# 变局思变，酒店私域流量运营新趋势

直客通创始人兼首席执行官 刘华

# 什么是私域流量

酒店在任意时间，低成本直接触达用户的渠道

私域流量 ≈ 会员渠道

# 过去4年酒店营销最大的变化

# 技术驱动变革，触达更便捷

过去

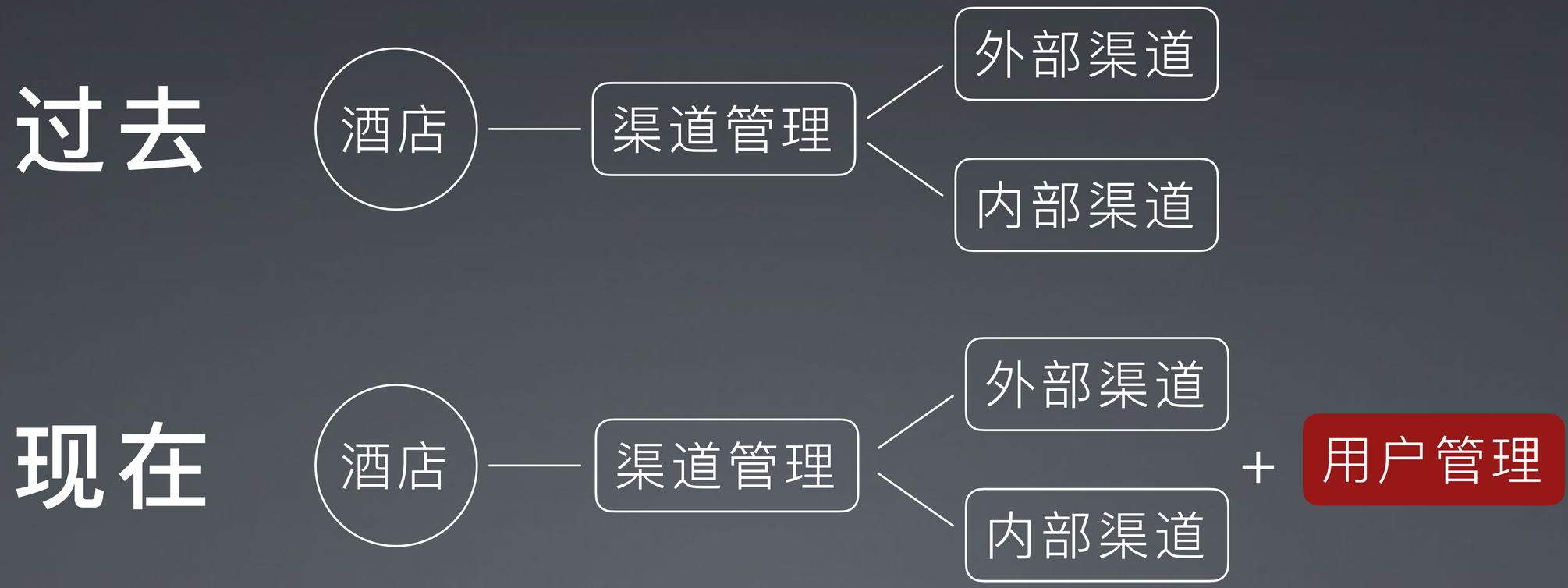
注册即会员

现在

连接即会员

# 所有酒店同时具备了渠道管理和用户管理的能力

营收更稳定，营销成本更低



# 案例介绍

## 大连香XXX大酒店

**商务型酒店**

20年GMV 900万+

官微渗透率 15%

粉丝数 15000+

用户访问量 167万+

## 三亚XX东方酒店

**度假型酒店**

20年GMV 1150万+

官微渗透率 14%

粉丝数 57000+

用户访问量 47万+

## X悦酒店及度假村

**集团酒店**

20年GMV 1.2亿+

官微渗透率 14%

粉丝数 280万+

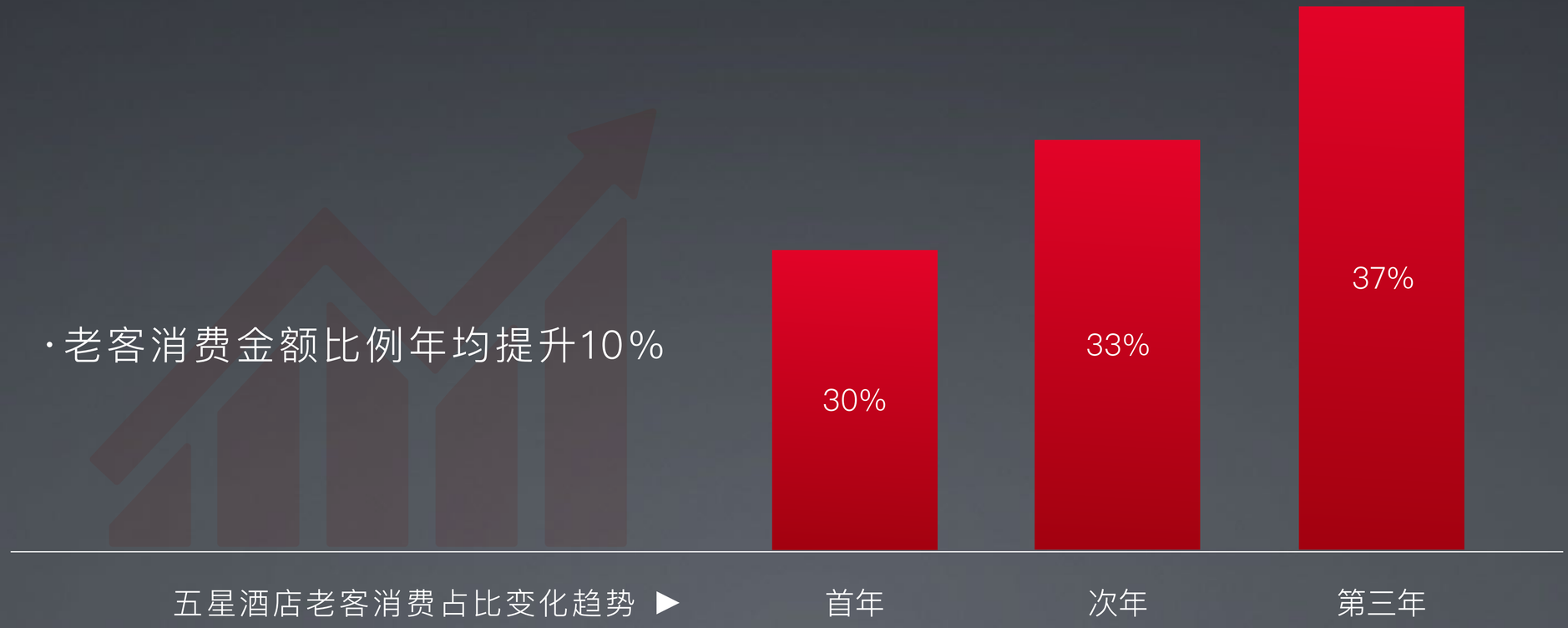
用户访问量 970万+

# 私域流量的价值

# 复购率提升

帮助酒店降低营销成本

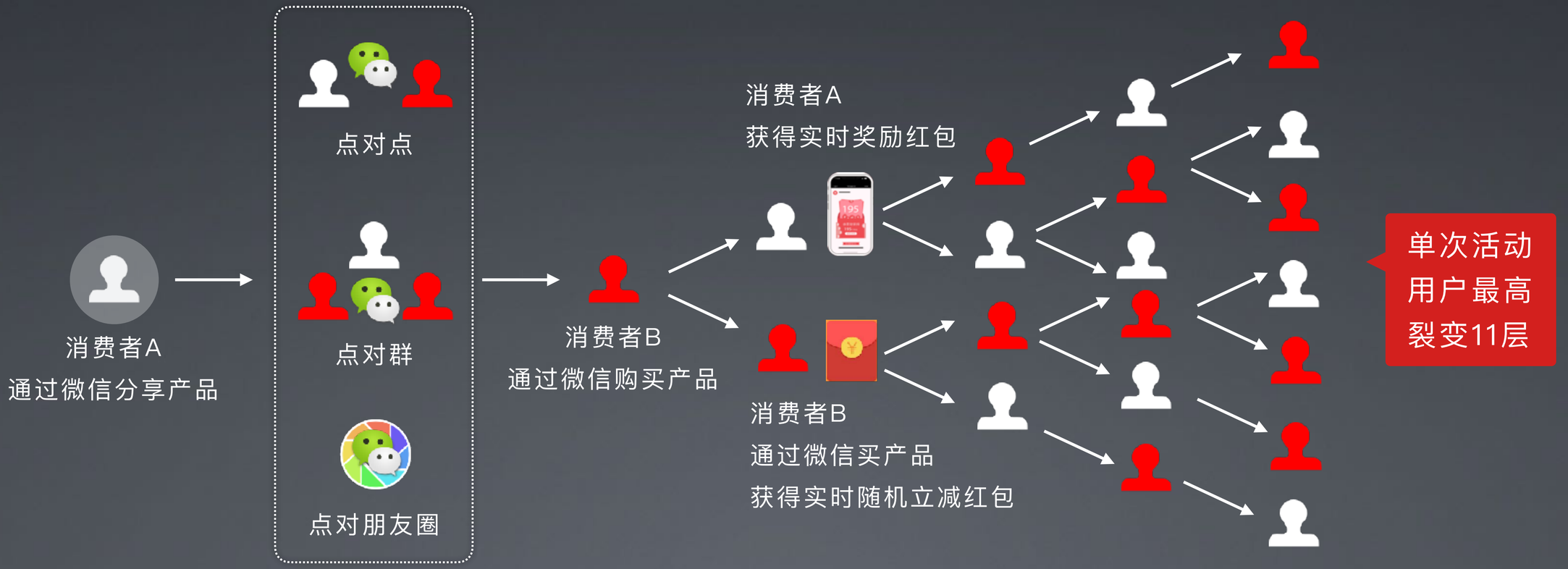
·老客消费金额比例年均提升10%




数据来源：直客通

# 用户传播获客

促销活动用户传播销售额占比30%-60%



# 私域流量运营关键点

# 做好全员营销，提升岗点销售额的同时获得精准私域用户

到店场景

非到店场景

当面扫码

+

朋友圈

+

点对点

+

微信群

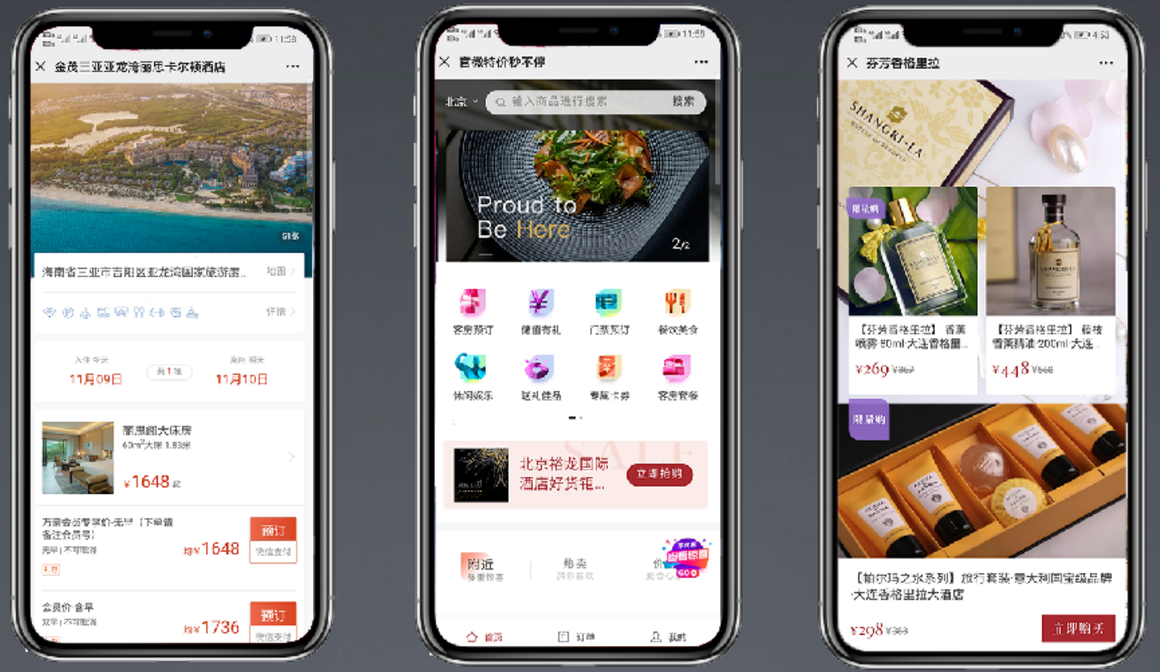
# 全场景连接在店用户

大堂吧　前厅　目前连接率不到5%　客房　餐厅　康体

# 全品类在线化，提升转化率

## 构建酒店官方直营旗舰店

客房、餐饮、康体、会员、零售、娱乐



# 做好用户分类分层运营

千人千价、会员CRM管理、积分商城、数据中心

# 私域流量的未来发展趋势

# 目前私域流量的最佳载体仍在

# 微信生态

微信公众号　　小程序　　企业微信

私域流量销售收入占比

5% ► 30%

擅长做内容的酒店，会在新内容平台获得用户红利

# 用了直客通，生意更轻松

# 谢谢