旅 悦 集 团

花筑加盟
标杆门店

旅悦 tripmod

门店信息

门店名称：花筑·朗玥海景客栈(威海幸福门威高广场店)

门店地址：山东/威海/环翠区鲸园街道海滨北路24号

门店体量：9间房

门店基础：2024年5月开始运营，4月份上线的新店

起始点评：4.9，目前点评：4.98

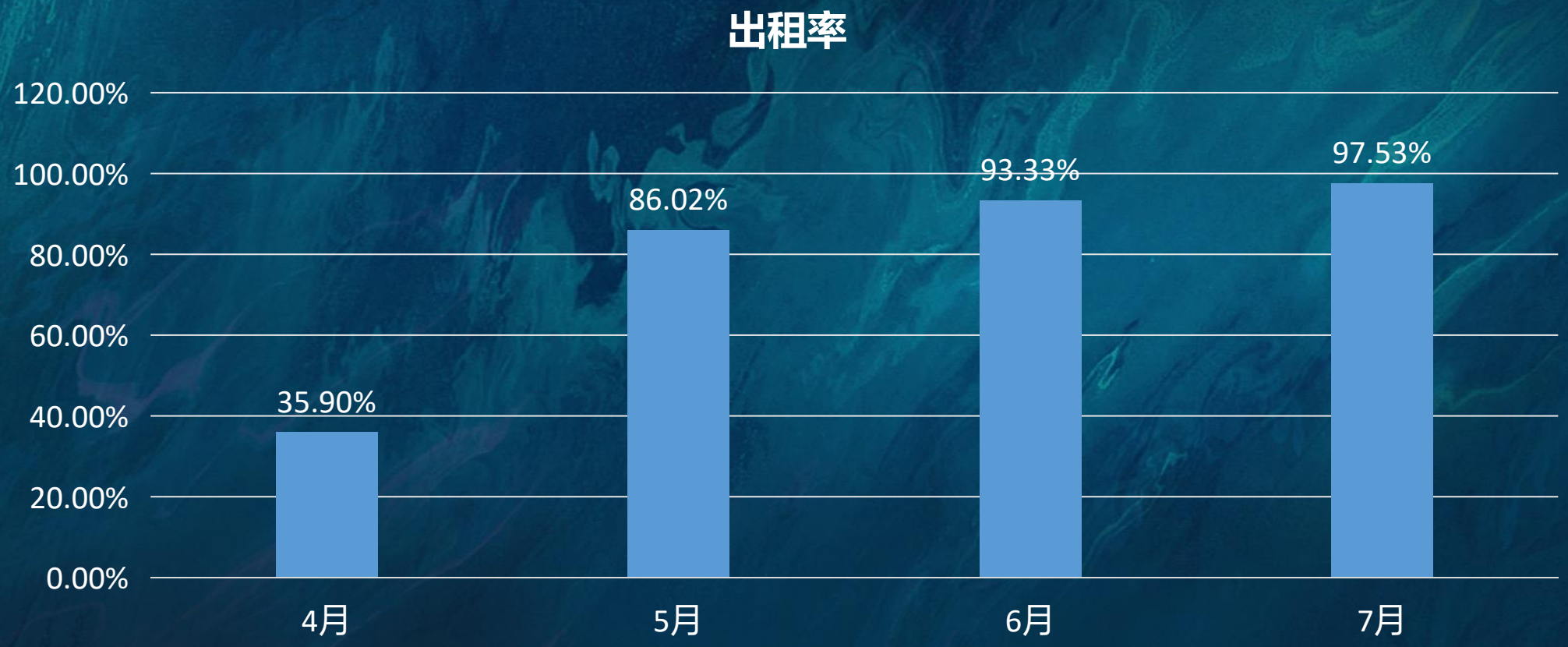
配合程度：高

特牌，3星，公寓型酒店



数据情况：

（注：7月数据统计截止至7月9日）



门店情况：酒店4月新开业，4月及5月上半旬以累积评价和人气为主。进场后收入、平均房价、出租率稳步上升

数据来源：携程

亮点：排名情况：



7月排名：第2



6月排名：第3



5月排名：第1

取门店自5-7月份在商圈排名变化
进场后出租率保持在竞争圈前3

携程中心数据（进场前4月份）

渠道情况



门店4月份开业，曝光量数据远低于竞争圈，且4月份为威海旅游淡季，该阶段主要做门店动销数据，积累门店好评和人气为主。

渠道情况

携程中心数据（进场后5月份）



5月赶上节假日热度，且有一定数据积累，在调整门店信息和价格后，列表页曝光量数据已超竞争圈平均1.5倍，详情页访客量超竞争圈平均1.25倍，但下单转化率及成交转化率低于竞争圈

渠道情况

携程中心数据（进场后6月份）



6月和竞争圈对比现有的曝光依旧保持在周边的1.2倍以上，访客量远超出市场平均水平，成交转化率提升至40%已与竞争圈持平

运营动作

刚进场时期，门店的携程数据本身属于非常优秀的状态，业主需要线上有更高的收益和数据提升，对此主要采取了以下几点

一、市场客群分析

1. 深入分析威海本地及周边旅游市场动态，包括竞争圈酒店的特点和价格策略；
2. 对潜在客群进行详细分类，异地来源提前7天以上女性预订较多，出行目的主休闲型，且工作日出行多于周末，精准定位目标客户；

二、酒店特色包装优化

1. 突出酒店房间的海景特色，调整携程长标签、短标签、精选图片和房型首图，全方位展示海景房的独特优势；
2. 增加多种渠道进行品牌推广，携程旅拍笔记，抖音视频等；

三、价格策略

1. 新店期定价

新店阶段（5月）主要吸引客户和积累好评，价格优于周边酒店，起价房280上下浮动；

2. 淡旺季定价

- 旺季（6月 - 10月）：根据市场需求和房源紧张程度，逐步提高房价，6月起价房在400，7月提高到500；
- 淡季（11 月 - 次年 5月）：降价和活动促销提升酒店出租率，价格持平于新店推广期；

运营动作

四、日常运营监控

1. 订单数据监控
- 每日查看订单数量、预订房型、入住和退房时间等信息，了解业务量的变化趋势。
- 分析订单的来源渠道，判断哪些渠道带来的订单最多，以便优化推广策略。

2. 价格监控
- 关注不同房型在不同时间段的价格波动，确保价格设置合理，符合市场需求和竞争态势。
- 对比竞争对手在携程上的同类型房型价格，及时调整自身价格策略。

3. 住客评价监控
- 实时跟踪客户的评价内容，包括评分和文字评价。

4. 库存管理监控
- 定期检查房间库存情况，确保房型可售数量准确无误，避免超售或库存不足的情况发生。

5. 流量和曝光监控
- 监控酒店在携程平台的曝光量、浏览量、点击率等数据，评估酒店的展示效果。
- 分析流量的来源和去向，优化酒店的页面展示和关键词设置，提高搜索排名。

线下运营

1、短视频平台推广：再做好携程等线上ota平台的同时，我们注重门店各主流短视频平台的推广，以不同的角度，不同的内容侧重做视频推广，以便吸引不同的客户群体；门店安排专人负责，定期输送高质量的视频内容，推广覆盖抖音、小红书等主流自媒体平台，同时我们注重直播引流，门店不定期会再店内或者网红景点做直播，门店每月有宣传经费用于抖音推广，我们希望能充分发挥自身高质量门店、景区内门店、花筑品牌门店的优势，通过在多媒体平台持续直播，能为门店的营收助力，能为花筑品牌宣传助力；

2、本地互助推广：我们对接了所有威海当地好的旅游资源，做互助式合作推广，例如威海酷艇小镇、海钓、附近的网红餐厅、优质摄影机构都是我们互助推广伙伴；

3、充分发挥地理位置优势：朗玥位于威海市中心，出旅游为主的游客外，还有一些商旅客人，商旅客人我们会建立自己的的企业客户档案，再次入住会予以低折扣或者升级房型；

4、合作旅游主播，到店直播、搞特价房秒杀；

线下销售

1.、研学机构对接：朗玥门店关联公司有研学业务，我们做为兄弟单位，是首选住宿门店；

2、积极对接企事业单位：充分发挥朗玥股东企业优势，积极调动社会资源，对接企事业单位，作为合作单位的定点订房门店，补充威海淡季客流少的情况；

3、节假日主题活动：充分利用朗玥地理位置优势，周边娱乐场所比较多，做节日主题套餐，（如情人节、圣诞节等），策划主题活动和销售套餐，补充淡季客流量；

4、我们会陆续推出一些威海旅相关的文创纪念品，作为伴手礼赠送客人；

线下服务

1、做好基本服务：坚持从客人预定到退房全程跟踪服务，预到关怀、入住引导、专职行李员、在店关怀、离店回访，保障全程跟踪，及时解决问题，向星级酒店学习，建立严格的前厅服务准则、客房部服务准则，客户投诉处理制度等，并且派专人严抓服务问题，建立专门的客诉渠道和指定处理人员，保障客人满意度，

2、深挖延伸服务：主动为客人提供旅游咨询、美食推荐、游玩攻略、租出服务、威海特色海钓服务等的预约，做到有问必答，我们希望为客人提供的不仅仅是住宿服务，更能发挥我们威海土著的优势，做客人威海之旅的向导，让客人的旅程体验更好；

3、开创特色差异化服务：每位入住客人赠送威海特色零食和时令水果；儿童入住特殊伴手礼，打造亲子友好酒店，朗玥的特色服务不仅局限于上述这些，我们会陆续挖掘，我们希望通过这些特色的差异化服务，提高客人满意度和住宿体验；

线下服务


10:58
53%
Yuki🐰0626-27~607
你已添加了Yuki🐰，现在可以开始聊天了。
晚上有三个夜市可以去逛逛，一个是韩乐坊夜市（比较大，人多，距离有点远），一个是欧乐坊夜市（价格便宜，实惠），还有一个是东城路夜市（很近）


11:05
点评关键字/特色/设施/周边
全部 124
有图·视频 67
差评 0
筛选
2024年06月入住 发布于山东
5.0分 [海景双床房]望海A+智能客控+复古民国风 | 朋友出游
环境：酒店里的陈设和展示图一模一样，没有落差，可惜走的时候忘记拍照片了，环境一百昏！外面的海景也很漂亮，空间算是比较大的，阳台部分可以直接享受海景。图片是直接往外拍的海景。
卫生：超级干净！民宿还准备了一次性浴巾、一次性马桶垫，洗发水沐浴露也是小包装！超级贴心！
服务：布草的阿姨和前台的阿姨人都超好，还准备了小攻略和小零食！小零食甚至也是一天一换的，阿姨还给我们拿了超级好吃的椰子卷！推荐的饭店也超级好吃！
最安心的是服务人员都是女性！没有见到一个男的，满满安全感！最后再夸夸阿姨们！又仔细又贴心！明年还来！
收起
酒店回复：感谢评价，酒店位于威海市中心，
展开
智能助手
¥946
查看房型







感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING