



您现在的位置： 首页 >> 热点评论 >>

## 研究成果 Results

- 酒店如何减少对在线旅行社的依赖
- 拯国际饭店业发展新趋势
- 中国绿色饭店十年研究综述
- 饭店管理合同的发展现状及趋势研究..
- 旅游房地产
- 我国产权式酒店的法律困境
- 浅析酒店个性化服务
- 对城乡家庭旅馆之间的差异化分析

## 相关链接 Links

### 中华人民共和国国家旅游局

- 
- 
- 

## 海南应如何避免万元天价房的再次上演？

[ 更新时间：2010-3-16 点击数：137 ]

春节期间三亚酒店的价格成为了继海南“国际旅游岛”计划后又一个让大家热论的海南话题。旅游者面对着这么高的酒店价格，在考虑是不是春节要换个地方去度假；媒体挖掘着一切和三亚酒店相关的新闻，试图破解万元天价房的迷雾；而业内的每个人都在思考，如何控制好价格体系，以保持旅游产业的健康发展。

让我们先来看看究竟是什么导致了三亚的高房价。首先是国务院在2009年最后一天发布的《国际旅游岛建设意见》创造了海南旅游业大发展的温床，让更多的投资客看到了一个巨大的市场，继而大量的游资进入海南旅游市场；同时海南省旅游管理部门缺乏有效的监管，在舆论铺天盖地宣传万元天价房的时候却没有看到他们施加潜在的影响，进行有效的干预，从而使得旅游者望而却步；另外，这个环节的最上游——酒店，也没有正确的控制自身的价格体系和分销渠道；这些综合因素造就了三亚的高房价。

游资使得在海南历来存在的旅行社包房在春节旺季中表现的更加普遍，由于有了资金的支持，包房所覆盖的酒店和房间数量都有所增加。众所周知，游资进入的目的就是为了赚快钱，因此哄抬房价、捂盘惜售这些炒房的手段都用在包房酒店的销售过程中。这直接影响的不仅仅是酒店的出租率和收益，更重要的是影响了海南整个旅游产业链，甚至整个海南的GDP。据统计，2009年海南省旅游收入达到211.7亿元，占海南总收入的13%，其中子产业酒店行业收入约占旅游产业收入的20%左右。

除了相关政府部门应加强监管外，酒店也应该加强自身的定价策略和渠道管理能力。

### 第一：客观分析历史数据、合理定位客源结构、有效制定价格体系

积极有效的收益管理是基于对历史数据的客观统计和正确分析后对市场需求进行预测。正确的进行市场预测，决定了酒店是否能制定正确的价格水平。同时对酒店自身客源结构的判断，也直接决定了酒店应该如何对自身销售渠道进行管理。在此基础上结合每个酒店的自身情况客房数量等条件决定各类价格的销售数量，从而实现酒店收益的最大化。海南是个旅游省，销售渠道方面自然少不了旅行社分销，合理控制好旅行社分销比例不仅有利于酒店控制自身良好的价格体系，同时也对酒店直销发展有着重要的意义。

### 第二：搭建全方位的销售渠道，降低销售风险、提高收益控制能力

酒店需要合理平衡直销和分销、在线分销和线下分销，使得各个渠道可以相互制约。当酒店的销售渠道过于单一的时候，很容易被销售渠道控制价格，市场的不透明更带来了一定的销售风险。

在多渠道销售过程中，加强信息通畅度和销售过程的库存监管也很重要。酒店要根据历史数据的预订提前期（Lead time）进行分析，实时监控各渠道的销售情况，当销售情况与历史提前预订期出现较大差异时，应该及时有效的对销售策略进行调整。避免房间库存被分销渠道控制，从而直接影响酒店的正常价格体系。

通过这些积极有效的收益管理措施，自然能使得酒店在价格与出租率之间达到一个更健康的平衡，获得更高的收益。同时随着互联网的发展，酒店更可以通过建立与更多新兴旅游分销渠道的合作，来提升自身的品牌价值和销售能力，弱化被少数传统渠道控制的局面，这不仅对酒店自身、同时对整个海南旅游业都将起到积极健康的作用。

(文: 环球旅讯特约评论员 夏轶 编辑: 潘智仁)

---

上一个: “会飞的汽车”有感

下一个: 汉庭上市——差异化的成功

---

[【关闭窗口】](#)

[联系我们](#) | [加入收藏](#) | [设为首页](#)

版权所有: 中国旅游研究院 网站管理: 二外信息中心

中国旅游研究院饭店产业研究基地

管理员邮箱: [chirbisu@gmail.com](mailto:chirbisu@gmail.com)