



文/ 金错刀频道

白鹿视频

昨天 17:12 来自... 已编辑

【#五一前京郊民宿半价#，#民宿老板呼吁把五一让给外地游客#】近日，北京。京郊民宿价格终于降下来了，在途家上显示，疫情开放以来，北京京郊民宿预订持续火爆。梧桐宿夏民宿老板范先生表示已提前2个月接到了部分五一的订单，外地客人比往年明显增多。范先生也称，怀柔四月份也很美，适合周末踏青，4 ... 全文

在大家的消费热情下，酒店和民宿，终于从低气压中走出来了。

刀哥发现

，在疫情期间，无数豪华酒店倒闭的时候，竟有一家网红酒店连续3年盈利。

这个堪称赚钱王的酒店，就是亚朵。



经过10年的发展，亚朵酒店不仅没亏钱，还在全国开店600多家，有3000万会员

。

靠“野路子”发家的亚朵，能摆脱网红店的宿命吗？



2002年，如家成立时，耶律胤带着锦江之星和格林豪泰的经验，成为如家的6号员工。

两年后，耶律胤又作为创始人之一，建立了汉庭酒店。到了2012年，他已经是酒店巨头华住集团的副总裁。

看多了“一张大床两瓶矿泉水”的快捷酒店，耶律胤感觉无趣，决定离职创业。

酒店界大佬的第一个创业项目，主打的就是与众不同。

10年前，亚朵还是云南怒江边上，一个小村庄的名字。



比书店和图书馆更人性化的是，在亚朵借书不仅能带回房间，还能带走，在全国任何一个亚朵酒店都能归还。

哪怕不住店，也能来看书喝咖啡。



这种跨界联名方式，放在现在也是相当炸裂的。

除此之外，亚朵还有个相当“变态”的玩法：和五星级酒店对着干。

五星级酒店装修得高调奢华，服务也是管家式。

亚朵则把豪华吊灯、昂贵大理石等烧钱又不可感知的装修都砍掉，**服务细节海底捞化。**

早上5点开早餐，就算你赶行程，也会替你打包好，凌晨2点还有宵夜。

晚上有喝酒应酬，提前说一声就有45°的醒酒汤。

想运动的话，瑜伽垫和蓝牙音箱直接送到房间里。

还有很多小细节，像短信提供WiFi密码，马桶上放着酒精湿巾，大堂里有护手霜等。

02

不干钟点房，却卖出几十万张床垫

亚朵有个很奇怪的坚持，就是不设置钟点房。

要知道翻台率高、能减少空置率的钟点房，是酒店利润最高的业务之一，亚朵却把钟点房砍掉了。

全部 ▾ 用户 商品 | 筛选 ▾



希尔顿酒店同款香氛 酒店真的很懂，闻着很放松...

5💰 被我找到了希尔顿同款香!! 味道贼高级! ...

74 579

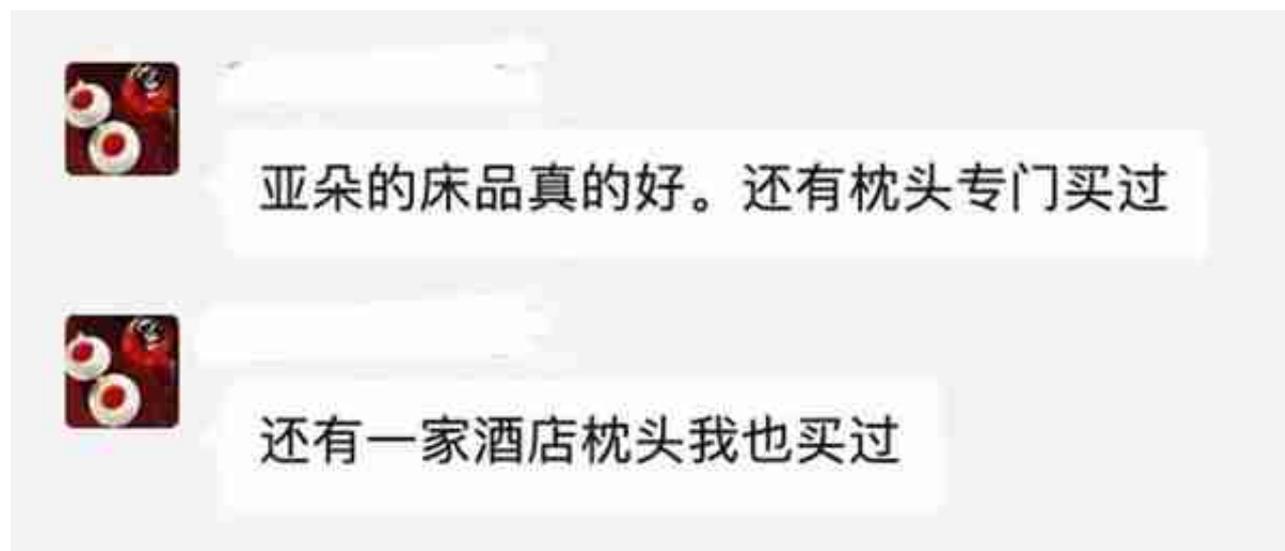
在小红书上XXX酒店同款香氛的帖子，就3万多条。

亚朵把酒店的这种天然带货力，发挥到了极致。

从进门的那一瞬间，你在亚朵酒店用的大部分东西，像枕头、床垫、洗发水都能买。

有研究表明，一款好闻的香薰，能帮助酒店提高30%的留宿率，而亚朵酒店的床垫，就是它家的引“留”爆款。

不少留宿过的人在网上传言：[亚朵的床垫](#)，治好了多年的失眠症。



在大众点评上，关于亚朵的好评，大多围绕着床垫和枕头。

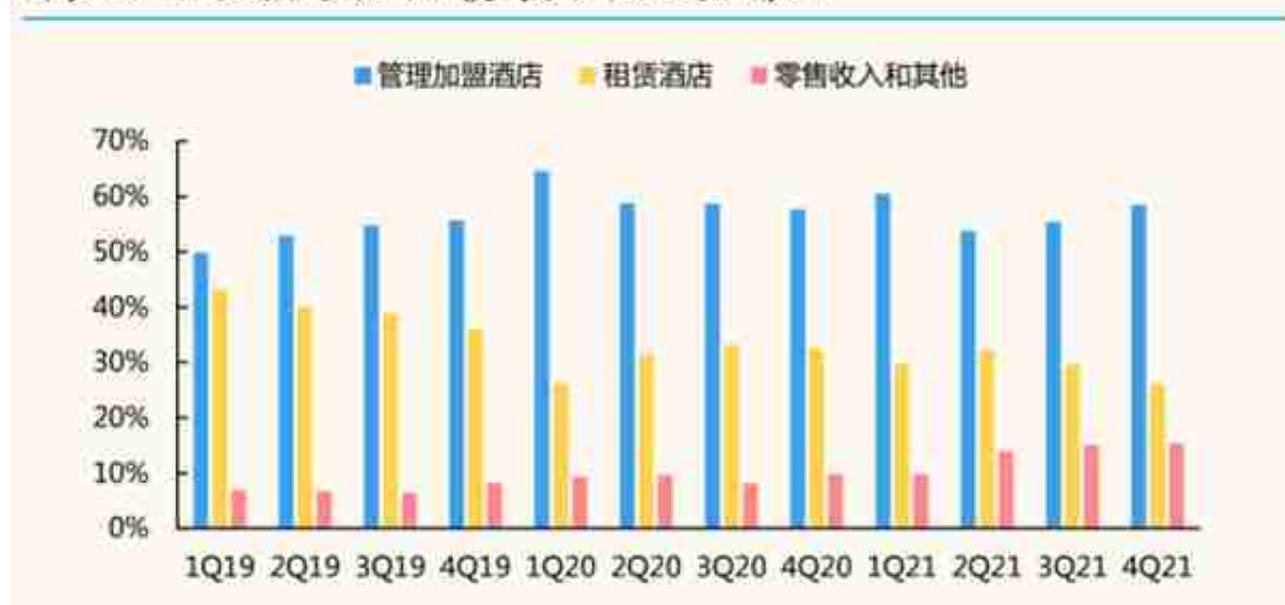
亚朵的房间，就像可以住的宜家商场，觉得什么不错，能直接在房间内扫二维码顺手买个同款。

早在2016年，[亚朵床垫就卖了3万张](#)，这对于一个天猫店来说，这都是一个不小的量。

除了床垫、枕头这种生活必需品，亚朵的“带货心”藏在每一个角落。

像每个酒店必备的茶包，亚朵不仅有亚朵茶园种植的红茶和绿茶，矿泉水旁边还有一本专门介绍亚朵茶村茶的卡片。

图表 9：亚朵酒店营收（按模式分）占比变化情况



这就不难理解，为什么过去三年，酒店行业集体受创的时候，亚朵还能持续赚钱。



这种玩法，极大地满足了住户的虚荣心。

比如，你花2元钱入股，就可以跟朋友吹牛，“我是这个酒店的股东，报我名字能打折”，

花299元就可以免费住650一晚的房间1次，还能领取早餐和下午茶2份。

5小时内就筹到了5000万资金。



最重要的是，亚朵根据用户需求，定制的服务做到了极致。

亚朵有个故事，他们的早餐打包服务叫“吕蒙路早”，最开始是一个叫吕蒙的员工，看到客户着急赶飞机，就帮忙打包了早餐，从此这个习惯就留了下来，并以此命名。



论供应链，亚朵和老东家华住集团没法比。

华住在酒店行业做私域是最牛的，行业内都称之为旅游行业第三大OTA，基本不依赖携程。

华住自有会员消费占比80%以上，在流量上是神一般的存在。

只要是华住的加盟商来说，只要开了店就能保证有80%以上的入住率，能躺着赚钱。

和这些连锁品牌比起来，努力了4次才上市成功的亚朵，未来的挑战还很大。

结语：

最近，随着市场回暖，关于酒店的热搜也在不断增加。

有说北京的几大连锁酒店排队涨价的，有人住酒店被偷拍，更有甚者在枕头下发

现老鼠尸体。