

普通农家乐升级为主题民宿 上线旅游旗舰店收效明显

莫干山热门民宿五一、国庆已满房

本报记者 马焱

五一长假临近,今年五一或将成为“史上最热的五一假期”。这其中,短途周边游依旧是很多人的首选。

说到短途游,就不得不说到民宿。在民宿业相对发达的浙江,找个环境优美的民宿懒洋洋地过几天,是颇为流行的“假期打开方式”。

民宿界有这么一句话:“全国民宿看浙江,浙江民宿看德清”。经过十多年的发展,德清莫干山已成为全国民宿的最高地。

去年9月,飞猪上线了莫干山旅游官方旗舰店,包括民宿在内的众多莫干山旅游产品集体上线。政府与平台合作,为当地民宿主吆喝,这还是头一回。



溪山原宿



爱丽丝漫游仙境主题房



扫一扫
了解身边
财经大小事

A 国内首家民宿目的地旅游旗舰店 上线7个月,签约民宿超百家

数据显示,截至2019年底,莫干山登记在册的民宿一共有748家。到目前近800家,其中精品民宿39家。

莫干山民宿已经过了好几次升级迭代。十多年前,第一代民宿产品卖的是最初级的农家乐,房间没空调、没热水,还潮湿,可价格比星级酒店没便宜多少。

随后,莫干山民宿迎来一次硬件升级,最直观的表现就是“大白墙落地窗”。硬件的升级相对于软件的提升,更容易,也更立竿见影。但新问题又来了,民宿经营同质化引发残酷的市场竞争,民宿之间打起了价格战。

2019年开始,德清县政府提出想法,给民宿叠加上“主题”,这样能区分民宿的经营特点。德清县文化和广电旅游体育局(简称德清文旅局)也开始考虑如何用市场手段来引导民宿主往主题民宿方向走。

2019年12月起,飞猪和德清文旅局围绕“市场手段”展开了长达大半年的调研和论证。2020年9月9日,中国第一家民宿目的地旅游旗舰店诞生,它就是飞猪的莫干山旅游官方旗舰店(简称“旗舰店”)。

从上线到去年底,这113天里,旗舰店销售总额突破1000万元,双11爆款单品卖了1852件,粉丝从0到2万+,总浏览量38万,访客超过10万。签约民宿从最开始的30多家,增加到目前的100多家。

旗舰店对上线的商户有一个要求,商户必须提供套餐产品,就是除客房之外,还要包含其它产品,比如,挖竹笋、下午茶。民宿把自家最有亮点的产品叠加到客房上,再把这个套餐产品交给旗舰店售卖,就可以跳出曾经的价格战怪圈。

B 入驻旗舰店尝试直播带货 五一热门房型已经“断货”

2015年开业的溪山原宿,在2017年时经历了一次长达一年的调整升级后,清新的日系风格让它成为很多时尚年轻人的最爱。入驻旗舰店后,溪山原宿开始尝试全新的销售方式。

老板娘说:“我们一开始是上线套餐产品,但没有做直播。后来在旗舰店尝试了一次直播,没想到流量那么大!899元两晚的套餐,一口气卖了300件。只听到主播在那里问:还有没有补货了?我都有点懵了。今年4月,我们的入住率有50%多;去年同期只有30%左右,而且还是疗休养团队的。今年5月嘛?哈哈,已经订满了。”

“我们民宿个体的确很难接触到旅游达人,那次直

播,是达人通过旗舰店找到了我们。”老板娘笑着说。

秋田布谷是一家亲子主题的民宿,体量比一般民宿稍大一些,一期有15间房,二期已在筹备中。

“我们以前生意也不错,一期的几个主题房,比如爱丽丝漫游仙境、霍比特人、宫崎骏风之谷等,都是热门款。尤其是霍比特人的房型,价格3280元,即使在去年这样特殊的情况下,这间房型单房年销售额依旧破百万,几乎天天有客人。”秋田布谷主理人邱明明告诉记者,“旗舰店一上线,秋田布谷就作为首批入驻民宿亮相了。我们推出了不少套餐,目前来看,房价还在往上走。今年五一和国庆长假的房间,目前已经都订满了。”

C 民宿发展瓶颈亟待突破 专业的事交给专业的人来做

早在2014年、2015年,德清文旅局就先后出台了《德清县民宿管理办法》、《乡村民宿服务质量等级评定划分标准》,这也成为了2017年《浙江省民宿标准》的蓝本。之后,国家文旅部出台了民宿等级标准和乡村民宿的国家级标准。这一系列标准的出台,让民宿的创办、管理、运营越来越标准化。

然而,莫干山民宿在发展过程中遇到的瓶颈,却不是仅靠标准能够解决的。德清文旅局局长朱海平告诉记者:“2019年末,我们调研了200多家民宿,发现了一些亟需寻求突破的瓶颈。”

一方面,近九成民宿集中在2014年后开业,与前几年相比,民宿的回收周期已经拉长,加上周边的安吉、桐庐、临安,甚至舟山、温岭等许多地方的民宿也发展起来,分流了不少游客,竞争加剧。2019年德清民宿平均入住率为42.12%,与2018年相比下降了2.02%。另一方面,一些在线旅游佣金居高不下,给民宿主造成了负担。

那为什么会考虑和飞猪合作呢?“首先,飞猪是浙江本土的平台,更了解本地情况。其次,飞猪所拥有的年轻人流量比较多,且大多在长三角周边地区。基于这样的

考虑,我们决定和飞猪合作,做一个民宿集群的数字化营销,打破原来的产品,和其他平台搞差异化竞争。”朱海平表示。

朱海平透露:“旗舰店上线后,对德清民宿的入住人数有一个很明显的拉动。今年清明节,入住民宿人数约为15000人,去年同期是6800人左右,2019年同期约11000人。”

专业的事,交给专业的人来做。在民宿行业资深专家、木亚文旅创始人刘杰看来,旗舰店就是对这句话的最好诠释。木亚文旅是德清文旅局授权运营飞猪平台莫干山旅游旗舰店的机构。

“单个民宿做市场营销,它会面临一些问题。首先,民宿体量太小了,大部分民宿不到10间房;第二,它的团队不齐全,没有专人维护渠道,没有专人做市场销售推广,没有专人写推文;第三,即便进入海量的市场,它不能给你带来流量,带来流量你能不能消化?”刘杰说。

旗舰店就是把这些大大小小的民宿都集合起来,由“做零售”变成“做批发”,把一个区域的优势资源统一起来。