

民宿行銷概論

基本概念與做法

問題核心

如何讓潛在消費者知道你的
民宿，然後順利購買？



Marketing...
幾個基本常識的複習
(行銷ABC)

何謂Marketing?

◦ 幾個必須記住的基本常識

◦ S.T.P

- Segmentation (市場區隔)
- Targeting (選擇目標市場)
- Positioning (產品定位)

◦ 4Ps

- Product
- Price
- Place
- Promote

積極的行銷組合

STP+4Ps

消極的呢?

市場區隔如何做?

瞭解區隔變數

- 人口變數
 - 性別/ 年齡/ 職業/ 所得/ 婚姻狀態/
- 地理變數
 - 東西方/ 各大洲/ 國內外/ 北中南東...
- 行為變數
 - 宅男/ 賞鳥/ 攝影/ 運動/ 重機/ Hello Kitty...
- 其他 (如心理變數等) 可單一/多重區隔變數

選定目標客群 (targeting)

o 有效(意義)的市場區隔

- o 能明確界定，讓行銷者可以找到這些人
- o 能夠明確定義這個市場族群的(消費)特徵
- o **Some examples: (動動腦)**
 - o 18-22歲→ 代表何種族群? 特徵?
 - o 65歲以上→代表何種族群? 特徵
 - o 即將畢業的大學生-?
 - o 30-35歲以上有工作但未婚的女性?
 - o 6歲以下-?



千禧世代大不同，需掌握這族群特性

- 所謂的「千禧世代」(millennials ; 泛指出生於1980年到2000年的人 ; 約 17-37歲) , 約占人口的四分之一 , 專家預估他們的購買力總和 , 每年可達2000億美元 , 而這群人往往還能左右父母的決定 , 所以他們對市場造成的「間接」影響也不容忽視。
- 資料取自數位時代。網址: <https://www.bnext.com.tw/article/44514/how-to-sell-products-to-millennials>)

千禧世代五個特質

- 特質一：碎片化閱聽，追求視覺快感多於文本內涵
- 特質二：相信分享的力量，重視用戶評價與真實性
- 特質三：追求稀缺體驗，勝過於消費名牌產品
- 特質四：視健康為生活風格，用行動實踐身份認同
- 特質五：教養態度開放，在仿效與學習中摸索前進

資料來源: 吳苔綺，林希展。

http://www.ddg.com.tw/archives/journal/millennials_characteristics

如何贏得千禧世代的青睞？

- 讓千禧世代有「我跟你一國」的參與感，讓他們成為品牌的一分子。
- 增加自家品牌在社群網站的曝光度，引發討論、擴散口碑，千禧世代就容易注意到或購買。
- 成為支持公益、回饋社會的品牌，更能獲得消費者的支持和追隨。

選定目標客群 (targeting)

- 當今(觀光)民宿產業中較有意義的市場區隔

- 國內(台灣) v.s 國外
- 國外 → 華語 v.s. 非華語
- 家庭親子
- 背包客
- 穆斯林
- 寵物
- 頂級奢華

經營意涵 (務必記起來)

特徵差異大，影響民宿經營
價格、通路、產品(如房型、
餐食)、服務(語言、交通)...

- 老顧客 v.s 新顧客

何謂通路? (Place)

- 潛在消費者可**找到**或**購買**妳產品的管道
 - 實體 v.s 線上 v.s. 行動裝置
- 幾個有關通路的重要常識—**通路結構**



零階通路 (B2C)



一階通路 (B2BC)



(經銷商/零售商)



二階通路 (B2B2C)



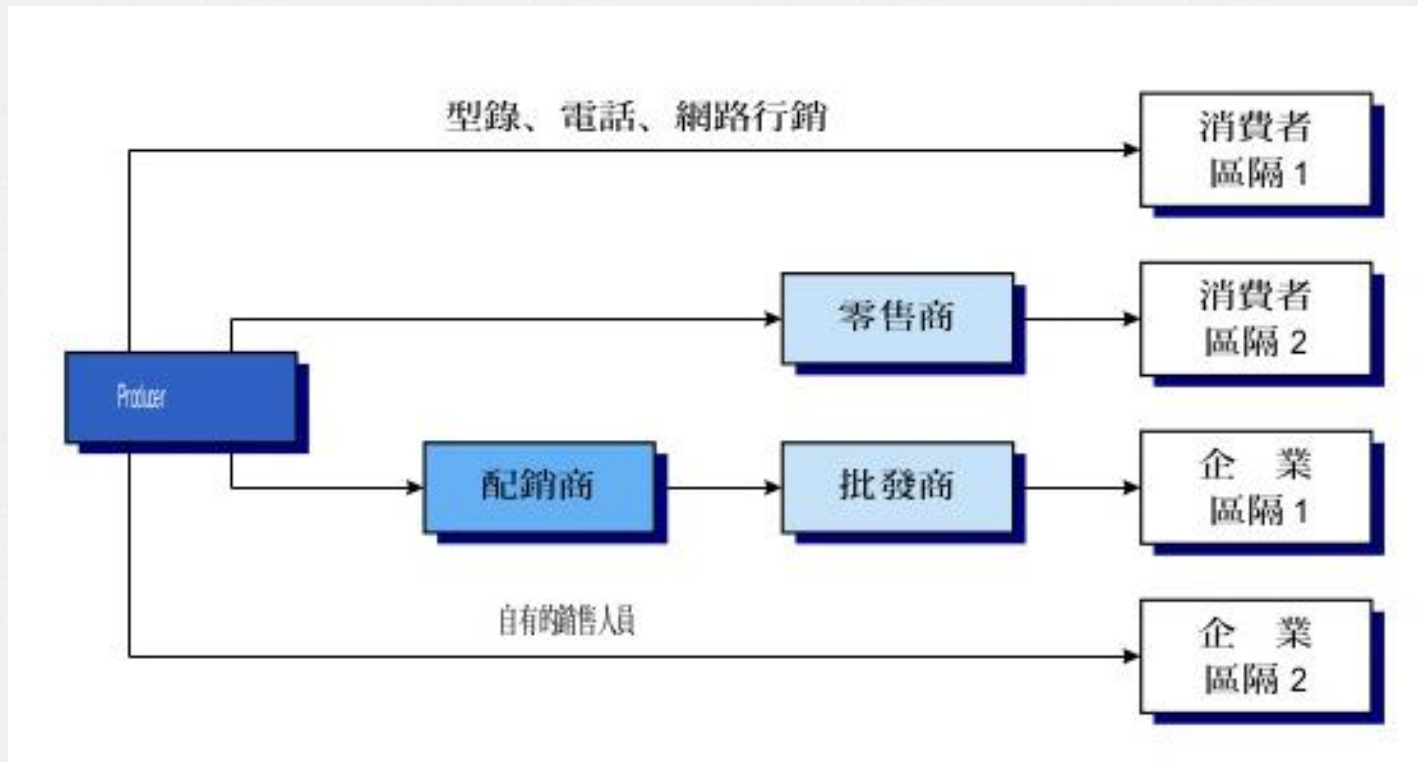
何謂通路? (Place)

- 幾個有關通路的重要常識
 - 通路階層越多，利潤分配者越多(分潤結構)
 - 如何選擇適合自己的通路?
 - 通路品牌形象/ 市場範圍/ 傭金/ 服務 ...
 - 多重通路組合
 - 依據自身設定的不同目標市場客群
 - 不同通路選用不同行銷工具
 - 台北旅展--? (通路還是行銷工具?)
 - 微電影--? (通路還是行銷工具?)
 - 民宿簡介摺頁--? (通路還是行銷工具?)
 - Facebook--? (通路還是行銷工具?)

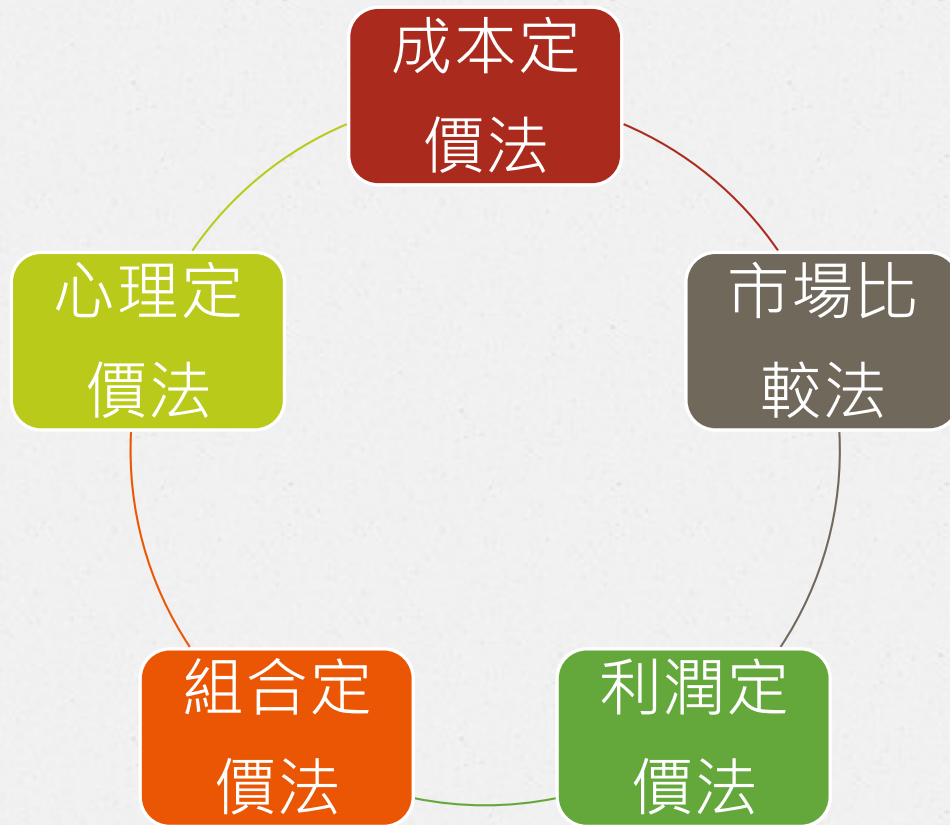
意涵
先想好通路
再選擇工具
較能有成效

何謂通路? (Place)

- 幾個有關通路的重要常識-多重通路



如何定價? (Pricing)



如何推廣? (Promote)

發表會

廣告

優惠
(開幕/淡季)

旅宿業優惠的常用方法?

- **有感的折扣**
 - 平日住宿折扣 (秀減價/秀折扣)
 - 續住折扣
- **產品組合 (好禮相贈)**
 - 搭配旅宿既有資源(如餐廳、泡湯等)
 - 搭配會館外部資源(如門票、交通等)
- **研擬套裝遊程**
 - 以每人計價(兩日以上/旅行社業務)
 - 較常見於離島旅宿
- **搭配特定假期對象做優惠/折扣**
 - 清明、兒童節
 - 學生、考生、兒童、婦女等
- **配合線上通路提供低折扣**
 - OTA配合列出優惠專區或明顯標示



民宿行銷常用做法

幾個常用類型



民宿行銷作法

- o 1.官網 (買關鍵字)→零階通路
- o 2.加入OTA (Online Travel Agency; **OTA**)
 - o 可搜尋/可訂房/可線上付款/一階通路
 - o 較常用的OTA
 - o 國內OTA
 - o 一般旅行社→雄獅、易遊網、易飛網..
 - o 純訂房網→四方通行
 - o 國外OTA
 - o Agoda, Hotel.com, Booking.com, Expedia...攜程網、去哪兒

民宿行銷作法

- o 3.參加國內外旅展
 - o 國外→純資訊推廣，不能販售
 - o 國內→資訊推廣+販售 (優惠票卷)
- o 4.利用媒體
 - o 平面媒體→報紙、一般雜誌、旅遊雜誌、旅遊書籍、民宿旅遊手冊
 - o 電子媒體→部落格(客)/旅遊電視節目(食尚玩家/青春好七淘...)
- o 5.口碑行銷
 - o 老顧客的回流
 - o 網路上的好評

民宿行銷作法

o 6.旅遊資訊網

- o Tripadvisor、美美旅遊網、清境旅遊網、墾丁旅遊網、台灣旅宿網(觀光局)、...
- o 政府或公協會的網站



民宿行銷作法

Special Event



南投縣政府

螢星客 徵選活動開跑

南投螢星會之體驗遊學

歡迎敢秀、愛秀、想秀的您
用最擅長的才藝、專長以工換宿模式
來場深度遊學螢星體驗活動！！

參加各種競賽評鑑

- 好客民宿
- 環保民宿
- 3S民宿



2011 宜蘭民宿節

活動時間: 2011/5/15~19日

活動內容:

- 一泊
- 二食
- 三體驗

- ▶ 活動期間為民宿平日價再對折
- ▶ 民宿早餐
- ▶ 冬山河親水公園河畔晚餐
- ▶ 休閒農場體驗、觀光工廠體驗
- ▶ 冬山河農莊休閒農場體驗
- ▶ 冬山河親水公園夜間遊河(搭配晚宴)



台灣旅宿業的共同夢魘

淡季與平日

如何解決？

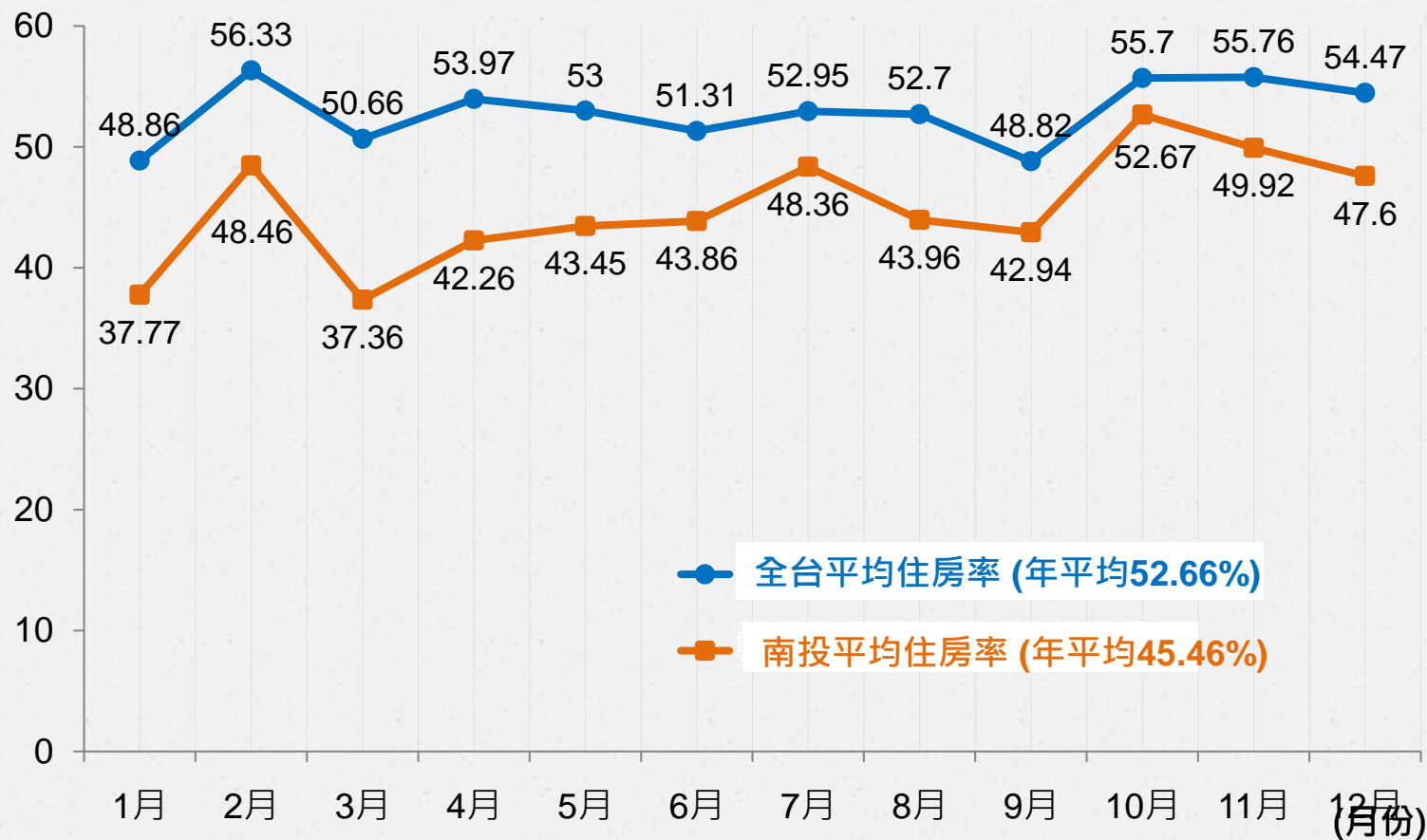
2016年全台旅宿經營績效比較

類別	項目	南投	全台	最高	最低
一般 旅館	住房率	40.58	47.96	66.10	23.00
	平均房價	2,662	2,261	3,002	1,656
	RevPAR	1,080	1,084		
觀光 旅館	住房率	-	66.43	76.83	42.93
	平均房價	-	3,831	5,429	2,100
民宿	住房率	24.01	21.25	31.42	14
	平均房價	3,242	2,474	3,882	1,753

*填報率：旅館87.9%、觀光旅館100%、民宿55.7%

*RevPAR：平均每房收益=平均房價*住房率

全台住房率 - 按月

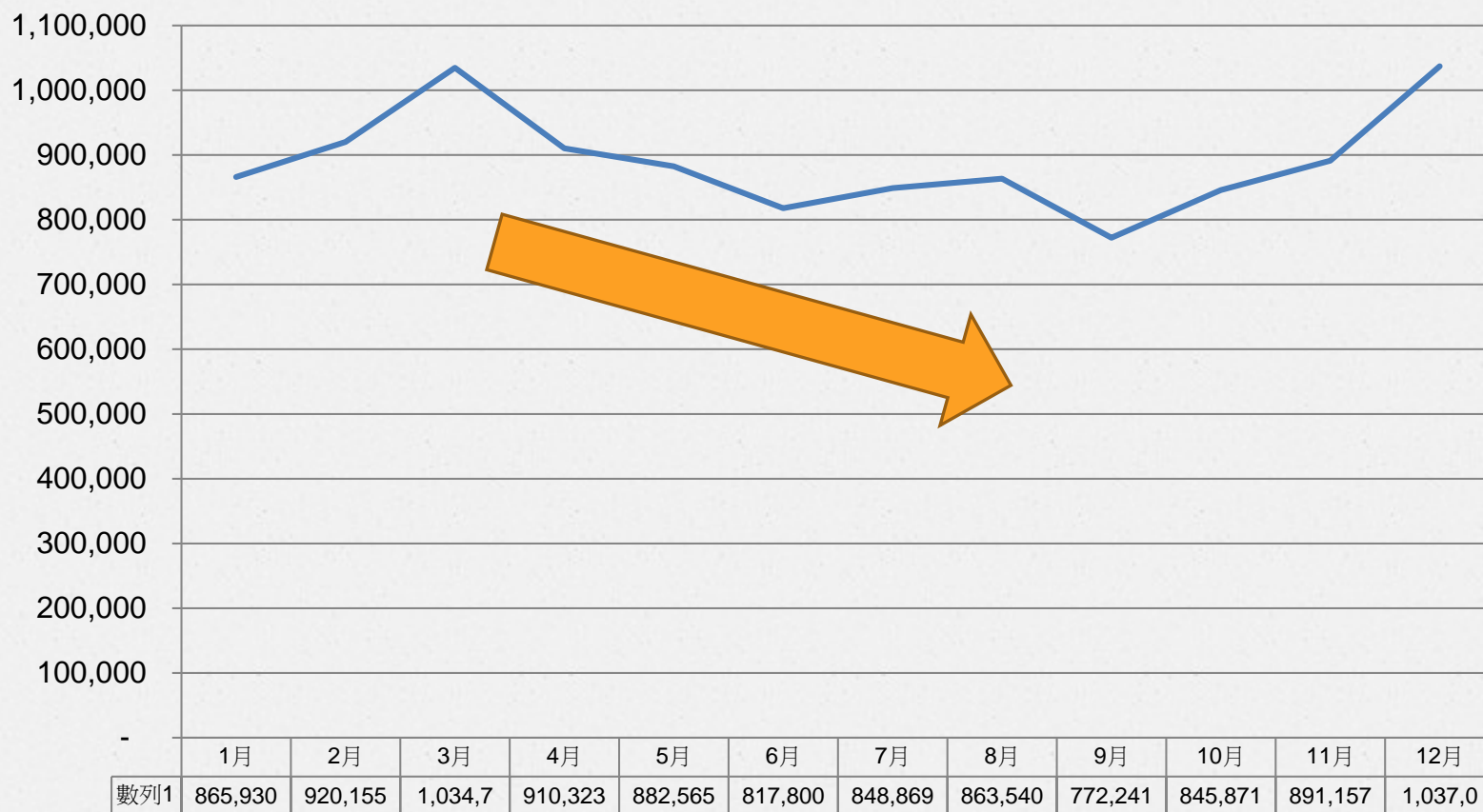


2國人國內旅遊率 - 按季

單位：%

年	第1季	第2季	第3季	第4季	全年
104年	73.1	66.0	70.3	68.2	93.2
103年	72.0	66.8	66.3	68.1	92.9

來台旅客數 - 按月



旅宿業的共同課題

- 第二及第四季旅遊淡季
- 淡季平日的住房率低迷
 - 4-6月、10-12月
 - 週一到週五

旅館民宿如何因應??

淡季常用行銷策略



墾丁沐宿旅店-墾丁21.5旅宿聯盟在📍 墾丁沐宿旅店-
旅宿聯盟。

2016年3月1日 · 高雄市 Hengchun · 🌐

2016淡季優惠活動

✦ ✦ 開幕慶 ✦ ✦ 不分平假日，最低五折起 ✦ ✦

適用期間：即日起~ 2016/06/08

(春節假期、元旦、二二八連續假期等 不適用)

- ☐ 平日85折,續住5折
- ☐ 假日9折,續住5折

2017「春季暨提前放暑假」特惠專案

入住景觀2人房 ~ 含早餐、晚餐、好禮5選1

二人成行：NT\$3500

(原價NT\$5000)

續住第二晚：NT\$2500



優惠期間：

春季：2017年2月5日~3月31日之週日~週五

提前放暑假：2017年5月15日~6月30日之週日~週五

(週六、228及端午節連續假期不適用)



The Lalu Sun Moon Lake 日月潭涵碧樓

...

2月22日下午6:00 • 🌐

【遇見●涵碧好時光】日月潭涵碧樓生日慶——寫下妳/你最喜歡的涵碧景點！

3/3生日的日月潭涵碧樓，將於三月推出一系列舊雨新知回饋活動，邀請你/妳與我們一起慶生！

即日起至2/28(二) 23:59，完成以下三步驟，我們將會抽出幸運的4位粉絲分別送出「東方餐廳自助下午茶券」(價值NT\$ 792)，及選出1名「最有創意」的粉絲，送出價值NT\$ 6,000的「涵碧熟客雙人活動通」！

- ① 按【The Lalu Sun Moon Lake 日月潭 涵碧樓】粉絲專頁讚
- ② 於圖片中選出一個妳/你最喜歡涵碧景點，並留言寫下你/妳最想如何在此景點慶生 (例：我最想在星光露臺與未婚妻一起看獅子座流星雨慶生)
- ③ Tag一位你/妳想一起慶生的好友



日月潭日月行館The WenWan Resort

...

2016年9月6日上午8:30 • 🌐

『好十成雙慶雙十』住房專案推出囉...
普天同慶慶雙十...
日月行館要與大家一同慶賀...
我們推出了『好十成雙』的超值住房專案...
究竟是什麼專案內容這麼超值呢???
歡迎來電詢問：049-285-5555

#日月潭

#10月10日

#雙十國慶

#此生必住的飯店

#日月行館國際觀光溫泉酒店

? ?



綠島9號精品渡假村新增了 4 張相片。



贊助 • 🌐

限時限量特價！！僅此一檔！

#清明連假買3送4

童話世界四人房：

限時特價：4850/人

(原價6650/人)折扣金額1800/人

抱在一起雙人房：

限時特價：5950/人

(原價8850/人)折扣金額2900/人

相敬如賓雙人房：

限時特價：5650/人

(原價8250/人)折扣金額2600/人

(以上含：住宿2晚、體驗潛水、朝日溫泉、夜看梅花鹿、環島機車、吃飽飽早餐😊)



澎湖愛麗詩會館 villa iris 新增了



10 張相片。

中和區 • 贊助 • 

邀您入住：

澎湖最美的沙灘海景民宿 ~ ~ 侯鳥潮間帶民宿+愛麗詩會館 (Villa Iris)

兩人成行平日每人**6400-7600**起 (不同房型計價)

三人成行平日每人**6700**元起

四人成行平日每人**5600**元起

假日每人加價**400**元，連續假期除外

入住專案包含：

- 1.嘉義布袋馬公來回船票 (可補差價換機票)
- 2.住宿兩晚
- 3.兩人一部機車使用三天 (可補差價換租汽車)
- 4.白灣景觀餐廳海鮮排餐一客 (價值**920**元)
- 5.兩天特色早餐
- 6.機場或碼頭來回接送

優惠名稱 **淡季平日住宿優惠~**

優惠日期 **2016-10-12 至 2017-12-31**

張貼單位 **拉拉山觀雲景觀農莊**

優惠地點 拉拉山觀雲休憩農莊

聯絡人 -

聯絡電話 03-3912946

聯絡傳真 03-3912627

相關網址 <http://guanyun.okgo.tw>

淡季平日住宿優惠：

二人房 平日特價：2000元

四人房 平日特價：2500元

十二人包棟 平日特價：8000元

平日定義為週日~五，假日定義為週六、國定假日及連續假日。

從OTA看淡季因應

四方通行 四方通行
全國飯店促銷網
超多促銷優惠 讓您出門旅遊 **開心又省錢**

今日線上促銷案：**4995** 條 [推上Facebook](#)

縣市： 旅遊地： 進房日： ~ 退房日： [不限日期](#)

飯店類型： 入住人數： 促銷價格： 關鍵字搜尋： [我要搜尋](#)

主題訂房網： [MAP 網站地圖](#)

熱門關鍵字：一泊二食、民宿、學生、親子、獨享、下午茶、限時、環保、早鳥、奇美、平日、壽星、不含早

超便宜!! 熱賣促銷專區

北投水紗蓮休閒旅館 /台北市 【軍、警、消防住宿優惠專案】下殺51折雙人成行...  定價：2080元 促銷價：52折 1600元起	金沙精品汽車旅館 /台中市 寵愛壽星限定專案  定價：6750元 促銷價：29折 1980元起
---	---

SALE 促銷情報
警消訂房
★警消專屬優惠★
一通好訂
電話訂房
一通好訂

如何因應？

○ 行銷課題

- 旅館民宿難以單獨刺激旅遊動機
- 市場未能擴大，在既有市場搶客



當前必備的民宿行銷方法

(不景氣、競爭激烈、新行銷工具、新消費型態)



房價策略

- 更彈性的訂價策略
- 平日/假日/專案活動/客製化
- 同業提供免費卷?您會如何處理?



社群經營

- FB /IG /Blog/ Line@
- 封面/目錄/內文
- 現場Live/影像/照片/文字
- 組織/競賽/認證



分眾經營

- 老顧客經營
- 大型/季節活動客群
- 包棟/長宿/婚宴/旅行社/體驗型OTA
- 延伸民宿服務/南投好食民宿(幸福小舖)

今日工作坊(1/3)

- o 主題/ 鎖定5~6月淡季，發想行銷策略
 - o 行銷時間點
 - o 大埔里地區季節性活動?
 - o 暨大特殊節日活動?
 - o 國定例假日
 - o ...
 - o 對象
 - o 銀髮族?國外遊客?
 - o 一般遊客? 親子? 特定對象?
 - o 方法
 - o 降價? 優惠組合?
 - o 推廣方式→透過OTA? FB? E-mail?

今日工作坊(2/3)

◦ 行銷條件

- “暨憶城堡”，成立五年
- 8個房間
 - 6間雙人房/定價4000，假日3600、平日2800
 - 2間四人房/定價7500、假日6000、平日4500
- 現有行銷工具/ 官網、FB粉專
- OTA通路/ booking.com
- 民宿現有資源
 - 夜間烤肉服務 (每人另收500元)
 - 妮娜巧克力城堡免費門票卷 (成本0元)、九族門票 (成本350元)、遊艇卷 (成本100元)、紙教堂門票 (成本80元)、其他相關景點門票及相關活動費 (如賞螢、採果等)定價7折優惠

今日工作坊(3/3)

◦ 工作坊要求

- 1、以民宿主人見學為組別進行
- 2、以50分鐘完成一套行銷方案
 - 至少要包含方案名稱、方案期間、內容、推廣方式、預期效果
- 3、完成後每組上台簡報，以5分鐘為限
- 4、選一組最佳創意方案發給1,000元獎勵

*請小老師拍攝每組成果，各組用照片說明