

就想 开民宿

台湾 20 家最受欢迎民宿创业历程

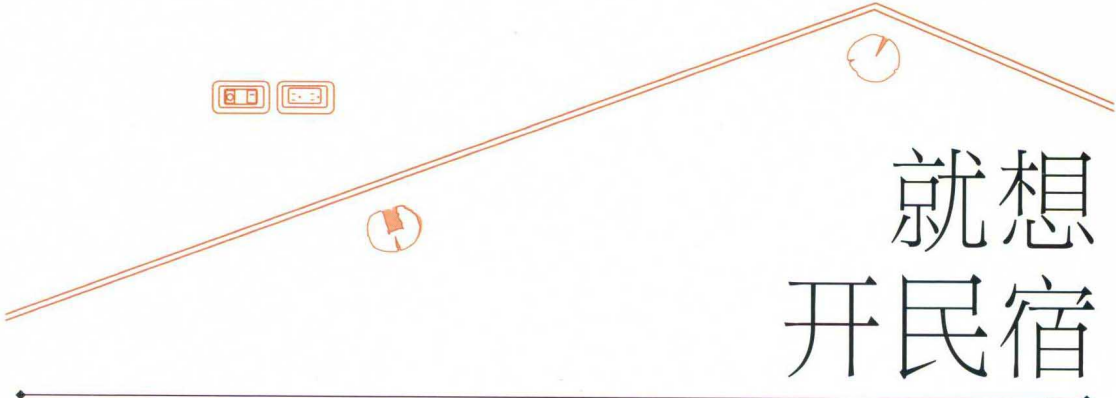
SH美化家庭编辑部◎著

中原出版传媒集团

大地传媒



中原农民出版社

A stylized graphic of a house roof in orange lines. On the left slope, there are two small square icons representing windows. On the right slope, there is a circular icon representing a clock. The title '就想开民宿' is written in large black characters on the right side of the roof.

就想 开民宿

SH美化家庭编辑部◎著

A large, light yellow, irregular shape that resembles a stylized cloud or a splash, located in the lower half of the page.

中原农民出版社

• 郑州 •

著作权合同登记号：豫著许可备字-2015-A-00000332

原著作名：民宿园梦计划（增订版）

作者：SH美化家庭编辑部

本书经由凯琳国际文化代理，由风和文创事业有限公司正式授权中原农民出版社有限公司出版中文简体字版本。非经书面同意，不得以任何形式任意重制、转载。

图书在版编目（CIP）数据

就想开民宿 / SH美化家庭编辑部著. —郑州：中原农民出版社，2017.1

ISBN 978-7-5542-1538-8

I. ①就… II. ①S… III. ①旅馆—经营管理 IV. ①F719.2

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第310876号

出版：中原出版传媒集团 中原农民出版社

地址：郑州市经五路66号

邮编：450002

电话：0371-65788679

印刷：河南安泰彩印有限公司

成品尺寸：170mm × 234mm

印张：17.75

字数：250千字

版次：2017年4月第1版

印次：2017年4月第1次印刷

定价：98.00元

臻美民宿



策划编辑 连幸福

责任编辑 张晓冰

责任校对 彤 冰

装帧设计 薛 莲

如何使用本书？

创业是人生最大挑战，有人成功，有人失败。开民宿也一样，在浪漫之外，还有许多准备工作要研究，纸上计划是最重要的开端，可是千头万绪该如何准备起？本书以“创业提案”、“目标客层”、“时间与计划”、“品牌营销”、“经营细节”5大创业基本功，循序渐进提醒大家，只要依照以下步骤来思考，就会成功一大半。

Part A PROJECT 创业提案

- 10 Lesson 1 30岁创业体验400 万新台币打造圆梦计划……呼噜咖啡B&B / 台中
- 22 Lesson 2 转型前做好抗压准备 不屈不挠加上当地经验……四季星空 / 阿里山
- 34 Lesson 3 经费有限梦想大 应考虑分阶段兴建与经营……水岸森林 / 宜兰
- 46 Lesson 4 不求回收金钱 但求回收友谊……境外漂流 / 花莲

24小时都想着民宿所有事



坚持自己喜爱的风格



销售产品与服务的行业

Part B TARGET 目标客层

- 60 Lesson 5 事先做好市场分析 因为打平就是亏钱……阿德南斯庄园 / 花莲
- 72 Lesson 6 抓住顶级房客的心 从品位开始……水畔星墅 / 宜兰
- 84 Lesson 7 以服务创造无可替代的价值……缓慢金瓜石民宿 / 金瓜石
- 96 Lesson 8 自己就是顾客 开民宿不只是好玩而已……都法豪华庄园 / 垦丁

地点选择的理由



竞争者市场调查



了解你设定的目标消费者

Part C PLAN 经营计划书

- 110 Lesson 9 了解土地性质 慎选营造商……崖上 / 花莲
- 122 Lesson 10 处处留心 维护才能省钱添趣……23.5蔚蓝 / 澎湖
- 134 Lesson 11 不可忽略维修支出成本……夏滢 / 澎湖
- 146 Lesson 12 不可轻视看不见的成本……海境 / 恒春

评估值得信赖的建造伙伴



学会会计盈亏表制作



预留维修费用



经营业务的内容

Part D / BRAND 品牌与营销

- 160 Lesson 13 引起共鸣就能成就梦想……北非花园 / 澎湖
172 Lesson 14 主题设计到位是决胜关键……巴厘巴厘休闲度假民宿 / 南投
184 Lesson 15 住房质量与现做餐点才是经营根本……罗腾堡 / 宜兰
196 Lesson 16 蕴含人文建筑, 创造新时代感动价值……佳佳西市场旅店 / 台南

列出品牌特质



定价策略



懂得营销工具



选择宣传媒体

Part E / MANAGEMENT 经营者开门4件事

- 210 Lesson 17 我是生活想象的分享者……独立森林度假 Villa / 宜兰
222 Lesson 18 与客人的关系从check out后才开始……花见幸福 / 花莲
234 Lesson 19 获利基准应以“年”为单位……63inn庭园民宿 / 花莲
246 Lesson 20 经营民宿必须乐在其中 柔软心态的经营哲学……沙点 / 恒春

倾听使用者心态



培养老客人



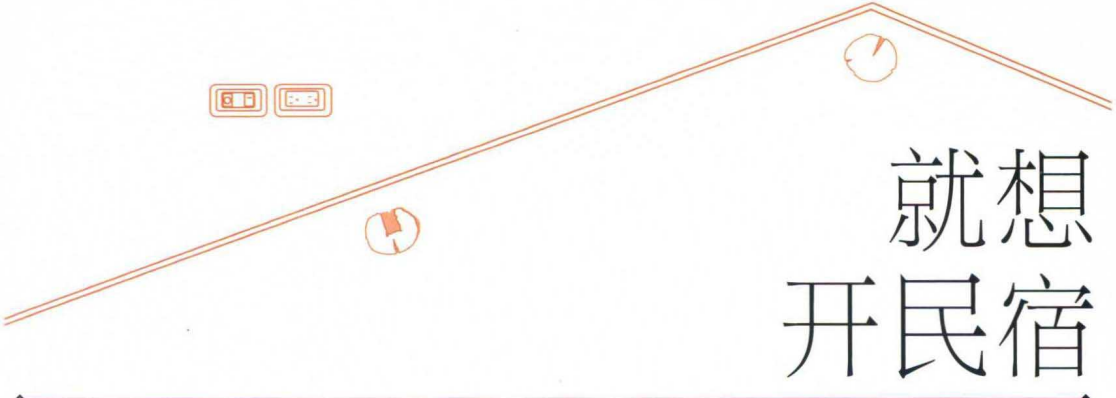
订下管理守则



固定时间检讨

Part F / KNOW HOW 两位专家的贴心叮咛

- 260 梦想民宿经营与申请
268 规划与成本分析 专访李育奇设计师
273 建筑计划开始 李育奇设计师的建议
276 老楼变民宿, 省时、省钱、不省梦想



就想 开民宿

SH美化家庭编辑部◎著

 中原农民出版社

• 郑州 •

推荐序

学习与体验 台湾民宿旅游独家特色

对旅行者而言，已经从大堆头的团体旅行过渡到全新的阶段。住在一个有特色的民宿，享用民宿主人的私房美食，听听民宿主人的开拓史，是台湾当今颇为盛行的人文旅游体验。

在世界各国中，民宿做得最好、最精致的要属日本。日本民宿的经营模式是以一泊二食为主，游客进入民宿后，通常与主人住在一起，而男女主人则各司其职，各有自己的接待工作。例如男主人会出海去捕鱼，女主人会将当天捕获的海鲜，做成精致美味的晚餐与隔日的早餐。还有男女主人亲切又热忱的服务态度，让人有家的感觉，使旅行的人完全体验另一种生活。

反观台湾，民宿的流行竟在近十年以爆量式延烧，从最初全台数十家至今已达六千家以上。“需求带动流行”，许多民宿更以投资的角度去经营，让民宿变得十分“饭店化”、“旅馆化”，但这样蓬勃发展也造成良莠不齐、供过于求的现象。因此，想进入民宿创业的业者，就必须“以消费者的角度经营出特色”，才能让游客千中选一。

详研本书内容，窥知作者乃用缤纷多元的建筑特色来引导游客接触与体验民宿，进而去了解一位民宿主人如何打造自己的城堡与艰辛的开拓史，让游客住宿不只是“过夜”，不只是旅游驻点的休息，而是一种“学习”、一种“体验”，进而产生浪漫的情怀。

本书出刊，与一般市面上民宿导览书籍有很大不同，有助于大家深入了解民宿圆梦的过程，特于本书付梓之际，赘述数语，引为序。

旅游作家

劉川裕

刘川裕

旅游强项：探访台湾绝美秘境

热爱台湾山林，深入台湾探勘新景点，专职从事旅游报道十余年……拍摄与台湾相关的图片二十余万张。

曾任旅游节目大脚丫游记、台湾探险队、大冒险家顾问及行程规划、制作，也是旅游主题电视节目“新闻挖挖挖”、“今晚哪里有问题”、“东森新闻”的固定嘉宾，并于台湾社会大学、文化大学开课授任旅游相关课程。

作品散见《自由时报》、《台湾山岳杂志》、《时报周刊》等相关报纸杂志，著有 20 余本旅游书籍。

编者序

民宿主人口袋备忘录

从第一本民宿书在 2011 年出版至今，有些民宿的兄弟姊妹搭档停止合作，或是清洁工作外包结果却令人不满意，创业过程发生了种种“意外”，作为建造民宿的推手，我们要再次提醒您下列事项：

要改变生活习惯

民宿老板一天的生活绝对是忙碌的，要比房客都早起，好充分准备早餐，客人用完餐就会和主人进行路线咨询。等到旅客都外出后，主人们就要开始整理大环境与房间，就算是请兼职人员来打扫，都必须亲自检查每个房间，因为曾经有民宿发生过新入住的房客发现床边有头发，造成客人心中不满。午餐后会有 1~2 小时可以休息，但是随后又要准备迎接新住客、处理晚餐等，只要是营业期间，都是日复一日的循环。

老板要培养与住客的互动

一位好的民宿老板要很会并喜欢讲故事，且不厌其烦地一讲再讲，甚至有能把故事变得更生动。

至于故事与活动要从哪里开始呢？台湾各乡镇几乎都有小区发展协会，在准备开始经营民宿前，可以和发展协会多联络，借此多了解所在地的故事与历史渊源，甚至通过协会知道有哪些民间或官方机构所安排的巡礼行程。然后可以将这些信息纳入推荐的行程，通过这样简便的方式让民宿特色更加完整且多样化。

人力配置与空间设计是有关系的

一般民宿最多是 2 人配置，不外乎是家庭组织，像是夫妻、父子或是母女

等，但是房间数到了 15 间左右，就需要增加 1~2 名非全职的帮手。

在这样精简的人力下，尤其要注意空间安排。曾经有户离岛民宿，为了增加房间数，缩小大厅用餐的位置，结果造成早餐时间紧张，加之必须把餐点送到房间内，一往一返，造成人力负担更大。

餐食安排建议采 set 方式

三餐的部分，建议新手经营者可以参考饭店的规格。中餐或西餐都以套餐的方式准备，会是最容易控制成本与备量的方法，不但经营者容易统计数量，想提升质量时也变得容易许多。

至于选用餐具时，强调个性化的民宿并不需要和饭店一样采用统一的餐具，而是每一套各不相同，或是添加选择餐具的特色与故事性会更好。

合理的营运成本占比

营运成本上的控制是成功民宿的秘诀之一，建议可以参考饭店的经营模式，将所有花费支出控制在住房收入的 20%~30%。

饭店服务结构需要层层的服务人员，以及规模较大的硬件设施、广告，因此费用比较高。民宿则没有这些费用，所以主要的费用支出就会在餐饮部分。建议如果是“一宿二餐”，餐饮的成本安排占住宿收入的 50% 以下。也因为餐饮占的比例大，目前大部分民宿都主打提供早餐，晚餐则让消费者视需要加价购买。

到了淡季时间，则要想办法让每月总经营花费控制在住房收益 20% 以下，甚至更低，以求能安然度过淡季时节。

如何使用本书？

创业是人生最大挑战，有人成功，有人失败。开民宿也一样，在浪漫之外，还有许多准备工作要研究，纸上计划是最重要的开端，可是千头万绪该如何准备起？本书以“创业提案”、“目标客层”、“时间与计划”、“品牌营销”、“经营细节”5大创业基本功，循序渐进提醒大家，只要依照以下步骤来思考，就会成功一大半。

Part A PROJECT 创业提案

- 10 Lesson 1 30岁创业体验400万新台币打造圆梦计划……呼噜咖啡B&B / 台中
- 22 Lesson 2 转型前做好抗压准备 不屈不挠加上当地经验……四季星空 / 阿里山
- 34 Lesson 3 经费有限梦想大 应考虑分阶段兴建与经营……水岸森林 / 宜兰
- 46 Lesson 4 不求回收金钱 但求回收友谊……境外漂流 / 花莲

24小时都想着民宿所有事



坚持自己喜爱的风格



销售产品与服务的行业

Part B TARGET 目标客层

- 60 Lesson 5 事先做好市场分析 因为打平就是亏钱……阿德南斯庄园 / 花莲
- 72 Lesson 6 抓住顶级房客的心 从品位开始……水畔星墅 / 宜兰
- 84 Lesson 7 以服务创造无可替代的价值……缓慢金瓜石民宿 / 金瓜石
- 96 Lesson 8 自己就是顾客 开民宿不只是好玩而已……都法豪华庄园 / 垦丁

地点选择的理由



竞争对手市场调查



了解你设定的目标消费者

Part C PLAN 经营计划书

- 110 Lesson 9 了解土地性质 慎选营造商……崖上 / 花莲
- 122 Lesson 10 处处留心 维护才能省钱添趣……23.5蔚蓝 / 澎湖
- 134 Lesson 11 不可忽略维修支出成本……夏滢 / 澎湖
- 146 Lesson 12 不可轻视看不见的成本……海境 / 恒春

评估值得信赖的建造伙伴



学会会计盈亏表制作



预留维修费用



经营业务的内容

Part D / BRAND 品牌与营销

- 160 Lesson 13 引起共鸣就能成就梦想……北非花园 / 澎湖
- 172 Lesson 14 主题设计到位是决胜关键……巴厘巴厘休闲度假民宿 / 南投
- 184 Lesson 15 住房质量与现做餐点才是经营根本……罗腾堡 / 宜兰
- 196 Lesson 16 蕴含人文建筑, 创造新时代感动价值……佳佳西市场旅店 / 台南

列出品牌特质



定价策略



懂得营销工具



选择宣传媒体

Part E / MANAGEMENT 经营者开门4件事

- 210 Lesson 17 我是生活想象的分享者……独立森林度假 Villa / 宜兰
- 222 Lesson 18 与客人的关系从check out后才开始……花见幸福 / 花莲
- 234 Lesson 19 获利基准应以“年”为单位……63inn庭园民宿 / 花莲
- 246 Lesson 20 经营民宿必须乐在其中 柔软心态的经营哲学……沙点 / 恒春

倾听使用者心态



培养老客人



订下管理守则



固定时间检讨

Part F / KNOW HOW 两位专家的贴心叮咛

- 260 梦想民宿经营与申请
- 268 规划与成本分析 专访李育奇设计师
- 273 建筑计划开始 李育奇设计师的建议
- 276 老楼变民宿, 省时、省钱、不省梦想

Part A

PROJECT 创业提案。

转型创业白皮书

成功三要项：热爱、风格、专长



不管你是什么原因动了想开民宿的念头，开民宿这项事业就像养育孩子，需要你全部的热情、时间和执行力。以下三件事都是你必须面对的前置作业，缺一不可。

永远都是热爱保鲜期：你要能 24 小时都做着与民宿事业有关的事，你的生活与它完全连接。

风格与品牌：心中真正喜欢的风格是什么？自己要做足功课，不能依赖设计师；也不要做市场接受度高、你自己却不欣赏的风格，你不会真正爱上它，客人也会发现的。

涵盖产品与服务的行业：你既是生产者也是服务者，并不只是出租房间的房东，所以要想出一份完整的销售企划，包括你有什么专长以及服务的环节。

P10
呼噜咖啡B&B
日租产品
+
文艺服务

P22
四季星空
坚持所爱
+
个人专长

P34
水岸森林
亲身建造
+
24小时投入

P46
境外漂流
夫妻同心
+
友谊服务

01_呼噜咖啡屋

PROJECT
日租产品
+
文艺服务

What a beautiful view!

制胜关键

独家!

- * 跨界的复合式经营形态，加上别有创意的空间布置，能吸引广大的年轻族群。
- * 不定期有创作乐团表演以及文艺讲座，为 B&B 注入更多元的创意能量。
- * 没有定式化的经营模式，独特的空间设计无论一人或多人都能轻松住下。

