

NA JIA 纳伽民宿

设计及运营思路

BY: 理想几岁





纳迦 民宿

项目位置

溧水九塘李在凤东村

無想山南
WUXIANG SHANNAN

哪'家'
那'家'



居 聚
納 無
伽 想
民 山
宿 南

原创品牌

納伽 民宿

品牌释义：

禅意

一个听起来很“禅意”很“佛系”的名字……

纳伽：谐音那家，简单明了、通俗易懂，去哪家民宿？当然是那家(纳伽)了。

具有很强的目标感！（从名称上就解决了一部分人的选择困难症）

纳：有容纳 包容之意，也有纳入 收入之意，与民宿品牌概念相稳合。

伽：取瑜伽的“伽”，意在探寻打造一个修身养心，回归健康生活的幽静之地。同时“伽”也是由“人”和“加”组成，民宿需要有众人的加入，住下来享受这份宁静与舒适健康的生活。

原创

纳伽民宿



本次改造范围 原有建筑面积大概1006平方米，改造后1153平方米，房间住宿大概23间左右。

配套公共空间有

- 1、接待大厅（汇客）
- 2、餐饮空间（家餐）
- 3、民俗博览空间（马灯馆）
- 4、文创展示空间（拾光记）
- 5、游泳池 瑜伽健身空间等





理念

三个关键字

简（建筑外观）

对现有房屋的简单改造，利用一切可利用的材料资源，保留了原有建筑的形体关系，对其入口及窗户做了简单处理，局部增加钢构件玻璃窗，使之呈现出自然、别致、有格调的建筑外观。

迷（公共空间）

是指迷人的建筑空间，景观空间及各功能空间。打造游客多方位的体验活动场所。



舍（室内空间）

两种含义，一是屋舍，指室内空间。另一个含义就是：让客人舍得在此花钱，值得住下来，让人依依不舍，流连忘返，值得再来的含义。

通过**简单**的设计，打造**迷人**的空间，让人依依**不舍**，流连忘返。



李在风东总体布局

这是目前整个村庄的大环境，自然优美，风景秀丽，发展空间良好，打造民宿聚落度假，具备一定条件。





产品定位

本次设计定位为:有特色的个性化、体验化、舒适化、园林化、文艺化、开放化，复活一批乡村特色及非物质文化遗产，通过设计创意，做出一些文创产品，比如以马灯为原型，设计一些与之相关的产品等，挖掘村内相关资源，以及乡村土特产，以纳伽为品牌，设计一系列的产品包装等，通过各种渠道推广销售，以及来纳伽的客人，都可以获得一份纳伽准备的伴手礼等，客人觉的好，也可以带回一些给自己的家人朋友。从而获得品牌口碑宣传。让大家都知道有一个“纳伽”，它不仅是民宿度假产品，也是一个产品聚集地，一些好玩的原创的特色的产品纳伽都有。

希望能把“纳伽”品牌化

个性化

体验化

舒适化

园林化

文艺化



产品定位

民宿产品具体定位如下:

- 1、根据 纳伽的定义，打造禅意精致景观。
- 2、依托非物质文化遗产，在本区内建民俗体验**马灯展馆**。客人及孩子们感受文化的同时，也可以亲身体会跳马灯这一活动。
- 3、依托文化创意，设计一系列产品，通过“**拾光记**”展示中心，对外展示售卖。
- 4、留一大套房子改造成餐饮空间，兼影视厅功能，餐厅服务游客及本村居民宴会等。取名：“**家餐**”，家的餐厅，家的味道，同时也提醒客人可以来此加个餐。
- 5、水边改建一接待中心，兼接待、娱乐、茶吧咖啡等一体的会客中心。建筑依水而建，挑出水面架空，底层设亲水平台，可供客人休闲，游船，垂钓娱乐等。建筑取名：“**汇客**”，一个汇聚客人的地方。有事没事都可以来此娱乐小坐一番。
- 6、利用改造后的餐厅前空间 设游泳池和休闲茶座。
- 7、入口区依湖水边架空新建一豪华观景客房，作为入口形象建筑。
- 8、未来结合当地资源，生态环境协调发展。有可能利用周边空余土地打造亲子自然教育基地，水果采摘，农业体验等，做到淡季不淡，亲子教育，文化传承，体验乡农乐趣。做到无论老少，**来纳伽民宿这里都适合您。**



市场定位

民宿市场定位如下:

- 1、定位中高端产品，面对全市场中、高、低等收入群体客户，定制不同价格房间，满足不同需求的客人。
- 2、房间价位在280到880之间，不同房型配套不同 价格不同，另根据节假日淡旺季客流量进行适当调整。
- 3、基础客群市场定位为：主要针对以家庭为单位的团体，亲子游、养老游等客户群体，周末乡村游。另一个是喜欢幽静、喜欢乡村、喜欢美食、喜欢游玩、享受度假的个人群体。针对不同群体 制定各种参与性趣味性的活动，让大家参与进来，等等。

总之要细分市场人群，根据其行为特征制定一系列的定价策略和房态控制策略。

平民化

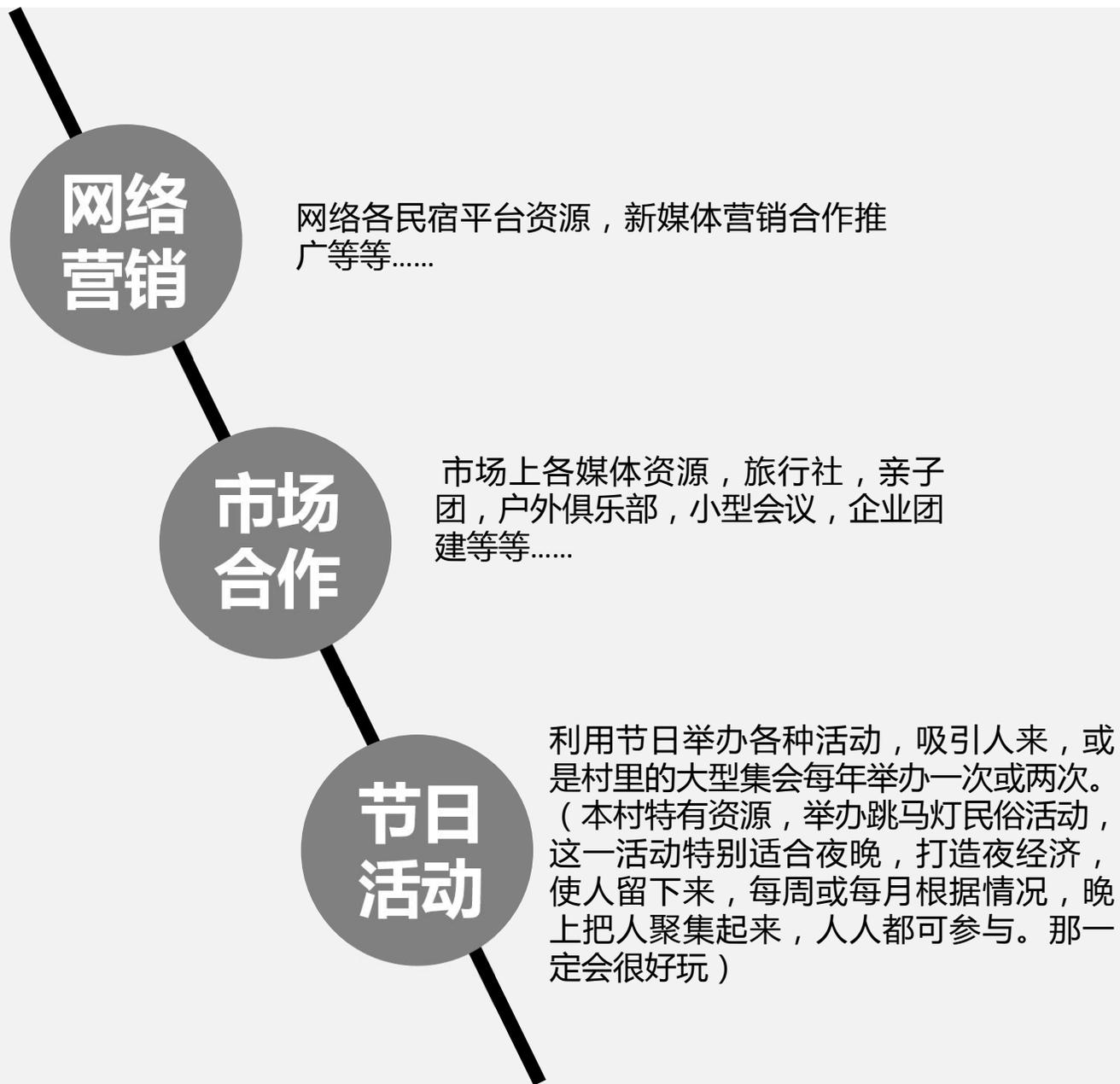
亲民化

平价化

好玩的人都在“纳伽”



营销策略





运营方案

- 一、房间价格
- 二、成本核算
- 三、合作方案
- 四、经营思路



一、房间价格

房型	门市价	折后价		房间数	
标准间	388	288		8	
精品大床房	388	288		6	
精品套房	999	699		4	
其他主题房	699	499		5	

备注：本次设计前期计划房间数量大概共计23间，价格暂定，后期需根据投入及需求进行合适调整。



二、成本估算1：

1、客房数量：

标准间：8间 288元/间/天 套房：4间 699元/间/天
大床房：6间 288元/间/天 主题房：5间 499元/间/天

2、按50%的入住率（一年的收入）：

标准间：8间×50%×288元/间/天×30天×12月 = 414720元

大床房：6间×50%×288元/间/天×30天×12月 = 311040元

套房：4间×50%×699元/间/天×30天×12月 = 503280元

主题房：5间×50%×499元/间/天×30天×12月 = 449100元

合计：1678140元/年

营业成本：

3、易耗品的材料成本：10元/房/天 入住率50%计算

23间×50%×10元/间/天×30天×12月 = 41400元/年

营业费用：

4、设备维修、保养费用按5元/平方米 使用面积1153平方米

6×1153×12 = 69180元/年

5、水电费：

10元/间/天×23间×30天×12月 = 82800元/年



二、成本估算2：

- 人工工资：(8人) 5000元/月
- 其他费用：广告费、招待费、车费等杂项估5万元/年

序号	成本	年成本费用总额	备注
1	客房易耗品消费费用	41400元	按10元/天计算 出租率50%
2	维修、保养费用	69180元	5元/平方/月
3	水电费	82800元	10元/天/间
4	员工工资	48万元/年	8人计算
5	其他费用	5万元/年	广告费、办公费、招待费、车费等费用
6			
7	工商、税务		
8			
	合计	723380	

另外预计还有餐饮、茶吧、咖啡、酒水，文创消费品、纳伽纪念品、农特产品，以及举办策划各种亲子活动的活动费，会员费等等其他项目的收入，做到多元化收益。

利润：1678140—723380 = 954760元/年



三、合作方案：

- 1、与当地政府的合作，具体事宜暂且未知。
- 2、通过民宿经营管理平台托管。
- 3、我认为本次设计区域，比较适合整体运作，我设计了公共接待大厅，可以操控附近几家店，集中管理，节省人员开支，这样大量的估计才有可能赚钱，避免民宿主投入过剩经济，过剩精力及时间。起码我所设计的这一千多平方区域，一定是应该可以集中管理的。



四、经营思路：

- 1、首先确定：服务标准、安全标准、卫生标准、舒适标准及协调标准等，满足规范、卫生许可标准，其次要加强自身安全建设，对出入人员做登记，保证客人基本的人身财产安全。制定统一的服务标准，减少房客投诉情况，增加客人的满意度，保障双方的人身安全。
- 2、除了住宿、可发展多元化多样化的体验模式及相关产品，寻找一些周边的资源，利用一切可利用的，比如文创产品，马灯相关产品，农产特色产品，手工制作，游船，垂钓，组织周边主题活动，亲子活动，自然教育，企业活动，小型团建，答谢宴等等等，都是可以和团队合伙做的。
- 3、更多的是希望民宿能成为乡村的配套，延伸出更多体验业态，能延伸到农业、旅游业等休闲创意产业，达到乡村永续发展效果。
- 4、以低成本，高效率宣传，促进销售等原则策划一系列推广活动，最终到达广泛宣传纳伽民宿品牌的目标，以实现产品的畅销以及市场开拓。
- 5、希望自己的民宿能给村庄带动一些经济发展，

团队的合作方案及活动方案，要结合民宿的运营情况，在后期制定。

需要达到目的有很多手段，不再一一详述。

服务

安全

卫生

环保



纳伽民宿 改造后效果



纳伽民宿



纳伽民宿



纳伽民宿



纳伽民宿

纳伽民宿
改造后效果



纳伽民宿



纳伽民宿
 改造后效果



合并鸟瞰图

纳山 民宿



我的用心希望你能感受到

总之：不管怎样，您一定要来“纳伽”。
不忘此行是我们的目的。满意而归是我们的职责！
欢迎您再来！

我希望NAJIA能成为民宿界里
的一匹黑马



NA JIA

Bed&Breakfast

本次所有设计及运营思路皆为原创
设计：袁波
(不足之处希望得到指点)



THANK YOU



汇报人：袁波