

## 库存与收益管理

### 一、指标内涵与计算逻辑

#### 1. RevPAR (每间可售房收入)

定义：衡量酒店经营效率的核心指标

公式：RevPAR = 平均房价 × 入住率

示例：某酒店平均房价 800 元，入住率 75%，RevPAR=600 元

行业基准：一线城市高端酒店 RevPAR 可达 1200–1500 元，经济型酒店约 200–300 元

#### 2. 超额预订率

定义：实际接受预订数超过可售房数的比例

公式：超额预订率 = [(预订数 - 可售房数) / 可售房数] × 100%

示例：酒店有 100 间房，接受 110 间预订，超额预订率 10%

安全阈值：行业通常控制在 5–15% (根据历史退订率调整)

### 二、核心应用场景

#### 1. 动态库存控制

房型分配策略：

旺季保留 20% 高利润房型（如套房）给高端客户

淡季将基础房型库存占比提升至 70%

案例：三亚某度假酒店春节期间将海景房价格提高 30%，同时保留 15% 房间给协议客户

#### 2. 收益最大化模型

价格弹性测试：

当入住率 > 85% 时，每增加 5% 价格，RevPAR 提升 3%

当入住率 < 60% 时，每降价 10%，RevPAR 提升 5%

收益管理系统：

自动优化价格组合（如基础价 + 早餐价 + 延迟退房价）

预测未来 7 天 RevPAR 波动（误差率控制在 ±8%）

### 三、数据驱动决策案例

案例：某城市商务酒店库存优化

数据发现：

工作日 RevPAR=550 元，周末仅 320 元

周末超额预订率 12%，但实际入住仅 92%

优化措施：

价格策略：周五推出“商务周末套餐”（含早餐+会议室 2 小时），价格提高 25%

库存控制：周末将行政房库存占比从 30% 降至 15%，增加标准房供应

超额管理：将周末超额预订率调整为 8%，并采购附近酒店备用房

成果：

周末 RevPAR 提升 45%

超额预订投诉率下降 70%

整体收益增加 28%

### 四、行业特殊考量

季节性库存策略：

旺季前 3 个月开放全部房型预订（如滑雪场冬季）

淡季实施“库存封锁”（关闭低利润房型）

团队客户管理：

团队预订预留 30% 库存（需提前 3 个月确认）

阶梯折扣政策（10 间房 9 折，20 间房 8 折）

分时库存创新：

针对景区夜游需求，推出“深夜房”(22:00 – 次日 10:00, 价格为全日房的 60%)

## 五、数字化工具支撑

收益管理系统（RMS）：

实时监控竞品价格（每小时更新）

自动生成最优价格建议（基于历史数据 + 市场需求）

动态库存看板：

颜色区分房型状态（绿色可售 / 黄色保留 / 红色满房）

预警机制：当某房型预订量 3 小时内超过 50%，自动推送价格上调建议

超额预订模拟：

蒙特卡洛模拟：预测不同超额率下的收益与风险

补偿方案库：含房型升级、餐饮券、交通补贴等选项

## 六、行业实践标准

RevPAR 提升路径：

高端酒店：优先提升平均房价（贡献度 60%）

经济型酒店：优先提升入住率（贡献度 70%）

超额预订补偿标准：

经济型酒店：免费升级房型 + 50 元餐饮券

高端酒店：免费升级套房 + 机场接送服务

库存数据采集规范：

包含房型、价格、渠道、客户类型等 12 个字段

每 15 分钟同步至中央数据库