# 民宿创业访谈报告范文9篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-04-04

*民宿创业访谈报告范文 第一篇>一：招商策略招商策略：立足济宁、面向全省>二：招商项目背景介绍北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情渡假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越...*

**民宿创业访谈报告范文 第一篇**

>一：招商策略

招商策略：立足济宁、面向全省

>二：招商项目背景介绍

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情渡假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、渡假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的客人吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验.北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的xx公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水储环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。

客人坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的客人;有水上过山车之称的喷射滑道能带给客人难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻客人;另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的客人无穷的欢乐;加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢跳战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使客人不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日;最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

>水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园客人及时了解当前水质信息，以确保水质量符合标准。

>专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给客人，园内有很多遮荫设施免费为客人提供，让客人在阳光下得到最好的保护。

>三：项目执行人介绍(含经历、阅历、学历)

1.罗女士

>四：项目内容简介

1.该项目所属娱乐行业

2.此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号 ：

3.项目是否经过专业机构给予审核或评估。(含资产评估报告和银行资信证明)

4.扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

>五：项目自有资产介绍(含地产、房产、设备、资金)六：项目招商要求(投资形式：资金、设备、技术、管理、市场)

1.资金形式招商付款方式

a.租金交纳及优惠政策有以下三种方式：

1、一次xxx纳3年的租金。从第四年起租金递增5%;第五年

租金递增6%;第六年租金递增7%;总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%;第七年递增6%;第八年递增7%;总体递增比例不超过20%。可签定租约合同期为xx年。

首期就一次xxx纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%;第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳10年租金的30%，入驻前交齐xx年租金全款。可获得xx年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为xx年。如xx年租金在首期就一次xxx齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由：

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据‘现金是王’的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5年一次xxx纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

**民宿创业访谈报告范文 第二篇**

民宿经济发展调研报告

一、民宿的定义

近几年的消费升级在旅游行业体现得淋漓尽致，大家出行时纷纷选择更有情怀的民宿入住。民宿到底是什么东西？标准的定义是：“利用自用住宅空闲房间，结合当地人文、自然景观、生态、环境资源及农林渔牧生产活动，以家庭副业方式经营，提供旅客乡野生活之住宿处所。”

从20\_年开始，xxx就发出了很多积极发展客栈民宿、非标住宿等业态的这样的一些指导意见，提出“青山绿水就是金山银山”，20\_年的中央一号文件数次提出“美丽乡村”、“大众旅游”。各项政策都为民宿热加了一把政策红利。

国家政策导向和市场的呼声从不同的层面推动了民宿作为一个行业又体现出了“中国特色”。多快好省大干快上的推动民宿行业快速发展。尤其是江浙一带，气候宜人、周围消费力量强劲，成为了民宿行业发展中的排头兵。

如果用三个关键词来形容这种产品的特色，我们可以总结为选址小众化，运营非标准，产品体量小。

二、民宿的需求与供给 精品民宿需求方(消费者调研)以终为始，研究什么是民宿的过程中，我们先从消费端出发。希望能看出青睐民宿消费的客户群都有哪些特征？

精品民宿供给方(现状分析)从消费端进行相应的调查后，我们也从供应端进行了详细的调查。在全国各地的民宿产品供应中，整体来说民宿具有规模小、选址精、特色强的特点。但是民宿在哪些方面体现还有不足呢? 除了20%经营不错的民宿外，70%以上的民宿都有缺乏核心竞争力的问题。甚至，很多还存在着误区和盲点。

首先我们要说的就是设计至上的误区，很多民宿都是设计师处于对作品的偏好所做的产品，非常注重外在的形态。

其中不乏有一些跟风者甚至把莫干山的知名民宿的样子，照搬到其他一些地方去，形成这种形似神不似的效果。但是我们发觉在消费者对于这种形态已经产生审美疲劳，所以消费群体对于民宿内核的追求正在不断地提升。

我们要提出的第二个盲点是什么?民宿不仅仅是住宿，譬如

2 或者日本那么那边的民宿更鼓励的是接地气的活动，甚至是说结合当地的人文、当地的乡村特征去展开的一些活动，但是我们的中国民宿大多数在这方面做的应该说是相当有限的，把民宿的功能只局限在了住宿功能上面，但是我们认为这个可能也是一大盲区。

民宿的成功秘诀是多元化、接地气和有创意。在客房里体验优质的文创设计作品，这样的体验独一无二。反观中国的大多数民宿产品，在民宿的“主人文化”上明显薄弱，“大同化”的产品在众多样式一样的民宿之间，就显得没有竞争力。

缺乏了核心竞争力，越来越同质化的民宿慢慢地也将难免变成另一种形态的“标准化住宿”。所以，团队共同打造的氛围是提高竞争力的关键所在。

三、民宿发展的价值

民宿的发展固然会带动当地经济的发展，但若采用的仅仅是粗放型的、不可持续的、低效益的开发模式，是否最终能守得住这绿水青山? “当年我开发第一栋民宿的时候，这个村子里90%都是老弱妇孺，但现在……村里的的青壮年比例都在快速回升。”除了经济价值之外，浩华与《旅游情报》作为独立的第三方对行业的责任感与使命感，我们更看重中国中国民宿发展所带来的社会价值。

我们可以看见，民宿的发展在一定程度上鼓励了对当地文

3 化的尊重、宣扬和保护，同时带动劳动就业，鼓励更多的外出务工者返乡，并促成外来文化与在地文化的融合。

四、未来发展方向

市场整体趋势会以百花齐放的态势为主，其中发展比较优秀的个体会逐渐实现规模化和品牌化，进而进行扩张和品牌管理的输出，包括品牌特许加盟和全权委托管理两种形式。

另外，从需求和供给角度上说，未来几年消费者对这一类产品的需求将维持比较强劲的趋势。但与此同时，在住宿业市场，民宿也将是一个很大的投资热点。在这种形势下，供给会进一步的增加，在热点地区可能会出现供给过度的情况。

**民宿创业访谈报告范文 第三篇**

凡事预则立不预则废，开酒店同样如此。各位酒店创业者在选择项目开店之前一定要做好计划书，将可能需要做的准备和可能遇到的问题风险做一个全面的分析，这样才能做到有备无患。做好酒店开业前的准备工作，对酒店开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事酒店管理工作的专业人士来说也是一个挑战。

>一、酒店开业筹备的任务与要求

酒店开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(1)确定酒店各部门的管辖区域及责任范围

各部门经理到岗后，首先要熟悉酒店的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定酒店的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。酒店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

(2)设计酒店各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，酒店各部门经理要综合考虑各种相关因素，如：酒店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(3)制定物品采购清单

酒店开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购部去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购部还是酒店各部门，在制定酒店各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1.本酒店的建筑特点。

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如，客房楼层通常需配置工作车，但对于某些别墅式建筑的客房楼层，工作车就无法发挥作用；再者，某些清洁设备的配置数量，与楼层的客房数量直接相关，对于每层楼有18—20间左右客房的酒店，客房部经理就需决定每层楼的主要清洁设备是一套还是两套。此外，客房部某些设备用品的配置，还与客房部的劳动组织及相关业务量有关。再如餐饮部的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间。按摩床能否进按摩间的门口，等等

2.行业标准。

国家旅游局发布了“星级酒店客房用品质量与配备要求”的行业标准，它是客房部经理们制定采购清单的主要依据。

3.本酒店的设计标准及目标市场定位。

酒店管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对客房用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

4.行业发展趋势。

酒店管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，酒店根据客人的需要在客房内适当减少不必要的客用物品就是一种有益的尝试。餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

5.其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、酒店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(4)协助采购

酒店各部门经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，酒店各部门经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购部经理的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。酒店各部门经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(5)参与或负责制服的设计与制作

酒店各部门参与制服的设计与制作，是酒店行业的惯例，同时，特别指出因为客房部负责制服的洗涤、保管和补充，客房部管理人员在制服的款式和面料的选择方面，往往有其独到的鉴赏能力。

(6)编写酒店各部工作手册

工作手册，是部门的丁作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(7)参与员工的招聘与培训

酒店各部门的员工招聘与培训，需由人事部和酒店各部门经理共同负责。在员工招聘过程中，人事部根据酒店工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而酒店各部门经理则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，酒店各部门经理需从本酒店的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训丁作达到预期的效果。

(8)建立酒店各部门财产档案

开业前，即开始建立酒店各部门的财产档案，对日后酒店各部门的管理具有特别重要的意义。很多酒店酒店各部门经理就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

(9)跟进酒店装饰工程进度并参与酒店各部门验收

酒店各部门的验收，一般由基建部、工程部、酒店各部门等部门共同参加。酒店各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到酒店所要求的标准。酒店各部门在参与验收前，应根据本酒店的情况设计一份酒店各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(10)负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。酒店各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对酒店成品的保护。很多酒店就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。酒店各部门应在开业前与饭店最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后由客房部的PA组，对各部门员工进行清洁知识和技能的培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

(11)部门的模拟运转

酒店各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

>二、酒店开业准备计划

制定酒店开业筹备计划，是保证酒店各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，酒店通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。

**民宿创业访谈报告范文 第四篇**

目前，我区乡村民宿尚处于起步阶段，零星分布在洪塘街道的鞍山村、慈城镇的毛岙、五星、三勤村等地，称得上民宿的经营实体不足10家。如毛岙村现有民宿2家，23间标房，收费标准约为100元/天，每家年收入为30万元。但多数处于半停业状态，发展中存在诸多问题。据调研，存在的主要问题有：

>（一）缺乏规划引导，项目配套不完善。

我区尚未就乡村民宿发展出台相关规划，没有对民宿以及民宿相关旅游配套产品、设施等进行统筹谋划，民宿经济处于自我发展状态。发展民宿一般需要有两日以上的旅游行程作为配套，我区民宿发展可配套的旅游资源则较为零散，对游客的吸引力不大。如鞍山村，主要向游客推介的主打项目是北山游步道登山游、保国寺古代建筑游两个旅游产品，这两个旅游项目均可以在一天内完成，不足以使游客产生“住下来”的欲望，留不住游客使民宿产业发展受限。当前，全区实际正常运营的民宿没有几家，还没形成具有相当规模和较高知名度的民宿集聚发展区域。与德清、象山等地相比，我区乡村民宿发展明显滞后。

>（二）缺乏专业化运作，主题特色不突出。

我区民宿经营者主要是当地农民，经营理念较狭窄，管理服务人员的职业化程度较低，民宿主题不突出、特色不明显。如，在房屋装修上照搬城市宾馆装修，缺乏乡土气息；在经营特色上，与象山的渔家乐、德清的洋家乐相比，缺乏自身吸引游客的亮点。其次，民宿的市场定位模糊，没有针对青年白领、退休职工等不同的消费者而进行市场细分。

>（三）发展环境有待优化，要素制约严重。

一是受现有政策的.制约。由于我区民宿是由农民自行建造，没有正规的施工单位，无法提供竣工验收报告，按照有关规定是不能取得消防安全许可证；同时1995年前建造没有房产证的农房，或有房产证但无环评报告的民宿都无法取得工商营业执照，开业后无法向消费者提供正规发票，意向开办民宿的经营业者对此顾虑较大。二是缺乏民宿经营用房。由于现行政策规定农村住房高度“一般不得超过2层，最高不得超过8米”，导致大部分农村住房面积限制在200平方米左右，使民宿向产业化、规模化发展受到限制。从毛岙村的调研情况看，除了农户因工作等原因迁到城镇后空置的房屋可用于开展民宿经营外，既要满足农户自身居住，又要有空余房屋用于民宿经营的农村住房几乎没有。三是缺乏资金。现在民宿经营主要是个体投资为主，自我发展，财力上不足以完善娱乐、购物、交通、卫生等旅游基础设施，使得区域规模效应不明显。毛岙村有两家经营状况较好的民宿经营者，各投入了200多万元用于农房改建、翻修，已无更多财力用于完善交通、卫生、村庄环境等公共配套，另一方面也缺乏建设主体资格。

**民宿创业访谈报告范文 第五篇**

利用传统村庄发展民宿产业

浙江省松阳县枫坪乡沿坑岭头村是一个坐落在山沟沟里的小山村。“山里山，弯里弯，峰回路转望不尽山”这句话真实的描述了浙西南山区的特有风貌，从松阳县城出发到枫坪乡沿坑岭头村要过弯弯曲曲的100多里山路，历经一个多小时的颠簸才能到达这个位于大山深处的小村子。

说起沿坑岭头，他有两大绝妙之处。一是村域内都是古旧建筑，全村没有一栋现代化的房子，自明末清初村内主姓叶氏祖先迁居此处以来，共繁衍了20多代，在此定居已近400年，由于对住房建设控制得当，目前村内都是建设年代较为久远的建筑，且布局合理，仍保持着泥墙黑瓦的原生态建筑面貌，村内还建有2座历史200年以上的叶氏祠堂。二是村庄周边分布着180多棵非常稀有的柿子品种—金枣柿树，树龄已有300多年，据专家考证，是目前国内规模最大的一片金枣柿树群，每到秋天红色的果实挂满枝头，景色非常优美，犹如一片画中的田园风光。同时，周边还有10余株300余年历史的红豆杉、榧树、柳杉、枫香等点缀其间。

沿坑岭头这个深山里的小寨子，曾经是枫坪乡有名的贫困村，全村没有一栋新房子，村民大多外出打工谋生，在村里的除了老人孩子外，就是那些游荡的土狗。前些年，在下山搬迁的大浪潮中，这个村已经列为整村搬迁的计划，就等政府一声令下，整个村子就将“消失”在松阳的版图上。所幸机缘巧合，让这个藏在深山里的小村子重见天日，并成为全国知名的传统古村落。 说起沿坑岭头的巨变，不得不提到一个人，他就是丽水市派农村工作指导员，丽水职业技术学院教授李跃亮老师，李老师同时也是一名知名画家，李老师来到枫坪的一个主要目的就是帮助枫坪乡脱贫致富，让一名画家帮助脱贫听起来有点不靠谱，但是这位同样是农家出身的画家，凭借他对农民的朴实情感，信心满满的开始了他的工作，两个月时间就走遍了枫坪的山山水水。当他看到沿坑岭头的情况后，为村里的贫困面貌所震惊，同时也被这原始的风貌所深深吸引，为此，李老师以他的专业眼光认为，沿坑岭头可以依托它的传统村落风貌，打造集画家写生、摄影创作、旅游休闲为一体的“画家村”。

形成了这个想法后，李老师和乡政府领导多次实地查看、讨论建设方案，并上报县政府争取支持，在大家的共同努力下，联系领导雷超副县长来了，县长王峻来了，县委书记钟昌明也来了，他们无不被这个小山村的古朴美丽所深深吸引，纷纷表示要好好保护并开发这个古村落。因此，在上级部门和领导的大力支持下，从20\_年8月开始了“画家村”的建设，建设的宗旨是力求保持古村的原生态，同时让老百姓增加收入。到目前，在村周围选择适合写生创作的最佳角度，搭建了 4个画家“写生创作亭子”和4个“写生创作平台”，能让画家进行全天候写生创作理想场所，这种能够风雨无阻的进行写生创作的平台得到了画家的一致好评，中国美术学院蒋跃教授评价：这是国内美术写生基地的创举。

早在画家村未开始以及建设初期，李跃亮老师就利用自己的人脉关系，吸引了多批的画家来此写生创作，但是这些画家们创作期间的食宿却是一个大问题，当时村里没有任何接待设施，来的人少时还能在当地老乡家搭伙和借住，但是人一多就会带来大问题，曾经有段时间，每天用

>5、6辆乡干部的私家车，接送往返于画家村和乡政府之间画家们。有需求就有商机，画家村的知名度越来越大，来此绘画写生的人也越来越多，他们的食宿将是一个很好的商机，在李老师和乡政府的大力支持下，叶秋平等3户农户利用自己空闲的房间，率先开始实施了民宿改造，这是第一批“版本”的民宿，改造工程在20\_年2月完成，共有50余个床位， 3月份开始试营业。当初这三户“吃螃蟹”的人也有些顾虑，大多是抱着试试看的心态进行改造建设，投资的成本相对较低，改造也相对简单，但通过三个月时间的经营，已陆续接待7个批次共20\_人次的高校艺术类学生，毛收入近10万元。看到了明显的效益，第二批又有8户村民进行民房改造，加入民宿业的队伍，并在20\_年9月底全部完工，在十一黄金周开门迎客。这一批称之为“版本”的民宿，在投入的资金和档次上，比第一批有大幅度的提高，共有近200个床位的接待能力，20\_年累计接待游客7000余人次，实现农民增收62万元。与此同时第三批“版本”的民宿也开始上马建设，“柿子红了”民宿它由政府投资，由李跃亮老师等专业人员牵头设计，租赁村里村民的民房，利用当地的旧木板、旧青砖、玻璃为主材进行改造，室内软装也请知名设计师进行设计，分为三个功能区域，第一个功能区域是中堂及通过过道相连的咖啡吧这一公共区间，这里聚集了乡村、工业化、自然、7080怀旧等各类元素，是人们停留、自省、思考的所在；第二个功能区域是由五个独立的客房组成的私密居住空间，分别命名为幽兰生前庭，野竹自成径，采菊东篱下，为梅且拆屋，陌上缓缓行，体现的是农村传统的乡野生活；第三个功能区域是居住空间中央的二楼茶空间，主题为“茶余云起”， 删繁就简，见素抱朴，保留最根本的需要，没有多余的装饰，觅一份大的写意。

在民宿建设开始初期，李老师和乡政府就与村民商议，定下了村民抱团合作自主经营，政府只是协助推动的发展基调，主要目的是让群众真正从传统村庄改造提升发展中受益，切实增加群众的收入。在这样的发展理念指导下，村民自发成立了沿坑岭头画家村民宿合作社，所有民宿经营户都参与其中，采用抱团经营模式发展：经营户不用亲自找市场，客人来了协会统一安排，统一标准的服务招待，统一的餐饮菜品等，这样游客不用担心服务和价格的问题，提高了游客的满意度，更重要的是能有序经营、合理调配资源，防止恶性竞争，确保民宿业的健康有序发展，就像一只手握成了拳头，出手更加有力。这样的措施提高了村民的凝聚力，增强了经营活力，也增强了村民发展的信心。今年春节过后不久，客人就陆续来到这里，特别是春暖花开的3月份之后，大批的游人就络绎不绝，预定已经排到了6月底，接待客人将达到5000多人次。

画家村的建设，特别是民宿业的发展，吸引大批外出人员特别是年轻人回村创业，截止目前，已有多名在杭州、温州、新疆等地打工、创业的年轻人回到村里，参与民宿经营，随着画家村的经营规模扩大，相信有更多的年轻人回家创业，年轻人回来了，古村才有活力才有希望。

**民宿创业访谈报告范文 第六篇**

近年来，省、市、区先后对发展乡村旅游作出了一系列部署，并把发展乡村休闲旅游经济放在更为突出的位置，乡村民宿经济迎来前所未有的发展机遇。我区作为宁波市最大的中心城区，北山南水，城乡兼具，自然资源丰富、生态环境优良。依托自身比较优势，抢抓机遇，大力发展乡村民宿经济，不仅对加快我区中西部农村地区发展、提高农民收入、延伸乡村旅游产业链具有重要意义，也是我区推进新型城市化、建设休闲江北的具体举措。因此，我区应该大力发展乡村民宿经济。我们根据近期的实地调研走访，就此提些建议和意见，供参考。

一、现状与问题

目前，我区乡村民宿尚处于起步阶段，零星分布在洪塘街道的鞍山村、慈城镇的毛岙、五星、三勤村等地，称得上民宿的经营实体不足10家。如毛岙村现有民宿2家，23间标房，收费标准约为100元/天，每家年收入为30万元。但多数处于半停业状态，发展中存在诸多问题。据调研，存在的主要问题有：

（一）缺乏规划引导，项目配套不完善。我区尚未就乡村民宿发展出台相关规划，没有对民宿以及民宿相关旅游配套产品、设施等进行统筹谋划，民宿经济处于自我发展状态。发展民宿一般需要有两日以上的旅游行程作为配套，我区民宿发展可配套的旅游资源则较为零散，对游客的吸引力不大。如鞍山村，主要向游客推介的主打项目是北山游步道登山游、保国寺古代建筑游两个旅游产品，这两个旅游项目均可以在一天内完成，不足以使游客产生“住下来”的欲望，留不住游客使民宿产业发展受限。当前，全区实际正常运营的民宿没有几家，还没形成具有相当规模和较高知名度的民宿集聚发展区域。与德清、象山等地相比，我区乡村民宿发展明显滞后。

（二）缺乏专业化运作，主题特色不突出。我区民宿经营者主要是当地农民，经营理念较狭窄，管理服务人员的职业化程度较低，民宿主题不突出、特色不明显。如，在房屋装修上照搬城市宾馆装修，缺乏乡土气息；在经营特色上，与象山的渔家乐、德清的洋家乐相比，缺乏自身吸引游客的亮点。其次，民宿的市场定位模糊，没有针对青年白领、退休职工等不同的消费者而进行市场细分。

（三）发展环境有待优化，要素制约严重。一是受现有政策的制约。由于我区民宿是由农民自行建造，没有正规的施工单位，无法提供竣工验收报告，按照有关规定是不能取得消防安全许可证；同时1995年前建造没有房产证的农房，或有房产证但无环评报告的民宿都无法取得工商营业执照，开业后无法向消费者提供正规发票，意向开办民宿的经营业者对此顾虑较大。二是缺乏民宿经营用房。由于现行政策规定农村住房高度“一般不得超过2层，最高不得超过8米”，导致大部分农村住房面积限制在200平方米左右，使民宿向产业化、规模化发展受到限制。从毛岙村的调研情况看，除了农户因工作等原因迁到城镇后空置的房屋可用于开展民宿经营外，既要满足农户自身居住，又要有空余房屋用于民宿经营的农村住房几乎没有。三是缺乏资金。现在民宿经营主要是个体投资为主，自我发展，财力上不足以完善娱乐、购物、交通、卫生等旅游基础设施，使得区域规模效应不明显。毛岙村有两家经营状况较好的民宿经营者，各投入了200多万元用于农房改建、翻修，已无更多财力用于完善交通、卫生、村庄环境等公共配套，另一方面也缺乏建设主体资格。

二、外地先进做法

（一）象山农家客栈发展经验

象山县依托旅游景区、农渔产业、山海资源、民俗文化和乡村环境，充分利用农家院落，积极发展“民食、民宿、民游”农家乐项目，先后出台了《象山县农家乐休闲旅游发展专项资金实施细则》和《关于进一步推进“农家客栈”建设的实施意见》，实现农民家门口创业就业、增收致富，推进农家乐休闲旅游业转型升级。20\_年全县农家客栈共接待游客34万人次，营业收入达2721万元，同比分别增长85%和91%。

一是完善组织体系。县级层面成立农家乐休闲旅游工作领导小组；各镇乡、街道由主要领导担任组长，设立工作站；农家客栈有关村建立服务站；发挥县农家乐行业协会作用，引导农（渔）家乐各经营业主依法经营、提升服务。

二是加大扶持政策。象山县对农户改建、税收、信用贷款均明确了扶持政策。如，县对农户改建每间标准房补助20\_元，单张床铺的补助1500元，镇乡、街道按1：0。5以上比例给予配套。对农家客栈经营农户10户以上、床位在200张以上，且建立村级服务组织、设有游客接待中心和其他必要的旅游配套设施的村，县财政给予8万元的补助。对列入县农家客栈计划建设村，验收后3年内其缴纳税收当年地方财政所得部分全额奖励给村集体，用于日常管理和村庄环境整治。开展农家客栈经营户信用等级评定，积极开展小额贷款服务，并给予利率优惠。

三是规范经营管理。县公安、消防、卫生、环保、工商等部门简化审批手续，强化对农家客栈从业人员的业务技能和素质培训，推进农家客栈规范化发展。因地制宜制订农家客栈消防、治安安全和卫生、环保标准，促进农家客栈标准化建设。

（二）德清农（洋）家乐开发经验

近年来，德清县依托莫干山、下渚湖的自然禀赋，积极发展乡村休闲旅游。目前全县共有农家乐200多家，其中以“洋家乐”为代表的精品民宿近50多家。20\_年全县乡村旅游共接待游客270。2万人次，营业收入达2。07亿元。

一是形成合力。县政府成立农家乐休闲旅游领导小组，制定《关于促进农家乐发展的若干意见》，安排专项资金补助农家乐休闲旅游业发展。成立县农（洋）家协会和西部涉外休闲度假项目服务小组，会同建设、国土等职能部门，针对精品项目予以特事特办，合理营造良性发展氛围。

二是做精项目。选择环莫干山和下渚湖区块实施精品示范工程，聘请专业设计师上门服务，完成一批精品特色农（洋）家乐改造；利用优越的生态环境和投资政策，吸引文化人士前来投资，兴办具有文化内涵的精品“洋家乐”，提升区域品位，如裸心谷、法国山居等，其中裸心谷年营业额达1亿元。

三是实现多元发展。在发展农户单体经营同时，积极引入青年旅社、文化公司、国际友人、创意人士等多元投资经营者，打造单体农户、国际度假村、废旧老宅改造、户外俱乐部、大型农庄、文化创意会所型等不同特色的乡村休闲旅游产品。

四是加强产业融合。通过规划引导，将特色种养殖业、本地饮食文化特色与农家乐联动发展，带动特色农产品销售，延伸乡村旅游产业链。

三、对策建议

根据调研情况，结合借鉴外地乡村民宿经济相对发达地区的做法，我们对加快发展我区乡村民宿经济提出如下建议：

（一）加强规划布局，试点先行。建议区政府研究制定民宿发展的布局规划，对现有民宿发展摸底排查，并根据自然景观、村庄条件等，出台相应的民宿发展规划线路图，明确重点发展区域，与新农村建设、拆迁和保留村规划等有机结合，充分考虑产业布局、人口集聚、土地利用、生态环境保护等内容，形成目标明确、布局合理、定位科学、特色鲜明的民宿发展规划。规划编制时要注意江北农村地处城市近郊的区位，准确定位。建议对毛岙、三勤、鞍山等具有资源优势和建设基础的村先行试点，可通过村统一经营、村民自主经营或引入工商企业主体等多种模式进行开发，突出民俗活动、农业体验、休闲娱乐、健身养老等不同主题，打造适合不同消费者群体、多层次、多元化的乡村民宿产业体系。

（二）加大政策扶持，突破制约。建议区政府出台相关政策，扶持乡村民宿经济的发展：一是在民宿建房用地保障和容积率控制方面，建议拓宽民宿建设用地渠道，放宽容积率指标控制，简化审批程序，保障民宿发展用地需求，对于用于民宿发展的临时建筑在政策上予以适当突破。二是加大资金投入，借鉴象山的经验，对民宿经营户按床位给予一定的补助；对有一定规模民宿经营户数的村建设旅游配套设施或游客接待中心等，给予适当的补助；对于资源禀赋较好、市场前景广阔的精品项目予以重点补助。三是在环保、工商、消防等准入许可和经营许可的审批事项上要有所突破。建议有关部门学习借鉴外地的经验和做法，坚持先发展后规范的原则，在确保安全的前提下，制订准入门槛和审批办法，设置相关达标要求的政策，对符合达标要求的民宿发放证件，以保证其正常经营。

（三）加强指导和服务，确保有序发展。一是建议区政府有关部门加强指导和服务，帮助试点村加强对市场的调研和分析，根据试点村的特点和优势，按照市场细分原则来确定目标客户群体，准确定位。指导有关试点村制订专业化、商业化的发展项目，提升民宿产业整体品质。二是积极发挥政府的招商引资平台作用，加强与国内外知名旅游公司的合作、对接，利用旅游企业的财力、智力以及营销策划经验，进行专业的招引和开发。三是借鉴外地的经验，建立行业协会，强化设计，组织开展民宿业主和服务人员的经营理念、营销策划、管理服务技能、安全生产、法律法规等方面知识和技能的培训，提高服务质量和经营档次。四是相关部门要加强对民宿发展的服务质量、消防、卫生等的监管，确保有序发展，实现诚信经营，提升知名度，打造民宿经济的品牌。

（四）理顺机制，强化合力，完善配套。一是建议借鉴德清、象山等民宿产业相对发达地区的先进经验，由区政府牵头，成立由相关职能部门组成的乡村民宿经济发展领导小组，建立重大事项议事协调例会制度，定期协商解决乡村民宿在发展中遇到的办证难、资金筹措渠道单一、经营管理缺乏专业化运作、配套不完善等难题。二是建议区农村工作和旅游管理部门应该把发展乡村民宿作为农民增收和旅游经济的重要工作来抓，与所属民宿村的街道、镇形成工作合力，齐抓共管，推进民宿经济的发展。三是完善配套服务设施，要加大对民宿发展区域的旅游交通、便民设施、生活设施等建设资金的投入，完善配套服务设施，同时对民宿村生活污水处理、道路设施建设、村容村貌的整理要加大力度，也要增加村自行车健身道等旅游配套设施建设。四是加快推进乡村民宿发展区域周边的旅游项目的建设，增加可游性，使乡村民宿和旅游项目形成相互促进、相互补充的局面。同时对现有的旅游资源进行科学的整合管理，在民俗活动、农业体验、休闲娱乐、健身养老等方面进行培育或支持，将特色种养殖业、本地饮食文化特色与农家乐联动发展，带动特色农产品销售，延伸乡村旅游产业链。

**民宿创业访谈报告范文 第七篇**

>一、空间分布及市场规模

全国客栈民宿截止20xx年共超过4万家，主要分布在南方，且以西南和东南地区最为火热，这一现状与我国旅游业的整体发展现状相吻合。

截止目前，我国大陆客栈民宿总数达42658家。其中云南以6466家客栈民宿的数量位居全国第一；从各地数量规模上来看，超过3000家的只有北京与丽江两地，超过20\_家的为厦门、大理、嘉兴三地；客栈民宿的分布集中于旅游业比较发达的区域，这一分布特征与我国旅游业的整体发展现状相吻合。

>二、房价水平及房间数量

一半以上的客栈民宿平均房价在100—300元，700元以上的客栈民宿也有一定比例。近9成的客栈民宿房间数在30间以下，36%客栈民宿低于10间房。据最新统计，20xx年一季度全国及热门客栈集聚地的客栈民宿的入住率明显高于星级酒店及其他类型酒店。

>三、客源分布

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。江浙沪客源占78。56%，是客栈民宿客群的主力军。

>四、民宿客栈如何引爆市场

全民休闲度假时代来临，度假人群剧增，市场需求增长。中国每年国内旅游人次达36亿人次，其中超过18亿人次在乡村、古街。预计未来5到10年，乡村旅游接待人次可达20亿人次，农民直接接待可达10亿人次。

**民宿创业访谈报告范文 第八篇**

一、创业目标

发展中国真正意义上的酒店行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定酒店连锁公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快，使酒店行业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的酒店行业发展十分迅速，但洋酒店充斥使大部他市场都不得与中式酒店无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到20\_美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此酒店行业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国酒店市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式酒店其实并不适合国人对酒店的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式酒店最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，酒店在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式酒店的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇酒店。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式酒店的众多弱点，给我们建中式酒店连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式酒店经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式酒店市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1.酒店服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2.目标市场的定位。

大众能接受的中式酒店行业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3.市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多 的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个酒店集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的酒店产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话定购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动酒店公司---早餐策略

**民宿创业访谈报告范文 第九篇**

>公司简介

随着商务经济、旅游经济、假日经济的不断发展壮大，商务、度假、旅游人士的自由往来随之增多，自然地推动了住宿经济的进一步发展。当今社会中真正先富起来的还只是少数，大多数外出人员在外住宿时还会为住宿费用精打细算。社会大众都在急切地呼唤便宜、舒适、清洁、安全的宾馆。鉴于此，温馨、实用的主题宾馆就应运而生了。

主题宾馆面向大众，将成为平民大众外出旅行途中安心歇息的第二个家，其定位为一家综合性的宾馆，全方位为顾客提供安全、经济、清洁、舒适、优质的服务。宾馆有着雄厚的实力，将打造成为全市唯一一家主题宾馆，打响石家庄花园的知名度。并且，宾馆的横空出世也带动周边村子的经济发展，预计在未来的12—15年内，宾馆租金将给本村居民带来一笔可观的收入。

>一、项目概况

宾馆定位——主题宾馆

宾馆理念——打造成为全市唯一一家主题宾馆，满足现代外出人员在住宿、餐饮和休闲三个方面与“主题活动”及时协调的需要，围绕“主题”的核心要求进行运作。

宾馆简介——主题宾馆实质上是文化的升华，顾客在消费中体会一种文化的享受，从设计、建设、装修到管理经营、服务都注重宾馆独特的主题内涵，突出宾馆的文化品位，形成宾馆的个性，从而营造一种无法模仿和复制的独特魅力，在市场上形成鲜明的主题形象。把服务项目融入到主题中去，以个性化的服务代替刻板的规范化服务模式，从而体现对顾客的信任与尊重，这正是我们所倡导的。这一形式在国内已出露端倪，但是尚显稚嫩，还在不断地完善和发展当中，我们有良好的创业机遇和充足的发展空间，挖掘国内市场对主题宾馆的需求。

宾馆详解——主题宾馆由两号楼组成，其中6号楼有6层，地下室为机房功能房;1-6层，每层面积约为521平方米，共设有50个单间，4个高标套房。7号楼有6层，1层用于接待大厅及简易早餐厅;2-6层，每层面积约为473平方米，共设有44间客房，其中6层另设有会议大厅。在宾馆的建设中，共集结了3位艺术家及5位不同设计领域的专业设计师进行设计，客房设计风格迥异，但都体现传统与现代的完美结合。

>二、项目设计

目前，国内星级宾馆规模上和数量上都存在着过度建设、设备设施的同质化以及服务方式单一等问题，严重制约了中国宾馆业的发展，迫切寻求新的发展道路。主题宾馆作为个性化的体验式服务产品应运而生，它可以通过主题文化的设计来追求和表达体验式消费需求，同时刺激顾客的购买欲望，使其成为宾馆业中不可忽视的新生力量。国外主题宾馆经营模式发展相对成熟，但在中国，主题宾馆的经营和发展仅仅局限在经济发达的上海、深圳和广州等发达地区。其发展步伐缓慢、滞后，在很大程度上缺乏本土文化特色，但是，从另一角度来看，我国主题宾馆又具有非常大的发展空间和潜力。

>三、宾馆设计

主题宾馆经营饮食、休闲娱乐项目和主题客房。主要经营的饮食，菜式荟集了全国美食之精华，每天换不同主题的餐点;休闲娱乐项目包括台球、麻将并且提供当下热门桌游;主题客房形式多样，其中海洋世界、卡通主题房及纯真年代颇受广大顾客的欢迎。

>四、市场分析

随着社会的发展和国民生活水平的提高，旅游业已成为全球经济发展势头最强劲和规模最大的产业之一。人们越来越多的追求生活品质和生活乐趣，各地的宾馆也就成了人们关注的话题。“如家”、“锦江之星”、“汉庭快捷宾馆”等快捷宾馆已经不能满足人们的需求，这时，一些有特色的宾馆越来越吸引人们的眼球。主题宾馆这个市场正在开拓，还有很大的空白区，进入壁垒较低，收回投资较快，是一个前景较好的市场。

主题宾馆经营制胜的关键是位置、独占性、品牌优势。要想取得竞争优势，必须要有“人无我有，人有我优，人优我精”的一种特性，成本低，装饰装修新颖简约时尚，针对二三线市场，青年新生代强势的消费群体，个性化的服务加上独特的地域风情为顾客营造美好的情境。为满足顾客的多层次需求，公寓全部采用国内外知名品牌家俱、推出多功能豪华床等不同系列，既满足适应不同品位人群的需要、同时又能逐步品尝不同类型产品所带来的特有乐趣，体验不同类型的产品，享受意想不到的乐趣。

>五、服务对象

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！