

相信大部分小伙伴都对ota有着或多或少的了解。那小编为不清楚的小伙伴做一下简单的介绍。OTA，全称为(Online Travel Agency)，是旅游电子商务行业的英文缩写。像携程，美团等，这些都属于OTA平台。那酒店OTA电商又是什么呢？

文章摘自公众号：线上酒店代理商ota

其实也很好理解，酒店ota电商和淘宝京东电商类似，不同点在于酒店ota是通过售卖酒店房间资源赚取差价，与平常的电商平台有些差异。但是它也不是什么小众的行业，只是因为酒店ota刚起步不久，不被大家所熟知，所以才被蒙上了小众的面纱。

随着经济发展水平的提高，人们在追求物质的同时，更侧重于精神的提升。每年选择外出旅游的人增加，所以住酒店是不可避免的。国内的旅游行业获得了快速的成长，而作为旅游行业的重要组成部分，酒店预订需求也在不断扩大，OTA平台对酒店的预订量产生了重大的影响。加上互联网的发展趋势突飞猛进，OTA平台为客户预定酒店提供了更多的便利和选择，各个酒店的竞争也越发激烈。酒店商们也深深地体会到只有线下结合线上同时发展，才能为酒店带来更多的流量和价值。这个时候OTA行业就显得尤为重要，酒店通过线上把业务范围覆盖更广。

那么什么是ota酒店第三方代理呢？酒店第三方代理商是指跟酒店以协议底价合作上线到主流OTA平台代买酒店房间的第三方机构。TA是服务于消费者、ota平台、酒店三端为使命的运营者，为消费者优化住宿服务及住宿品质，为OTA平台增加入驻率及运营利润，为酒店做好品牌打造及流量拓展。也正是这条纽带，穿梭于各个轨道之间，象征性地起到了润滑剂的作用，才得以不生锈的连轴运转。

很多人不了解酒店代理这个行业，感觉代理会增加房间的售价，代理就是个骗局。其实不然，酒店给到代理的只是一个低价，代理加价售卖也是在合理范围之内，跟平台上的相同房型的房间价格是相同的甚至会比正常价格低一点。两者之间是竞争关系，不存在说哪个是骗局。

酒店代理商是以供应商的身份和OTA平台合作，如携程等，帮助酒店在网络平台实现订单成交，并提供链条式全方面的酒店运营知识，和酒店销售分成。包括其他的民宿

都可以一站式分销，获得稳固的流量为各个酒店带来订单量，增加收益。

为何OTA行内人少呢？

第一点就是门槛问题。作为酒店方想要入驻第三方平台肯定是需要交纳一定的保证金的。除了入驻押金，平台还有其他的要求，任何一点要求未达到都会影响入驻。想要满足全部条件，需要大量的时间以及精力，一部分人很难做到的。

第二点是谈判以及把利益最大化。大部分人不知道怎么更好地跟酒店进行合作，拿到利润最大化，往往会有损失。包括后期的上架平台，优化酒店排名等问题，如果处理不好，会影响到自身的流量。优化排名这点极为重要。

上面两点看似简单，实则很难。这也是更多人寻找靠谱的代理公司合作的原因。毕竟花点小钱就可以入驻平台，实现利益最大化，何乐而不为呢？

文章摘自公众号：线上酒店代理商ota