



life

就想开家 小小的 民宿

in

风和文创
编著

民宿不只是事业，更是分享
分享主人的美学、品位、生活方式，以及梦想

民宿，是家的另一种可能

B N B

南方出版传媒
广东经济出版社

就想开家小小的民宿

风和文创
编著

常州大学图书馆
藏书章

SPM 南方出版传媒
广东人民出版社
— 广州 —

图书在版编目(CIP)数据

就想开家小小的民宿 / 风和文创编著. —广州: 广东经济出版社, 2018.1

ISBN 978-7-5454-5798-8

I. ①就… II. ①风… III. ①旅馆—经营管理—基本知识 IV. ①F719.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第233604号

版权登记号: 19 - 2017 - 143

出版人: 姚丹林

责任编辑: 张晶晶

责任技编: 许伟斌

封面设计: 门乃婷工作室

装帧设计: 何汝清

本书原著作名为《风格民宿圆梦计划圣经》, 原出版社为风和文创事业有限公司, 作者为风和文创。本书由风和文创正式授权, 经由凯琳国际文化代理。

《就想开家小小的民宿》

Jiuxiang Kai Jia Xiaoxiaode Minsu

风和文创 编著

出版发行: 广东经济出版社(广州市环市东路水荫路11号11~12楼)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 广州市岭美彩印有限公司(广州市荔湾区花地大道南海南工商贸易区A幢)

开本: 787毫米×1092毫米 1/16

印张: 16.25

字数: 250 000字

版次: 2018年1月第1版

印次: 2018年1月第1次

印数: 1—5000

书号: ISBN 978-7-5454-5798-8

定价: 78.80元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路11号11楼

电话: (020) 38306055 37601950 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路11号11楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

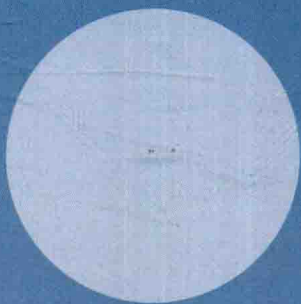
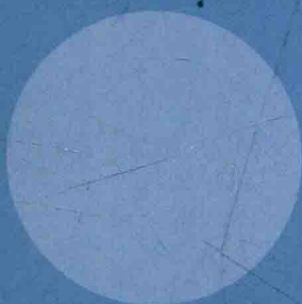
广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

民宿，
是家的另一种可能。





1

Part

开业之前的必修课【初级】 *Primary*

- 01 / 从梦想出发，打造自己的创业提案 / 002
- 02 / 创业前的自我评估 / 004
- 03 / 掌握自己的创业进度表 / 008
- 04 / 不可不知的法规 / 011
- 05 / 解决“钱”的问题 / 012
- 06 / 选地停·看·听 / 015
- 07 / 发包与监工一定要知道的事 / 018
- 08 / 定价与成本管控 / 022
- 09 / 选择你的工作伙伴 / 025

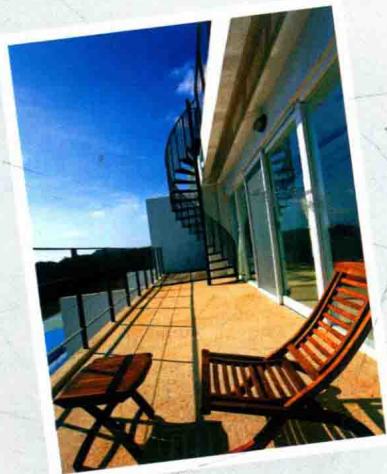


2

Part

开业之前的必修课【进阶】 *Advanced*

- Lesson 1 创业的动力** 四季星空 / 陈桑民宿 / 030
- Lesson 2 永续经营力** 香草 HOUSE / 西卫海民宿村 / 038
- Lesson 3 灵感创造力** 花见幸福 / 英格兰小古堡 / 048
- Lesson 4 口碑营销力** 自然卷北欧风格民宿 /
调色盘筑梦会馆 / 056
- Lesson 5 细节管理力** 布拉诺城堡 / 愿井民宿 / 064
- Lesson 6 服务价值力** 亲河 291 / 星月旅店 / 072



3

Part

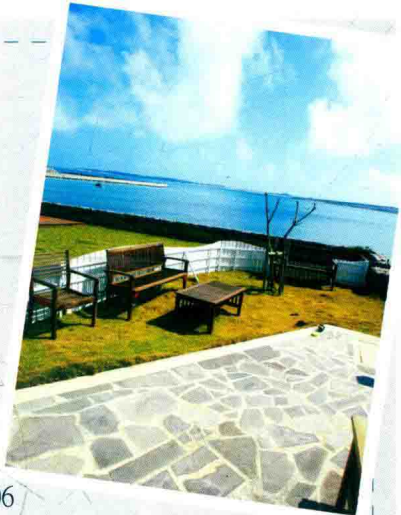
建造与设计 *Design*

- 01 / 民宿外观：传递梦想之键 / 082
- 02 / LOBBY：体现民宿风格的整体形象 / 086
- 03 / 客房：浪漫想象的呈现 / 092
- 04 / 浴室：洗涤身心的疲惫 / 096
- 05 / 餐厅：凝聚美食与温馨的乐园 / 100



4 Part

对的预算打造对的民宿 *Budget*



1000 万元以下

- 台中 / 呼噜咖啡 B&B——改装老宅预算更精简 / 106
- 垦丁 / 迷路为了看花——打包美景，体会时间静止的魔法 / 112
- 宜兰 / 蛙塘——民宿主人打造的艺术空间值得一看！ / 118
- 澎湖 / 夏滢——减法装潢带给住客最美的景色 / 124
- 宜兰 / 星光碧后——南澳乡中体验部落文化 / 130

1000 万~ 2000 万元

- 澎湖 / 23.5 蔚蓝——贴心提供自助厨房料理服务 / 136
- 澎湖 / 北非花园——原汁原味复制的摩洛哥风情 / 142
- 南投 / 峇里峇里——预约式住房，独享尊贵度假时光 / 148

2000 万~ 3000 万元

- 垦丁 / 漫步 chateau——营造效益最大化的主题体验 / 154
- 花莲 / 境外漂流——民宿主人成为你的专属玩伴 / 160
- 宜兰 / 罗腾堡庄园——彻底感动的爆表住宿服务 / 166
- 花莲 / 崖上——人情味自制美食体贴你的胃 / 172
- 九份 / 缓慢金瓜石——独到的文化体验让旅人灵魂充电 / 178

3000 万~ 5000 万元

- 花莲 / 阿德南斯庄园——环境低度开发的坚持 / 184
- 宜兰 / 35A-LI——珍惜环境的心意 / 190
- 宜兰 / 独立森林度假 VILLA——融合建地条件打造人间天堂 / 196
- 台南 / 佳佳西市场旅店——量身定做的深度旅游服务 / 202
- 花莲 / 63inn 庭园民宿——一千平方米花果园欢迎大家同乐 / 208
- 宜兰 / 水畔星墅——延伸自然环境，纳景入室 / 214

5000 万元以上

- 垦丁 / 沙点——浓烈风格抓住对的客户群 / 221
- 垦丁 / 都法豪华庄园——精心计算过的体贴入心 / 226
- 垦丁 / 海境——大开窗海景客房引人入胜 / 232
- 宜兰 / 水岸森林——导入国外度假村概念经营品牌 / 238
- 宜兰 / 有朋会馆——以招待老友的心意款待每一位房客 / 244

附录 1 民宿预算参考 / 250

附录 2 民宿索引 / 253



CONTENTS

PART 1

开业之前的必修课【初级】

民宿不只是事业，也是分享。
分享主人的美学、品位与生活方式，也是梦想的雏形。 }

准备开始之前，你做好规划了吗？
无论你是因为筑梦，还是喜欢分享，或是为了落实信念，
开民宿从来就不是一个人的事，
先从创业提案、自我评估、创业进度、资金分配等方面开始做起。

从梦想出发，打造自己的创业提案

大多数人都说：“人类，因梦想而伟大。”

然而，在这里我们要说：“成功的民宿老板，以梦想为起点。”



为梦想坚持到底的动力

创业，不是件容易的事，从一开始的规划到实际执行再到成果的检验，这一整个过程光是在脑海中虚拟演练一遍，就能发现其中遇到的W关卡，可说是困难重重。创业，不但需要起步的冲动，也需要面对与克服挫折的勇气。当然，民宿创业也不例外，甚至面临的困难与挫折将会更为艰巨。

在创业的路上，没有所谓的高低阶，每个人都是从零开始，会产生成功或失败的分歧，第一个要件就是坚持到底的动力。每一个创业者都无法只凭一招半式走上创业这一条路，反而要有校长兼撞钟的觉悟。而且，民宿创业比起其他行业更是集设计、营销、财务、服务、建筑、管理等技巧于一身，同时也要精通系统化，并且日复一日，不断鞭策自己朝着梦想向前走，如果仅仅是靠赚钱这个目的支撑是没有办法持久的，必须仰赖更大的动力——梦想。

梦想，决定你盖的是民宿还是日租套房

许多人都曾经问过这样的问题：“民宿跟旅馆的差别在哪里？”撇除在规模以及法规上的差异，若说旅馆是标准化与一致性大量生产下的产物，那么民宿，就是独一无二，强调独特性与客制化的精品，最重要在于民宿是民宿主人结合梦想与人生体验的结晶。

要走上民宿创业之路，最重要在于“你的梦想在哪里”。民宿创业与其他类型创业最大的不同点在于，对于其他的创业方式，梦想是最终目的，但在民宿创业中，每一个计划、方向都代表着你的梦想，不论是建筑外观、

民宿 VS 日租套房	项目	民宿	日租套房
	内在核心	梦想	收入
	外在象征	品牌	商品
	市场	具差异并无取代性（蓝海）	无差异并高取代性（红海）
	定价	高	低
	与消费者的联结	强	弱

装潢细节，还是服务流程，都必须以梦想为核心去延伸与发展，如果除去梦想这一点，民宿姑且只能称作日租套房。

梦想 + 5W1H，完成你的创业提案

如何将梦想与民宿创业二者紧紧联结，我们可以利用管理学上的 5W1H [原因（WHY）、对象（WHAT）、地点（WHERE）、时间（WHEN）、人员（WHO）、方法（HOW）] 分析法，来为你的梦想打造出基本雏形，完成你的创业提案。



民宿创业的入门条件

条件一：莫忘初心

民宿的建造跟营销要回到梦想本身，才能真实地传递其中的故事并凸显民宿特色。

条件二：实现梦想的觉悟

用心付出、培养、坚持，有了势在必行的觉悟，才能走上创业这条路。

条件三：时时检视自己的梦想

当感觉自己无法坚持下去或茫然时，重新检视你的梦想，确认自己在做的事情与梦想之间是不是有差距。

条件四：坚持到底的勇气

创业路迢迢，要面对的挫折与困难重重，要具备兵来将挡，水来土掩的豁达心胸，才能够继续坚持下去。



02

创业前的自我评估

根据统计资料，能够成功创业的创业者，即便所在的产业跟创业机会有所不同，但是在性格上有着共通的特质与行为模式。

性格，决定你的创业之路

创业，是许多人的梦想。然而谈论创业的人多，实际去执行的人却是寥寥可数，其中的关键因素在于性格的抗压性及风险的承受力。也许在创业计划的开始，有的人考虑到不可行的部分，立刻选择放弃，有的人则是选择寻找解决方案继续执行，造成选择差异的关键就在：性格。

创业之前，应该事先评估自己是否适合创业。能力分布表不但可以在创业之前使用，创业之后也可作为检讨该阶段某种能力缺乏或是降低的指标，时时检视自己的状态获得改进的方向。

以下的测验由五大指标组成，分别是：自我管理、社交人际、创新创造、抗压韧性、执行能力。根据表单可做简单的自我测试：



STEP 1

表单内五大项中各有 5 题，请依自身状况回答并勾选“YES”或“NO”，每勾选一个得一分。

A

自我管理

题号	项目	YES	NO
1	早上 6 点必须起床准备工作，我会在 5 点 30 分之前准备就绪。	☐	☐
2	当我决定好工作的步骤与程序，我会遵循流程走。	☐	☐
3	当我无法参加重要会议时，我会准备好备案并做出处理，而不是直接改期或缺席。	☐	☐
4	只要我确定好决策或是目标，我一定会想办法办到。	☐	☐
5	我能调整自己做事的优先级来配合工作要求。	☐	☐

B

社交人际

题号	项目	YES	NO
1	我很容易与陌生人打成一片，就算在陌生的环境当中，我仍然可以轻松地与他人交谈。	☐	☐
2	一般来说，我能清楚表达我所要传递的信息，并流畅地表达自己的想法。	☐	☐
3	与他人谈话时，我可以仔细倾听对方陈述的内容，并了解对方肢体、语言传递的信息。	☐	☐
4	面对初次见面的人，我能积极主动地表达意见，并与对方互动。	☐	☐
5	我可以成为他人彼此认识的中间媒介。	☐	☐

C

创新创造

题号	项目	YES	NO
1	我总是主动寻找并迅速发现需要改进的地方。	☐	☐
2	在群体之中我喜欢提供新的信息与想法跟他人分享。	☐	☐
3	我喜欢将新学到的知识或技能应用到工作上，使工作效率更高或解决问题。	☐	☐
4	我喜欢不断修正与改进，尝试让自己的想法更完整。	☐	☐
5	我乐于接受变化，并常有新奇、独特的想法。	☐	☐

D

抗压韧性

题号	项目	YES	NO
1	我自己的情绪起伏很容易察觉出来。	☐	☐
2	我可以接受不是人人都喜欢我或是满意我的表现这个事实。	☐	☐
3	我也可以妥协去做我原来不想做的事情。	☐	☐
4	就算处于劣势，我也不认为我一定会出局。	☐	☐
5	每当我处于困境，我会想尽办法杀出一条血路。	☐	☐

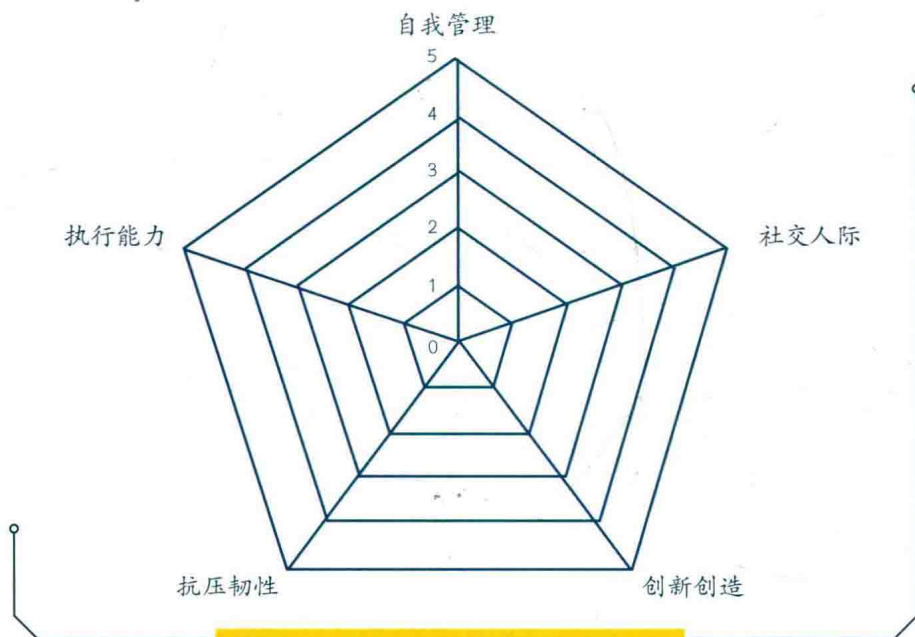
E

执行能力

题号	项目	YES	NO
1	我决定后，会马上行动。	☐	☐
2	我能掌控执行中的各种状况，适时做调整，并通知相关人员。	☐	☐
3	发生问题时，我能区分清楚解决这个问题对我的重要程度。	☐	☐
4	我喜欢实事求是，并果断处理问题。	☐	☐
5	我可以同时解决多个问题。	☐	☐

STEP 2

依照前面表单中五大项的得分，在能力分布表中对应的位置上将点连线，画出专属于自己的雷达图。





STEP 3

五大指标中，你的哪一个指数最高？

自我评估五大指标的意义

指标一：自我管理

开始创业之后，原来在职场上盯着你的主管或是同事的批评突然不见了，现在只有你自己才能约束自己，因此自我管理是非常重要的。更积极地说，自我管理是能明辨对错，在对的时间做对的事情，将自我效能发挥至最大。

指标二：社交人际

社交人际在创业中被视为最重要的能力，因为创业所需的资源极多，许多资源必须仰赖外界。此时，良好的社交人际能力就成了关键。特别是在民宿创业之中，每一个住客后面代表着十个潜在住客，如果能够妥善地面对住客，有了初次的美好体验之后，客户会提高把整个圈子介绍给你的意愿。在遇到困难的时候，良好的人际网络也能成为刚创业的你一个重要的助力。

指标三：创新创造

对于“创新”二字，多数人的刻板印象是：要做没有人做过的东西。然而，这并不是创新真正的意涵。许多人都有天马行空的点子，然而这些点子能够真正成为创业方案的可以说是少之又少，因为“缺乏真正的可行性与贴合市场需求”。因此真正的创新能力在于你是否能够不局限于理所当然的答案，善用观察力，了解消费者的问题与需求，进而提出解决方案与方式并成为你的卖点，如此才是创业真正需要的创新。

指标四：抗压韧性

这是创业最关键的部分，同时也是创业成功与否的关键点。前面本书提到的创业关键是能够坚持到底，这里要强调的能力在于韧性。在创业路上，不是每一件事情都能尽如人意，一旦发生困难或遇到阻碍，周遭的反对声浪就会出现，遇到的困难程度只会上升，不会下降。在解决困难及问题时，除了要不断地告诉自己一定能够找到解决方法之外，也要能放下身段，低着头去面对周遭反对的声音，并从中了解自己的做法是不是如同他们所说的有问题或是存在盲点需要解决。

指标五：执行能力

从创业开始，所有问题与困难会不断接踵而至，除了需要坚持到底的勇气外，务实地执行也是关键。自我管理的能力是在告诉你该做什么，执行能力就是在告诉你该怎么做。民宿创业要做的事情比一般创业来得多，一天只有24小时，你必须选择和决定事情的优先级，有着明确的目标，才能正确扎实地完成每一个项目。

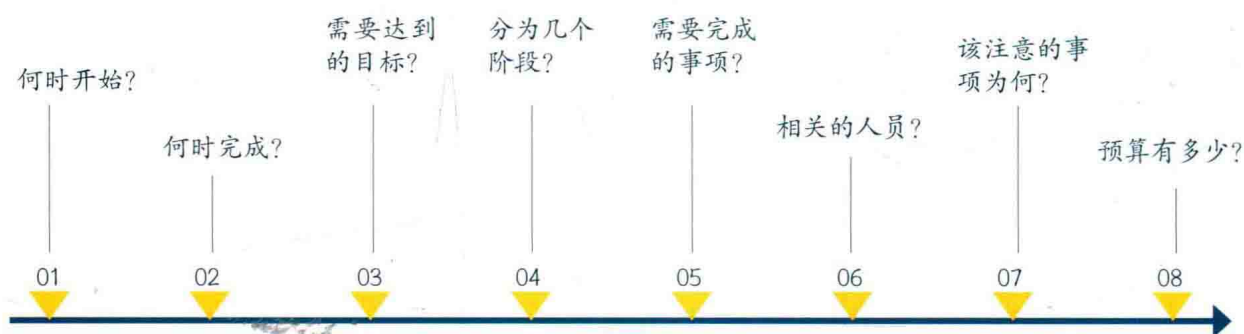
掌握自己的创业进度表

“按表操课”——这四个字听起来僵化又乏味,却是创业初期不可少的工具。

效率与效果始于创业进度表

创业并不像考试有着一翻两瞪眼的正确答案,选择与执行的方式有很多,重点在于做正确的事和正确地做事。首先,你可以从建立创业进度表开始。

第一要素就是要有目标,在创业的一开始,我们要确定所有的决策点,以便将来检核目标是否有达成,就是正确地做事。第一步,将重要的资料写出来,建立进度时间轴:



（例）xx 民宿创业进度表

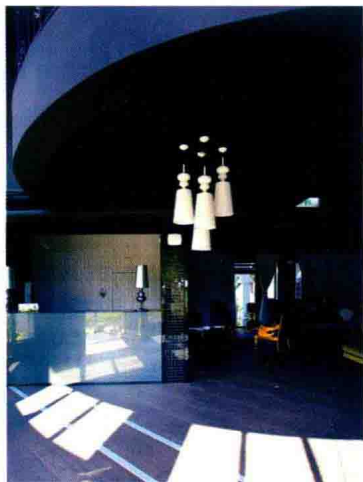
开始时间（3月1日）—预计完成时间（7月24日）

阶段	完成目标	完成事项	相关人员	预算 (元)	所需时间	注意事项
筹备期	取得土地并选择合作设计师	1. 取得标的所有权 2. 择定合作设计师 3. 签订合约	1. 银行 2. 土地登记代理人 3. 中介 4. 设计师	1200 万	30 天	基地原为水田低洼地，故于进行起造前，须回填土方，使基地基础稳固 
设计期	取得建筑执照并完成设计蓝图	1. 申请建筑执照 2. 进行现地勘查 3. 确认设计需求 4. 完善建筑与空间相关设计书图 5. 绘制电灯、电气、冷气及排水等配置图	1. 当地政府承办单位 2. 设计师	30 万	90 天	一楼起造阶段，水电等配管皆须于当层施作时一体灌制于结构体内部 
建筑施工期	完成建筑本体并取得使用执照	1. 进行地基工程 2. 结构工程 3. 铝门窗工程 4. 瓷砖工程 5. 玻璃工程 6. 申请使用执照	1. 设计师 2. 承包商 3. 当地政府承办单位	750 万	270 天	因窗户已规格化生产，材料施作须与图相符，版模与钢筋应留心尺寸 
内部装潢期	完成内部装潢并确认设备、水电已可使用	1. 室内装潢 2. 设备安装 3. 造景施作	1. 设计师 2. 装潢施工人员	600 万	90 天	当建筑外观已经成形，就可以开始与室内设计师讨论隔间与内部装潢事项 
后期筹备	软硬件均已上线并可营业	1. 细节执行 2. 家具进场 3. 环境整理 4. 营销策划	1. 设计师 2. 清洁公司 3. 广告公司	120 万	30 天	外墙材料贴覆与铝门窗安装完成 

重要注意事项：

- ★筹备期委托时，须留意是否为总价承包，以免后续产生预算追加争议。
- ★每阶段实施时，可先行与厂商讨论下个阶段须执行的项目，进而减少等待时间。

注：文中的价格单位均指新台币元，1 元新台币 ≈ 0.2225 元人民币。



创业进度管理的 SMART 原则

S 具体目标 (Specific)

在创业进度表上，每一个阶段的目标必须是清楚且具体的，以上面的例子来说，每一个阶段的目标都有清楚的指示，筹备期——取得土地所有权，设计期——取得建筑执照，有具体的目标，才能够清楚划分每个阶段所需要执行的事项。

M 可衡量基准 (Measurable)

要知道是否确实按照创业进度表执行，可衡量的基准是必要的，例如：预算、预计的工作日以及完成事项，都是衡量基准。

A 可实现性 (Attainable)

有了衡量基准之后，就要探讨基准的合理性，例如：跟设计师讨论后，建筑的工期至少要200天，所订定的工作天数标准当然要比200天来得高。

R 相关性 (Relevant)

厘清每个阶段的目标彼此之间的关系，以排定工作先后顺序，例如：内部装潢完成后，才能处理家具进场的问题，如果还没有完成内部装潢，就贸然地执行家具进场，可能会造成尺寸或是搬运动线不够等问题发生。

T 具有时间限制 (Time-based)

每个阶段的目标要具有时间限制，根据工作任务的权重、事情的轻重缓急，拟定出完成目标项目的要求，并定期检查项目的完成进度，及时掌握项目进展的变化情况，以方便随时掌握计划进度，并能对突发状况有妥善的应对。

