

# 做上门按摩项目如何跟酒店和作？（爱尚往约到家系统开发）

产品名称	做上门按摩项目如何跟酒店和作？（爱尚往约到家系统开发）
公司名称	正诺（广州）信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区东英科技园
联系电话	18026207347 18026207347

## 产品详情

上门按摩系统开发，平台搭建，app开发，程序制作，软件搭建或昇翀

我们是软件开发公司！软件开发公司！软件开发公司！不是此平台方！请熟知，以下分享的内容为个人观点，有需要做软件的朋友请联系 . . . . .

两个思路值得参考。有很多人来公司咨询的时候都会问到类似问题，她们说合作找酒店和一些别的渠道上进行合作，可以更快的推广这个项目，确实是这样的，但是如果谈不成功，别人觉得你给的利润太低，不愿意合作，或者风险性太大不敢合作。怎么跟酒店谈才能成功呢？

分享一些我的建议，这些是经过实践认证确实是行之有效的。可以找到酒店的一些供应商，比如说我们在住酒店的时候，看到酒店床头有一个盒子对吧，这个盒子是放充电宝或者其他的一些小部件的，如果能跟这些供应商合作的话，把电话或一些其他需要宣传的东西印在上面，这是一个很好的合作方式，或者是干脆自己就承担。这种合作方就相当于免费。酒店铺的一些设备把平台宣传码放到这个设备上。再有就是跟酒店达成一个三方的资源置换，什么意思呢？

比如说你要跟酒店合作，酒店不想跟你合作，看一下具体是出于什么原因不合作，你如果能跟其他的第三方合作成功的话，那是不是也就跟酒店产生了一定的联系了呢？举个例子我们有个客户打算去推这个上门按摩项目，她了解到有些酒店在一些展会举办，传递自己酒店的价值形象，需要跟一些路牌或者是地铁打广告，这个客户她就跟这个地铁公司或者是站牌公司去合作，要求可以帮酒店投广告但是你的酒店必须跟我合作，放一些我的物料，这样的话酒店是可以免费拿到这些广告资源的，这其实她就相当于把这个钱换成一种途径，还是花到酒店上，目前她项目推广运营的很不错。如果你也打算跟酒店合作可以深入思考一下目前我说的两种方案，当然我的方案并不一定适合所有的人，也可以基于我们的方案尝试一下，看看怎么能跟酒店合作，给酒店提供价值，这样才能达成一个长期的合作。

