

微三云，酒店小程序开发

产品名称	微三云，酒店小程序开发
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

开发一款小程序究竟能给酒店行业带来哪些好处呢？

1自由小程序无抽佣，

酒店利润更高

现在的人订酒店，基本都是从一些第三方平台上定。大多数第三方酒店预订平台，都会在订单完成之后，从订单中抽取佣金。抽佣的比例，低的在20%左右，高的能达到25%。小程序相比于携程、美团、飞猪等软件平台，大的优势在于不抽取佣金，无论酒店在上面接到多少笔订单，小程序都不会抽取一分钱佣

金，对于大多数酒店来说，没有了佣金，就相当于每一笔订单多出至少20%的收益，按这个比例算，比如一家酒店有50间房，房间价格均价为200元，在满员情况下，就能多赚2000元，这样做一个月下来，就能多赚6万。由此看来，用小程序接单，引导客户从小程序下单预订，能给酒店带来更高的利润。

2.小程序的营销功能，

有效解决酒店获客难的问题

可以在小程序里面设置营销活动，进行活动上线。先进行广告宣传，让更多人知道我们的小程序，然后再进行活动推广。

1.砍价：酒店的房间类型有好几种，不同的类型价格不一样，可以拿出酒店的几个房间进行砍价活动的设置。比如一个房间，原价288元，可以参与砍价活动，邀请20个人进行砍价，低可以砍到99元。砍价可以根据节日来定，定一个时间段，吸引不同的人，帮助砍价的人如果有需求也可以进行参与，这样的话参与的人会越来越多。

2.抽奖：如果酒店小程序，想发展会员或者粉丝，可以做一个扫码抽奖的活动，让预订的客户都有机会扫码，不过这个奖品不需要在线下一个个抽奖，用表格登记，而是直接线上扫码抽奖，抽奖完成后幸运大转盘会有非常清晰的客户表格，在关注小程序的同时，也增加了酒店小程序的粉丝基础。

3.积分商城：小程序可以在后台设置积分功能，例如在酒店消费1000元，相当于1000积分，1000积分可以抵扣90元，2000积分可以抵扣198元，每邀请一个好友，也可以增加10积分，这样一来，很多顾客就会认为酒店的性价比很高，同时，也能提升用户的使用率。

4.拼团：小程序的优势在于，不用花钱投广告，波用户可以靠身边人在朋友圈转发推广，在有大型考试时，酒店小程序可以推出“两人成团，108享原价198的豪华大床房”活动，在附近考试的学生看到此活动，就会和同学一起拼团抢购。

在参与活动的同时，还可以通过活动页面引导用户加老板的联系方式，进入社群，方便日后的活动宣传。

3小程序的房间管理功能，

提升用户下单率

酒店小程序后台可以管理房间的所有情况，酒店管理员可以通过拍摄视频、VR全景展示的形式在小程序上传房间信息，之后可以根据日期、时段、类型的不同，对客房进行定价：

1.季节房价：按照酒店经营的淡旺季，分别确定高峰季（极限）价格，淡季低（保本）价格、平季价格

等，客户扫码小程序即可查看。

2.特别房价：专门针对某些特定的细分市场，特别价格并非廉价、折扣价，因为酒店可以为某些重要客户提供好的客房，通过小程序扫码观看视频看是否满意；也可以根据常客的需求在小程序里寻找他喜爱的房间。

3.日价：为白天入住酒店的客人（会议类客户、误机客等）所订的房价，此类房长时限为6小时，这类房价可以使酒店客房在内出租两次，因此在旺季出租率超出100%。

4.等待价：这类房价通常比标准房价低30%左右，服务对象为未预订而需要等待空房的客人，除此之外，夜晚10：00以后要求入住的客人也可享受这种优惠。在小程序上，客户在去之前可以查看是否有空房，是否决定前去，省去了一些不必要的麻烦。

5.预付价：酒店为鼓励客人尽早付款、加快现金流动而采用的一种奖励性价格，凡预付房租者，可享受一定的优惠，如果客人取消预订，则不会收到退款，要在小程序上设置清楚预付价的规则。

通过小程序对不同时段、日期，类型进行灵活的定价产品，能够提高商品的定价策略，一定程度上能够提升用户的下单率和酒店的营业额。

4小程序的用户管理功能，

为酒店提高复购率

对于已关注小程序或在酒店消费过的老客户，可以采用“计次卡优惠”与“储值卡优惠”策略。利用计次卡功能：设计“500元购买5次居住服务+3次免费早餐”服务，增加客户的使用频率和粘度；利用储值卡功能，老用户开卡储值送金额，分五个会员等级，每个等级都有晋升机制，不同等级折扣不同，卡的价格与常规服务的价格相差在30—50元之间，让客户愿意主动留存，酒店还可以根据会员等级的不同，设置不一样的预留时间提升酒店房源利用率。这样可以有效激发用户的入会兴趣。这种计次卡与储值卡有着强社交属性的管理模式，能够提高酒店小程序的活跃度，增强用户的黏性。