旅 悦 集 团

花筑般蓝加盟标杆门店

旅悦 tripmod

门店信息

门店名称：花筑般蓝酒店

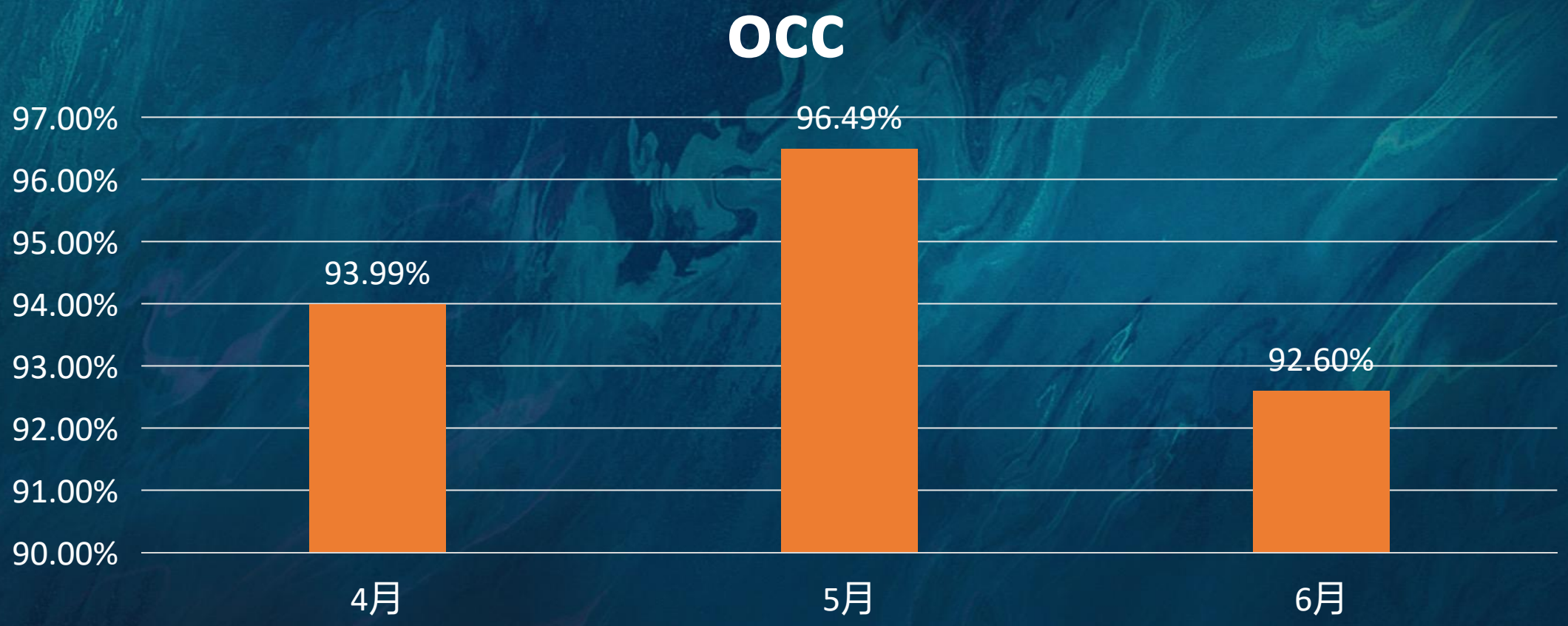
门店地址：杭州市上城区河坊街53号

门店体量：91间房

门店基础：2023年8月开业



数据情况：



2024年4月至6月，月均OCC超90%！RP超友商49%，ADR超友商23%！

数据情况：

数据来源：携程





去哪儿平台曝光为竞圈平均5倍，订单转化为竞圈平均4倍。

携程曝光远超竞圈，订单转化约为竞圈平均1.5倍。

**此数据不含付费，为自然曝光*

运营动作

1.价格：
景区酒店消费者价格敏感度高，为了达成更高的OCC，门店与运营就调价手势达成一致，设置早鸟价格引流，OCC达75%/达85%涨价，尾房不做追涨；

2.库存：
线上线下库存联动，淡季做好协议补充，旺季门店配合尽量保证线上库存，做到收益最大化；

3.多渠道高质量差异化运营：
门店准备节假日，时令活动及伴手礼，OTA渠道同步展示，自媒体渠道发布视频引流，形成曝光转化正向循环。







运营动作

4.严控成本：付费工具ROI最大化！
投放去哪儿关键词榜单，ROI可达46！定期复盘门店数据，及时更替付费工具。

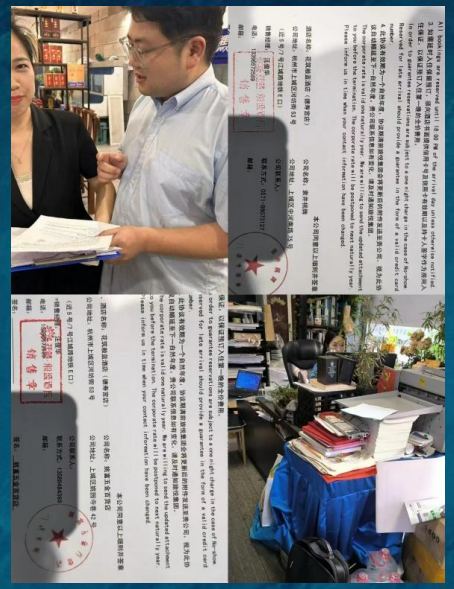
成本	推广期spv	推广期间夜量	推广期gmv	整体ROI
2,238	49760	343	103,004	46.02

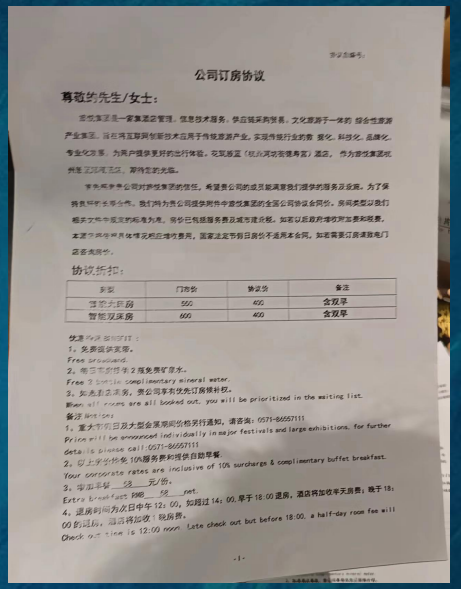
线下销售

1、发展线下协议：定制合适的优惠价格，对酒店周边的写字楼和商务公司逐一拜访，促成协议合作并建立长期稳定的关系，稳定酒店的客源和流量。

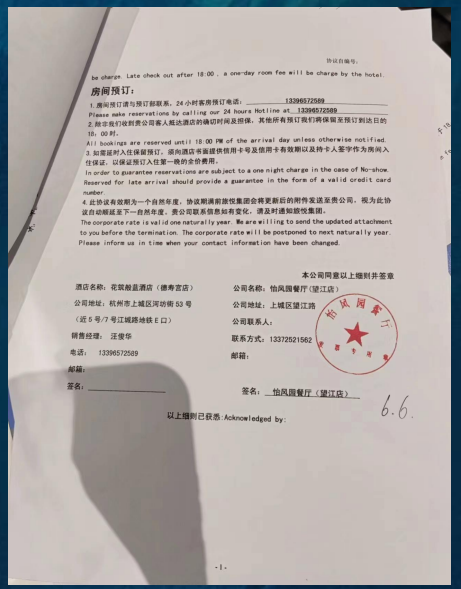
2、发展旅行社:酒店离景区也比较近，可以发展旅行社，淡季的时候补充客源，提升出租率。

3 、划分销售区域做好拜访攻略，每月重点跟进重点单位，关注竞对酒店协议入住情况并了解市场价格。









线下服务

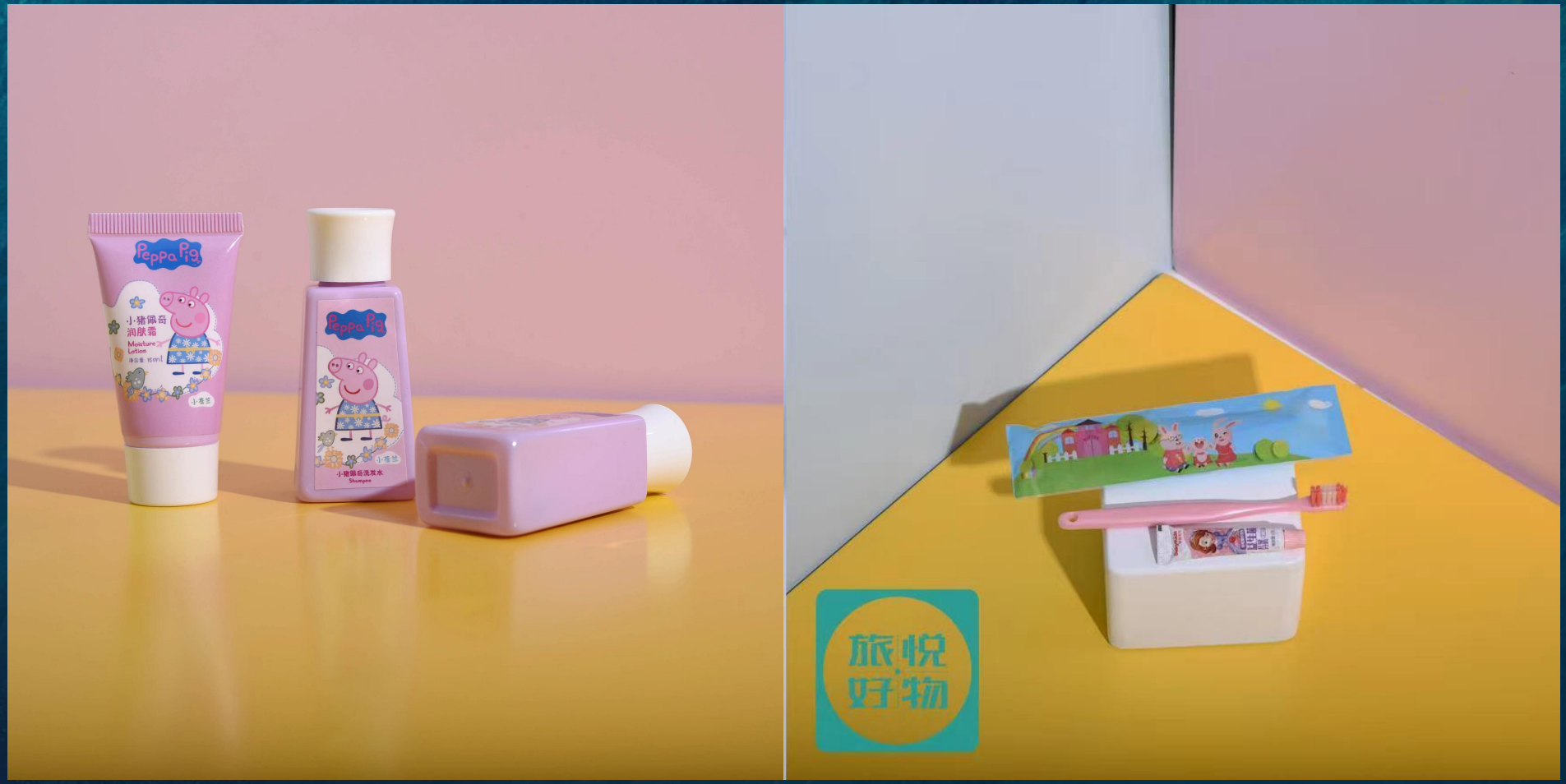
1、入住或者退房的时候赠送伴手礼，做好增值服务，提升入住体验，提升各个渠道的点评分。

2、节假日针对性准备相应节假日礼品，增加客人的归属感和幸福感

3.夏日会提供绿豆汤和自制柠檬薄荷茶供客人食用,使其清热解暑。（不仅限入住客人食用）



线下服务



花筑般蓝儿童关爱

感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING