	6	南京南站	116,701.00
华北	7	天津西站	104,903.00
华南	8	贵阳北站	96,756.00
华东	9	杭州东站	87,329.00
华东	10	宁波站	86,293.00

悦途风采 | CORPORATE STYLE

您的满意是我们继续前进的动力

拾金不昧 精神可嘉

——上海虹桥站礼宾顾问 周文艺

上海虹桥站悦途贵宾厅内，如往常一样，来休息的客户络绎不绝，客户因走时匆忙，导致手机遗留在厅。当时正在当班的周文艺发现此情况，立即通过包里的名片联系客户并主动快递。客户被周文艺这种拾金不昧，急客户所急的精神的所感动，通过邮件向我司客户服务中心进行表扬。

急客户之所急 赢得客户好评！

——广州南站礼宾顾问 张文倩

因客户行李丢失无法按时回家，广州南站的张文倩主动帮客户找回丢失的行李，让客户提早到家。客户对张文倩的这样的行为表示感激和认可。望全体员工向张文倩学习，做一名敬业奉献、诚信助人的员工。

客户的认可是我们继续前进的动力

——宁波站广发厅礼宾顾问 臧雁

宁波站的礼宾顾问臧雁在服务过程中严格执行顾客接待流程，主动热情的给旅客介绍茶水点心、送客户到检票口。该客户对我司服务流程及臧雁的服务态度表示非常满意，真诚的写上表扬信表扬臧雁及站厅同时，用真心、用真情为旅客服务，为她的工作大大的点赞。

为你们的机智点赞

——广州南站

一个小朋友走丢了到广州南站的悦途厅，广南的小伙伴通过小朋友衣服上的校徽联系了小朋友的幼儿园，顺利的找到了孩子的家长，为广州南站小伙伴的机智点赞！

全国贵宾厅、爱心专区新容貌展示

站点展示：德州东站

站点展示：珠海站

悦途出行

JOYFUL JOURNEY

www.yuetuvip.com

400-920-9966