旅 悦 集 团

花筑民宿
标杆门店

旅悦
tripmod

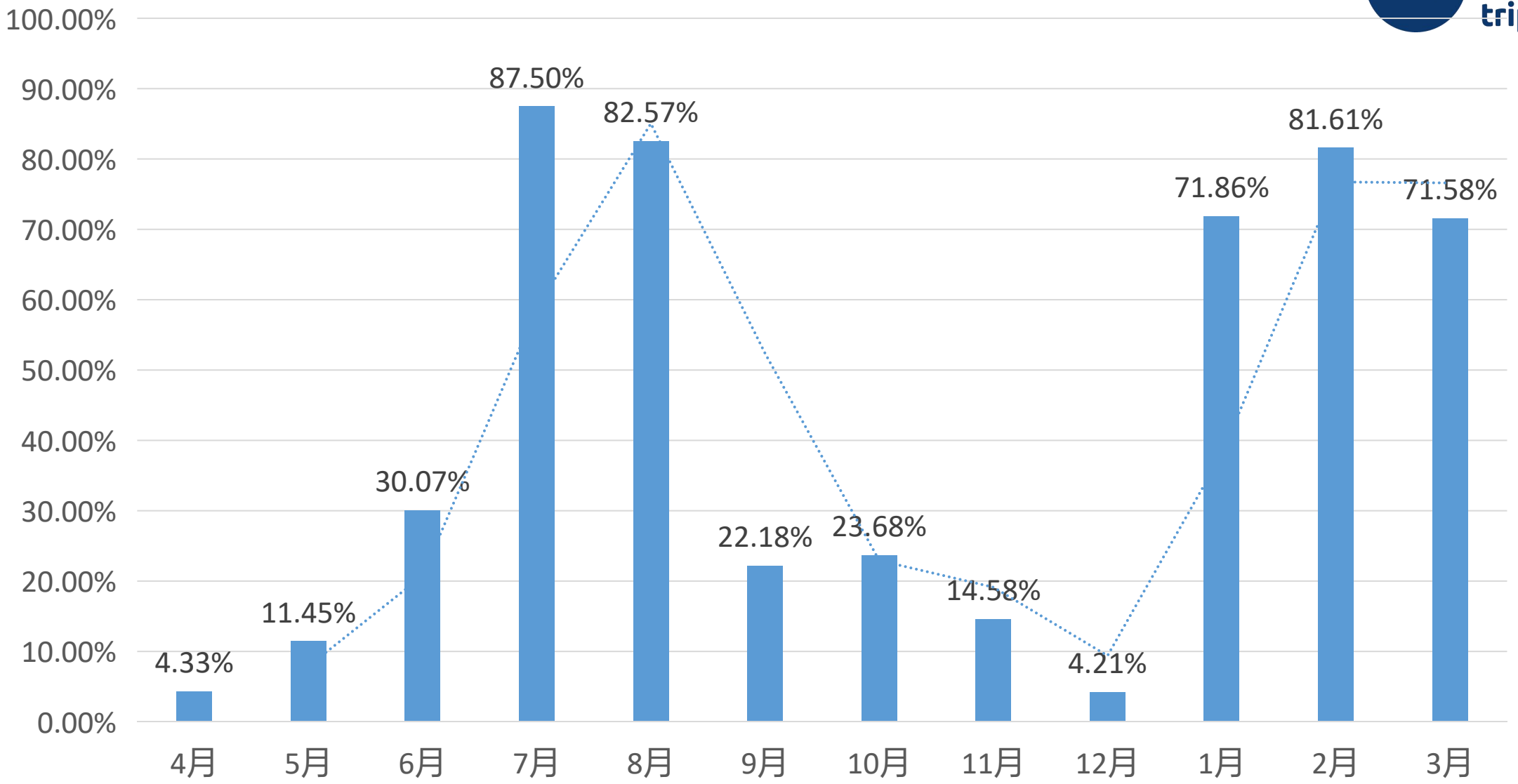


旅悦 tripmod

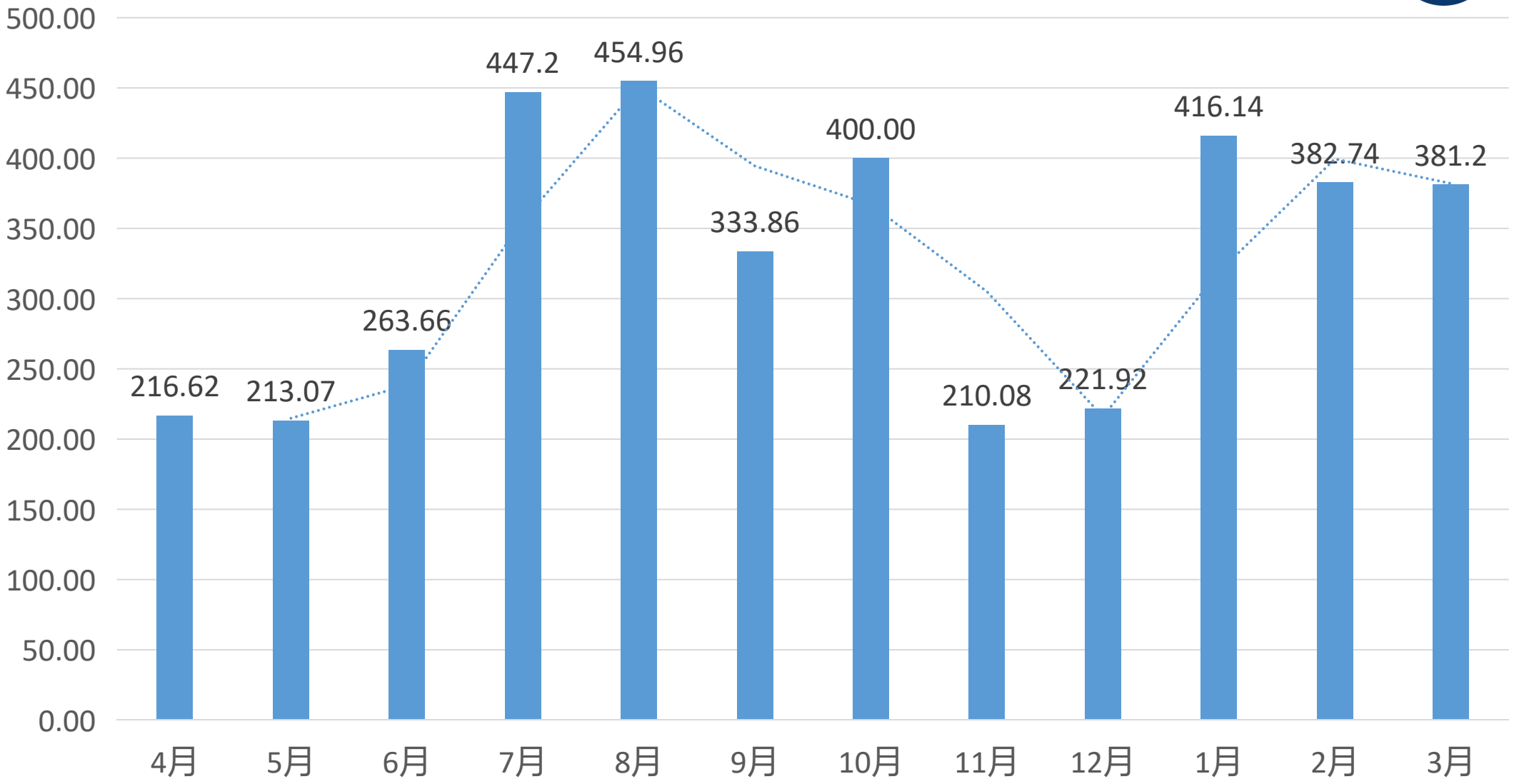
花筑奢·良栖阁客栈

客栈临街而建,周边古宅云集、绿树成荫、幽静通幽。即无闹市喧嚣，但又与繁华街市仅举步之遥。往木府仅3分钟，去四方街仅5分钟，到繁华的酒吧一条街只有6分钟。客房高端卫浴及齐全的洗浴用品让你洗去一天的旅途疲劳、高端的床垫及床上用品保证了您的睡眠....一把摇椅、一壶茶、一本书、还有丽江的一片蓝天，体验云南风情。

数据情况：（进场后的OCC）

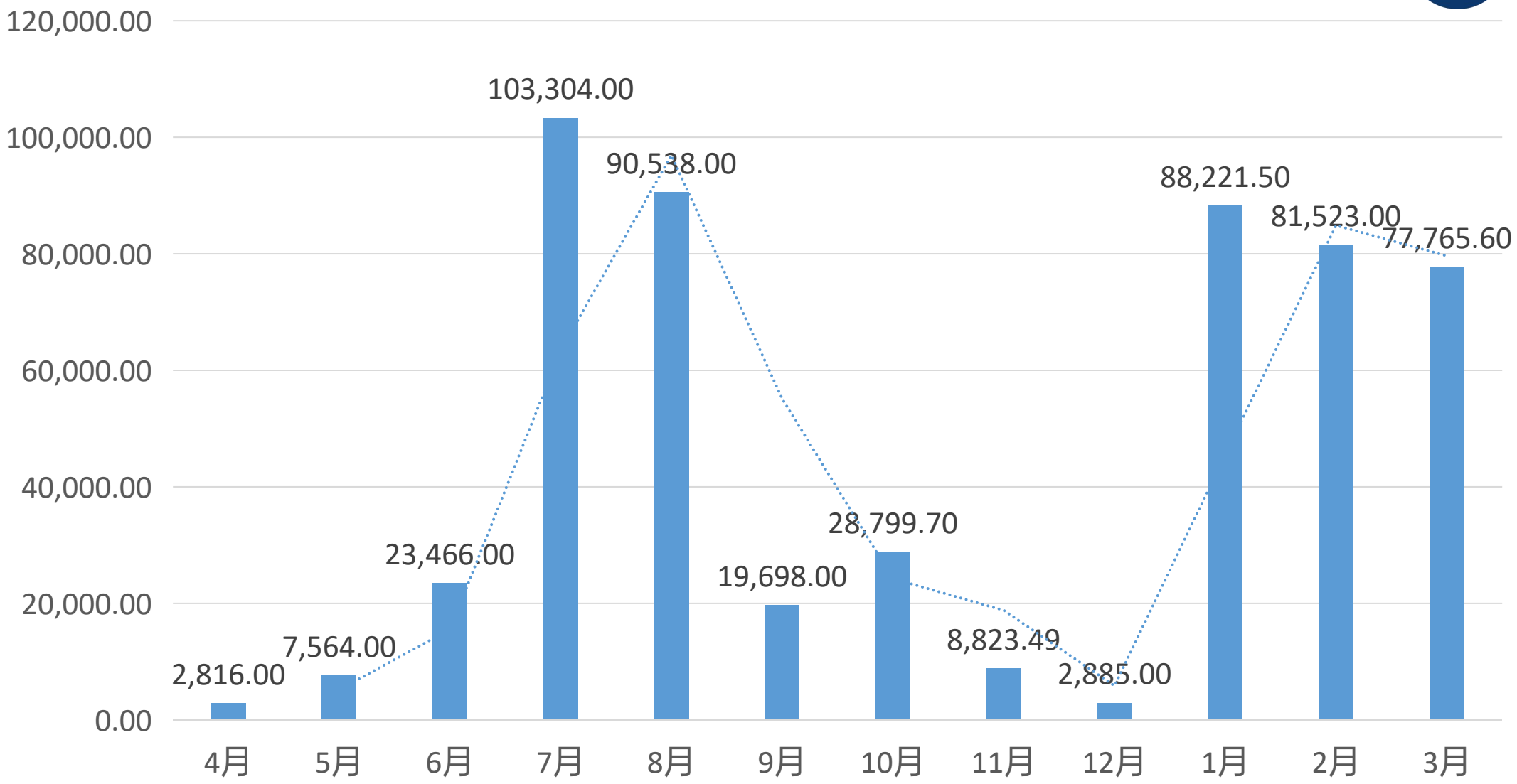


数据情况：（进场后的ADR）



数据情况：（进场后的GMV）

旅悦 tripmod



总结数据情况

门店于2021年11月接手，进行基本的运营优化操作以后，门店4月出租率在4.33%；5月持续增长，直至7月，高达87.5%；但九月由于疫情开始，出租率降低到只有22.18%；12月份由于全面封城严控，出租率降低至冰值，只有4.21%；1月份市场开始回暖，我们紧紧抓住市场，仅仅一个月，出租率就从4.21%上升到了71.86%，二三月份持续增长，二月份出租率高达81.61%。

2023年1月-3月总营收(GMV)：25万元

平均收益(ADR)：395元

平均出租率(OCC)：74.79%

进场后线上运营动作

旅悦 tripmod

01

运营期（5月-6月）

重新梳理价格和活动，保证活动完善性和价格的合理性；

基础信息优化，OTA渠道和民宿渠道设施设备信息完善；房源标题、酒店问答、标签等信息优化；

02

提升区（7月-8月）

渠道分析：针对门店的订单渠道提出定位分析，并电话培训业主以及前台要好评技巧以及话术；

自媒体渠道拓展：携程旅拍、小红书达人内容发布；

03

稳定期（9月-12月）

价格体系：根据周边市场、门店情况合理铺设价格；利用今夜甩卖、限时抢购活动实时调控价格；

流量提升：根据市场情况使用付费推广工具；

04

目前

持续监控线上数据，提升门店收益管理

多平台内容营销

——案例分享

让内容转化为订单





感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING