旅 悦 集 团

柏纳酒店
标杆门店

旅悦 tripmod

柏纳酒店(惠州港惠购物中心店)

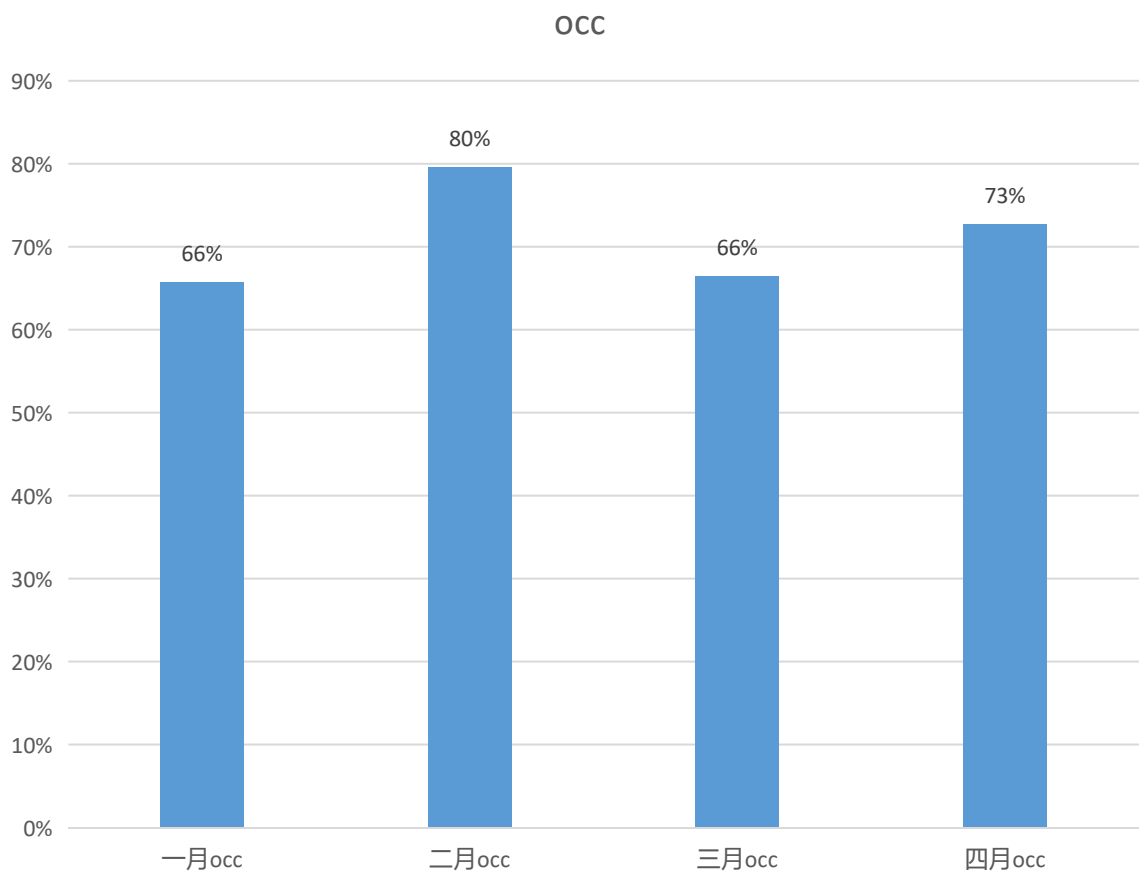


柏纳酒店(惠州世贸中心店)位于惠州市河南岸新岸路22号，距惠州地标建筑惠州世贸中心步行不足500米，地理位置优越，交通便利，附近有10多条公交车线，酒店距惠州汽车客运站只有5分钟车程；周边滨江公园、人人乐购物广场、天虹商场、数码街、花边岭广场等，还有惠州西湖、红花湖等旅游景点，周边有桑拿、KTV、沐足、大型中西餐厅等场所，酒店拥有各类房型130余间、会议室、大型免费停车场，满足您吃、住、行、游、购、娱，各种需求。

Urba
柏纳酒店

数据情况：（进场后的OCC）

数据截止日期：2022年5月10日



2022年12月6号开始接手运营，前期进行门店状况剖析与业绩需求了解

1月整体occ突破65%，仅IDS订单一项就环比12月增加154间夜

2月份整体occ来到80%，高于区域攻坚目标要求10%

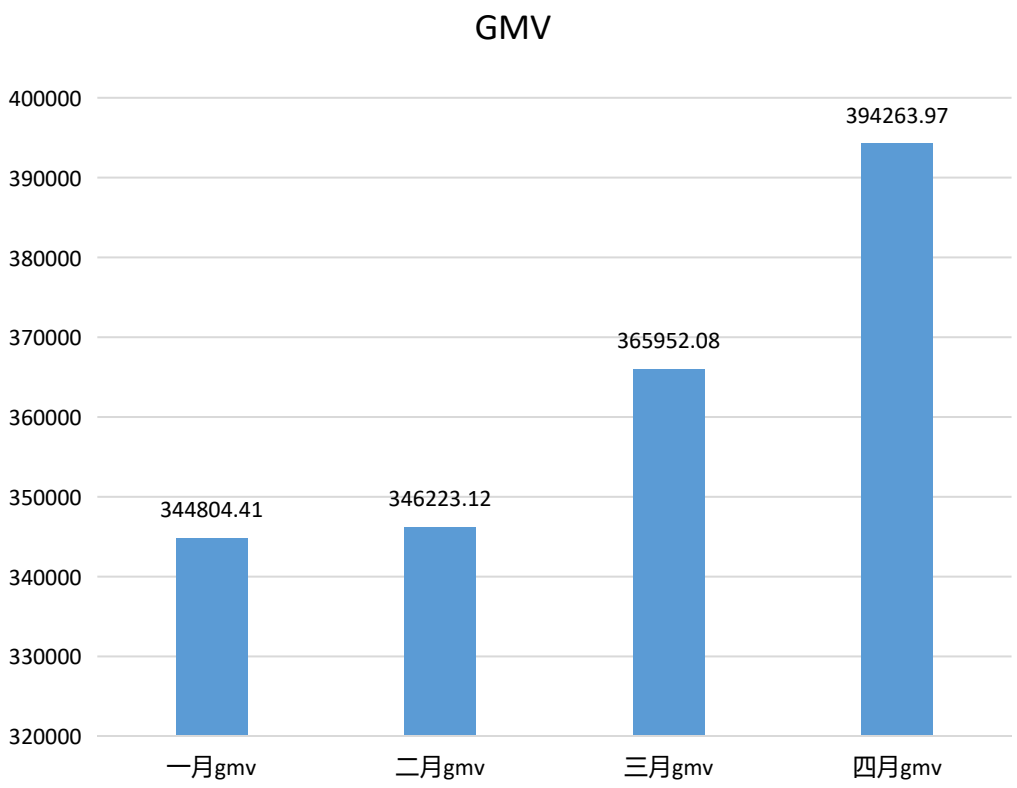
3月份受广东深圳、广州多地疫情的影响，出租率有所下滑

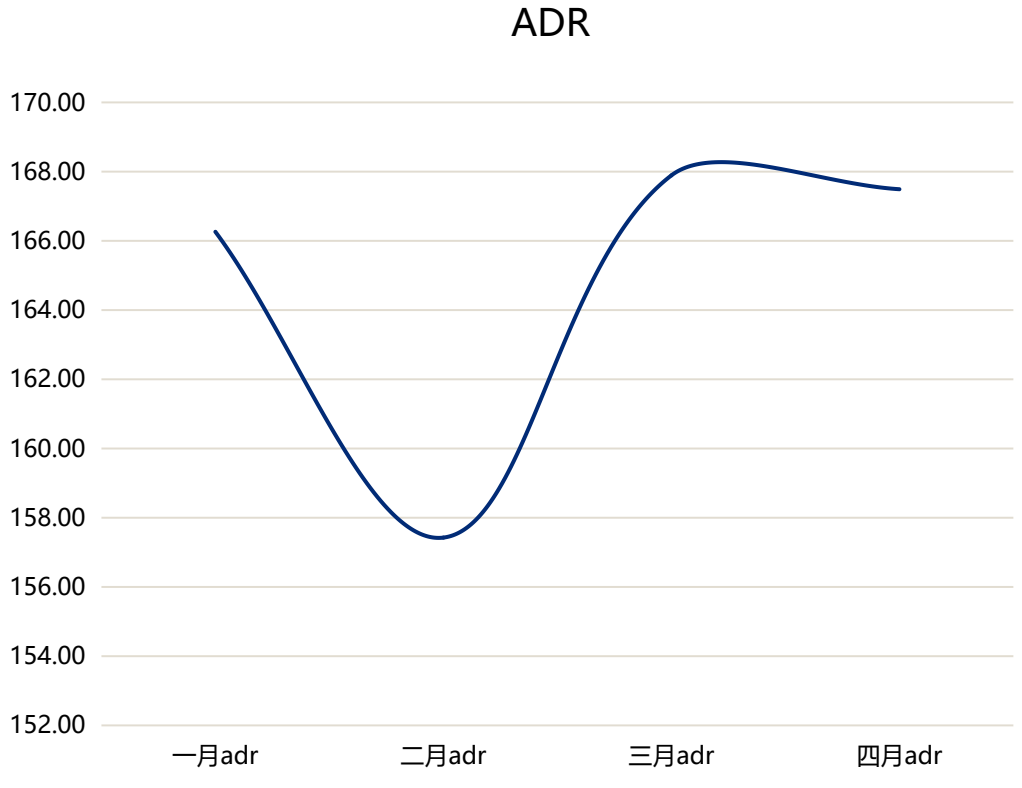
4月市场回暖，在疫情复苏后及时进行价量把控，出租率回升至73%，同时30号当日整体occ做到106%

数据情况：（进场后的GMV与ADR）

数据截止日期：2022年5月10日

旅悦 tripmod

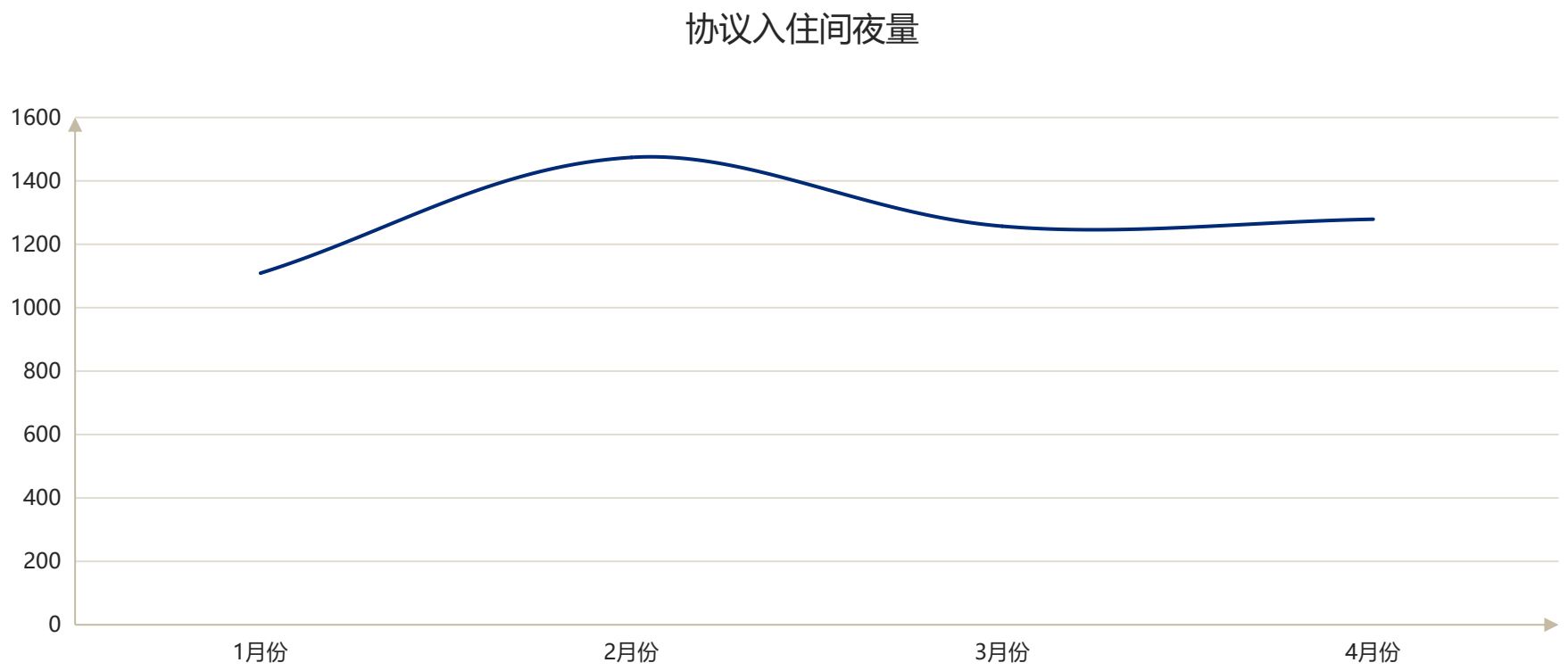




-2021年12月6日开始接手运营

数据情况：（进场后的协议入住间夜）

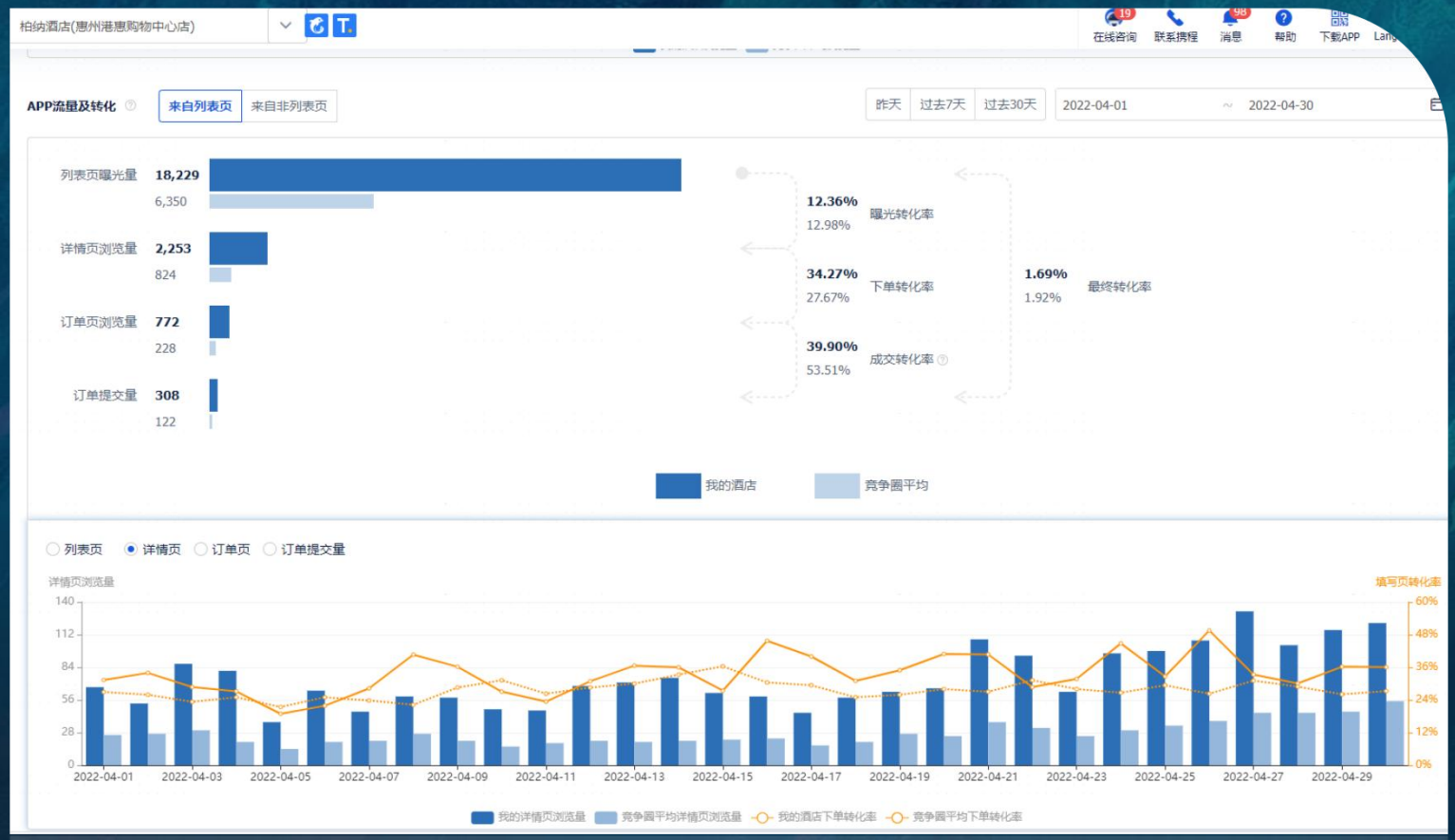
数据截止日期：2022年5月10日



-2021年12月6日开始接手运营

流量情况

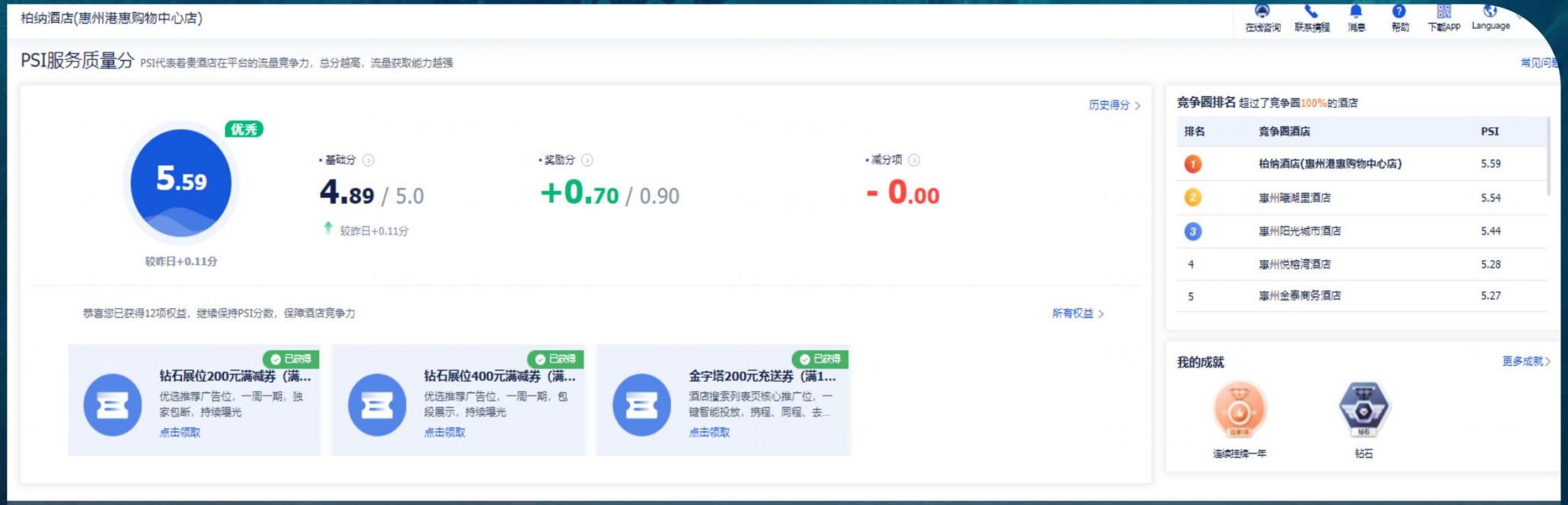
数据来源：携程数据中心-市场分析



曝光量是竞争圈三倍，详情页转化率高于竞争圈。

携程情况

数据来源：携程数据中心-市场分析



- Psi分在竞争圈排名第一，超过了竞争圈100%的酒店

培训课程

- 针对门店现状，剖析、分解目标
- 案例分析、效果推演，引导大家积极性
- 一对一、一对多带教，现场管理确保执行效果
- 过程中完善，形成良好服务氛围

取得效果

4月
转化率16.87%
订单量：562

3月
转化率14.43%
订单量：497

2月
转化率6.44%
订单量：433

1月
转化率3.36%
订单量：456

进场后运营动作

旅悦 tripmod

爬坡期（1.1-3.30）

1. 美团名称特色化，增加房型后缀词、添加面纱活动提升转化

2. ota平台静态信息的展示优化，包括首图、礼盒等

3. 了解竞对及周边流量情况并调整自身价量关系

4. 监控渠道数据，保证门店收益

后期

不断创新，做好门店渠道监控，

提升门店收益

01

初始期（12.6-12.31）

1. 进场，了解门店情况与需求

2. 梳理、精简房型

3. 超闪提报，抢占流量

02

03

稳定期（3.31-至今）

1、日常价格、房量检查

2、不局限ota平台，拓展民宿渠道

2、协助上线抖音预售套餐

04



服务SOP

保证服务及客房质量，提高客人满意度和舒适感，才能收获回头客

干净卫生　产品维护　服务规范　标准要求　安全管理　运营规范

销售动作

深度开发散客

深度开发已住散客，挖掘发票客户需求

精准预约大客户

通过企查查等工具，利用酒店自身优势，精准预约大客户

突出差异房型

深入了解市场趋势，赋予客房以功能性

广泛的BD合作

开展广泛的BD合作，提高酒店知名度

节 假 日 营 销 和 微 信 营 销

女神节营销

合理利用市场机会，给客人以美好的入住体验

母亲节营销

入住赠送鲜花，传播文化，提升酒店形象

私域流量营销

宣传酒店品牌，加深客人印象，
引导客人再次入住







感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING