Dear all，

携程集团直连免房活动流程已上线，该功能支持携程平台上各类用免房来参与的推广与合作。当前集团已经对接的推广有以下几类（可在门店CM集团活动报名中查看）：

第一类：携程省钱卡免房秒杀置换资源曝光及引流（报名中）

第二类：携程社区免房置换内容推广（已结束报名）

第三类：携程金字塔免房充值兑换推广现金+红包，同样享受集团充1送0.5权益（即将开启报名）

更多合作推广类型，敬请期待...



省钱卡免房秒杀

携程省钱卡免房秒杀活动报名 1、预订日期：8.19~ 12.31，入住日期：即日起~2022年5月31日（日期） 2、库存：门店xp报名后，必填！必填！需到线下表格进行总库存的填报，填报链接：...

活动渠道：携程(国内)

活动价格：9.9折　　库存类型：自定义库存

活动入住日期：**2021-08-30 至 2022-05-31**

预订日期：**2021-08-19 至 2021-12-31**



金字塔免房充值

集团免房充值金字塔，同样享受充1送0.5的优惠政策~ 即充100，送50!

活动渠道：携程(国内)

活动价格：1-9.9折　　库存类型：自定义库存

活动入住日期：**2021-08-31 至 2022-08-31**

预订日期：**2021-08-31 至 2022-08-31**



霸王餐报名

霸王餐正式报名入口

活动渠道：携程(国内)

活动价格：9.9折　　库存类型：自定义库存

活动入住日期：**2021-09-07 至 2021-11-07**

预订日期：**2021-09-07 至 2021-11-07**

Part 1 订单展示&结算&开票

集团结算模式下：免房订单针对用户是正常需支付房费的订单，并且会参杂闪住杂费，仍统一走集团结算

订单展示	识别标识	结算底价展示	开票信息	管理费
携程EBK后台	后缀1 ：订单上会展示<集团直连免房>； 后缀2： 针对不同活动的字样比如<直连省钱卡特价爆款> <霸王餐> 等等	0	金蝉模式开票流： ①酒店开给客人 ②携程开给集团 ③集团再开给酒店	免房订单不收取管理费
XP	免房标签	0		

EBK后台订单展示样例

新 10:42 已接单

花

1 间 | 梦海大床<旅悦0><直连省钱卡特价爆款><预付><集团直连免房>

预 直

1 晚 | 12/30 - 12/31 胡玉枝

没有更多订单了

16232489478 直连 09/08 10:42

已接单

新订 预付 直 保留房 酒店开票

联系客人 联系商服 打印 更多操作

酒店名称

花筑·海韵花园客栈(鼓浪屿三丘田码头店)

客人姓名	人数	下单网站
胡玉枝	1 人	携程

预订客房	间数	床型
梦海大床<旅悦0><直连省钱卡特价爆款><预付><集团直连免房>	1 间	大床

住宿日期	天数	到店时间
2021/12/30 - 2021/12/31	1 晚	14:00

房价 (RMB) 预付

底价 0.00

12-30(四)
0.00
0

客人要求

发票要求

如客人索取发票，请贵酒店开具，开票金额：RMB 592.00。

点赞 吐槽

XP订单展示样例


渠道订单详情
花筑·海韵花园客栈(鼓浪屿三丘田码头店)
IDS
渠 道 分 销
协议客户 IDS
订单号 2107507 取消 SALE 免房
下单时间 2021-09-08 10:41
入住人 胡玉枝
入离 2021-12-30 至 2021-12-31 共1晚
预订产品 梦海大床-门市价(不含早)(预付)共1间
付款方式 无担保类型 CNY0.00
总金额 CNY592.00
佣金金额 CNY592.00
联系人 胡玉枝 95010
发票信息 开票金额CNY592.00（酒店需要给客人开发票的金额）
增值服务
礼盒信息
渠道备注
备注 【订单来自于携程(国内)】订单来源：携程，订单号：16232489478。如客人索取发票，请贵酒店开具，金额592.0元。;联系客人请拨打：051365060256，根据提示音输入验证
查看本地PMS订单

Part 2 项目简介&资源

活动一：省钱卡

门店通过提供免房秒杀获取单店资源位曝光





活动二：霸王餐

1、背景：携程社区推出超级福利活动——民宿霸王餐（拟定活动名）活动，通过活动的强吸引力+千万级流量推广资源，吸引携程全站用户、站内已有的优质创作者，以及挖掘具备潜力的潜在优质内容创作者。通过报名抢单→用户报名→优质用户筛选→到店体验→优质内容产出等一些列运营手段，为商户提供海量曝光及优质内容。

2、参与范围：已经报名霸王餐活动的门店。

3、免房获得：

①本次活动，携程站内所有活动推广资源，活动总曝光预计约20亿+

②达人优质内容1篇（消耗几间免费房，带来几篇内容），此内容门店可认领。

活动三：免房充值携程金字塔

1、背景：为减少门店充值cpc成本，通过集团免房充值cpc（先卖后充），同样可以享受充1送0.5的优惠（例：免房售卖为200元，为门店充值赠送200元现金+100元红包）。

2、流程：PMS后台报名免房充值活动 → 集团汇总发给携程业务售卖 → 售卖成功 → 集团操作充值cpc至门店账户

3、参与范围：pms后台报名活动的所有门店。