旅 悦 集 团

柏纳加盟
标杆门店

旅悦
tripmod

门店信息

酒店名称：柏纳酒店(梧州市政广场店)

酒店地址：梧州市长洲区新兴二路130号

产品风格：欧式与现代时尚中式并存

酒店体量：131间房

酒店基础：2024年7月开始运营

配合程度：高



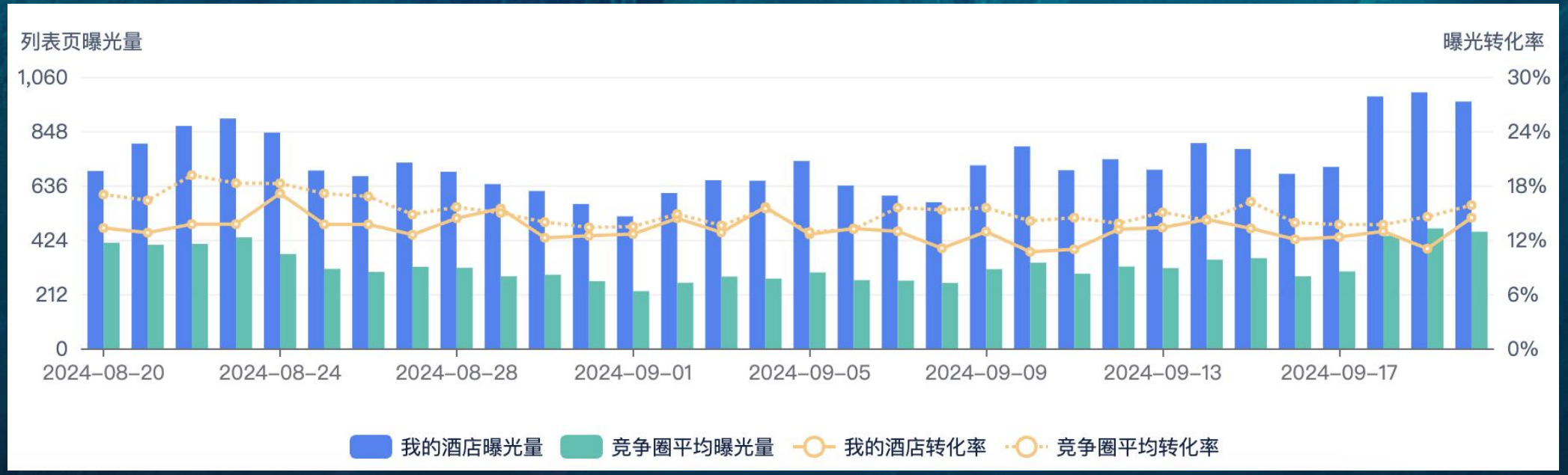
数据情况：

9月在店间夜量位列竞争圈第一名，超竞圈1.86倍；



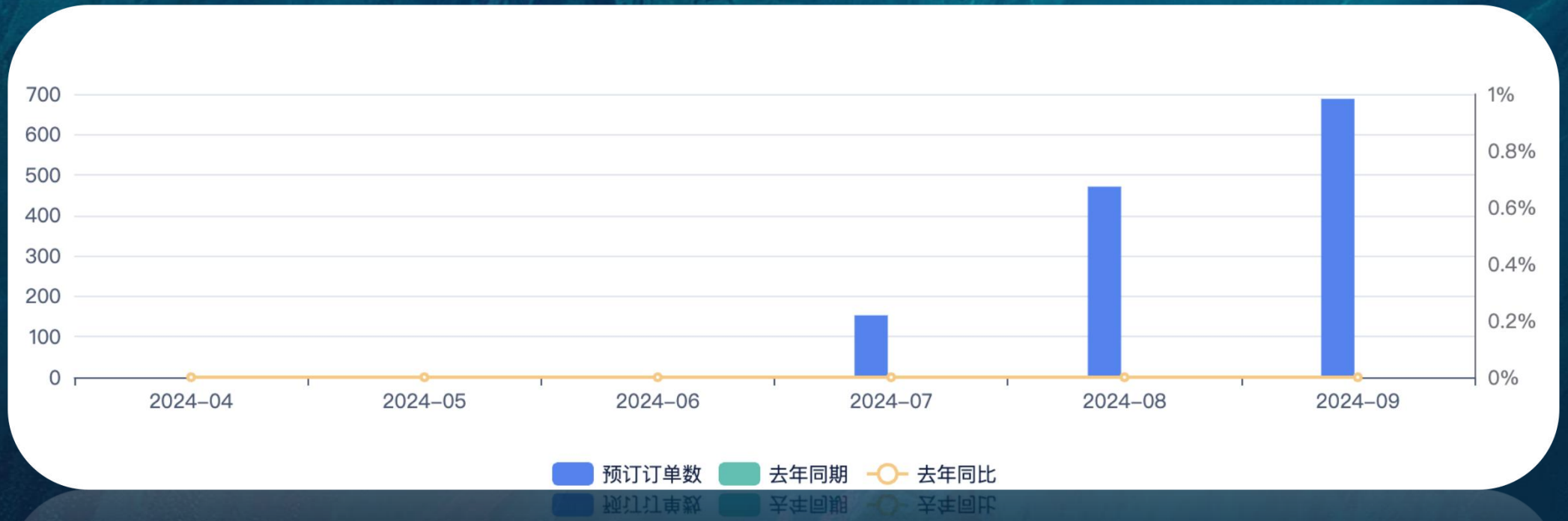
数据情况：

携程&去哪儿渠道曝光超竞圈一倍；



数据情况：

自7月底开始运营后，在店间夜呈直线上升趋势



线上运营

1.控价：
酒店主要客群的预定周期较短，利用早鸟&连住以及预售活动刺激提前预订，同时门店与运营对竞圈价格日纬度进行监控，结合线上+线下预定情况，价格及时调控；

2.创收：
酒店体量较大，门店与运营保持积极的沟通与协作，线上+线下同时发力，提前保量，根据出租情况，同步提高价格，做到收益最大化；

3.榜单：
通过门店与运营的沟通与配合，2个月晋升并保持**商圈舒适型热卖榜NO.1**；

4.多渠道运营：
门店丰富增值服务（自助茶点、福袋礼包等），各OTA渠道同步上线展示，自媒体渠道每日发布视频，积极与客人互动，增强客户粘性，提高转化。



线下运营

1、严格执行集团SOP；增强各部门员工专业服务，呈现完美的接待状态；

2、落实客房三级查房；确保无卫生问题；

3、每月一次安全检查：确保公安、消防、食品“零事故”；

4、住中跟进客人入住感受，出现客诉情况，根据客诉大小安排专人跟进并反馈，将重大客诉率降到最低。

线上销售

1、协议新签：制定拜访计划，已酒店为中心，辐射周边5km，制作销售九宫格，并通过业主关系、企查查、竞对了解记录企业录，并制定陌拜计划；

2、老客户维护：针对酒店已签协议单位，根据单位往年消费记录，消费频次高的单位，赠送免房券、优惠券等巩固关系；

3、老客户激活：根据酒店往年有消费记录，近期无消费客户，筛查，激活潜在客户；

4、上门散客转化：针对上门散客，门店将其转化集团会员，并定期发送门店优惠券，激励消费。

线上服务

1、基础服务：根据集团SOP，对所有员工进行培训；

2、迎接茶：所有在大厅或者大堂吧的客户，均会为其奉上一杯当地特色“六堡茶”；

3、增值服务：酒店增设自助服务区，准备有一次性儿童牙刷、拖鞋，一次性男、女内裤、一次性指甲剪、口罩、红糖姜茶、头绳和按季节更换的一些小物品，给客人提供便利；

4、伴手礼：重大节假日会精心为客人准备离店伴手礼：当地特产或特色小礼物。

感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING