

连锁加盟酒店的好处，是具有较高的品牌效益和较低的投资风险，所以一直是投资的热门行业。正因为热门，许多不具备资质、条件不成熟的也纷纷打出连锁加盟的旗号，来鱼目混珠、以次充好。尤其是在三四线城市更为明显。要想在连锁加盟酒店品牌上走得更久、走得更稳，投资者要有识别是仙是妖的慧眼，选择适合自己的品牌，谨防掉入陷阱。



### 锁住供应链

目前，国内很多连锁酒店品牌把各种供应商自由紧握手中，转而让投资者进行二次购买，从而赚取差价，身份更像一个中介。在自己联系的供应商进的货，质量再好，他们也能挑出这不合格那不合格的毛病。尤其是前期采购量最大最多的时候，更是如此。开业后细水长流，长期下来也是一笔很大的开支。

### 费用项目繁多

锁住供应链，只要差价不是太大，这种算是良心加盟商了。派个人下来指导要收指导费、差旅费；有些还要从营业收入中提成。曾经做过一个酒店，刚开始业主有意向与一个加盟品牌合作，年收加盟费60万元，初期派了个总经理下来，月薪10万元，这大哥又要带几个部门经理，每个人月薪1万到1.5万不等。还要从酒店的营业收入中提取10%的管理费，算算账，开业后酒店每个月的营业收入不计成本只仅够支付这些费用，不仅如此，除了青菜猪肉购买任何物品，都只能从他们指定的供应商那儿进，只好不了了之。

### 管理跟不上

酒店能否做长久，前期筹备、论证环节很重要，一些以次充好的连锁加盟商，不管你选址在哪儿、当地客流量如何，只要求你按他们的意图做，开始装修直到筹备开业时管理又跟不上，该派的人派不来、该培训的没能正规的培训，会给以后的经营带来无穷的后患。



第三，酒店的选址是最重要的，一定要选在合适的地方，前期的论证投资者要有第一手资料，做到知己知彼，心中有数。

总之，投资者在选择酒店加盟品牌时，要做到理性分析，全面多方位了解品牌，谨防各种陷阱，不仅要选择适合自己投资的酒店品牌，还要全方位了解已方现有的条件，两方面结合，方能避免不损失。