「浮生记」民宿运营策划

什么是民宿？

甲：民宿，嗯……就是有情怀，有特色的旅店吧

乙：是个让人能停下来的地方

丙：有歌有酒！有诗有远方、

有想过自己开一家民宿吗？

甲：想啊，又能玩又能赚钱，哈哈。

乙：想，逃离生活吧，不过要等有一定经济基础了才会去做。

丙：不想

?

甲:做民宿主需要有一定的审美品位和个人

乙: 没什么资金，做民宿需要有一定经济基础。

丙: 民宿事项繁杂，没接触过的人缺少管理经验。

浮生記

AIM——重新定义新民宿

「浮生记」——实现「你」的民宿梦

现状

B & B's Status

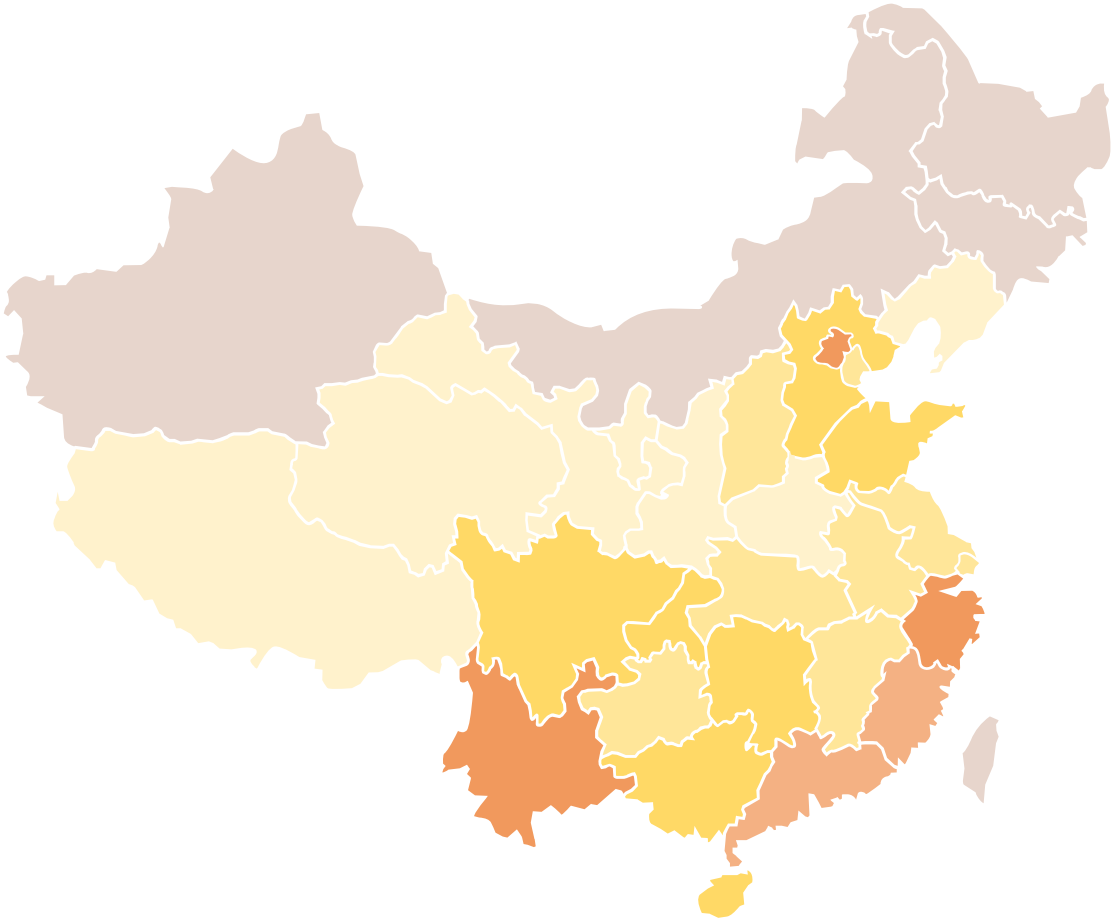
现状|民宿现状

政策扶持 + 消费升级 + 资本涌入 = **迅速发展**

2014年，我国大陆客栈民宿仅有30231家;及至2015年末，已经变为42658家。根据调查，2016年末，我国大陆客栈民宿总数达53852家。短短两年内时间内，我国客栈民宿数量涨幅达到近78%。民宿发展迅速。

B & B's Status

现状|民宿现状



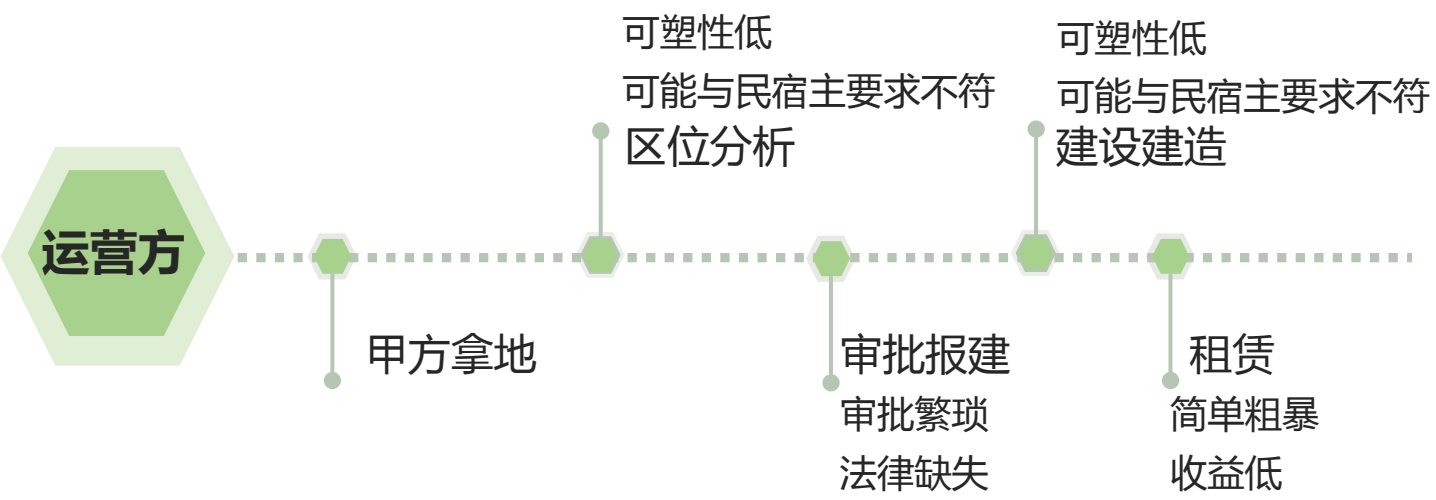
竞争激烈

周边游的消费需求带动下，以江浙为代表的乡村度假型客栈民宿增长速度较为明显。民宿快速发展，竞争愈发激烈，民宿市场存在种种问题。

Operation Process

现状|运营流程

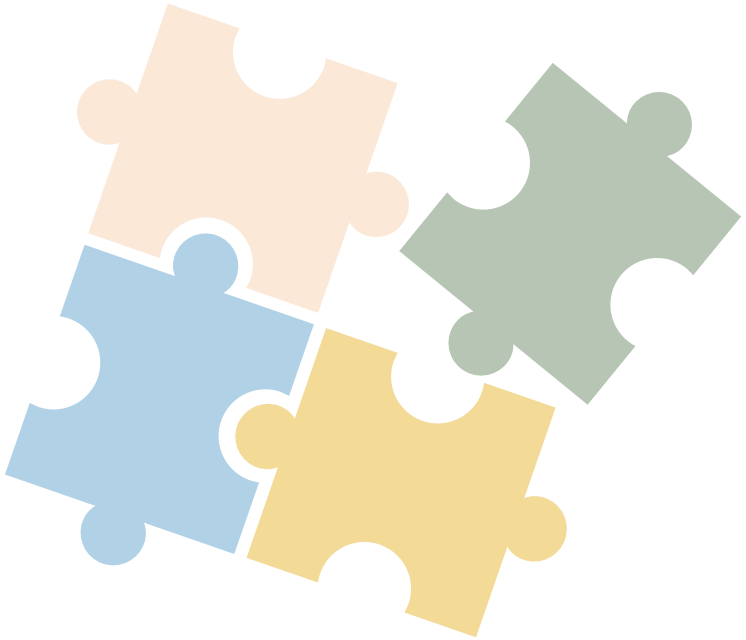
运营方运营流程图



运营方流程简单，仅租赁运营，收益低，运营方与民宿主运营流程分离

Problems

现状|现存问题



民宿单体规模小，运行成本高。

区域规划可塑性差，不能应对环境变化

口碑积累困难，宣传难以形成规模效应

“老板娘经济” 为特色的民宿，难以复制

入住率难保障，周末/平日、季节性波动大

租金/房屋业主契约精神的问题

审批繁琐，办证难，细则难以制定

收入结构单一，住宿几乎是唯一来源

对于古建筑的破坏、违规搭建带来安全隐患

Problems

现状|现存问题

未来民宿产业会经历一场大浪淘沙。

Ideal

现状|民宿梦

民宿梦

- 资金
- 创业梦
- 乌托邦
- 时间
- 诗与远方
- 能力

与此同时，很多人又都怀揣着民宿梦，期望着能够打造属于自己的乌托邦，但由于资金、精力、能力等各方面的原因真正实现的寥寥无几

Investment

现状|投资

初期投资

5年租金40万+软装带家具太阳能等配套要30+万=70万

回报

年均收入30万

年支出=年均15万元

年余额15万左右

装修设备维护支出逐年增加1万

转出/再次投资

6年后客栈设备更新重新装修，20万

民宿初期投入大，回报周期长

Investment

现状|投资

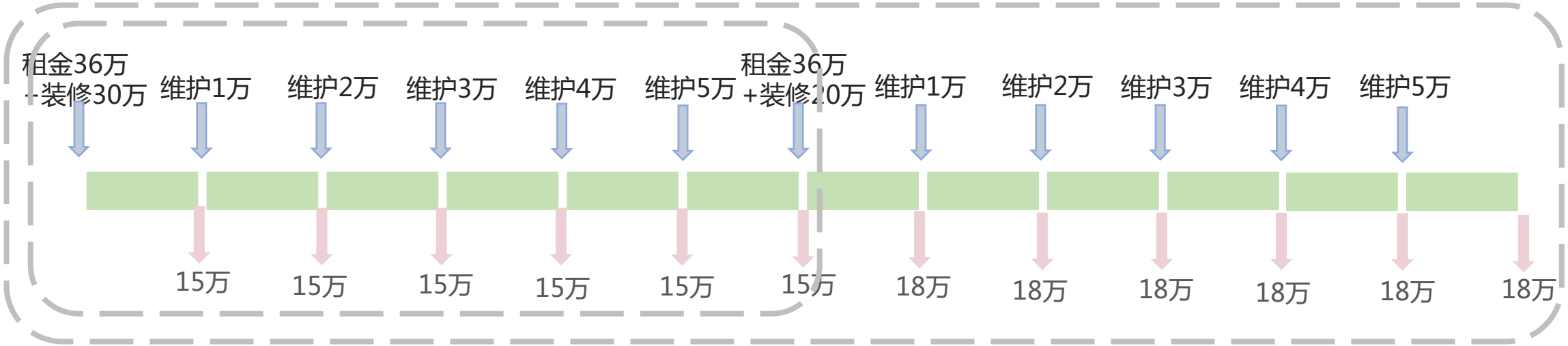
普通民宿财务表					
租金/年	**装修费**	**第二次装修费**	**前6年年收入**	**前6年年支出**	**前6年净收入**
6万	30万	20万	30万	15万	15万
后6年年收入	**后6年年支出**	**后6年净收入**	**第一年维护费**	**维护费**	
33万	15万	18万	1万	每年递增1万	

民宿初期投入大，回报周期长

Investment

现状|投资

普通民宿现金流



民宿初期投入大，回报周期长

Investment

现状|投资

普通民宿财务分析

6年周期		12年周期	
投入	81万	投入	152万
收入	90万	收入	198万
盈利结算	9万	盈利结算	46万

民宿初期投入大，回报周期长

Operation Process

现状|运营流程

民宿主运营流程图

民宿主

房源选址
区域规划体系不完善
破坏古建筑、
违章搭建

租金谈判
产权难以保证
租金飞涨
同本土居民关系紧张

审批报建
审批繁琐
法律缺失

设施配套
公共设施摊销面积大
基础设施配套不齐全
故障损坏维修费用高

房屋装修
成本高
经验不足

房源平台上线
专业缺失、人才困境
流量少口碑积累困难
物料、人工、市场营
销推广没有规模响应

水电物管
单体规模小运营成本高
维护费用高

房源接单
民宿主能力缺失
入住率难以保障，周末
/平时、季节性波动大

房源推广
运营平台少
口碑积累困难

事项繁复，民宿主管理能力缺失；规模小，成本高

Development Trend

现状|发展趋势

运营方|模式化

正规不正式

民宿主|个性化

经历了爆发式增长后，行业进入整合时期。在资产的推动下，已经或正在走向规模化、连锁化的道路上。客栈民宿在整体设计和日常运营中上趋于个性化，但在房间内基本的物品功能布置渐趋标准化。而将运营方与民宿主结合实现正规不正式的民宿运营模式正是如今民宿的发展方向之一。

浮生记

Source

浮生记|来源

庄子·外篇
刻意第十五

其生若浮，
其死若休

春夜宴
桃李园序

而浮生若梦，
为欢几何

浮生六记

心灵之自由
生命之短促
自由的渺小
渺小的自由

「浮生记」

民宿主打造属于
自己的浮生一梦
来来去去的民宿
主与居客，
便是“浮生”

那一部是贵在心灵之自由的记录，写布衣寒窗的风月往事...不仅说生命的短促，更是指着生命不系于任何庞然重物。生命处于自在自为的状态。自由的渺小，渺小的自由，却昭示了生命本质上的尊严。”

在这里，民宿主们可以打造自己的浮生一梦。通过改造民宿，把自己的故事与想法转化成居所，并在较短的经营周期内，通过房屋讲故事，与住客分享自己的梦。在这里，一次次更新迭代的房屋，一个个来来去去的民宿主与居客，便是“浮生”。

Methods and Strategies

浮生记|方法策略

甲方

增加收益，缩短运营周期

民宿主

让怀有民宿梦想但又缺少资金或是管理经验的人，能够实现他们的梦想

地方

激活区域经济，吸引人才

我们的方案就是希望能够通过运营方与民宿主的合作，一方面实现个人的民宿梦，同时也能够达到激活区域经济以及增加收益的目的。一次次更新迭代的房屋，一个个来来去去的民宿主与居客，便是“浮生”。

策略

Operation Process

策略|运营流程图

原有流程图

甲方

- 甲方拿地
- 区位分析
- 审批报建
- 建设建造
- 租赁

民宿主

- 房源选址
- 租金谈判
- 审批报建
- 房屋装修
- 设施配套
- 水电物管
- 房源平台上线
- 房源推广
- 房源接单

原有流程中，流线分离，运营方流线简单收益低，个人民宿主事项繁杂成本高。

Change

策略|流程变革

民宿的运营流程变化:

运营方拿地后进行区位规划，建造具有可塑性、环保的房屋。接着民宿主介入，对室内进行改造来实现他个人对于民宿的想法，在这个过程中，甲方提供包括可行性分析、装修等方面的帮助。在运营中，运营方也会对民宿主进行培训，提供集中的规模化的民宿后勤管理。

Operation Process

策略|运营流程图

运营方

区位分析
发掘场地可能性
可塑性

建设建造
可塑性高
与民宿主需求结合

运营方拿地

审批报建

租赁

民宿主

房源选址
区域规划体系不完善
破坏古建筑、
违章搭建

审批报建
运营方解决

设施配套
运营方规模化经营
降低成本

房源平台上线
专业指导
推广规模响应，
积累口碑

房源接单
专业指导，提升
民宿主个人能力
发掘市场

房源推广
推广规模响应，积累口碑

水电物管
运营方规模化经营
降低成本

房屋装修
运营方协助

租金谈判
共同经营
互惠互利

「浮生记」流程图

Cooperation

策略|合作

运营方|模式化

模式化专业化管理，提供建造装修、运营管理、物料、人工、市场营销推广、管理运营全流程参与和指导

正规不正式

在民宿运营中，运营方投入集约的规模的资源，民宿主提供自己的想法以及精力，民宿最终会实现“正规不正式”的运营模式。

民宿主|个性化

民宿主提供个性化的具有可行性的想法，负责民宿的具体经营。

民宿主们在短时间、缺乏资金的情况下实现自己的梦想，而对于运营方来说，独具特色的民宿会成为基地的一大吸引点，同时，“精加工”的产品也远比简单的租赁收益要多。最终实现共同经营，互助互利。

Problems

策略|问题

1. 民宿单体规模小，运行成本高。
2. 区域规划可塑性差，不能应对环境变化
3. 口碑积累困难，宣传难以形成规模效应
4. “老板娘经济” 为特色的民宿，难以复制
5. 入住率难保障，周末/平日、季节性波动大
6. 收入结构单一，住宿几乎是唯一来源
7. 租金/房屋业主契约精神的问题
8. 审批繁琐，办证难，细则难以制定
9. 对于古建筑的破坏、违规搭建带来安全隐患

Methods

策略|方法

1. 建造装修、运营管理、物料、人工形成规模效应
2. 进行区位分析，塑造可塑空间
3. 市场营销推广形成规模效应
4. 民宿主的个性化与梦想的实现
5. 顺应需求，开发周末游
6. 激活区域经济
7. 共同经营互利互惠
8. 统一报建审批
9. 建筑师提供专业解决方案

Profit

策略|增加收益

增加收益方法

运营方

集约化资源投资管理，降低成本

多元化民宿，吸引游客

“精加工产品”提高收益

民宿主

回报周期短、资金投入少、风险低

实现个人梦想，提升个人能力

绿色环保可持续的建造装修策略，降低成本；模范化的运营方法，集中采购维修培训，降低成本；名气积累，运营周期长，不同风格民宿作为亮点吸引游客，增加收益；每个民宿运营周期短，减少维修成本。

Financial Statements

策略|报表

普通民宿财务表										
租金/年	装修费	第二次装修费	前6年年收入	前6年年支出	前6年净收入	后6年年收入	后6年年支出	后6年净收入	第一年维护费	维护费
6万	30万	20万	30万	15万	15万	33万	15万	18万	1万	每年递增1万

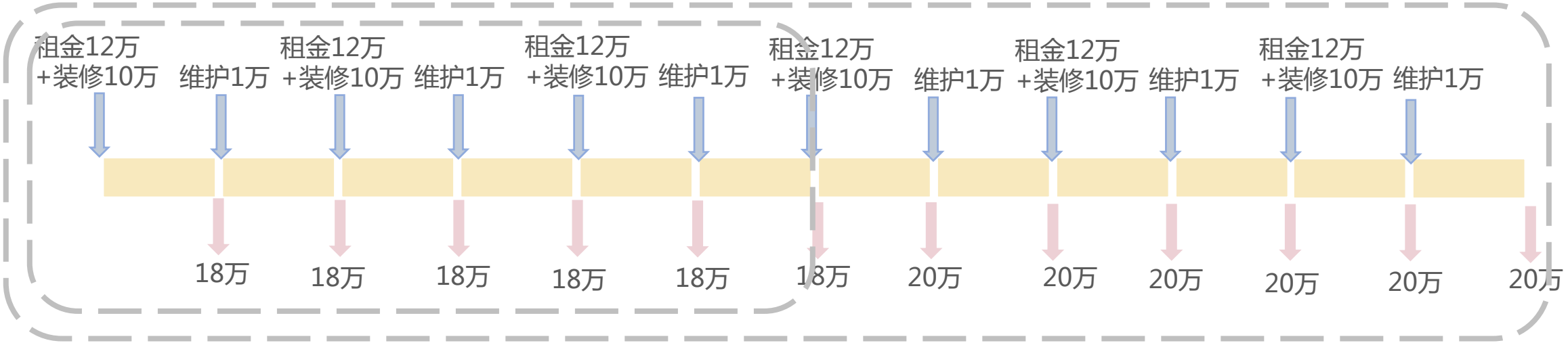
「浮生记」财务表										
租金/年	装修费		前6年年收入	前6年年支出	前6年净收入	后6年年收入	后6年年支出	后6年净收入	第一年维护费	维护费
6万	10万		30万	12万	18万	33万	12万	21万	1万	每年递增1万

降低运营成本，增加宣传效应，缩短运营周期

Financial Statements

策略|报表

「浮生记」现金流



降低运营成本，增加宣传效应，缩短运营周期

「浮生记」财务分析

6年周期		12年周期	
投入	69万	**投入**	138万
收入	108万	**收入**	228万
盈利结算	39万	**盈利结算**	90万

增加收益措施

1、绿色环保可持续的建造装修策略，降低成本

2、模范化的运营方法，集中采购维修培训，降低成本

3、名气积累，运营周期长，不同风格民宿作为亮点吸引游客，增加收益

4、每个民宿运营周期短，减少维修成本。

Financial Statements

策略|报表

6年周期财务分析

普通民宿		浮生记	
投入	81万	投入	69万
收入	90万	收入	108万
盈利结算	9万	盈利结算	39万
增加收益	30万		

12年周期财务分析

普通民宿		浮生记	
投入	152万	投入	138万
收入	198万	收入	228万
盈利结算	46万	盈利结算	90万
增加收益	44万		

降低运营成本，增加宣传效应，缩短运营周期

操作手法

Village Planning

操作手法|村庄规划

梳理刘家渡区域特色，发掘亮点：

1、整理原有溪流换线，拓宽成为游览水路，重建荷花池，打造江南水乡。

2、利用原有河流，开发垂钓娱乐。

Village Planning

操作手法|村庄规划

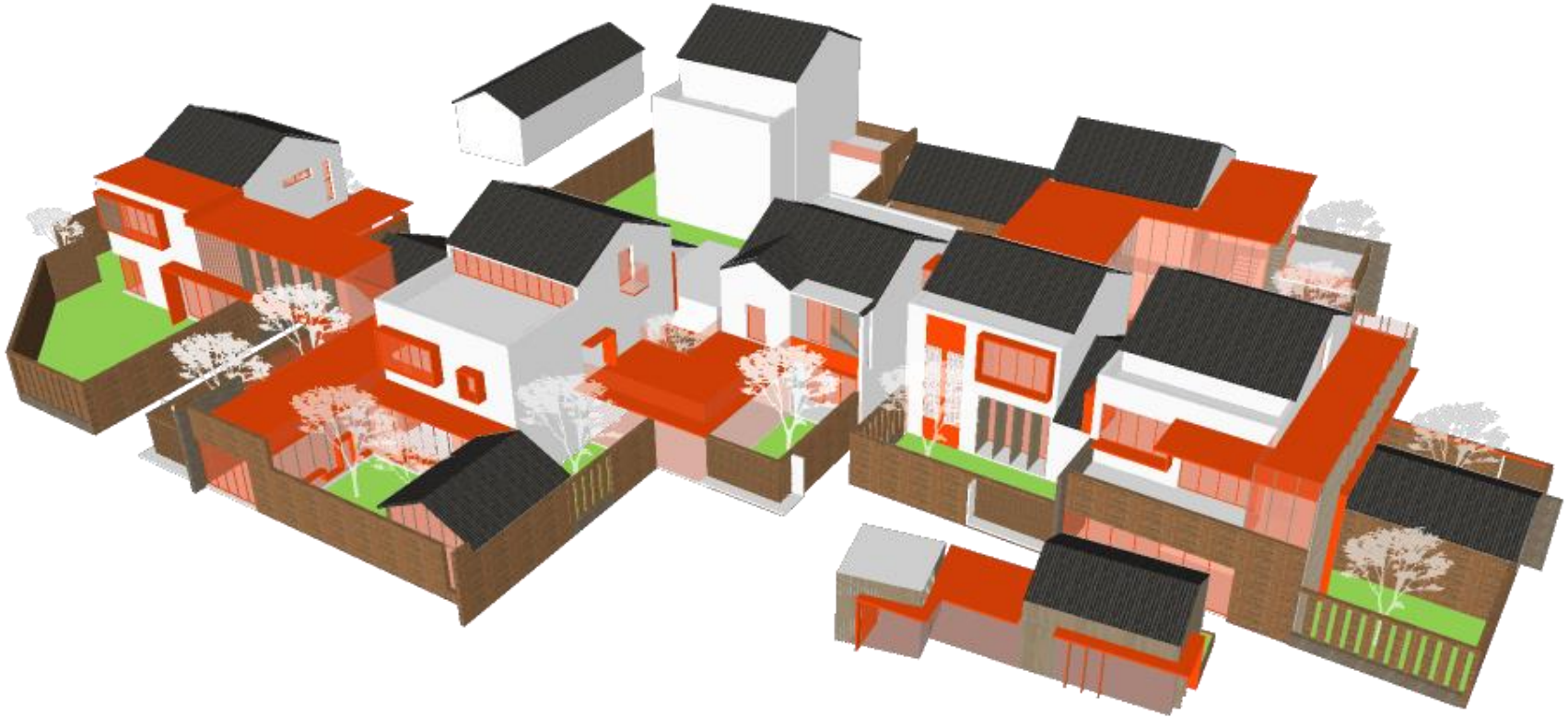
刘家渡发展可能性较多，刘家渡的基地被水环绕与村庄脱开，犹如一块孤岛，为“浮生记”提供了天然的氛围。不同的民宿可以寻找不同的亮点进行发掘，而这些不同民宿也会成为刘家渡最大的亮点和吸引点。

3、重建宗祠，与其他村落祭祀结合，打造一体化祭祀活动。

4、利用原有虾田、果林，开发休闲娱乐功能。

Area Transformation

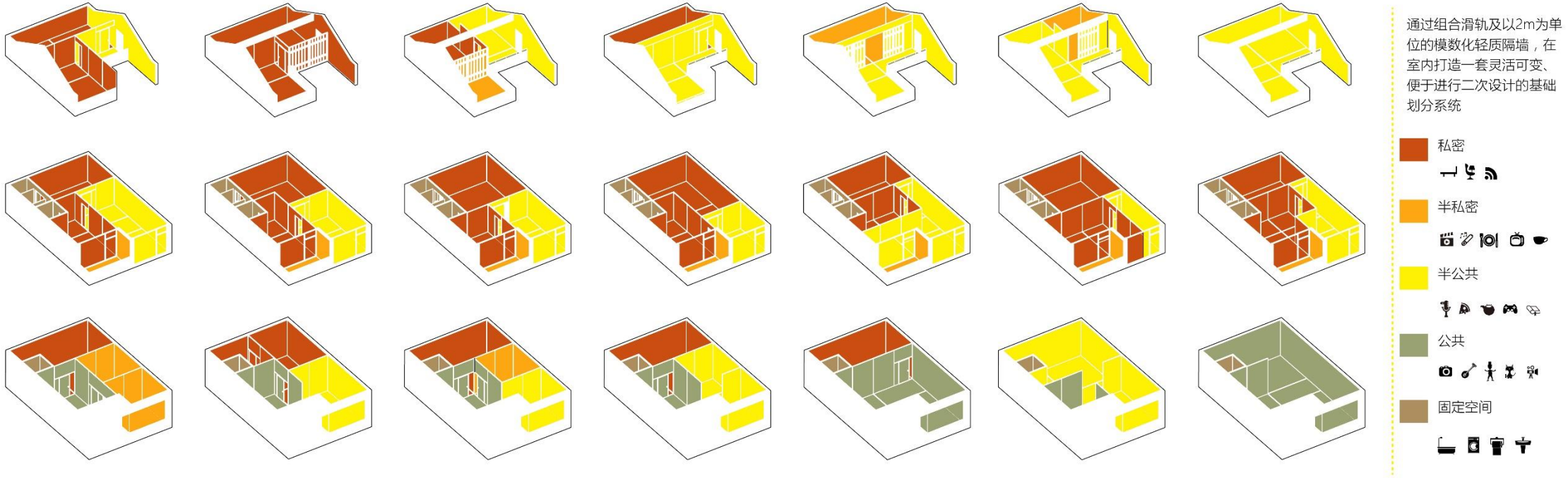
操作手法|片区改造



对建筑群体进行修补与改建，统一建筑群外立面风格，在建筑单体之间增加连通体块，民宿主可将根据个人的实际情况与需求选择不同的单体形成组团进行改造。

Building Updated

操作手法|建筑更新

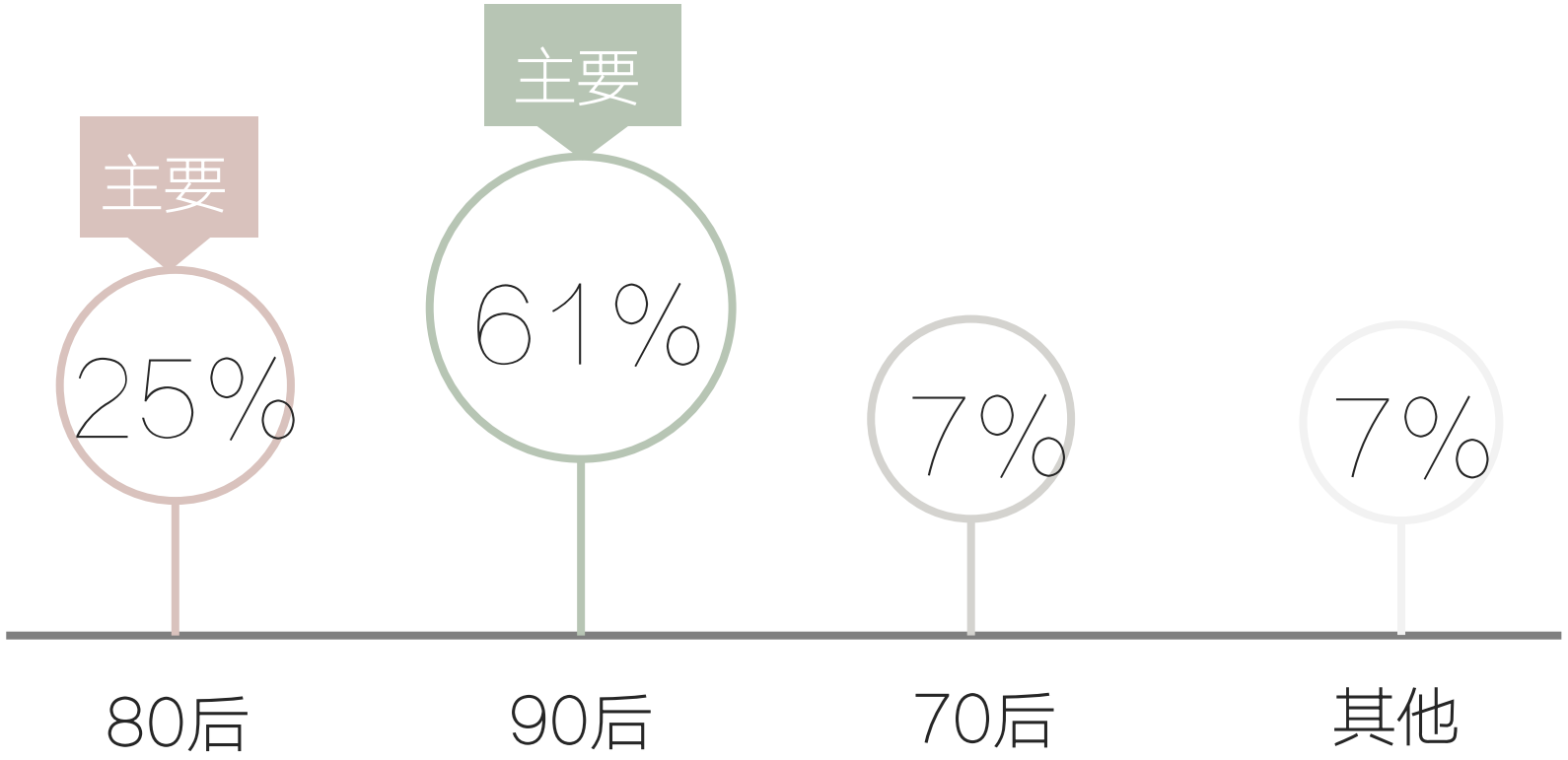


建筑上，统一建筑群外立面风格，在建筑内部加固改造建筑结构，将原有内部墙体拆除，替换为可拆卸移动的墙体单元，以适用不同空间氛围的要求，使民宿主对内部空间的定制化成为可能。

市场定位

Age Structure

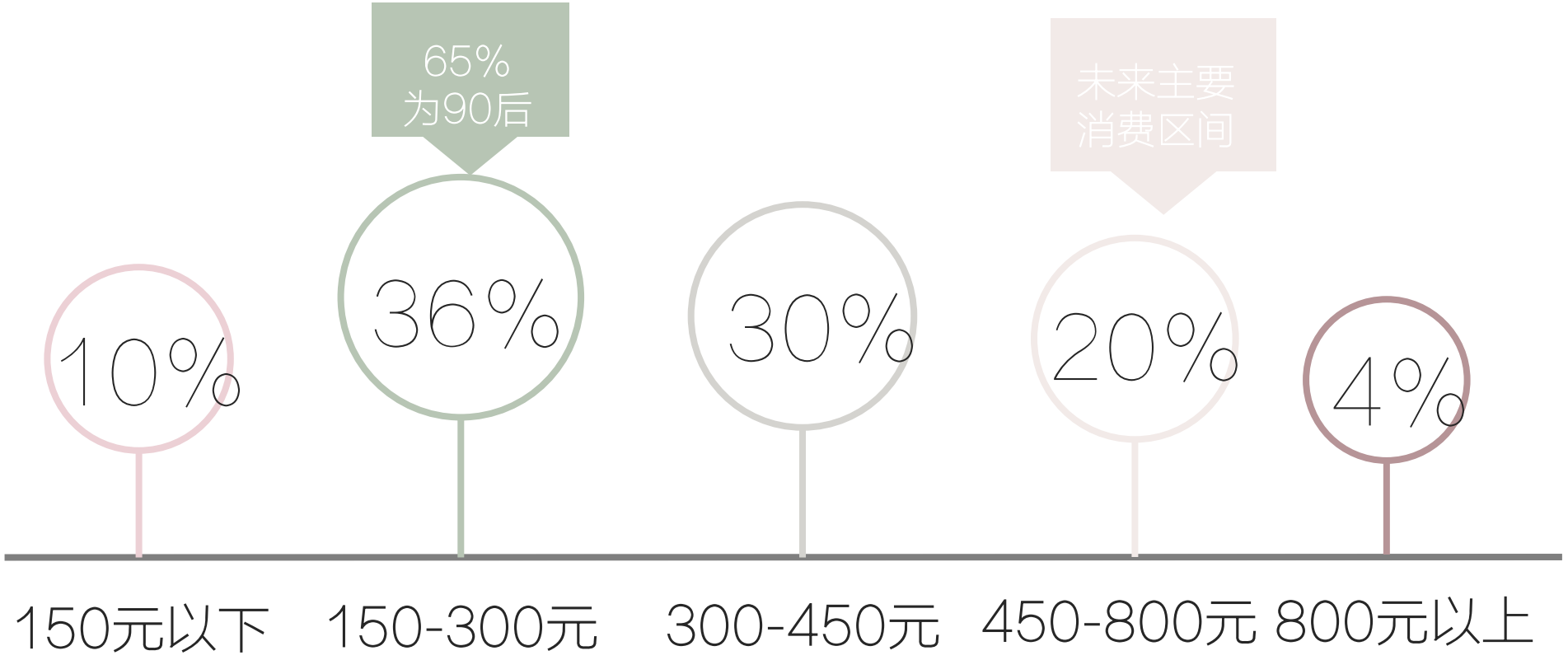
市场定位|年龄结构



从关注客栈民宿的年龄结构来看，目前8090后占了绝大部分，年轻一代已成为旅游住宿市场的主力军。

Consumption Level

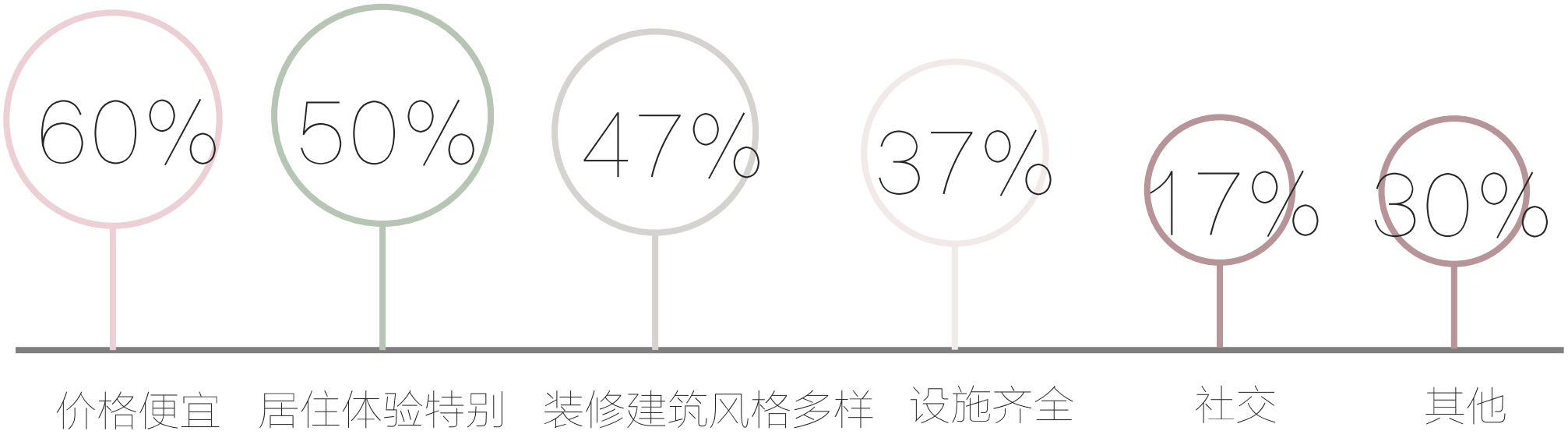
市场定位|消费水平



客栈民宿的价格接受区间主要在150至450之间，但是在这个区间中占比较高的90后随着工作收入增加，消费力也必然增强，所以未来的客栈民宿的主力消费区间预计在400以上。

Concern

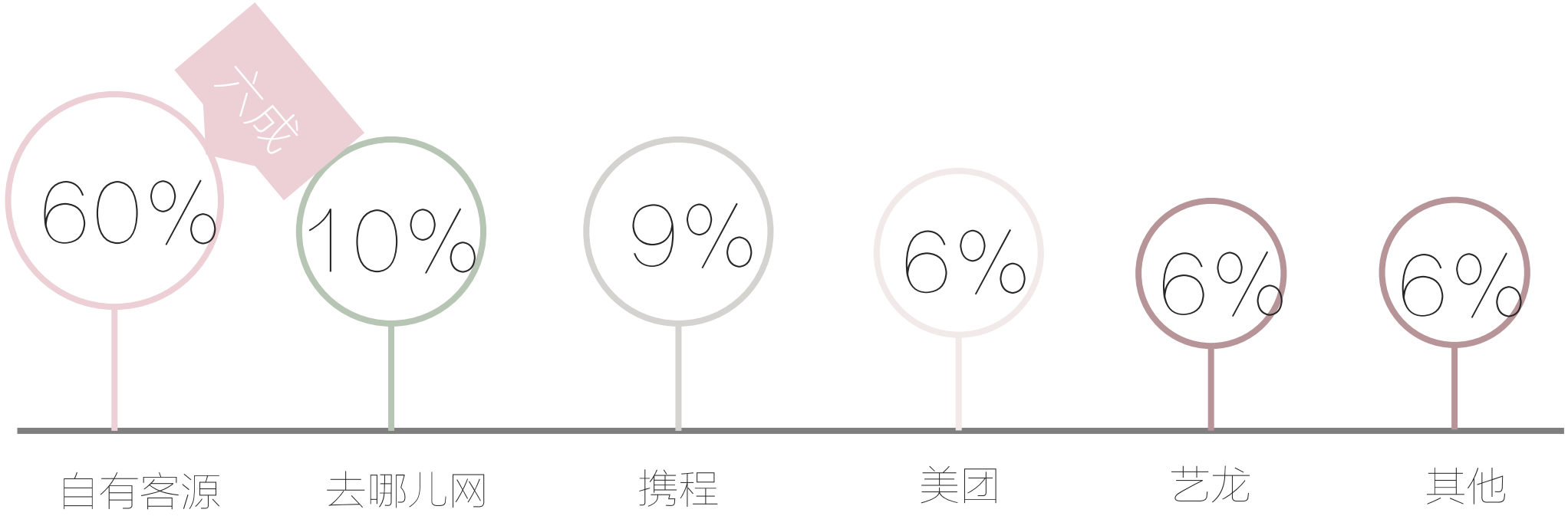
市场定位|关注要点



客栈民宿应该做好基础再谈情怀，硬件与服务都有待提高，未来的客栈不再仅仅是住的地方，而是一种旅行方式和态度。民宿建筑装修风格相对独特，避免同质化。

Tourists

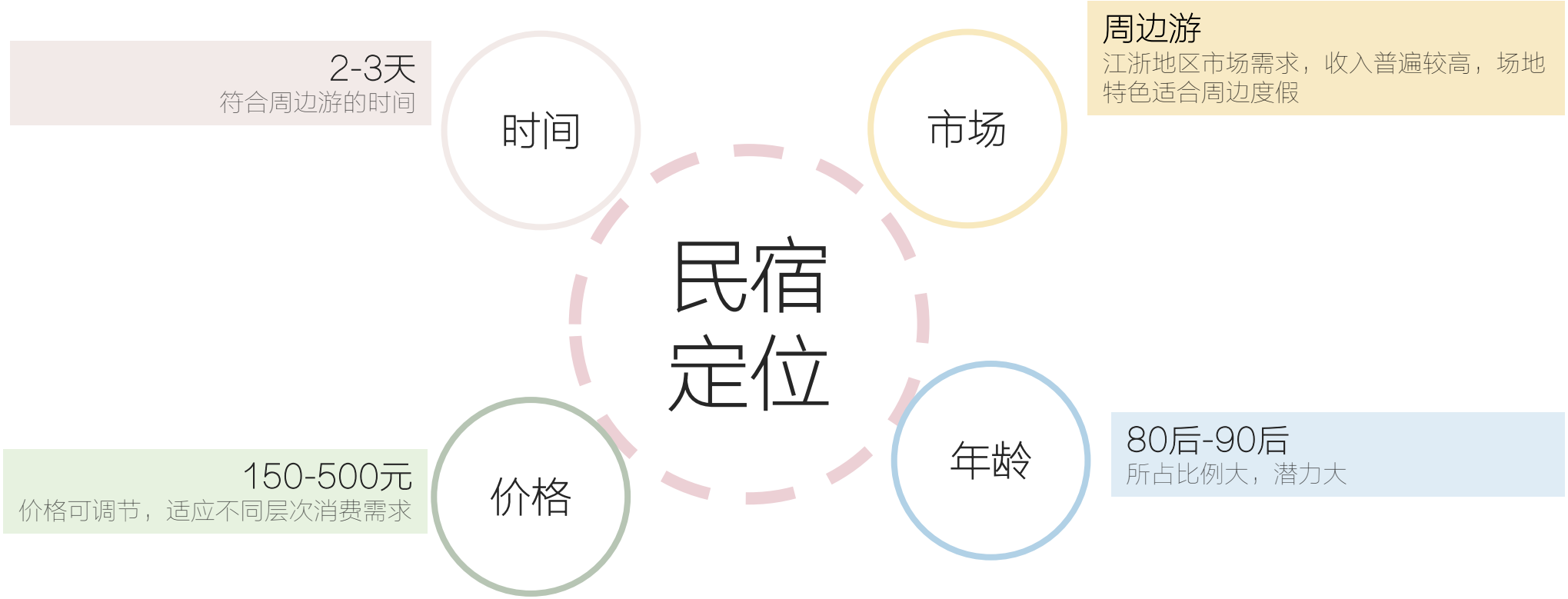
市场定位|游客来源



自有客源超过6成，分销渠道主要通过OTA揽客来实现，分销渠道多样化。经统计，江浙沪客源占78.56%，是客栈民宿客群的主力军。我们的民宿存在区位优势，具有丰富的客源市场。

Market Positioning

市场定位|市场定位



近年来，有些人的度假方式就是住进一间特别的民宿，逃离生活又贴近生活。江浙周边游的消费需求正飞速增长的，在周边游的消费需求带动下，以江浙为代表的乡村度假型客栈民宿增长速度较为明显。

Homestay Owner

市场定位|民宿主

民宿主

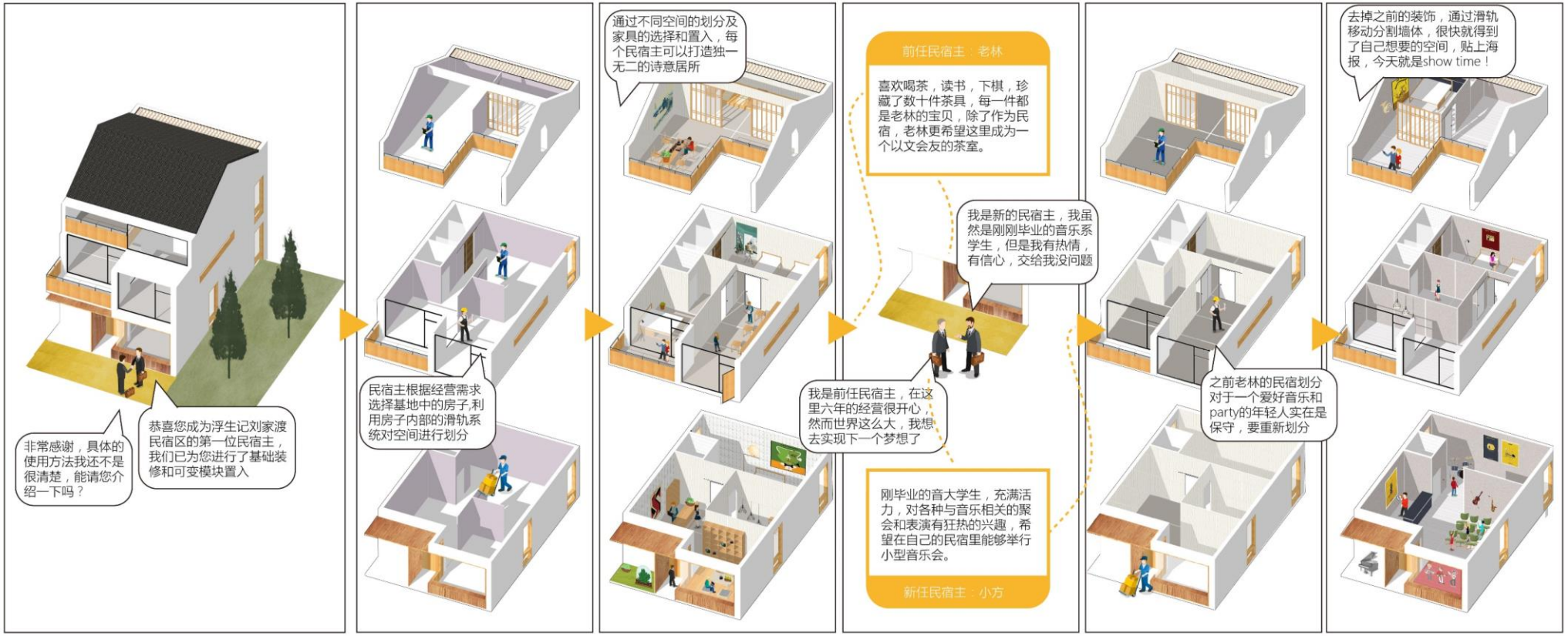
"具有民宿情怀和追求的民宿主，
将决定整个客栈的调性。"

- 怀有民宿梦想
- 精力充沛
- 有韧性

故事

Example

示例|民宿主



在这里，民宿主们可以打造自己的浮生一梦。通过改造民宿，把自己的故事与想法转化成居所，并在较短的经营周期内，通过房屋讲故事，与住客分享自己的梦。在这里，一次次更新迭代的房屋，一个个来来去去的民宿主与居客，便是“浮生”。

AIM——重新定义民宿

「浮生记」——实现「你」的民宿梦

浮生記

感谢观看
欢迎指正