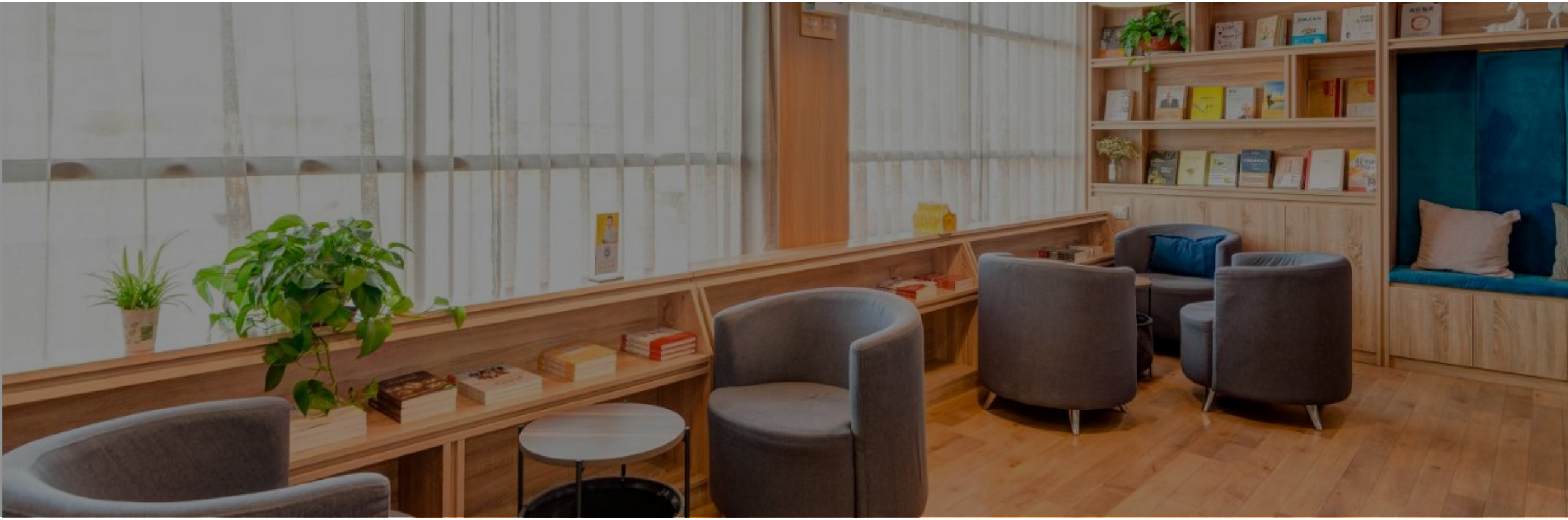
旅 悦 集 团

花筑民宿
标杆门店

旅悦 tripmod

花筑·栖霞曼逸精品酒店

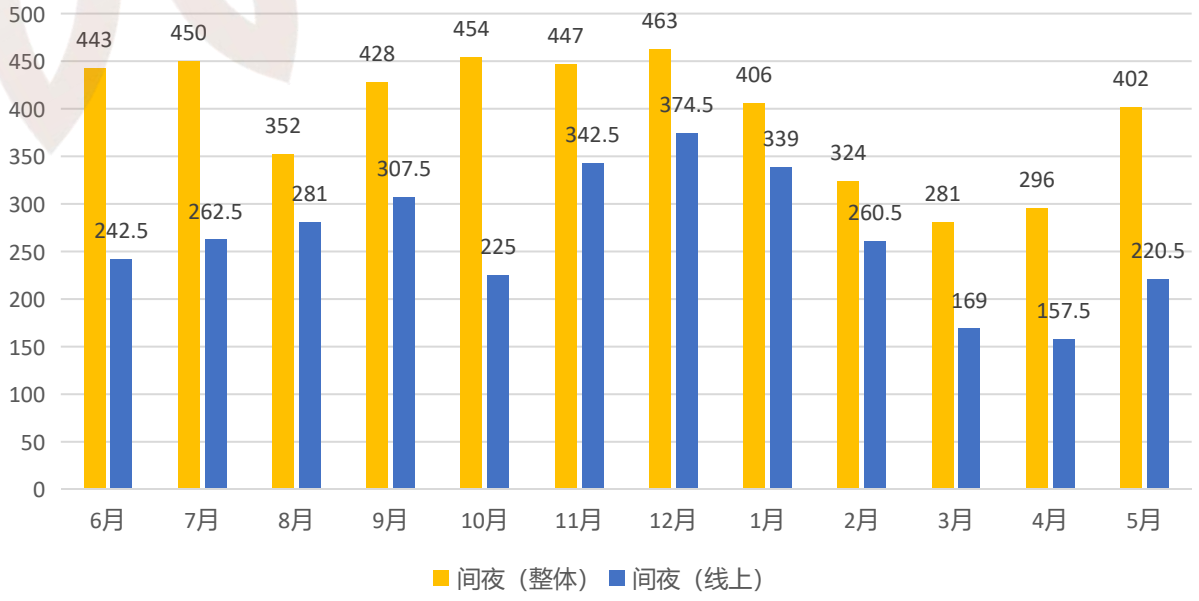


“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色”

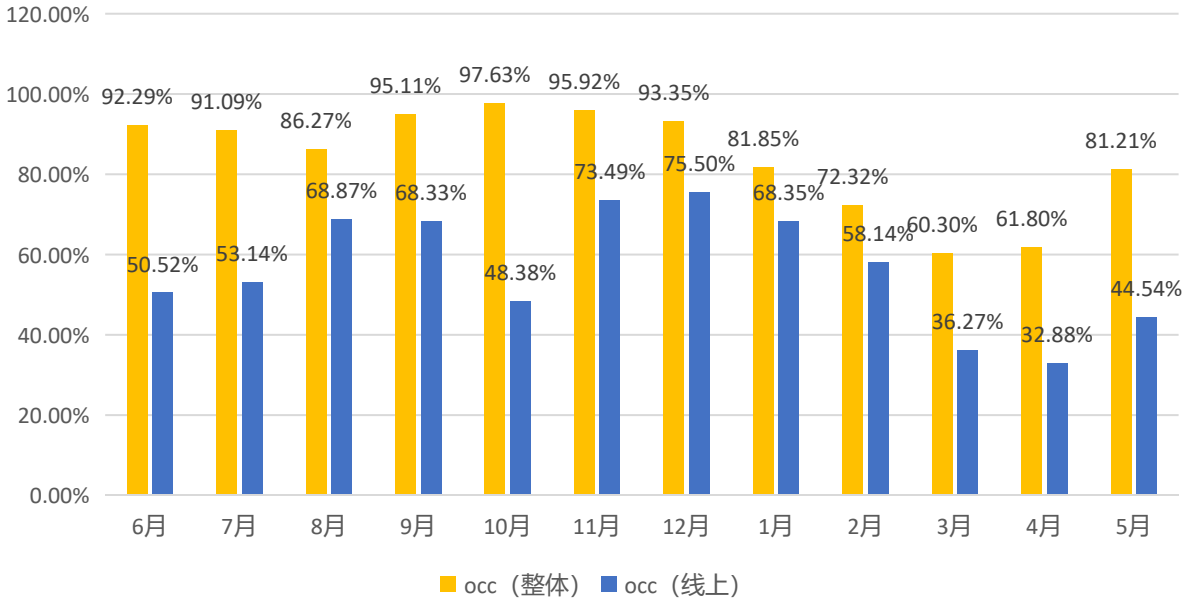
酒店坐落在栖霞市中心，设立了大大的读书角，错落有致的书架上，摆放着各类图书，每个房间都有一扇大大的窗户，采光通风都非常充足，栖霞的小城故事有太多太多，让我们从花筑·栖霞曼逸精品酒店慢慢讲起。

经营数据

间夜数据



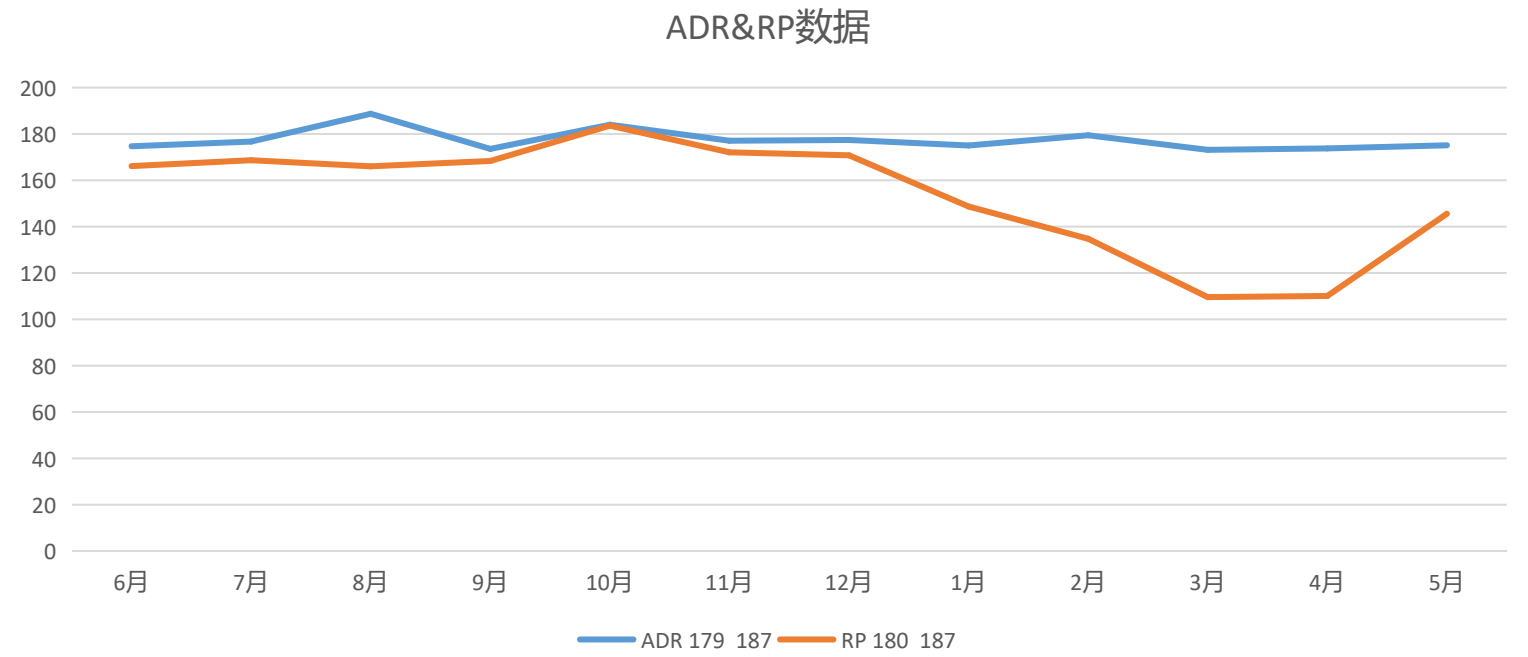
occ数据



注：2021年5月11日线上运营入场，数据从6月开始整理，门店线上OCC一直稳定在50~70%，22年3、4月烟台疫情影响，门店线上occ依旧占整体occ的1/2

***数据截止日期：2022年6月**

经营数据



注：除疫情影响较大的两个月，ADR和RP的差值基本在20元以内

***数据截止日期：2022年6月**

数据来源：携程数据中心

渠道情况

整体浏览量和转化率均高于竞争圈



渠道情况

近一周曝光和转化高于上周同期，持续上升

5月底获得金冠权益，获得更多曝光

HOS分在附近同行中占据第1位

数据来源：美团后台

16日	17日	18日	19日	20日	21日	22日
23日	24日	25日	26日	27日	28日	29日
30日	31日	1日	2日	3日	4日	5日

流量转化数据

流量转化漏斗　不包含门店会员等线下流量数据



附近同行HOS排名

排名	门店	得分
1	曼逸精品酒店	4.0
2	百合缘客栈	3.2
3	经济旅馆	3.0
4	利来商务宾馆	2.5
5	滨海酒店	2.2
6	宏安旅社	2.1
7	梦真旅馆	1.5
8	星晨客栈	1.1
9	月光宾馆	0.5

进场后运营动作

01

运营期（6月-10月）

OTA渠道：门店地理位置和价格优势，保持多平台发展；

民宿渠道：美团民宿优化，爱彼迎渠道维护，房源名称优化，完善线上设施设备，图片整理排序，优化美团民宿hsr分，爱彼迎房东分提升；

02

提升区（11月-2月）

携程转化提升：多次尝试后，完成携程升星，提升转化数据；

价格体系：关注周边市场、门店情况合理铺设价格；

标签完善：制作视频，申请小而美，获得转化标签；

亮点突出：携程图文秀制作；

03

稳定期（3月-5月）

差评管理，针对给出好评引导机制；

携程PSI分，美团HOS分的关注；

自媒体渠道拓展：携程旅拍、 小红书达人发布内容；

线下协议客户拓展

给前台做基础的线上运营技巧培训，提升接待能力

增加自助茶饮及早餐，提升客户入住体验，转化好评

04

后期

持续监控线上数据，提升门店收益管理



做好会员发展提升门店收益

业主的
大力支持

公司的
利好政策

员工的
落地实施

稳定的
会员增长

会员情况

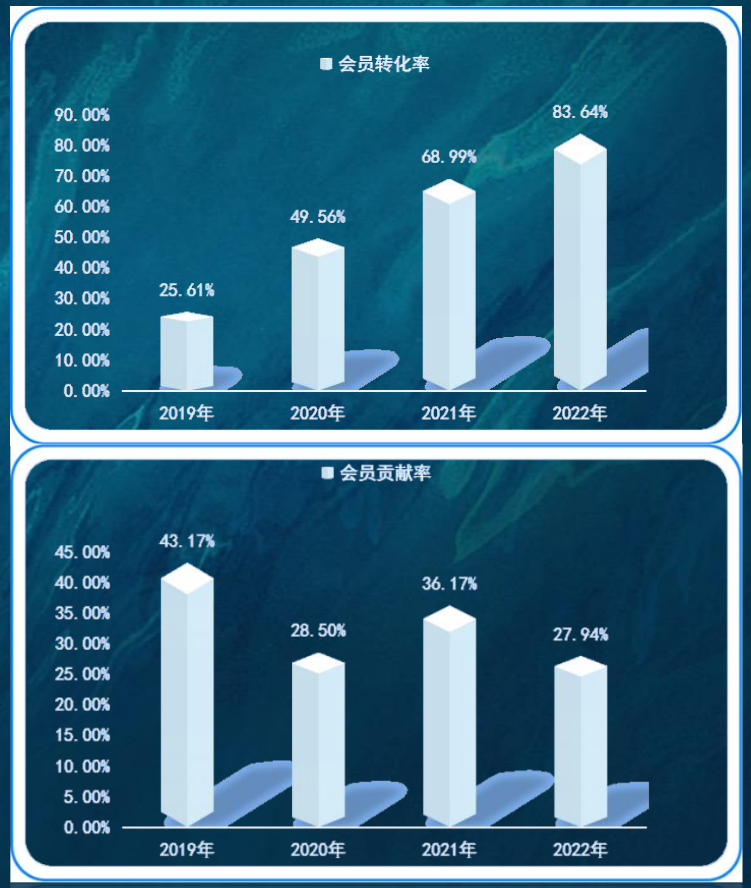
——逐年向好

会员转化率达83.64%；

会员贡献量年均34%；

花筑官网452条点评5分





感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING