旅 悦 集 团

线上运营联盟
标杆门店

旅悦 tripmod

门店信息

酒店名称：应县万豪凯悦国际酒店

酒店地址：山西应县/金城东街财政局东

产品风格：城市端酒店

酒店体量：166间房

酒店开业：2013年开业

酒店基础：2023年10月中旬开始运营

配合程度：高



渠道榜单情况



携程榜单

朔州舒适型酒店第二名

携程数据情况：携程2024年9月竞争圈榜单

运营后，携程和销量居于竞争圈前3，同比提升80%以上，且ADR、Revpar均远高于同行



运营前后，携程数据情况





门店23年10月中旬开始运营

本身数据属于竞争圈较为前列的门店，

经过整体优化和门店配合操作，

近30天流量转化数据对比竞争圈明显提升

成交订单量由高于竞对1倍，到高于竞对3倍

相较于进场前有明显提升

运营前后，携程数据情况

旅悦 tripmod

运营前携程PSI



运营后携程PSI



运营前携程psi分 4.76， 运营近一年后5.18，竞争圈第二

运营前后，美团数据情况

旅悦 tripmod

运营前



运营三个月后



门店23年10月中旬进场，数据在竞争圈属于较为前列的门店

整体数据表现为，高曝光低转化

经过1年，整体优化和门店配合操作

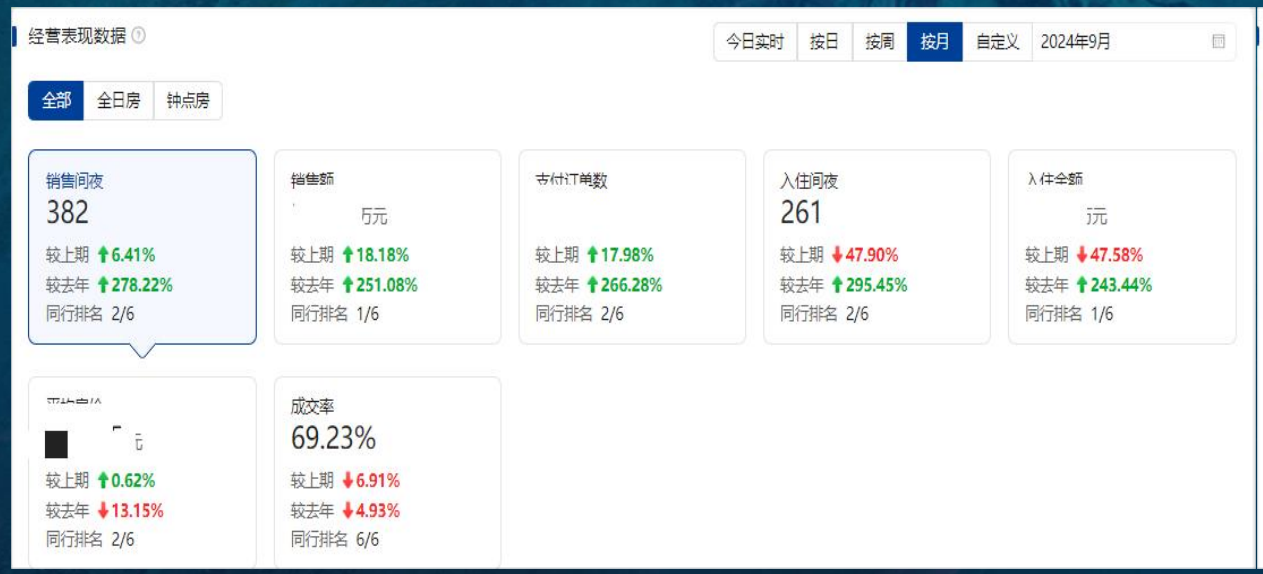
24年10月14日拉取数据，近30天与周边对比

门店的曝光转化到成单拉大了与竞争圈的差距，相较于进场前有明显拉升

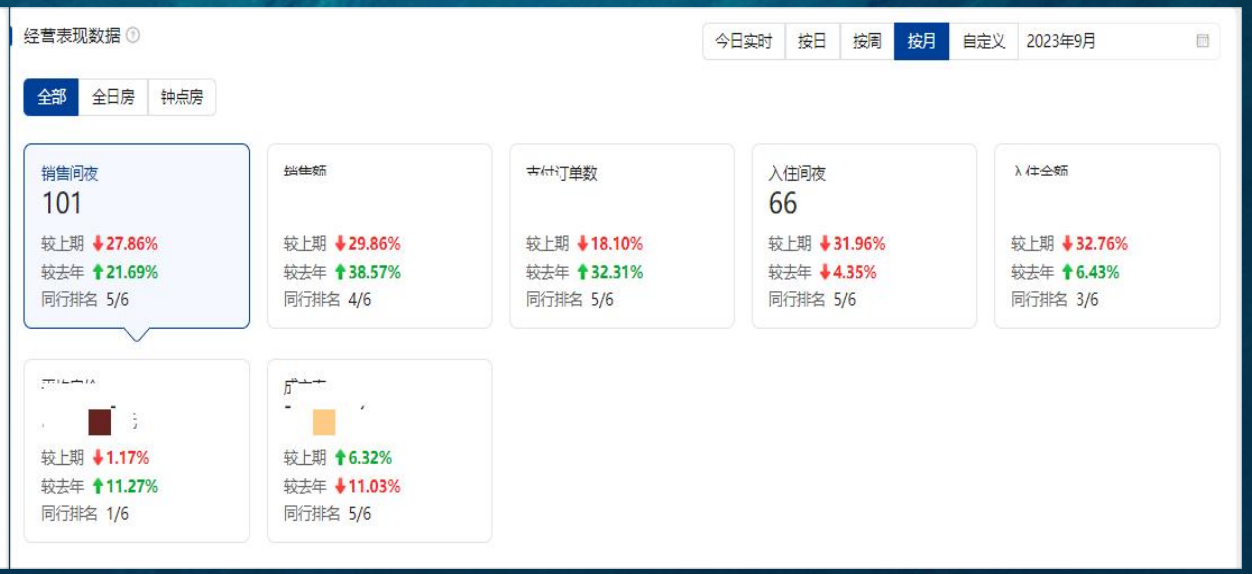
曝光转化、支付转化均高于同行，订单支付数约为竞争圈的1.5倍

运营前后，美团数据情况

24年9月



23年9月



运营后，24年9月美团经营数据同比去年运营前，显著提升

运营前后，美团数据情况

运营前美团HOS



运营后美团HOS



运营前美团HOS分 2.90竞圈排名第9，持续运营近一年后，HOS分4.40居于竞争圈第5，

其中有一项预留房间夜占比得分为0，考虑门店协议单位、房态把握灵活，特意设置

经营对比

数据来源：携程数据中心-市场分析

旅悦 tripmod

月维度	间夜同比净增长	销售额同比净增长
9月	140%	122%
8月	91%	68%
7月	92%	100%
6月	161%	154%
5月	110%	137%
4月	64%	25%
3月	102%	90%
2月	208%	212%
1月	-36%	-34%
12月	256%	254%
11月	1878%	1845%
10月	1183%	1224%
合计	112%	104%

自23年10月接入运营后

近一年间夜数据对比同期增长112%

销售额数据对比同期增长104%

运营动作

主要采取了以下几点运营动作：

1）渠道梳理：以携程为主，美团为辅，重点提升曝光及转化。

2）客群定位：定位异地出游、商旅洽谈、旅游休闲三种主要人群，以异地客为主，根据时间段的特性不同，商旅人群和旅游人群的预定时间特性，制定合理的价格策略打造综合服务型酒店来刺激转化。

3）页面优化，去除代理，图片更换调整，信息整合优化，开启体验会员，早餐搭配，梳理价格区间，以及房型名称的个性定制

4）重新梳理门店携程、美团、飞猪的促销活动搭配，触及更多的流量场景，获取更多的标签

5）暑期国产游戏黑神话悟空上线（应县有相关取景地）抓住当下游戏实时热度，把握机遇

感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING