旅 悦 集 团

花筑加盟
标杆门店

旅悦 tripmod

门店详情

旅悦 tripmod

酒店名称：花筑奢·见山结庐唐风民宿

项目地址：济南章丘区白泉新经济产业园15号楼

产品风格：日式

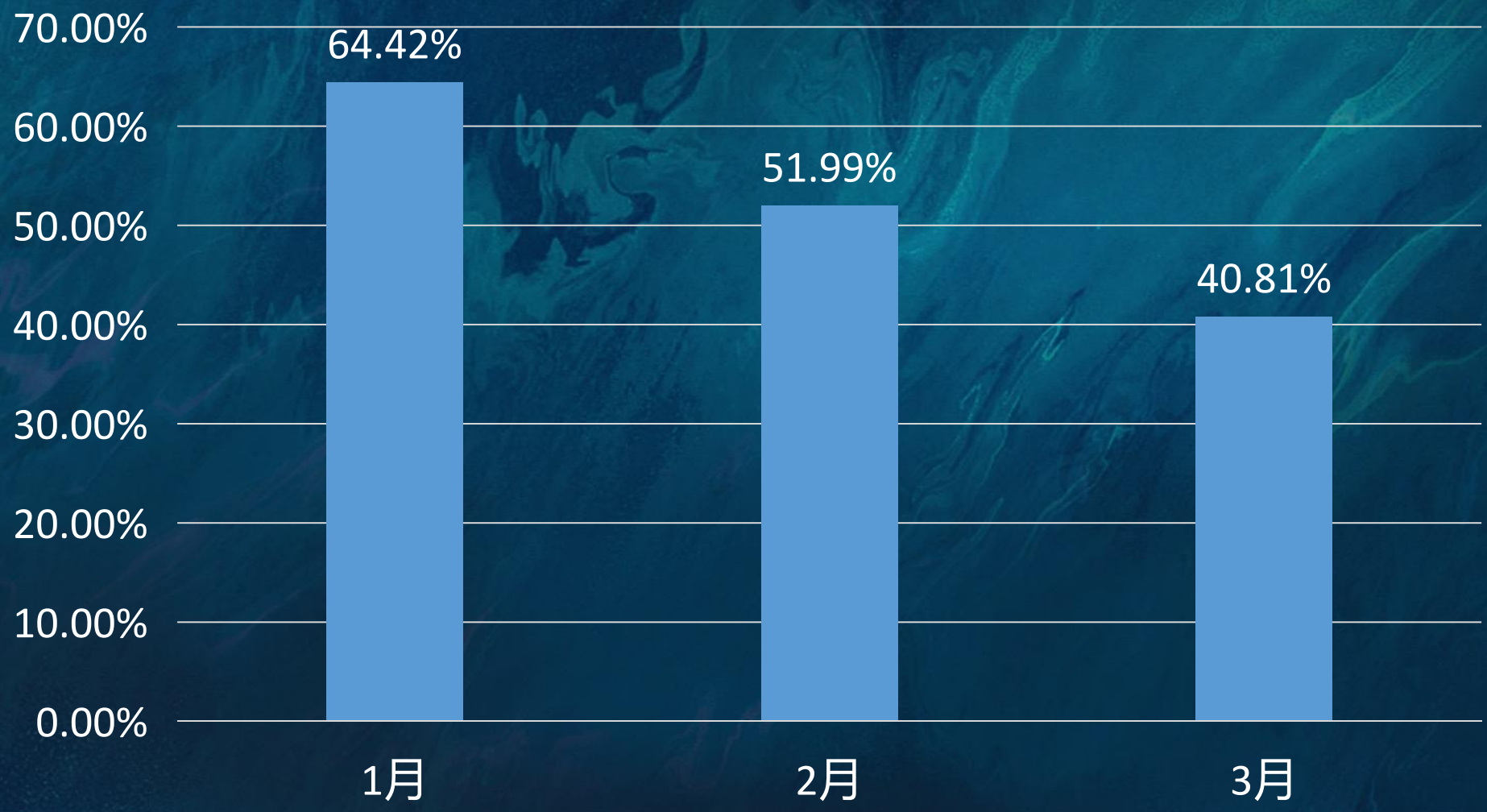
门店体量：27间房

门店基础：2024年7月开始运营

配合程度：高

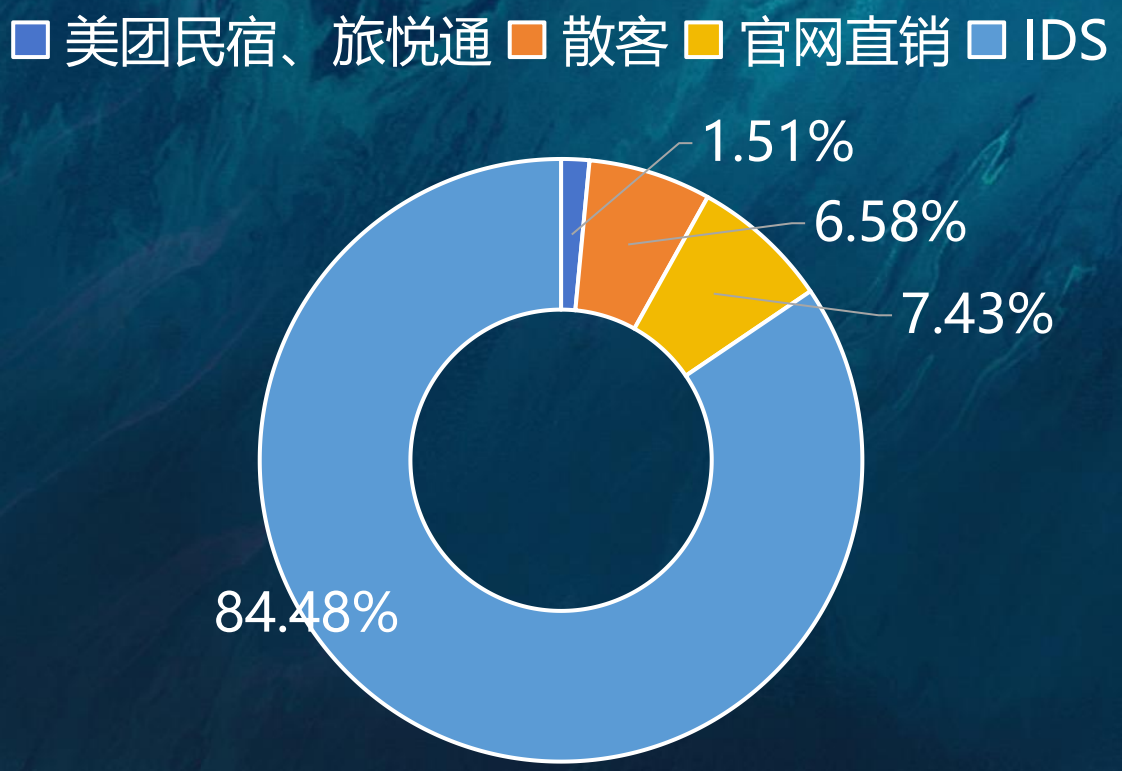


数据情况：门店25年第一季度 OCC51.73%



渠道情况

门店2025年第一季度客源占比情况：
IDS占比：84.48%
民宿渠道、旅悦通占比：1.51%
线下散客占比6.58%
官网直销占比：7.43%



渠道情况

数据来源：携程数据中心-市场分析

3月携程出租率竞圈排名第一；

3月携程APP详情页访客量排名第二

携程点评分4.91，竞圈排名第三；

销售排名 ⓘ

实时 VIP | 昨日 | 上周 | 上月 | 自定义 VIP | 2025年3月1日 → 2025年3月31日 | 下载数据

酒店名称	预订订单量排名	预订销售额排名	在店间夜排名	出租率排名
我的酒店	9	7	9	1

流量排名 ⓘ

携程 | 去哪儿 | 实时 VIP | 昨日 | 上周 | 上月 | 自定义 VIP | 2025年3月1日 → 2025年3月31日 | 下载数据

酒店名称	APP详情页访客量排名	APP详情页转化率排名
济南君廷酒店	1	5
我的酒店	2	11

服务排名 ⓘ

下载数据

酒店名称	PSI分排名	携程点评分	去哪儿点评分	同程点评分	智行点评分
济南章丘城东工业园经十东路漫心酒店	10	1	5	2	1
济南章丘世纪大道亚朵酒店	9	2	2	1	1
我的酒店	8	3	1	2	1

线上运营

流量方面：
1、上线携程山东温泉泡池酒店榜，位于第三
2、投放金字塔，参加积分联盟；

收益方面：
1、结合金蟾蜍价格建议以及出租率及时调整价格（周末以及春节及时加价）提升门店收益管理；
2、通过今夜甩卖、门店新客等促销活动实时甩卖当天剩余房间，提升门店收益。

转化率方面：
1、起价房型监督门店及时展露，及时升级
2、根据各平台特性，合理铺设活动
3、自选优质点评设置
4、门店照片根据节日布置实时更新；
5、平台信息优化维护，OTA渠道和民宿渠道设施设备信息完善；
房源标题、长短标签、亮点等信息优化，凸显门店特色
6、点评维护与点评条数提升，Q1季度点评分维稳在4.9+；

线下运营

1.短视频平台矩阵推广，多渠道多平台宣传（抖音，小红书，微信视频号）定期发布高质量内容，结合直播引流。
专项宣传，聚焦周边客源宣传，强化“门店汤池汤泡特色”标签。。

2.网络资源，接待探店博主，平台宣传。

3.直播与特惠活动结合，“特价房秒杀”“订房升级房型”等限时活动，刺激即时消费。

4.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；

线下销售

1.物业方对接，物业为我们甲方，是首选住宿门店；

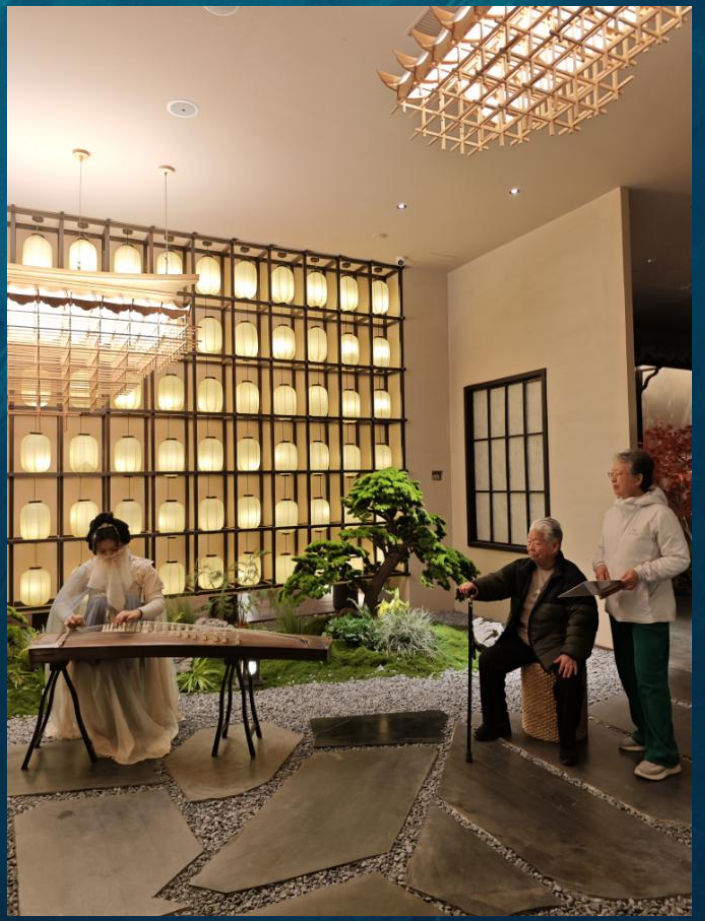
2.企业单位：充分利用门店股东企业优势，积极调动社会资源，对接相关单位，作为合作单位的定点订房门店，补充淡季客流少的情况；

3.餐＋住宿活动：充分利用门店日料餐厅流量，做餐＋住宿主题套餐，餐饮客人住宿享折扣，补充淡季客流量；

4.定制贴合民宿风格伴手礼赠送客人；

5.增加门店特色，例如增加古筝弹奏，从而让入住客户主动发送到微信平台吸引更多的潜在客户。





线下服务

坚持从客人预定到退房全程跟踪服务

1.收到订单及时联系客户，备注客户需求。

2.住店前问候客户：告知客户当日出行注意事项，是否需要做到店前特殊准备。

3.住店前全面检查：客人住店前必须检查客房卫生，园区卫生提供舒适的住宿环境。

4.前台接待：客人到店提供欢迎饮品，亲切称呼微笑服务，动接过行李，快速高效的办理完入住。入房途中为客人介绍民宿设施，周边吃喝玩乐，告知客人早餐地点。入房后介绍房间设施，注意事项，服务时间。 对于客人的疑问做出解答，对于客人不满的地方做出积极的解释，并承诺改进。帮客人打开电视并介绍观影app。告知客人如有需要微信告知或电话联系前台。面向客人退出房间把门带上。

5.住店中：及时并礼貌的回复客人消息，主动询问客户需求，积极解决问题。当遇到体验问题时第一时间去解决。

6.退房时：主动到客房帮助客人拿行李，询问客人入住体验，有没有什么需要改进的地方，如没有可向客人索要好评。客人吐槽时积极回应，并承诺改进，送出伴手礼客人离开时，邀约客人下次入住。

7.客人离店后做出回访并定期折扣邀约客户二次入住。

感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING