高速有终点　服务无止境

——武红军同志先进事迹材料

武红军，单听这个名字，就会给人一种正能量的感觉，见到其人，更是人如其名：耿直、踏实、果敢、坚毅.....

武红军，出生于1967年，河南滑县人，本科学历，中共党员，现任鹤壁服务区经理。1999年进入河南高发公司服务区工作，一步一个脚印，一步一个台阶，先后从事过保安、保洁、服务员、管理员、办公室主任、副经理等岗位，并先后担任安阳、豫冀界服务区、鹤壁负责人职务。

多年来，他带领的团队精诚团结，奋力拼搏，取得了一个个沉甸甸的荣誉：河南省第一批五星级服务区，自营服务区第一个年利润超500万的服务区，全国交通系统总工会先进单位、交通运输部“百佳示范服务区”、全国特色餐饮服务区、省级“文明单位”、河南省交通运输厅“十佳服务区”、厅高管局“先进服务区”和“劳动技能竞赛一等奖”、管理公司“最佳经营服务区”、“最佳市场营销服务区”、“管理金杯奖”。他个人也多次获得省厅、集团、高发公司、服务区管理公司等各级单位的“先进工作者、先进个人、优秀共产党员、市场创新奖”以及中国消费质量安全万里行2015 “十大诚信人物”等等荣誉称号。

**坚守，铁一样的汉子**

武红军在行业内的拼劲是出了名的，不管是迎检、创建、现场会，还是服务区的日常经营管理，他都把全部身心投入其中。

2012年国庆保通，他的拼劲更是感动了服务区所有的人。国庆前夕，鹤壁服务区改扩建还未完工，设施设备也没到位，为赶在第一个全国性免收小型客车高速通行费的节日前提前开业，以一个崭新的面貌迎接顾客，他一方面积极协调改扩建加快施工进度，一方面联系设施设备、布置经营区域，在他的带领和感召下，全体员工发扬高发人“铁军”精神，肩扛手抬，用一天一夜的时间，奇迹般的完成了开业前准备工作。紧跟着就是国庆服务保通，由于是第一次通行费免征，车流量猛增，武红军组织召开保通工作会议，制定了详细的工作计划和措施，带领全体员工，克服一切困难，全力以赴确保完成此次工作任务。由于工作安排部署周密、措施得力，服务区出色的完成了双节长假期间服务保障工作，并获得各级领导和社会的广泛好评。在此期间，家里70多岁高龄的老母亲突发疾病住院诊治，妻子既要上班又要担负起照顾双方老人的重担，妻子面对困难多次打电话催他尽尽孝心，哪怕只是回去看望一下父母，但服务区此时正值保通工作的关健时刻，他看到服务区车满为患的情形，一次次婉拒了妻子的要求，安慰妻子照顾好父母，不得已的情况下，妻子辞去了工作担负起了家庭的重担。在外地上学的女儿节日放假回来，多日未能见到父亲，忍不住亲情的思念，便偷偷来到服务区见父亲，但忙碌的父亲和女儿只几分钟短暂的团聚，便让她回家帮助母亲照顾家里的老人。尽管单位离家只有二十公里，开车也就十几分钟，就可以见到自己的家人，然而，为了工作，他毅然选择了坚守。每每谈到家庭时，他的话语中便透露出对父母、妻儿的歉意，铁一样的汉子，不是铁石心肠，心中也有柔情。由于长期的高强度工作以致积劳成疾，他患上了严重的颈椎病、静脉曲张等疾病。2015年，百佳示范服务区创建工作时间紧、任务重，武红军同志带头坚守工作岗位，几个月没有休息过一天，公司领导在视察鹤壁服务区工作时，亲切地关怀并询问了他的身体情况，要求他休息一段时间。但他放心不下服务区各项工作，在创建工作期间他事无巨细，布置、落实、检查每一项措施、每一个细节，确保了百佳示范服务区创建工作上的胜利，并作为河南服务区代表在全国高速服务区创建工作交流会上发言，经营理念和工作业绩得到了与会人员的广泛赞同。

**创新，让理念生根发芽**

面对日益竞争激烈的服务区行业，武红军坚持“服务区的本职功能就是惠民、便民、利民，只有用心去做服务，才能赢得客户的信赖”的经营思路，率先在河南省高速公路服务区行业推出 “5元钟点房”活动, 让顾客享受到只需5元便可入住干净、卫生、快捷、舒适空调房。推行之初，很多人投来了质疑的声音：赔钱的买卖也做，有钱都不挣，白忙活。然而武红军心里的账是这样算的：虽然一小时一张床铺5元，除去电费、一次性用品等费用外，基本上没有利润，还增加了人工投入；但是五元钟点房可以有效的缓解驾驶疲劳、减少交通事故，挽救许多可能发生的家庭不幸，这是一笔社会效益账；而且可以盘活客房资源，不仅迎合了客人短暂休息的需要，还吸引了客源，带动了服务区其他收入的提升，以小搏大，以社会效益来带动经济效益的提升。面对种种质疑和困难，他力排众议，选择了坚持。2014年东方今报和河南都市频道记者先后进行采访报道，社会反响热烈，极大的提升了服务区的知名度、美誉度。这一率先做法也得到了公司领导赞扬，并在全省所属服务区进行推广。为给顾客提供更加便捷、优质的服务，他又在服务区推出了8元快捷洗车业务，简单5分钟就可以使爱车焕然一新，方便、实惠的价格，受到了司机和顾客的喜爱、好评，再一次颠覆了顾客对服务区价格的传统印象。服务区灵活经营的氛围，挖掘出了服务区潜在的资源，扩大了市场，引来了更多的商机和商户投资，为“二次创业”在服务区公司的全面开展起到了模范带头作用。

**整合，提升服务区平台价值**

武红军通过不断分析服务区客流密集区域消费需求和潜能，对经营区域进行合理规划和布局，有选择的引进商户，实行卖场式经营，实现经营区域价值最大化。2013年按照公司“双提升”工作精神，鹤壁服务区在武红军的带领下迅速成立招商领导小组，积极落实各项工作，整合资源，扩大招商。为了搞活服务区市场，挖掘潜在资源，本着合作共赢、公开、公平、公正、竞争原则，他带领招商小组，采取“走出去、引进来，多扶持、严管理，定标准、创品牌”的招商策略，大力开展招商工作。他多次到特色名店登门恳谈，屡次被拒、气而不馁，有时为了和店主见面洽谈合作一直等到闭店下班。正是有了这种契而不舍的精神，使真正的美食、地方文化产品被引进到服务区。

他先后引进了王禅居铸铁茶壶、珠宝玉器柜台、木质雕刻等项目，在满足顾客消费需求的同时，有效提升了服务区的创收能力。还引进全国餐饮连锁企业“北京李先生牛肉面大王”、河间驴肉火烧等各类地方特色小吃，丰富了餐饮品质和种类，让顾客有了更多的选择。目前，鹤壁服务区的招商工作已初见成效，整体经营氛围已初具规模，从初始的招商小组登门拜访到现在商户的踊跃报名，整个服务区的平台价值得到了极大提升。借助于鹤壁服务区的特色平台，王禅居铁壶这一不为人知的传统工艺品从淇县走向全国，企业先后在省内外服务区开设11家连锁店，从濒临倒闭的边缘走上了快速发展的轨道，成为鹤壁市知名企业。

**坚持，永不停止脚步**

武红军常说：搞经营方式不可能是一成不变的，发挥大家的智慧，群体传播力量，多思考、多研究、多尝试、多探索，我们要定期与顾客沟通，了解顾客，揣摩市场变化，掌握顾客需求信息，开拓市场、不断创新，赢得顾客和市场。他利用服务区面向全国的区位优势，开发广告资源，搭建厂家与顾客联系的平台，在墙体及景观灯上制作广告灯箱，在大厅设置广告机、微信广告机免费打照片等新型宣传媒介，来吸引顾客的关注，并利用微信平台进行微营销，拉近服务区与顾客的距离，适应“互联网+时代”的发展趋势，使互联网的创新成果与服务区的发展进行深度融合，提升服务区的创新力和竞争力，为未来服务区的发展提前打基础。

为凸显当地历史文化，他先后在大厅、卫生间空置区域设立“非物质文化遗产－浚县泥咕咕”展示柜、“鹤壁历史文化长廊”，举办“鹤壁风光.民俗”摄影展”，推介地方特色文化产品，宣传地域文化。栩栩如生的泥塑作品，吸引了顾客眼球，提升服务区产品的趣味性，加深了顾客对服务区的印象。鹤壁服务区逐步形成了美食、卖场、文化、品牌相融合经营模式，效益从2012年的亏损80多万元逐步企稳好转，年年都超额完成公司所定各项任务目标,鹤壁服务区2016年盈利已达到200多万元,并成为中国消费质量万里行战略合作单位。

经营上的不断改革创新、管理上的不断日益完善，精益求精，点点滴滴的成果，无不凝结着武红军的心血和汗水，但是从来没有见他说过累，也没有见过他在困难面前低头。作为服务区的领头人，他的那种工作态度、人格魅力，影响和感召着他的团队，激励着大家永不停止创新的脚步。

桃李不言，下自成蹊。“既然干了这个工作，就要对得起企业，更要对得起自已的良心”，武红军经常用这句激励自己和员工。他常提醒自己不能沉浸于过去的光环中，要时刻保持清醒的头脑，保持阔步在路上的创业姿态，面向未来，超越过去……