

Qunar 国际酒店商户促销规则说明

V1.0

版本历史

文档版本	撰写时间	变更人	属性
V1.0	2019-08-06	张强	创建 整合“惠聚全球”、“甄选优享”两项活动说明；
V1.1	2019-08-20	张强	新增 新增“早订专享”、“连住特惠”两项活动说明；

目 录

Qunar 国际酒店商户促销规则说明	1
版本历史	2
目 录	3
1.1. 国际酒店商户促销-惠聚全球	1
惠聚全球配置	1
惠聚全球计算	2
1.2. 国际酒店商户促销-甄选优享	6
甄选优享配置	6
甄选优享计算	7
1.3. 国际酒店商户促销-早订专享	10
早订专享配置	10
早订专享计算	10
1.4. 国际酒店商户促销-连住特惠	12
连住特惠配置	13
连住特惠计算	13
1.5. 商户促销展示位	15
酒店列表页-标签展示	16
酒店详情页-物理房型标签展示	17
酒店详情页-产品房型标签展示	18
酒店详情页-浮层展示	19

预定页-平台优惠展示位	20
预定页-平台优惠浮层展示	21
预定页报价明细-文案展示	22
订单页报价明细-文案展示	23
国际酒店频道 Banner 推广	24
Quanr 酒店频道 Banner 推广	25

1.1. 国际酒店商户促销-惠聚全球

惠聚全球配置

商户促销推广配置内容如下：

主活动ID	活动名称	活动状态	supplierID	wrapperID	wrappername	活动范围	对应编码	开始日期	结束日期	开始时间	结束时间	入离日期	适用星期	活动方式	活动规则
801	惠聚全球	1	1621553	hca9008qd0p	海淘房- (国际)	0		2019-04-01	2019-04-30	0:00:00	0:00:00	0	0	1	98%
801	惠聚全球	1	1621553	hca9008qd0p	海淘房- (国际)	3	i-bangkok_5527, i-bangkok_64:	2019-04-01	2019-04-30	18:00:00	0:00:00	2019/05/02-2019/05/10	1,3,5,7	1	95%

字段解释如下：

主活动 ID – 用于区分 Quanr 商户活动类型，根据不同活动 ID 走不同的处理逻辑，801 – 惠聚全球；

活动方式 – 表示参与此项主活动的活动方式，影响金额的计算，801-惠聚全球仅支持 001 – 折扣；

活动名称 – 用于区分 Qunar 商户活动类型， 801 – 惠聚全球；

活动范围 – 用于判断该活动的适用范围，0 – 全部，1 – 按国家，2 – 按城市，3 – 按酒店；

对应编码 – 根据活动范围选择的值输入对应参数多条以英文 “,” 分隔，0 – 不需要输入任何值，1 – 输入 country_code, 2 – 输入 city_code, 3 – 输入 hotel_seq；

开始日期 – 用于判断该活动策略的开始日期，按预定日期判断（北京时间）；

结束日期 – 用于判断该活动策略的截止日期，按预定日期判断（北京时间）；

开始时间 – 用于判断该活动策略的开始时间点（北京时间），如：18:00，表示在活动日期内的 18:00 开始此项策略的计算；

结束时间 – 用于判断该活动策略的结束时间点（北京时间），如：23:00，表示在活动日期内的 23:00 结束此策略；

入离日期 – 用于判断该活动策略适用的入离日期（北京时间），0 表示不限制；

适用星期 - 用于判断该活动策略的适用星期, 0 - 全部, 1 - 周一, 2 - 周二, 3 - 周三, 4 - 周四, 5 - 周五, 6 - 周六, 7 - 周日, 如: 1,3, 表示在活动日期及时间内的周一和周三使用此策略, 按预定日期判断 (北京时间) ;

活动规则 - 根据配置的活动方式, 输入对应值, 801-惠聚全球仅支持折扣类活动, 影响金额的计算, 配置百分数, 以 "%" 结尾, 配置项在 $0\% < x < 100\%$ 之间;

惠聚全球计算

1. 仅预付底价模式代理商支持此促销, **按平均单间夜价格计算促销金额, 四舍五入取整**; 如, 折扣金额计算为 7.829 元, detail 展示立减 8 元, order 展示立减 8 元;
2. 入离时间采用**完全包含原则**; 即假设有 A、B 两条策略, 配置的促销策略中, A 的入离日期为 2019-04-01 至 2019-04-16 日生效, B 的入离日期为 2019-04-17 至 2019-04-28 日生效, 若该条报价入离日期为 2019-04-15 至 2019-04-17, 不完全包含于 AB 两条策略内的任意一条, 则判定为未命中任何促销策略;
3. 定价系统根据促销后的底价进行定价;
4. **商户促销活动互斥**, 若命中多个商户促销活动, 取优惠力度最大的, 若有多个最低价, 随机选一种优惠;
5. 平台优惠和商户优惠可叠加使用;
6. 计算促销策略时, 按照**最小颗粒度优先级最高**, 即 `hotel_seq→city_code→country_code→all` 的优先级关系去匹配对应促销策略; 即某酒店下某条报价, 查询是否命中 `hotel_seq` 维度下的促销策略, 若命中则优先选择此维度下的促销策略, 若未命中再查询是否命中 `city_code` 维度下的促销策略, 以此类推;

7. 同一代理商同一主活动下相同活动维度、相同时间下仅可配置一条促销策略，不可交叉，以保证该策略的唯一性；即若代理商配置 i-osaka_4941 在 2019-04-11 至 2019-04-30,16:00-24:00 全周条件下打 98 折，则代理商不可再次配置 i-osaka_4941 在 2019-04-11 至 2019-04-30,16:00-24:00 全周下的任何策略，如配置 i-osaka_4941 在 2019-04-11 至 2019-05-20，全时间全周打 95% 折，系统将报错提醒，活动配置重复，上传失败；
8. 商户促销费用由 Qunar 垫付，用户离店后与代理商结算时，仅结算促销后的底价，即结算金额=接口底价-商户优惠金额；
9. 惠聚全球计算公式如下：

商户促销费用=底价*商户折扣

如：

某酒店产品底价 200 元，商户配置 9 折优惠，平台佣金率为 10%，配置 Quanr 平台境外直减优惠满 200 减 10，满 100 减 5，计算规则如下；

活动前（无商户促销活动时）：

活动前底价=200 元

活动前卖价按活动前底价走定价策略，假设最终定价为 220 元，命中 Quanr 平台直减优惠满 200 元减 10 元，实际卖价 210 元；

活动前报价明细展示效果如下：



结算金额=200 元

佣金收益=10 元

活动后 (有商户促销活动时) :

活动后底价=200*90%=180 元

活动后卖价按活动后底价走定价策略, 假设最终定价为 198 元, 命中 Quanr 平台直减优惠满 100 减 5,

实际卖价 193 元;

商户优惠金额=200*(1-90%)=20 元

外网展示卖价=193 (实际卖价)

外网展示活动前卖价=220 元

外网展示商户促销金额=220*0.1=22 元 (假促销金额, 实际为 20 元, 为让供应商看到实际折扣价钱与其配置一致, 故做价促销金额的展示)

活动后报价明细展示效果如下:



活动后结算金额=200*90%=180 元;

活动后佣金收益=193-180=13 元;

1.2. 国际酒店商户促销-甄选优享

甄选优享配置

主活动ID	活动名称	活动状态	supplierID	wrapperID	wrappername	活动范围	对应编码	开始日期	结束日期	开始时间	结束时间	入离日期	适用星期	活动方式	活动规则
802	甄选优享	1	1621553	hca9008li23	马甲名	0		2019-04-01	2019-04-30	0:00:00	23:59:59	0	0	2	200 30
802	甄选优享	1	1621553	hca9008li23	马甲名	3	i-bangkok_5527, i-bangkok	2019-04-01	2019-04-30	18:00:00	23:59:59	2019/05/02-2019/05/20	1,3,5,7	2	10 5,100 15,200 30

主活动 ID – 802 –甄选优享

活动方式 – 802-甄选优享仅支持 002 – 满减；

活动规则 – 由运营人员配置，配置规则如下：

活动方式配置为 002 – 满减的需要按如下方式配置阶梯立减金额：

格式： $a_1|b_1, a_2|b_2, \dots, a_n|b_n$ (a 为满减阶梯且 $a > 0$, b 为满减金额, $(b/a) \leq 50\%$, $n \leq 5$, $0 < a_1 < a_2 < \dots < a_n$)

说明： 10|5, 100|15, 200|30, 表示底价在 10-100 元立减 5 元, 底价在 100-200 元立减 15, 底价大于 200 元立减 30; 区间为左闭右开, 若为多间夜, 按平均单间夜价格计算满减金额, 金额四舍五入, 即按上述配置, 若单间夜房价 250 元, 用户预订两间两天时, 立减金额应为每间夜立减 30 元, 共计 4 间夜, 一共立减 120 元;

备注： 同一策略阶梯最多配置 5 级, 超过 5 级上传策略失败; 为防止配置错误导致损失, 需对此模式设置兜底策略, 当且仅当 $0 < \text{立减金额}/\text{底价金额} \leq 50\%$ 时, 此策略生效, 若不满足此条件则录入规则失败, 并提示“立减金额/底价金额不可大于 50%”;

甄选优享计算

1. 仅预付底价模式代理商支持此促销，**按平均单间夜价格计算促销金额，四舍五入取整**；如，立减金额计算为 7.829 元，detail 展示立减 8 元，order 展示立减 8 元；
2. 入离时间采用**完全包含原则**；即假设有 A、B 两条策略，配置的促销策略中，A 的入离日期为 2019-04-01 至 2019-04-16 日生效，B 的入离日期为 2019-04-17 至 2019-04-28 日生效，若该条报价入离日期为 2019-04-15 至 2019-04-17，不完全包含于 AB 两条策略内的任意一条，则判定为未命中任何促销策略；
3. 定价系统**根据促销后的底价进行定价**；
4. **商户促销活动互斥**，若命中多个商户促销活动，取优惠力度最大的，若多个最低价，随机选一种优惠；
5. 平台优惠和商户优惠**可叠加使用**；
6. 计算促销策略时，按照**最小颗粒度优先级最高**，即 `hotel_seq→city_code→country_code→all` 的优先级关系去匹配对应促销策略；即某酒店下某条报价，查询是否命中 `hotel_seq` 维度下的促销策略，若命中则优先选择此维度下的促销策略，若未命中再查询是否命中 `city_code` 维度下的促销策略，以此类推；
7. 同一酒店不能存在完全相同的促销规则，即同一酒店相同预定日期、时间、入离日期、使用星期条件下仅可录入一种促销方式的规则，如：代理商对 `i-istanbul_3305` 录入一条惠聚全球的促销规则，规则为：起止日期：2019-06-21 至 2019-07-21，时间：00:00:00 至 10:00:00，适用全部星期，入离日期：2019-06-21 至 2019-07-21，促销方式为折扣：98%;则代理商不可对 `i-istanbul_3305` 录入起止日期、时间、适用星期、入离日期完全一致的另一条促销规则，即当录入甄选优享规则为：起止日期：2019-06-21 至 2019-07-21，时间：00:00:00 至 10:00:00，适用全部星期，入离日期：2019-06-21 至 2019-07-21，促销方式为满减：10|5, 100|15, 200|30 时，录入规则失败；当录入规则：起止日期：

2019-06-21 至 2019-07-21, 时间: 10:00:00 至 22:00:00, 适用全部星期, 入离日期: 2019-06-21 至 2019-07-21, 促销方式为满减: 10|5, 100|15, 200|30 时, 录入规则成功;

8. 商户促销费用由 Qunar 垫付, 用户离店后与代理商结算时, **仅结算促销后的底价**, 即结算金额=接口底价-商户优惠金额;
9. 颀选优享计算公式如下:

商户促销费用=满减金额

如:

某酒店产品底价 500 元, 商户配置 (10|5, 100|20, 300|40), 平台佣金率为 10%, 配置 Quanr 平台境外直减优惠满 500 减 20, 满 200 减 10, 满 100 减 5, 计算规则如下:

活动前 (无商户促销活动时) :

活动前底价=500 元

活动前卖价按活动前底价走定价策略, 假设最终定价为 550 元, 命中 Quanr 平台境外直减优惠满 500 元减 20 元, 实际卖价 530 元;

活动前报价明细展示效果如下:



结算金额=500 元

活动后 (有商户促销活动时) :

活动后底价=500-40=460 元 (命中 300 | 40, 满 300 元减 40 元)

活动后卖价按活动后底价走定价策略, 假设最终定价为 506 元, 命中 Quanr 平台境外直减优惠满 500 减 20, 实际卖价 486 元;

商户优惠金额=40 元

外网展示卖价=486 (实际卖价) +40 (甄选优享) +20 (境外酒店专享) =546 元

活动后报价明细展示效果如下:



活动后结算金额=500-40=460 元;

1.3. 国际酒店商户促销-早订专享

早订专享配置

主活动ID	活动名称	活动状态	supplierID	wrapperID	wrappername	活动范围	对应编码	开始日期	结束日期	开始时间	结束时间	入离日期	适用星期	早订天数 (X天及以上)	活动方式	活动规则
803	早订优惠	1	1621553	hca9008qd0p	海淘房- (国际)	0		2019/4/1	2019/4/30	0:00:00	23:59:59	0	0	10	1	98%
803	早订优惠	1	1621553	hca9008qd0p	海淘房- (国际)	3	i-bangkok_5527, i-bangkok_64,	2019/4/1	2019/4/30	18:00:00	23:59:59	2019/5/2	1,3,5,7	30	1	98%

主活动 ID - 新增 803 -早订专享；

活动方式 - 支持 001 - 折扣 或 002 - 满减 方式配置，相同促销规则条件下（预定时间、入离时间、适用星期、可用时间、提前入住，早订天数相同或完全包含维度下），促销方式仅能选择一种；

早订天数 - 新增“早订天数”配置项，表示用户预订日期距入住日期相距天数（以 00:00 为起始值，24 小时为一天），仅 803-早订专享支持此项配置，配置格式如上图所示，X 为大于 0 的整数，表示 X 天及以上适用此规则，区间**左闭右开**，即规则 A 设置早订时间为 10，规则 B 设置早订时间为 20，AB 两条规则除早订时间及促销力度不同，其余规则相同时，表示表示提前预定天数 $0 < x < 10$ 时，不优惠，提前预定天数 $10 \leq x < 20$ 时，适用规则 A，提前预定天数 $20 \leq x$ 时，适用规则 B；

早订专享计算

- 命中策略规则、金额展示规则与惠聚全球、境外优选一致；
- 定价系统根据促销后的底价进行定价；
- 平台优惠和商户优惠可叠加使用；
- 商户促销活动互斥**，若命中多个商户促销活动，取优惠力度最大的，若有多个最低价，随机选一种优惠；

5. 配置的规则为按单间夜计算促销金额；

6. 计算公式如下：

商户促销费用=满减金额 或 (底价*商户折扣)

如：

某酒店产品底价 500 元，商户配置早订天数为 10 天，促销方式为满减 (10|5, 100|20, 300|40) , 平台佣金率为 10%，配置平台境外立减优惠满 500 减 20，满 200 减 10，满 100 减 5，计算规则如下；

活动前：

活动前底价=500 元

活动前卖价按活动前底价走定价策略，假设最终定价为 550 元，命中平台境外立减优惠满 500 元减 20 元，实际卖价 530 元；

活动前报价明细展示效果如下：



在线付款		¥ 530
2019-05-01 (1间)	¥ 500	
税费	¥ 50	
境外酒店专享	- ¥ 20	

在线支付 ¥ 530
已减 ¥ 20

明细 提交订单

结算金额=500 元

活动后：

活动后底价=500-40=460 元 (命中 300 | 40, 满 300 元减 40 元)

活动后卖价按活动后底价走定价策略，假设最终定价为 506 元，命中平台境外立减优惠满 500 减 20，

实际卖价 486 元；

商户优惠金额=40 元

外网展示卖价=486 (实际卖价) +40 (早订专享) +20 (境外酒店专享) =546 元

活动后报价明细展示效果如下：



活动后结算金额=500-40=460 元

1.4. 国际酒店商户促销-连住特惠

连住特惠配置

主活动ID	活动名称	活动状态	supplierID	wrapperID	wrappername	活动范围	对应编码	开始日期	结束日期	开始时间	结束时间	入离日期	适用星期	连住天数 (x天及以上)	活动方式	活动规则
804	连住优惠	1	1621553	hca9008qd0p	海淘房_ (国际)	0		2019/4/1	2019/4/30	0:00:00	23:59:59	0	0	2	1	98%
804	连住优惠	1	1621553	hca9008qd0p	海淘房_ (国际)	3	i-bangkok_5527,i-bangkok_64	2019/4/1	2019/4/30	18:00:00	23:59:59	2019/5/2	1,3,5,7	3	1	97%

主活动 ID – 新增 804 –连住特惠；

活动方式 – 支持 001 – 折扣 或 002 – 满减 方式配置，相同促销规则条件下（预定时间、入离时间、适用星期、可用时间、提前入住，早订天数相同或完全包含维度下），促销方式仅能选择一种；

连住天数 – 新增“连住天数”配置项，表示用户离店日期距入住日期相距天数，仅 804-连住特惠支持此项配置，配置格式如上图所示， x 为大于 1 的整数，表示 x 天及以上适用此规则，区间**左闭右开**，即规则 A 设置连住天数为 3，规则 B 设置连住天数为 5，AB 两条规则除连住天数及促销力度不同，其余规则相同时，表示连住天数 $1 < x < 3$ 时，不优惠，连住天数 $3 \leq x < 5$ 时，适用规则 A，提前预定天数 $5 \leq x$ 时，适用规则 B；

连住特惠计算

- 命中策略规则、金额展示规则与惠聚全球、境外优选一致；
- 定价系统根据促销后的底价进行定价；
- 平台优惠和商户优惠可叠加使用；
- 商户促销活动互斥**，若命中多个商户促销活动，取优惠力度最大的，若有多个最低价，随机选一种优惠；
- 配置的规则为按单间夜计算促销金额；
- 计算公式如下：

商户促销费用=满减金额 或 (底价*商户折扣)

如：

某酒店产品底价 500 元，商户配置连住天数为 2 天，促销方式为满减 (10|5, 100|20, 300|40) ，平台佣金率为 10%，配置平台境外立减优惠满 500 减 20，满 200 减 10，满 100 减 5，计算规则如下：

活动前：

活动前底价=500 元

活动前卖价按活动前底价走定价策略，假设最终定价为 $550 \times 2 = 1100$ 元，命中平台境外立减优惠满 500 元减 20 元，实际卖价 1080 元；

活动前报价明细展示效果如下：



在线付款	¥ 1080
2019-05-01 (1间)	¥ 500
2019-05-02 (1间)	¥ 500
税费	¥ 100
境外酒店专享	- ¥ 20

在线支付 ¥ 1080
已减 ¥ 20

明细 ▾ 提交订单

结算金额=1000 元

佣金收益=80 元

活动后：

活动后底价=500-40=460 元 (命中 300|40, 满 300 元减 40 元)

活动后卖价按活动后底价走定价策略，假设最终定价为 $506*2=1012$ 元，命中平台境外立减优惠满 500

减 20，实际卖价 992 元；

商户优惠金额=80 元

外网展示卖价=992 (实际卖价) +80 (连住特惠) +20 (境外立减优惠) =1092 元

活动后报价明细展示效果如下：

在线付款	¥ 992
2019-05-01 (1间)	¥ 496
2019-05-02 (1间)	¥ 496
税费	¥ 100
境外酒店专享	- ¥ 20
连住优惠	- ¥ 80
在线支付 ¥ 992	
已减 ¥ 100	
	明细 
	提交订单

活动后结算金额=(500-40)*2=920 元；

佣金收益=92 元

1.5. 商户促销展示位

注：展示位以“惠聚全球”为例，其余活动展示位及效果同“惠聚全球”，Banner 位为非固定展示位，随平台主推方向而变动，其余位置为固定展示位；

酒店列表页-标签展示



酒店详情页-物理房型标签展示



酒店详情页-产品房型标签展示



3:41 4G

房型 订房须知 评价 推荐

05月01日 晴三入住 共1晚 05月02日 晴四离店

含早 大床 到店付 免费取消 筛选

豪华房
37m² 免费房内WiFi
2张1.06m单人床/1张1.83m特大床 阳台
境外直订 送现优惠

¥269起
¥329起¥270
含税总价
仅剩5套

海海房 仅剩2间
无早 大/双床·可住2人
立即确认 取消扣全款
在线付·预订

¥333
优惠已减¥10
含税总价

去哪儿海外专享
无早 双床·可住2人 >
取消扣全款
境外直订
在线付·预订

¥333
优惠已减¥10
含税总价

去哪儿无线专享
无早 双床·可住1人 >
取消扣全款
境外直订
在线付·预订

¥333
优惠已减¥10
含税总价

酒店详情页-浮层展示



预定页-平台优惠展示位



预定页-平台优惠浮层展示



预定页报价明细-文案展示



订单页报价明细-文案展示



国际酒店频道 Banner 推广

宣传文案仅做参考不固定



海外酒店

巴厘岛 印度尼西亚 当前位置

周二入住 **12月31日** 至 **周三离店 1月01日** 共1日

您选择的是巴厘岛当地日期

成人2 儿童0 每间

试试搜：宝格丽

开始搜索

去哪儿更好玩

12.2%的人选择 阿雅娜水疗温泉中心	5.4%的人选择 库塔海滩	2.4%的人选择 努拉莱伊机场
------------------------	------------------	--------------------

37,472个人对此攻略叫好
巴厘岛住宿攻略 

热门海岛 / 宜居胜地 / 最佳婚纱拍地





3:38 东南亚暑期扫尾 上

东南亚暑期扫尾

巴厘岛 清迈 曼谷 芭提雅 普吉岛 芽庄



贝斯特韦斯特库塔海滩酒店 | 舒适型

Best Western Kuta Beach 4.1分 非常棒

酒店的屋顶游泳池可以直接看海景，地理位置非常好，离机场大概15分钟的车程，从酒店步行大概5分钟就是库塔海滩。

¥157 立即预订



Quanr 酒店频道 Banner 推广

宣传文案仅做参考不固定

