

# 我住酒店，我定價？

「住酒店，價格您說了算！」  
「滴滴搶單模式，用戶比價，酒店搶單。」

最近，在重慶解放碑、深圳高鐵路、鄭州西元廣場、杭州火車站、廈門高鐵路等熱點戶外廣告位，不少人都被一個酒店預訂平台的大幅廣告所吸引。

這個名為「惠選訂房」的軟件，于2024年9月1日正式上線，以APP和小程序的形式呈現，號稱採用「用戶出價，酒店搶單」的模式，以此來幫助用戶少花錢、住好房。

「把定價權交給消費者」的C2B模式並不鮮見，出行領域的滴滴正是如此，以至於惠選訂房自稱「滴滴模式」。

12年前，滴滴的橫空出世，打破了巡遊出租車一家獨大的局面，也在一定程度上破解了打車難的問題。如今，標榜「滴滴模

式」的惠選訂房，又能實現多大程度的顛覆呢？

## 搶攜程、飛豬的生意？

惠選訂房在高鐵站的大幅戶外廣告，一下子就吸引了常有差旅需求的李成。雖然自己通過積分、會員等規則薅過不少酒店「羊毛」，但惠選訂房這樣「酒店搶單」的模式他還是第一次見。

李成發現，與攜程等訂房APP不同，在惠選訂房APP或者小程序上，下單不是搜索酒店，而是先確認出價。在用戶輸入位置、房型、星級、價格等條件後，惠選訂房會自動生成價格，一般是市場均價的50%~80%，此外用戶也可以自行修改價格。

待消費者確認出價後，系統會派單到符合條件的酒店，酒店再根據自身情況，如房間的實時入住率、人力安排、成本考量等，自主決定是否去「搶單」。當有酒店搶單成功後，用戶就會收到核銷碼，憑碼辦理入住。

這樣逆向競價的酒店讓價平台模式，酒店為何願意將房間低價定出？

答案很簡單：去庫存。惠選訂房瞄準的是入住率還有空餘、希望增加額外收入的酒店。國聯證券報告顯示，截至2023年11月19日，中國酒店（15間房以上）數量為34.4萬家，客房數為1831萬間。但出租率卻不盡如人意，根據文化和旅游部公佈的數據，2024年第二季度，全國五星級飯店平均出租率58.25%，同比下降3.34個百分點；平均房價為601.62元/間夜，同比下降2.7%。

而酒店不公開的接單模式，亦可以讓酒店的特價房銷售類似「黑箱」，不影響酒店正常渠道價格。在酒店正式接單前，惠選訂房並不會顯示成交價，僅在主頁展示酒店的原價。

惠選訂房在模式介紹中表示，把定價權交給用戶，把選擇權交給酒店，「有助於酒店更好地管理客房庫存，減少空置率」。

景豐智庫創始人周鳴岐告訴，轉化閒置客房的商業模式其實在業內早已有之，無論是國外還是國內都不惠選訂房首創，但此前該業態在國內並沒有做出很大規模。「幫助酒店消化閒置房源的模式是值得肯定的，這可以視為對攜程、飛豬等OTA（Online Travel Agency 旅遊電子商務）模式的一種補充。」

只是，李成在惠選訂房的使用中發現實際體驗並不像自己想得那樣美好。

按照元旦過後的出行計劃，他首先嘗試將位置定在深圳福田區，在系統的提示下出價82元。

下單之後有酒店迅速接單，當李成覺得



自己終於嘗到了甜頭時，卻發現接單酒店遠在湖北十堰後諮詢客服得知，這是因為自己並沒有調整期待酒店的距離範圍才導致異地接單的現象。

退單過後，不死心的李成再次下單，這一次系統提示出價是95元。按此下單後，僅8分鐘時間系統自動退款，系統顯示「客房緊張，暫無酒店接單，建議重新出價，再來一單」。

## 怎麼賺錢？

事實上，上線才3個多月的惠選訂房，合作酒店相當之少，比如天津市僅有2家合作酒店、深圳市只有5家合作酒店。公司宣傳通稿顯示，截至目前，「業務已經覆蓋到了全國11個省的二十幾個城市，有接近500家酒店與平台達成了合作」。

這種情況下，用戶出價後無酒店接單的情況就不難理解了。

酒店參與積極性不高的另一面，則是惠選訂房的客戶流量也遠不及傳統OTA平台。據惠選訂房介紹，平台積累了4萬多用戶。對比之下，攜程2023年的活躍用戶規模為8394.1萬人，飛豬截至2024年6月的去總用戶量為2994萬人。

因此，用戶、合作酒店亟待擴充規模的流量問題，成為擺在惠選訂房面前的一道坎。

惠選訂房的解決辦法是「找代理」。宣傳資料顯示，目前惠選訂房已經與廣東、山東、重慶、四川、湖南、河南、湖北等地達成了代理合作。而公司的目標非常遠大：「將快速完成10萬家酒店的簽約」。

以合作商身份從惠選訂房瞭解到，目前惠選訂房正在全國範圍內招收省、市、區三級代理，公司視具體區域、層級向合作商收取費用，區間在10萬—40萬元，期限為3年，第四年的續約費用為首年收益的10%但不超過首次代理費用。

惠選訂房也在合作政策中對合作方展示了較為豐厚的條件，包括招商收益、區域運營補貼、酒店簽約服務費、酒店佣金收益、簽約佣金收益等。

以省級代理為例，惠選訂房的合作政策介紹中算了一筆賬：本省內假設簽約8000家酒店，每個酒店每天平均成交5單，每個酒店訂單金額平均為200元，10%的平台佣金，省級代理商享有佣金部分的3%，則一年的收益為8000x5x200x10%x3%x300天=720萬元。

只是，用戶規模尚在發展的情況下，談年賺數百萬的願景顯得為時過早。

中國政法大學商學院副教授李維華對分析，各級合作商的盈利都要建立在有足夠多的酒店簽約的基礎之上，且酒店行業週期性也較為明顯，這就導致每日成交單量、訂單價格都將產生一定波動。

「更重要的是，平台發展過程中如果在個別地區的市占率不及預期，投資與回報可能不成正比。在市場開拓的過程中，代理商勢必將承受一定的經營風險。」李維華提醒。

如何才能快速鋪開用戶規模？惠選的宣傳策略目前以戶外廣告為主，即機場、高鐵、車站用戶攔截，更是豪言「拿出20億元做線下廣告投放」。

公開資料顯示，惠選訂房目前完成了來自牧鯨資本的3000萬元首輪融資。對於後續融資，惠選訂房在通稿中表示：「更多資本方還在陸續加碼。」

對此，周鳴岐指出，一個平台入局行業後想要實現規模效應，一般情況下首先應該在一、二線城市打下基礎，有足夠資金彈藥的情況下再進行進一步擴張。雖然標榜「滴滴訂房」，但住酒店和打車的頻次不一樣，想要擴張市場，迅速提升滲透率與知名度，更離不開大手筆的資金投入。

「主體市場沒搭建好就去招代理，我個人覺得有圈錢的嫌疑。」周鳴岐直言。

## 創始人此前項目曾陷爭議

同樣令人好奇的是：酒店預訂賽道半

路「殺」出來的惠選訂房背後究竟是何方神聖？

惠選訂房APP信息顯示，其背後的公司主體是「重慶惠選客信息科技有限公司」。據天眼查APP信息，其背後的兩家投資公司分別是重慶領路人新材料有限公司、重慶常貴科技中心（有限合夥），持股比例分別為70%、30%。但上述三家公司2023年的工商年報參保人數均為0人。

惠選訂房項目介紹則顯示，重慶惠選客信息科技有限公司成立於2020年4月，是由互聯網領軍人物馬昭德創辦。其萌芽於2012年的「迎客網」，但時隔11年直至2023年互聯網環境發展更成熟後才重新梳理商業模型進行重啟，並於2024年9月正式上線。

馬昭德的創業之路並不算平坦。梳理其商業版圖，天眼查APP顯示，馬昭德在14家公司擔任法定代表人，其中9家公司目前已經註銷。據報道，馬昭德2006年創立重慶先通通信技術有限公司，先後自主研發了手機名片、手機黃頁、惠源地、防偽密碼鎖瓶蓋、小付婆自助支付平台、迎客網等項目。

諸多互聯網項目中，「秒賺」和「酒鏈世界」可謂影響與爭議齊飛。

馬昭德的秒銀科技旗下APP產品「秒賺」於2014年8月正式問世，宣稱是一家B2C的廣告平台，2016年前其對外號稱「1年營收20個億」。

秒賺用戶在平台上看廣告賺取「銀元」來兌換平台上的廣告商品，而快速獲取「銀元」的方式就是推薦好友。官方介紹中「推薦好友使用秒賺，讓他成為您的粉絲（自您開始6層級內，粉絲的粉絲也視為您的粉絲）」，粉絲通過「撿銀元」看廣告您也可以獲得獎勵」的說法，一度被質疑與「拉人頭」模式相似。

好景不長，秒銀科技於2017年12月破產清算，有員工提出勞動仲裁，還一度引發代理商權益糾紛。

之後，馬昭德傾力打造的酒鏈世界則於2018年4月上線，號稱「中國第一個酒類區域落地項目」。用戶註冊賬戶產出虛擬的「聖酒」，聖酒可以換酒也可以作為虛擬資產在平台買賣。

## 錢昆歐遊打油詩

### 登上斜塔

登上斜塔向西望，  
穹頂紋飾吸目光。  
精美紋理如流水，  
隨同鐘塔世界揚。



# 詩禮傳家

蔡富華書

以字會友

讓她申請前往澳洲的「墨爾本國際語言學校」去自費留學，這股往澳洲自費留學的熱潮如颶風似地席捲了泉州，教育界的響應尤其踴躍，已是為人師表的王薇薇和吳少明，也步了王涓的後塵，先後交了學費，加上後來的陳玲陳俐姐妹，菲妮圈子裡的人便有五人往澳洲，清一色是教師出身——不是師範大學，便是教育學院和師專畢業的。這群團丁出國的心態，不妨用「讀萬卷書，行萬里路」來理解。五人中的王涓率先收到了簽證前往墨爾本，繼而是王薇薇和吳少明前往西部的佩思。他們的陸續往澳，讓菲妮和陳家姐妹是躍躍欲試和處在蓄勢待發的振奮之中。這種高亢的熱情，直到王涓自墨爾本來信後，才像那烈日暴曬後的幼苗般，一下子蔫頭耷腦地垂了下來。在來信中，王涓以戰時記者的筆觸，記下了她往澳後的真實情感：

……澳洲的吃挺貴，但自煮的話還能過得去；住的條件還可以，一房間十多平方米，月租金78澳元，不包括水電煤氣等；學費三個月1800澳元，日學英語4小時，每月不少於88節。最頭疼的是澳洲的工作很難找，餐飲業不興隆，中餐館只會僱傭說廣東話的求職者。

生活是艱辛的，幸虧不是為了坐享其成而來，才能坦然地面對；但這些天來，我正拚命地掙扎著，這說明留學之路的艱難困苦，可天無絕人之路，希望不久的將來，能撥開雲霧見太陽。

王涓信中的字字句句如鉛字般地敲打在菲妮的心坎上，讓她感到壓抑。那急切往澳洲的熱望，瞬間降到了冰點，並變得平靜而理智地想著出國這件事：五個好朋友，全是國家編制內的教師，生活安穩而無憂，為什麼要往那遙遠的異國他鄉去做二等公民呢？要追求什麼？又要實現什麼？這樣的問題在菲妮的心中洶湧著，在頭腦裡盤旋和思考著……

圈裡的王涓，是個十足的樂天派，更是音樂學院的高材生——吹、拉、彈、唱都有一手，唱歌更是一流，那珠圓玉潤的嘹亮歌聲，宛如百靈鳥般地悅耳動聽，要成為一個歌唱家是早晚的事，追求她的男同學、男同事像冰糖葫蘆般拿起來就是一串。可如今卻掙扎在困苦線上，值得嗎？而更令人掛念和揪心的是前往澳洲西部佩思的薇薇和少明，竟像「黃鶴一去不復返」似的，雙雙音訊全無，更詭異的是，菲妮趕到薇薇家裡，其雙親彷彿有難言之隱，答非所問，閃爍其詞讓人問不



出，摸不清她在那裡的狀況。

不妙的消息，像潮水般的湧來：生活苦不堪言，乏善可陳，少明的家人竟以家醜不可外揚來搪塞了上門詢問的人。直到傳來了有的人迫於生活的嚴酷和無奈，賣掉了一顆腎臟才攢夠了回家的路費。這驚雷般的消息讓菲妮和陳家姐妹差點癱坐在地，往澳的興致降到了零度以下，但款已交了，就像是箭在弦上，不得不發似的，再怎麼的苦海無邊，也得去一回才是。

然而，天不從人願。自1989年6月4日以後，便少有人拿到了簽證，而是紛紛在等退款。菲妮的退款函直到91年底才收到，且被扣了手續費，少了幾千元，往澳的過程有如做了一次黃梁美夢似的，還勞神耗財。

可菲妮那顆出國的心，有如射出去的子彈，收不回來了。愛女心切的中煙為了圓女兒的出國夢，是積極地為她能往菲律賓而尋路。果然，「上帝在關了一扇門的同時，又會為你開了一扇窗。」不久之後，中煙瞭解到——向香港「華閣旅行社」交港幣一萬五千元，便可經香港往菲律賓旅遊二十一天。讓菲妮前往菲發展是中煙樂見其成的事，在他的心中，對菲律賓充滿了感情。早年，他的父親為了讓一家人過上殷實的生活，便同朋友一起下南洋，並成為了一個殷商，後壯志未酬猝死在馬尼拉。