

领住云产品介绍

LING ZHU CLOUD PRODUCT INTRODUCTION

智慧电竞酒店saas管理系统

目录

1

公司简介

2

产品简介

3

产品特点

4

合作优势

成都领之锋网络技术有限公司

是创嘉控股旗下子公司。创嘉控股，依托互联网科技、专注于新文娱产业创新与服务的集团企业，旗下涵盖游戏文创、电竞产业、网娱服务、云服务等板块。集团始终坚持实体化、数字化、IP化、全球化的发展路径，致力于通过互联网、云计算、大数据、区块链等技术，驱动互联网产业经济发展，构建全方位触达多场景化的服务平台。

作为互联网信息化时代下应运而生的创新型公司，领之锋网络旗下拥有云更新无盘、领住云-酒店经营管理系统、熊猫掌柜网吧经营管理系统、云电脑、云桌面等众多知名品牌，为企业及个人提供多种互联网增值服务，无论您身处商业场所、办公场所、酒店场所、家庭场所，均可提供场景下需求解决方案。



智慧电竞酒店saas管理系统“领住云管家”为电竞酒店业主提供酒店“运营、管理、营销”一体化saas系统服务，去繁从简的清新风格，留下实用之美，帮助电竞酒店在经营过程中建立运营壁垒，帮助酒店业主脱离价格战、配置战泥潭。

聚焦电竞酒店业主：为业主进行功能提炼、无需为多余的功能买单；并服务于普通商旅酒店业主：商圈竞争压力大，亟待进行部分客房多元化业务-电竞酒店的尝试转型。





领住云前台助手管理系统

(用于酒店前台人员日常操作使用)



领住云客户端

(用于客房内宾客使用)



老板端移动助手

(用于酒店各角色使用)

主要功能



房态管理



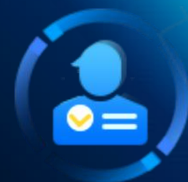
订单管理



移动助手



设备管理



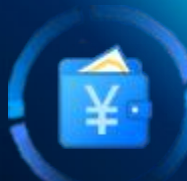
会员管理



商超管理



员工管理



在线支付



报表管理



营销管理

强管理

- 提供多端并行服务，助力酒店升级成为移动前台
- 房务管理集中化，创新汇总待办事项，行业小白也无惧遗漏
- 房扫管理系统化，提升工作效率，杜绝管理漏洞

精运营

- 提供简单易用的会员体系工具，覆盖入住、购物、储值等核心业务环节
- 客房服务预约制，满足不同电竞宾客差异化服务时间需求
- 多维度的数据分析宾客画像，帮助酒店深挖宾客需求，提升宾客粘性

促营销

- 完善的营销工具，帮助酒店建立私域为会员进行差异化营销服务

便捷的人、房、账管理

- 提供宾客入住全周期的计费账单管理
- 吧台远程设备管控和宾客上下机记录监控
- 移动端全天候店务管理信息、经营数据实时同步

精细化运营管理

- 提供全面的酒店运营数据统计、分析和趋势
- 沉淀入住酒店的宾客、会员的客史消费数据
- OTA平台引流到酒店私域客户池的解决方案

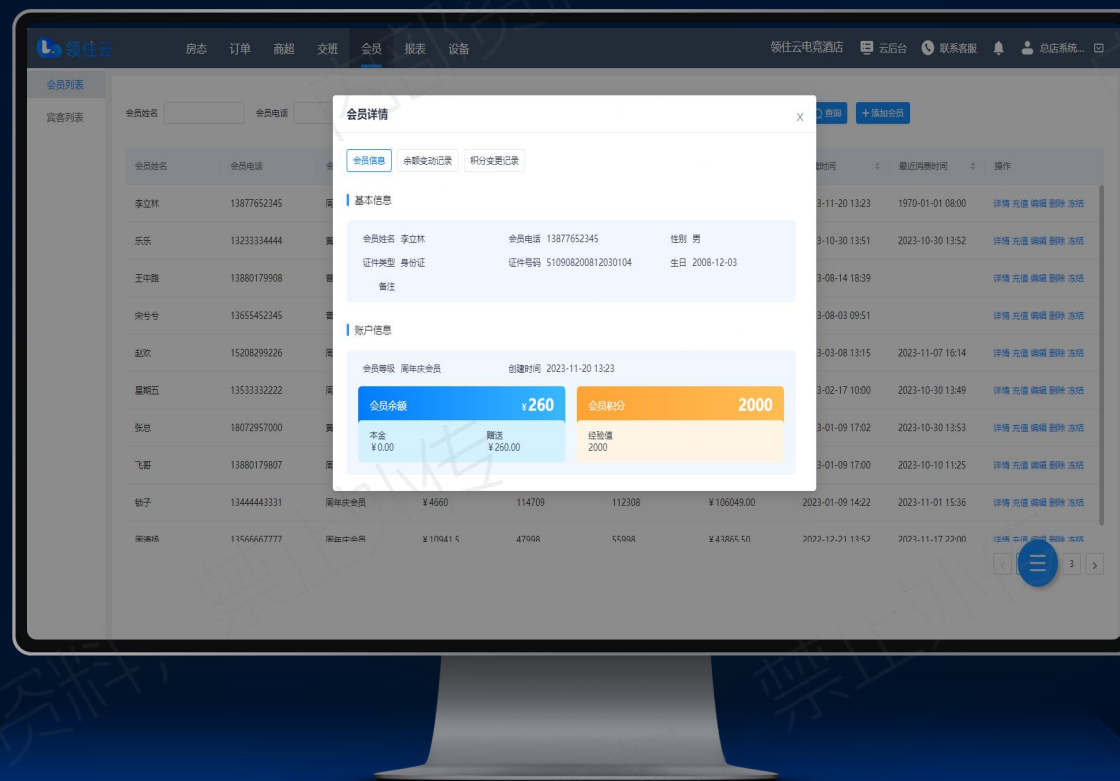


01 移动助手

- ◆ 提供手机老板端功能, 老板随时随地查看房态情况、酒店经营数据情况, 门店信息一手掌握
- ◆ 全店务移动处理, 实现无前台模式; 各个角色权限设置精准, 提升工作效率, 杜绝管理漏洞

02 会员功能

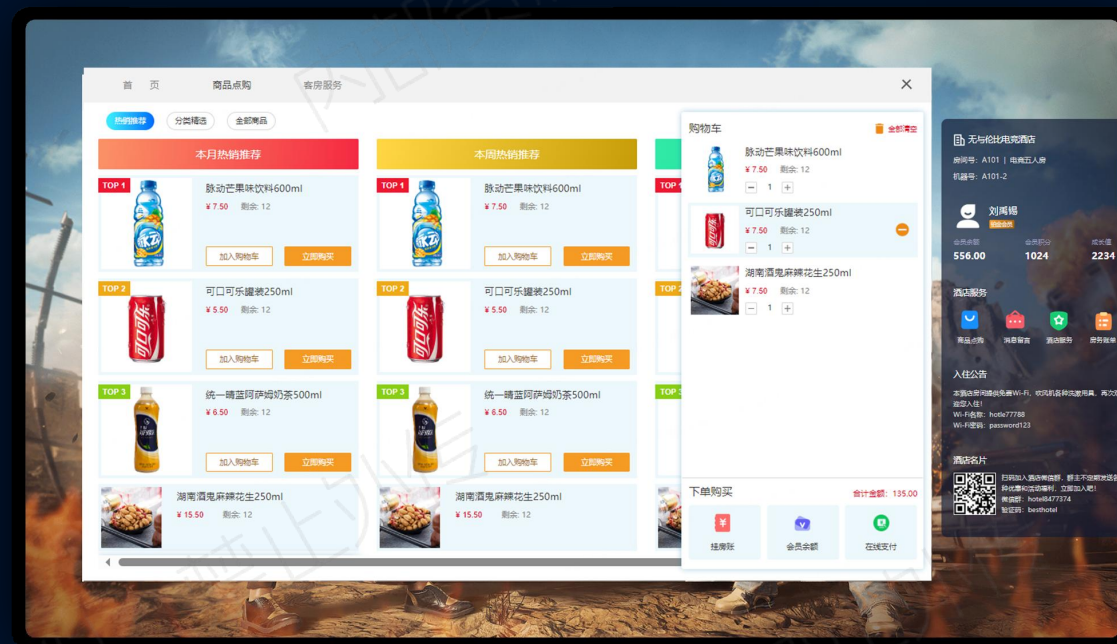
提供会员等级、会员充值、会员积分等功能。为酒店业主提供丰富的拓客方式，精准的营销手段，深度挖掘用户价值



03 商超功能

专为电竞酒店设计，轻量化的电竞特色商超功能，满足酒店内多种场景下的商品点购，助力酒店业主全方位增收

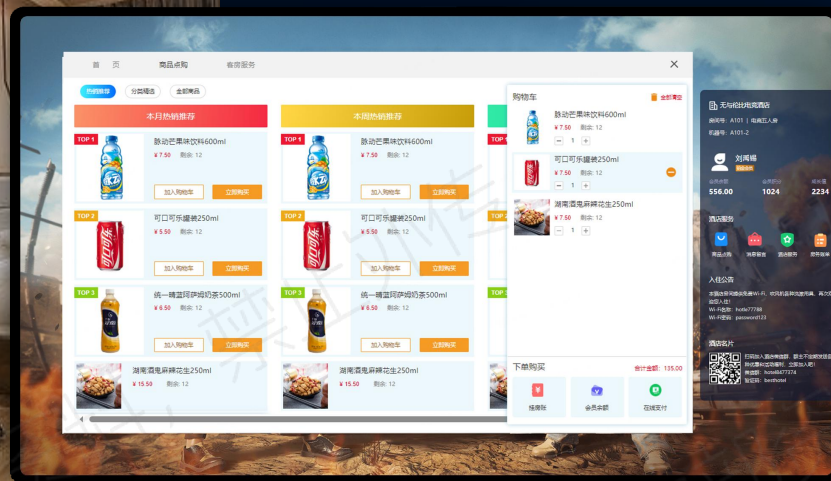
- ◆ 为酒店增加新的创收方式，且进销存财务流程清晰、方便操作及管理





04 在线支付

- ◆ 与业内知名支付渠道合作推出“在线支付”功能，满足宾客在退房时押金原路退回的需求，无需酒店前台人员进行任何退款操作
- ◆ 后台订单数据清晰明了，多端提供查询服务



05 客房客户端

- ◆ 电竞酒店客房场景下的营销与服务载体
- ◆ IM即时聊天工具，精准链接单机与前台。支持文字、图片多种方式，使住中服务沟通更顺滑

06 营销管理

- ◆ 助力酒店构建私域流量池，实现私域数据增长闭环
- ◆ 沉淀行业经验，过筛同类冗余功能，为酒店提供精准有效的营销工具





合作多元化

提供电竞酒店一体化系统解决方案，避免客户多头对接、有利提升工作效率。



产品专业化

专注服务于电竞酒店细分市场业主，过筛边缘功能、去繁化简，重点打磨核心流程核心功能，已处理流转近百万订单数。



服务精细化

提供在线客服全年无休，全国网点就近服务。



发展合作/互利共赢

与电竞产业链上下游客户深度捆绑，与我方共同发展，享受未来产品红利。

领住云电竞酒店 智慧管理系统

THANK YOU



官网地址

<https://www.lingzhuyunpms.cn>



客服电话

400-808-0052

扫码关注我们，获取更多信息