旅 悦 集 团

# 柏纳加盟
# 标杆门店

旅悦
tripmod

# 门店详情

**酒店名称：柏纳酒店(厦门机场湖里大道店)**

**项目地址：福建省厦门市湖里区华泰路69号**

**门店体量：151间房**

**门店基础：2023年7月开始运营**

**配合程度：高**



*2024年12月数据*

# 渠道情况

同比去年，预定量提升272%，销售额提升203%；同比第三季度订单提升同样近200%



# 渠道情况

*2024年12月数据*

各项曝光指数远超竞圈平均值，稳居前三，且同比去年同期增量70%以上

**列表页曝光**

| 您的酒店 | 竞争圈平均 | 竞争圈排名 |
| --- | --- | --- |
| 6.51 万 较去年同期 ↑ 74.55% | 3.84 万 | 2 |

**APP详情页访客**

| 您的酒店 | 竞争圈平均 | 竞争圈排名 |
| --- | --- | --- |
| 6,370 较去年同期 ↑ 71.98% | 4,464 | 2 |

**订单页访客**

| 您的酒店 | 竞争圈平均 | 竞争圈排名 |
| --- | --- | --- |
| 447 较去年同期 ↑ 56.29% | 366 | 3 |



# 渠道情况

*2024年12月数据*

## 合理投放推广工具，金字塔ROAS高达9.35

**流量**

600
点击(次)

曝光(次) 10986
平均曝光位次 9.89
平均点击位次 6.22

**花费**

1880.79
总花费(CNY)

点击均价 3.13
现金花费 941.62
红包花费 939.17

**收益**

17589.00
预订金额(CNY)

预订订单 36
预订间夜 55

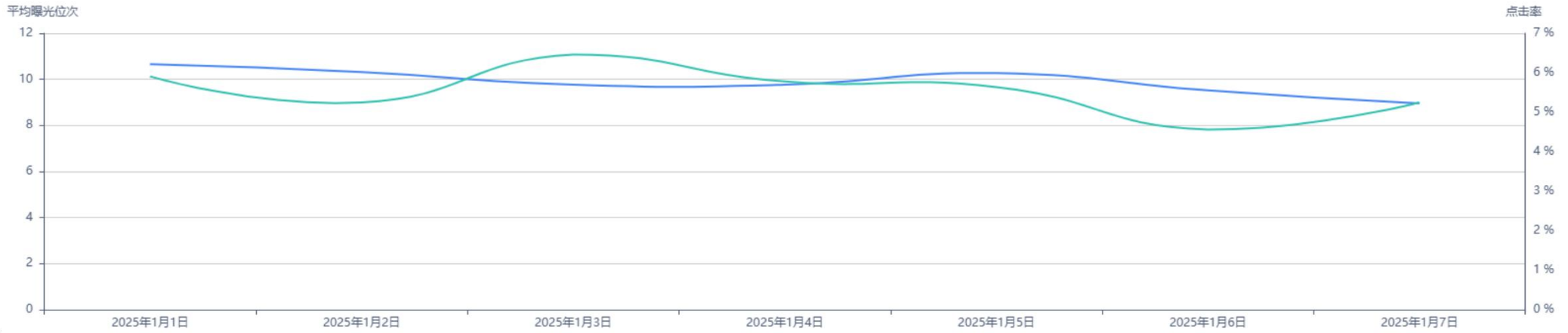
**效果**

9.35
广告投产比(ROAS)

点击率 5.46%
转化率 6.00%

**数据图表**

平均曝光位次 对比 点击率



# 渠道情况







1、 点评分从4.52到4.72，连续44位住客好评

2、针对每条低于5分评论进行专门分析， 避免同类问题出现

3、每日、 每班分配好评条数指标（点评条数增长867条）

4、提高管理层KPI中点评分权重

# 运营动作

## 目标完成

预算分解，设定目标

## 业绩目标跟进

OTA渠道付费工具使用
不间断加强会员卡销售量

## 现场培训

周、月、季度
实操演练



## 桥梁搭建

与投资人多沟通，多报备

## 团队管理

奖惩制度

线下服务

# 品质呈现

1.常态化奉茶服务，大堂常备糖果，自取小物品

2.增加季节性茶饮：夏季酸梅汤、柠檬茶、冬季陈皮茶等

3.带客停车，行李搬运，配送外卖等

4.免费升级房型、赠送早餐、果盘、下午茶等






# 线下运营

1：每日抽查客房卫生，检查硬件设施，下达计划卫生指令，不间断提升客房卫生质量。

2:每周召开各部门例会，严格按照SOP培训内容实施落地。

3：企微住中、住后回访住房体验，听取客人意见及建议，及时处理客诉，不断完善服务质量，提高客户满意度。



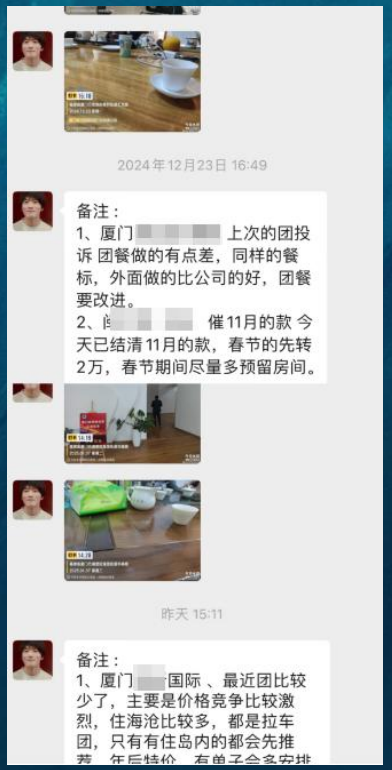



# 线下销售

1：联合营销每周积极参加，走访周边写字楼，寻找适配度高的协议公司及旅行社进行合作。

2：每日上门拜访不低于2家旅行社，了解旅行社接客情况，及时报价。



# 感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING