旅 悦 集 团

线上运营联盟
标杆门店

旅悦 tripmod

门店详情

旅悦 tripmod

门店名称：亿欣大酒店(小七孔景区店)

门店地址：贵州/荔波/小七孔镇拉圭路8号

门店体量：55间房

门店基础：2024年9月开始运营，携程特牌、美团黑金；4星，高档型酒店

配合程度：高



渠道情况



美团高档人气榜**第13**

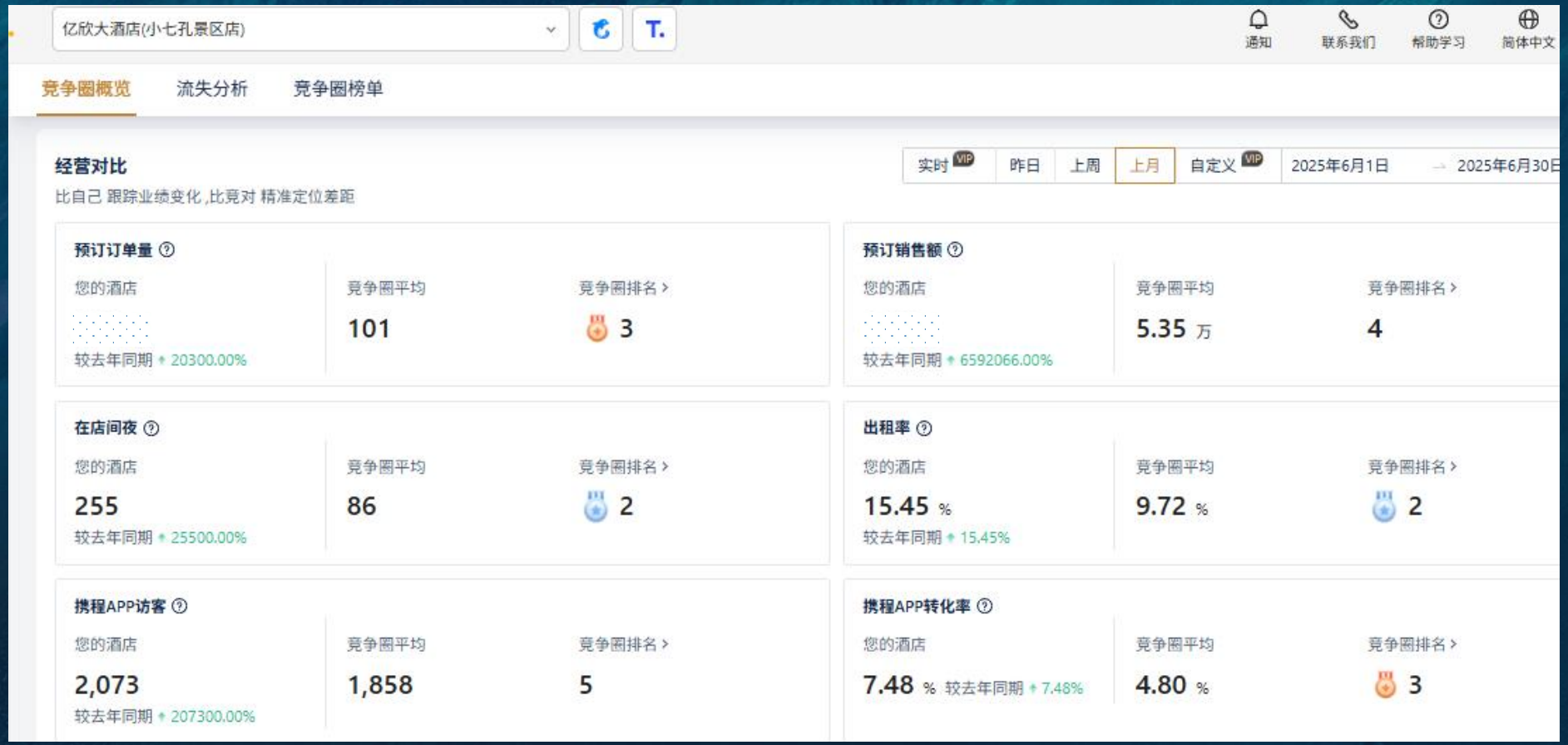


携程高档酒店榜**第5**

数据来源：携程数据中心-6月数据

渠道情况

门店在商圈的排名数据持续稳步在前5



数据情况：

运营以来，每月数据逐步提升，上线优化后曝光到转化均已高于商圈均值，9月曝光高于20.86%；次月提升45.36%，最新曝光超竞争65.68；从竞争圈第5名提升至第1，运营2月上高档型热销榜第5

携程		美团	
月份	竞争圈排名	月份	竞争圈排名
9月	5	9月	3
10月	1	10月	3
11月	1	11月	1
12月	2	12月	1
1月	4	1月	1
2月	4	2月	2
3月	4	3月	1
4月	3	4月	1
5月	4	5月	1
6月	2	6月	2

运营动作

刚进场时期，门店的未有历史数据；本身属于商圈中等的状态，业主需要线上超越隔壁竞对酒店做收益和数据提升，对此主要采取了以下几点

1. 渠道优化：

1）美团携程同时进行，最大程度获取流量曝光

2）找准定位：结合实际情况，明确门店客源以旅游客为主；同时，突出门店偏休闲的风格特色，以契合目标客群的需求。

2. 门店调整动作

1）迎合定位，打造房型名称和图文秀，凸显门店亮点卖点。

2）实施每日日控管理，并对 pis 服务指标分进行实时监测，确保服务质量稳定。

3）深入分析酒店自身产品的优劣势，重点打造景区接送服务、智能客控的亮点，形成差异化竞争优势。

4）每日监控出租率，实时调整房型价格，稳定出租率的基础上拔高出租率

5）定期复盘，同步业主动向，高频沟通发展和经营策略，发掘更多可凸显的亮点，抓住每个市场热点，及时追涨提高收益

6）制定明确的点评目标，并将其拆分到月、周、日三个维度，定期进行点评复盘，持续改进服务。

7）绑定抖音服务商，拓宽新媒体渠道，建议酒店定期在新媒体发送视频以及推文；

感　谢　观　看

THANKS FOR YOUR WATCHING