统一化管理下的低成本、高效运营模式  
  
连锁酒店的经营模式，是一种创新和突破。首先，[规模效应](https://www.baidu.com/s?wd=%E8%A7%84%E6%A8%A1%E6%95%88%E5%BA%94&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)造成了经济效益。[李文](https://www.baidu.com/s?wd=%E6%9D%8E%E6%96%87&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)告诉小编，连锁酒店的优势在于能够有效地实现资源共享和成本精简化。快捷连锁酒店共享会员资源，并由总店统一开展推广、宣传、促销活动，相比[传统酒店](https://www.baidu.com/s?wd=%E4%BC%A0%E7%BB%9F%E9%85%92%E5%BA%97&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)，营销费用大大降低。此外，酒店通过统一团购或者批发物品，既能享受优惠价格又能保证标准的统一。  
  
其次，成本的节约带来了可观的利润。快捷连锁酒店提供的是以住宿和早餐为核心的有限服务，剔除了[传统酒店](https://www.baidu.com/s?wd=%E4%BC%A0%E7%BB%9F%E9%85%92%E5%BA%97&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)中的餐饮和娱乐，在项目设置上节约了成本。在装修方面，连锁酒店讲求简约、舒适和环保，许多酒店都把重点放在客人的睡眠质量的保证上，城市便捷酒店的目标之一就是营造一个旅客中途“睡好觉”的地方。而节约人力成本和创造良好的工作环境也是快捷酒店的经营策略。  
  
依托庞大[会员体系](https://www.baidu.com/s?wd=%E4%BC%9A%E5%91%98%E4%BD%93%E7%B3%BB&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)构建的入住率  
  
目前快捷连锁酒店主要面向普通民众，入住率是快捷连锁酒店的生命线。[李文](https://www.baidu.com/s?wd=%E6%9D%8E%E6%96%87&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)说，城市便捷酒店的客人主要来自酒店会员，[商务专员](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%95%86%E5%8A%A1%E4%B8%93%E5%91%98&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)、自来客、协议单位、网络订房、旅行社团队，其中会员占了最大比重。入住客人来北海的目的是以[商务旅游](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%95%86%E5%8A%A1%E6%97%85%E6%B8%B8&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)为主。商务客人主要是中小企业的出差、采购、营销人员。他们大部分人会选择入住经济连锁酒店，对他们而言开办一张具有一定档次、能在不同城市都能够使用的会员卡是十分必要的。并且随着会员卡的积分，还可以不断升级，享受更多的优惠。目前，城市便捷酒店的入住率保持在95%左右，预计3年内可以回收成本。  
  
直营[连锁经营模式](https://www.baidu.com/s?wd=%E8%BF%9E%E9%94%81%E7%BB%8F%E8%90%A5%E6%A8%A1%E5%BC%8F&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)  
  
首先经济型酒店需要不小的投资，它一般需500万～1000万元的启动资金，按“连锁商店至少有一家总店控制下的10家以上的经营相同业务的分店”的美国贸易法规定，一个称为真正意义上的连锁酒店，需投资5000万至1个亿，所以如果没有足够的资金实力，用直营店这种[连锁经营模式](https://www.baidu.com/s?wd=%E8%BF%9E%E9%94%81%E7%BB%8F%E8%90%A5%E6%A8%A1%E5%BC%8F&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)来发展连锁经营就不得不三思而后行。  
  
加盟[连锁经营模式](https://www.baidu.com/s?wd=%E8%BF%9E%E9%94%81%E7%BB%8F%E8%90%A5%E6%A8%A1%E5%BC%8F&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)  
  
如果用加盟的方式去发展连锁经营型酒店，势必需要强大的品牌以及为加盟店带来客源的能力。先有品牌后有加盟，这是第二种连锁经营的模式。用加盟的模式发展连锁经营，同样困难重重。  
  
走直营及加盟之路，资金及品牌是二大瓶颈，如何解决这二大瓶颈问题？若不找到第三种连锁经营模式，那么经济型酒店连锁经营是很难立足的。  
  
也有人采用[单体酒店](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%8D%95%E4%BD%93%E9%85%92%E5%BA%97&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)经营模式。如果所谓“经济型”的[单体酒店](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%8D%95%E4%BD%93%E9%85%92%E5%BA%97&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)既不[加盟品牌](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%8A%A0%E7%9B%9F%E5%93%81%E7%89%8C&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)连锁酒店，也无意树立自己的品牌，认为只要借用“经济型”概念就能赚钱。这显然要淘汰的。“连锁”和“品牌”是经济型酒店成功的两个要件，急躁冒进、简单拷贝的“经济型酒店”，必输无疑。最后随着许多投资者纷纷介入，这就意味着市场竞争激烈。  
  
经济型酒店连锁经营发展的第三种模式  
  
会员制策略  
  
会员制的概念  
  
会员制是一种人与人或组织与组织之间进行沟通的媒介，他是由某个组织发起并在该组织的管理运作下，吸引客户自愿加入，目的是定期与会员联系，为他们提供具有较高感知价值的利益包。  
  
会员制营销又称“俱乐部营销”，是指企业以某项利益或服务为主题将用户组成一个俱乐部形式的团体，通过提供适合会员需要的服务，开展宣传、销售、促销等活动，培养企业的忠诚顾客，以此获得经营利益。  
  
20世纪80年代，会员制成为风行欧美的一种商业促销形式。目前，在中国，许多大型购物中心、健身美容机构、酒店、航空、地产业等也多有实行会员制的。  
  
会员制的特征  
  
会员制的普遍特征：有资格限制，自愿加入，具有契约性、目的性、结构性关系。  
  
根据企业所处行业、经营方式的不同特点，通常可将企业分成标准产品业务模式、推广管理业务模式、复杂销售业务模式、会员制业务模式、大客户管理业务模式。  
  
会员制业务模式是指：企业主要经营标准产品，客户数量多，客户经常重复购买，发展及保有会员，提升会员的消费频度及消费贡献是企业业务提升的关键。目前很多企业采用这种模式来开展业务，典型行业有：俱乐部、汽车销售与服务、房屋销售、商场会员部、个人寿险、[目录营销](https://www.baidu.com/s?wd=%E7%9B%AE%E5%BD%95%E8%90%A5%E9%94%80&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y3mvF-mH79uWTsmHP9mW6z0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjDkPjn1nHT1)等。