

酒店网络营销让客人来找你电子商务考试 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/581/2021\\_2022\\_\\_E9\\_85\\_92\\_E5\\_BA\\_97\\_E7\\_BD\\_91\\_E7\\_c40\\_581537.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/581/2021_2022__E9_85_92_E5_BA_97_E7_BD_91_E7_c40_581537.htm) 据报载，截至2008年2月，中国网民数达2.21亿人，已经超过美国成为世界上网民人数最多的国家。互联网的飞速发展及消费者生活网络化的潮流，使得越来越多的旅行者通过网络自主预订房间。同时，AC尼尔森最新的“中国出境游调查报告”数据表明，旅行者通过网络预订房间的比例达到29%。2007年中国在线酒店预订量达到了1500万间/夜，同比2006年增长47.5%，并且未来3年将继续保持高速增长，预计到2011年中国在线旅游市场规模将突破100亿元。资深酒店业人士表示，网络营销已成为中国经济型连锁酒店发展的新动力及新一轮竞争的核心点。可以预见，未来一段时间，网络互动服务将成为消费者最关注的酒店服务内容之一，而自主预订也将成为市场主流。目前，大批盲目进入的经济型酒店正遭遇电子商务模式所带来的新门槛，适应网络时代消费特征的新型“鼠标+水泥”经营模式正成为酒店预订市场的主流。在自主预订热潮的面前，如果不革新营销模式，或许在新一轮“洗牌”中，他们将面临被淘汰的命运。网络营销固然能创造利润，比如携程、艺龙等订房公司固然能带来客源，但它15%以上的佣金也是让广大中小酒店“又爱又恨”，考试/大如何让有限的营销成本发挥出更大的作用，网络分销渠道的选择也很重要!一般来说，酒店网络营销的分销渠道有很多，比如：酒店自建网站，花费几千元、上万元不等，通过搜索引擎等推广手段让客人知晓。所以，酒店要根据自身实力和需求来建立自己的网

络营销预订系统。其次，和知名的网络营销平台合作，比如订房联盟、同程、51766等，通过成为会员，扩大宣传和知名度。在这些平台上注册了信息，就会有有很多的会员去浏览。潜在的客人可以清楚地了解会员酒店的设施、房价、地理位置、交通地标，非常方便的为他们选择酒店提供指引。再次，和一系列的生活咨询搜索平台，如酷讯、口碑、火车时刻等合作，通过会员点评，给客人提供人性化的服务信息，吸引客人注意，并且很多营销功能都是免费的哟。最后，在一系列的论坛和社区发文合作，比如天涯社区、地方论坛等，吸引眼球，吸引广大散客的注意，这也为酒店的营销提供了便利。可见，通过IT技术的整合，使得酒店营销管理系统化，有效降低了成本，提高管理效率，同时也节约了人力成本。其次，网络营销系统7\*24小时不间断运作，客户可以通过网络及时直观地了解酒店详情，极为便利，酒店服务做到了人性化。另外，酒店通过网络营销一方面树立了形象，考试/大另一方面也延伸了对客人的服务，增加了酒店服务的附加值。总之，更为便捷和人性化的网络营销不仅给消费者最佳的服务体验，更培育了良好的酒店网络消费市场，使每一家会员酒店都得到了更为充分的展示与推广。还等什么呢？让客人来找你吧！

编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题F8F8"100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)