旅 悦 集 团

蔚徕酒店
标杆门店

旅悦 tripmod

蔚徕酒店(长沙黄土岭地铁站店)



酒店地处长沙市雨花区黄土岭路与芙蓉中路、韶山中路交汇处的繁荣地段，省气象局旁，盘踞于市中心商务、金融区的位置，，毗邻东塘广场、西邻一、四号地铁口和湘江之滨，直贯芙蓉大道，商业网点遍布四周，交通出行十分便利。还配有中西自助餐厅、会议厅、洗衣房等，服务配套一应俱全。





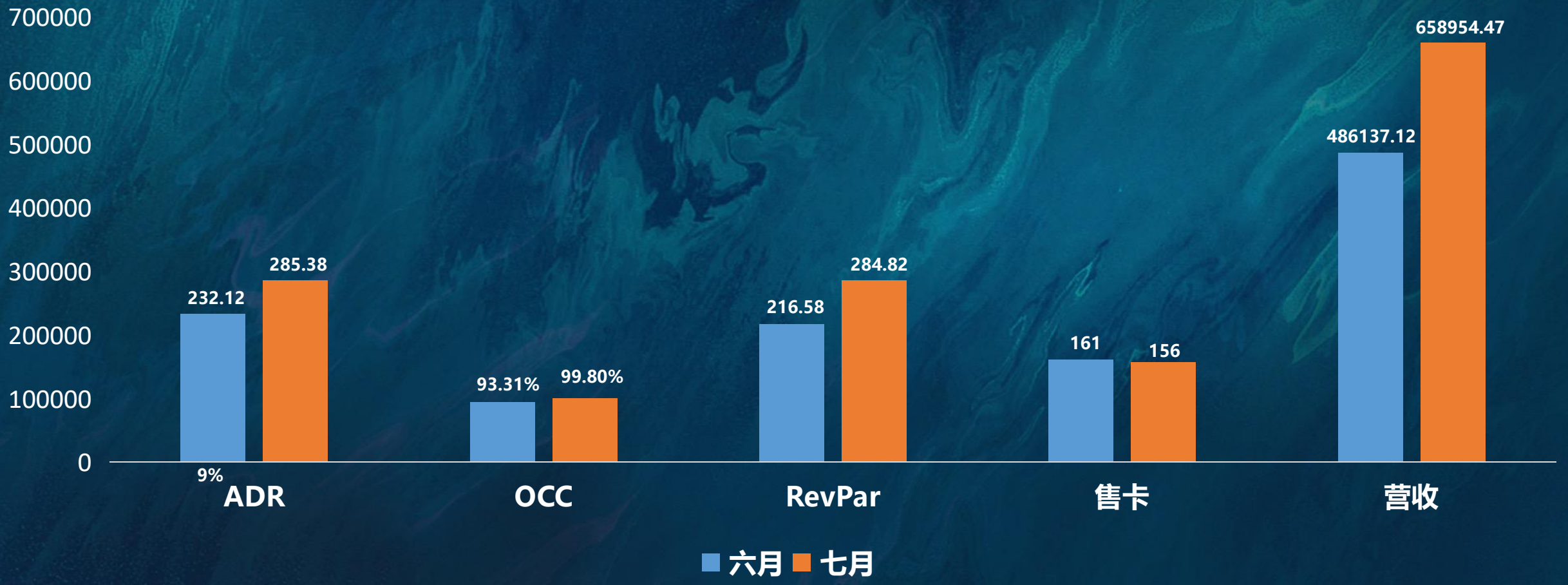
繁荣
地段

超高
品质

装修
高雅

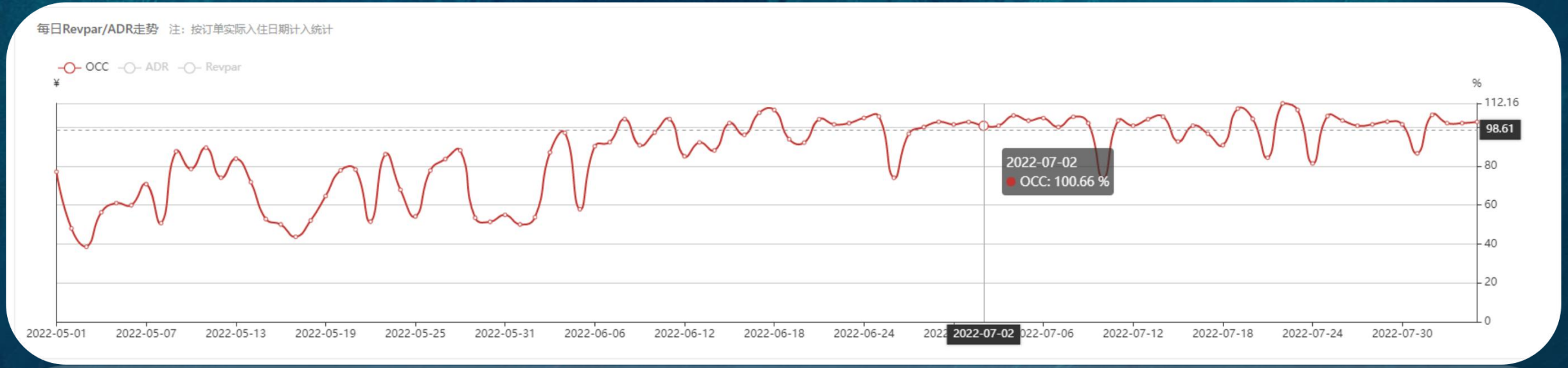
空间
体验

经营数据情况：



门店2020.10月初开业，之前疫情影响数据不参考，六月份开始数据持续攀高，月度24天出租率达100%以上。

经营数据情况：



近3个月市场数据，5月受长沙疫情管控影响，市场偏低迷，但正常市场表现下，出租率平均98%。

携程
数据

数据来源：携程数据中心-市场分析

对比竞圈情况



酒店	同时浏览率	下单转化率	酒店匹配度
长沙嘉笙戴斯酒店	26.22%	5.13%	95%
丽呈和一酒店(长沙五一广场IFS国金中心店)	21.51%	2.99%	92%
长沙延年神禹酒店	17.28%	8.12%	88%
长沙雅致酒店	16.66%	4.39%	85%
麗枫酒店(长沙五一大道袁家岭店)	12.19%	1.2%	86%
丽呈睿轩长沙五一广场国金中心酒店	9.41%	6.83%	85%
长沙格兰礼誉酒店	9%	4.22%	84%
麗枫酒店(长沙解放西路芙蓉广场店)	5.73%	1.53%	80%

竞争圈排名 超过了竞争圈91%的酒店

排名	竞争圈酒店	PSI
1	长沙嘉笙戴斯酒店	5.68
2	蔚徕酒店(长沙黄土岭地铁站店)	5.57
3	长沙格兰礼誉酒店	5.40
4	丽呈和一酒店(长沙五一广场IFS国金中心店)	5.38
5	长沙雅致酒店	5.33

PSI竞圈第二，竞对选取强相关酒店，贴合真实情况

携程
数据

数据来源：携程数据中心-市场分析

对比竞圈情况



流量为竞争圈均值1.54倍;
曝光转化率略低于均值，下单转化率高于竞争圈均值。
整体订单提交量为竞争圈1.32倍，在流量表现、转化率表现上均高于竞对。

点评
数据

各大渠道点评



1、激励方案5分好评10元/条（上不封顶）、
奖惩制度（通过电话回访客户了解实际情况进行追责）

2、针对差评进行专门分析，避免类似问题出现

3、每人、每日、每班、每月分配好评条数指标

4、制订部门管理层KPI考核

品质服务



- 赠送精致欢迎水果、夏季冷饮：酸梅汁、冰粉、绿豆沙
- 门店在每天晚上20:00时会对携程、Vip客户，赠送到房间
- 送洗服务-帮客洗涤、晾晒
  免费赠送早餐

营销

——持之以恒

- 周边3-5公里，商业办公楼拓展，淡季邀请体验免费房
- 做好现有客户维护，节假日赠送相关礼品（消费潜力）
- 倾听客户心声，提高性价比

门店运营动作

持之以恒、不惧挑战、勇于创新



01

目标

根据以往数据进行复盘，设立营收目标，提前做好价格预埋，同时做好收益

02

完善硬件设施、美化环境

房门装饰板、地毯、淋浴间五金件、窗纱等

03

流量、曝光

OTA渠道的付费工具使用;：推广通、带客宝
抖音作品拍摄、推广投放

04

桥梁搭建

业主、业务经理、竞品销售经理

05

日常工作

前台奉茶服务、客房房间卫生检查、跟餐等

线上运营动作

01

初始期

1.进场协助，直连调试

2.基础内容优化

3.市场竞对数据匹配

02

爬坡期（前3个月）

1.渠道名称标准化

2.价格体系梳理、折扣方案匹配

3. 业务关系建立，关系沟通

4. 点评体系建立、好评维护

03

稳定拓展期（后3个月）

1.抖音等外部流量，

2.上线抖音套餐，

3.产品方案升级，房型产量引导优化

04

后期

1.点评监控

2.周期性热销房型以及价格梳理，客户引导

感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING