



民宿业：暖春还是寒冬 ③

民宿“互联网化”，几许欢喜几许忧？

记者 齐航

庞代君没有想到，一份经由网络传播的民宿众筹方案，能收获如此多的响应和点赞，切分成16份的众筹股份，有100多人表达认筹意向。最终确认的16位众筹股东中，有一半素未谋面。如今，这个众筹催生的民宿“画·乡院”已开门迎客。

互联网的裂变式传播，为庞代君带来了志趣相投的合作伙伴，也让资金筹集的过程更为高效。事实上自从民宿在内地发轫以来，互联网就渗透进民宿的传播、营销链条之中。在移动互联网所催动的社群化和场景化趋势下，民宿“互联网+”正在展现出新的可能。

而硬币的另一面是，两者的深度绑定，也让民宿在品牌传播、营销推广等环节高度依赖于互联网，小规模、分散化经营限制之下，议价空间有限。这也让部分民宿经营者重新思考与互联网的关系。

民宿互联网化，几许欢喜几许忧？

碎片化的“先天不足”

“我一年的房费收入里，大概有30多万是要交给OTA的。”青芝坞“蓝莲花开·依云”民宿主人“段王爷”给记者算了一笔账。OTA就是指那些像携程、艺龙一样的旅游电商网站。OTA网站将线上流量导到线下，形成客流，然后从房费中抽取一定比例。“蓝莲花开·依云”与OTA网站商定的抽成比例在15%左右。

不过OTA网站确实能带来客流。“段王爷”2012年开始经营民宿，没做什么广告，但是第一年客房入住率接近100%，绝大部分客人就是OTA网站所带来的，主要是外地来杭的游客。

“民宿不像酒店是规模化经营，单独做品牌营销成本又太大，所以普遍对OTA网站依赖度比较高，而且因为没有规模优势，议价能力不足。”尽管深知民宿碎片化分布、分散化经营的先天不足，但又很难拒绝OTA网站带来的客流。在他看来，一个40/60的客源结构是更加健康的，40%通过熟人圈子、口碑传播形成，60%通过OTA完成从线上到线下的引流。

但正如“段王爷”所言，OTA网站掌握了民宿的刚需——流量资源，所以在销售环节中，民宿的“互联网依赖症”普遍存在着。在一份针对杭州市民宿业发展的调查报告中，“营销手段单一”即是主要症结之一，民宿经营者主要靠各大旅游网站如携程、艺龙、去哪儿、同城网等线上预订，通过微博、微信等渠道的自主传播推广不足。

“爆款”的新逻辑

尽管在大型互联网公司面前，单门独户的民宿难掩弱势。但民宿从发轫到火热的过程之中，互联网对销售的带动作用仍然无可否认，记者采访的多位民宿经营者都坦承这一点。

但依然有人希望将互联网和民宿的关系进一步推向纵深。比如开始众筹创始人徐建军。开始众筹平台去年3月上线，至今推出了100多个项目，最初推出了很多精神层面的项目。但在去年秋天，徐建军发现消费升级领域是个巨大的市场，而民宿行业则是消费升级领域非常典型的代表。

“众筹具有媒体属性，可以从‘我’的角度进行传播，我眼睛看到的就是全世界，你认同我，就跟我的眼睛一起探索世界，不认同我，就不需要发生任何交

“+”后面的那些资源

“莧舍”“过云山居”等众筹项目相当于借第三方力量完成了一次互联网化。民宿互联网化可能带来的，不只是曝光和资金，还有可能是更多柔性 and 隐性资源。

庞代君对此深有感触，她将“画·乡院”民宿40%的股份分成16份，每份5万，占2.5%，筹得16人。但实际上这个项目在众筹平台上发出后，表达认筹意向的人远超这个数字。最终筛选入围的股东，事实上是拥有更强抗风险能力和专业素养的一群人。16个志同道合的合伙人中，有8位是设计师。还有股东是投资专家和企业并购专家，帮助把合伙企业协议等专业领域的细节。一位股东更是免费提供一个房间给庞代君作办公室，以便于项目筹备工作的展开。

“有意思的是，民宿客房的名字也是通过网络

征集来的，各位股东在朋友圈里发帖，集众人智慧，我两天内就收到了几百组客房名字。”庞代君说。此外，“画·乡院”也发起了产品众筹，购买3800元的消费卡，获得7800元的使用额度，如果一直没有使用，两年后以4560元回购。她相信股权众筹和产品众筹的激励，将有助于民宿借股东、持卡人的口碑传播吸引客源，并与OTA等渠道互为补充，

由此，资金、点子、专业能力、品牌传播，甚至是办公场地，都有可能通过“互联网+”实现了汇聚。

“认同民宿这种生活方式的人未必有时间和精力经营，但通过众筹这种方式，你会更容易找到认同你理念的那群人，也能够集聚更多单打独斗所没有的资源。”丽水松阳“莧舍”众筹项目发起人夏雨清说。

这次的缺憾补上。如果没有梦想和遗憾作为一家主题乐园的内在基因和灵魂，很容易就像现在不少奢侈品牌一样，丢了身段、失了市场。

正如不少商业综合体项目现在都把大量的场地给了租金回报率其实并不高的儿童业态一样，以儿童、亲子为主轴的体验业态一定会是未来最容易赚钱、最容易由人流转化为钱流的领域之一，所以真正能将这种体验做到极致的主题乐园绝对是门好生意。问题只在于，怎么找到自己能驾驭的那个“梦想”与“遗憾”，然后把它们传递给尽可能多的消费者。

财说

主题乐园里，梦想和遗憾都是“吸金石”

涂明

大概有不少人跟我一样，在朋友圈“围观”了前几天上海迪士尼乐园门票开卖的盛况。其实从选址、开建再到陆家嘴的迪士尼商店开业，这家国内首个迪士尼乐园的每个小动作几乎都会被成功放大，收获极高的关注。相比之下，同样是全球闻名、国内首家，即将在本周六正式开业的上海乐高探索中心似乎就“低调”了不少。但无论高调或者低调，相信开业之后都会是大排长龙的火爆场面——不说别的，就冲着“主题乐园”几个字也足够吸引大朋友带着小朋友们去“凑热闹”。

主题乐园当然算不得新鲜事物，包括长隆、欢乐谷、恐龙谷、方特在内本土品牌就不少。有赚得盆满钵满的，更多的是很快亏完走人的。根据一份调查数据显示，近10年来涌现的本土主题公园中倒闭的约占80%，经济损失达3000亿元。听到过最让我啼笑皆非的一个案例是，杭州有社区商业建好后怎么都招不满，物业方一拍脑袋说“做了个海洋馆吧”，于是打着主题乐园旗号的海洋馆就这么开在了小区门口，下场可想而知。

对比像迪士尼、长隆这样成功的主题乐园，缺乏文化内容、盈利模式单一、

难有衍生品是很多主题乐园最终开不下去的主要原因或者原因之一，但反过来讲，即便兼备了上述因素你也未必就能做出一家人财两旺的主题乐园。

某种意义上说，我觉得真正能赚钱的主题乐园多少得有点儿类似于曾经的奢侈品，它要有一定的门槛，比如它的门票不可能像一般游乐园、公园那么亲民；它要能让你心生向往，承载着你某方面的梦想，或是美丽，或是勇敢，或是机智，以一种别样的方式去实现；它还要带点儿稀缺性，每次留点小遗憾、求不得，让你一面抱怨一面盘算着什么时候再来，把

这次的缺憾补上。如果没有梦想和遗憾作为一家主题乐园的内在基因和灵魂，很容易就像现在不少奢侈品牌一样，丢了身段、失了市场。

正如不少商业综合体项目现在都把大量的场地给了租金回报率其实并不高的儿童业态一样，以儿童、亲子为主轴的体验业态一定会是未来最容易赚钱、最容易由人流转化为钱流的领域之一，所以真正能将这种体验做到极致的主题乐园绝对是门好生意。问题只在于，怎么找到自己能驾驭的那个“梦想”与“遗憾”，然后把它们传递给尽可能多的消费者。

避免全力投入子女教育金而忽略退休准备金

本期专家 交通银行浙江省分行资深理财师 刁竞萱

主持记者 于洁婧

案例聚焦：

小孟今年刚结婚，有一家自己的摄影设计工作室，年收入在35万元到40万元。今年，小孟买了房，房款已付清，还剩余资金90多万元，无负债，他想知道如何做一些合适的理财。

理财建议：孟先生目前可配置的生息资产有90万元，由于目前步入低利率时代，建议购买10万元货币基金、活期存款2万元至3万元作为家庭紧急预备金。

对一般家庭而言，子女教育总金额

可能比购房支出还多。所以子女教育金宁可多准备，多余部分可留做退休准备金。可利用子女教育年金或者10-20年的储蓄保险来准备一部分的子女教育金。教育金属于储蓄险的一种，大多数儿童保险产品在孩子出生60天或者90天即可投保，被保险人年龄越小保费越便宜。如果不考虑保障项目，筹备教育金可以通过适当配置货币基金、债券型基金与平衡型基金等中低风险金融产品来实现。

教育金的投资收益率必须要高于学费成长率，学费成长率一般在

4%-6%，且不断提高。因此，投资报酬率以5%-7%较为适宜，所以安排教育金投资时，可以采取定期定额购买平衡型基金的方式。建议可以把目前生息资产中的20万元以基金定投方式投资运用于平衡型基金中，以较高的投资报酬率来达到中长期的子女高等教育金规划，这一部分资产配置占投资组合的22%。

由于支付子女高等教育金阶段与准备退休金的黄金时期高度重叠，小孟夫妻应该互以对方为受益人买保险，以被保险人5年收入额为保额进行投保，可考虑

终身寿险与定期寿险的搭配，退休金投资占资产配置

的10%。

另外，需要为家庭支柱购买意外险和医疗险。意外险理赔金为保额的50%，因此，意外险的保额应为寿险的2倍才能防范意外事故产生的负面影响。意外险的投资占资产配置

的10%。

理财师教你巧理财

FINANCE

交通银行 浙江省分行



工行私人银行启动家族财富管理服务

本报讯(通讯员 沈力 记者 凌怡)中国工商银行私人银行正式启动家族财富管理业务，依托工商银行集团整体的服务优势，提供基金受托服务、财富传承服务、投资顾问服务、限额融资服务、跨境咨询服务、金融咨询服务和事务管理服务等一系列的家族财富管理解决方案。

在具体运作上，工银私人银行将采用备案制契约型基金模式为合格私人银行客户组建家族财富管理基金，每支家族财富管理基金独立建账运行和托管。为此，工银私人银行引进了国内外最专业的律师事务所、会计师事务所以及增值服务机构，充分运用国际著名家族的财富管理理论实践研究成果，实现家族财富的保值增值、跨代传承、风险隔离和财务优化。

ICBC 工银移动银行



美指回落 欧元小幅反弹

主持记者 于洁婧

周二外汇市场出现了美元单边下挫的行情，日间美元指数从96跌至95.2一线。受此影响，非美货币全线走升，金价也随之反弹，但原油价格未能受到提振。

导致美元大跌的直接原因，在于美联储总裁耶伦昨日发表了讲话，再度强调了谨慎加息的必要性，同时突出了低油价及海外经济增长放缓的外部风险。虽然部分美联储官员仍然主张近期继续加息，但毫无疑问，联储总裁的讲话一定程度上影响了投资者预期，市场上对美元的抛售行为令美元指数继续承压，并引发非美货币走高。

周二欧元自底部反弹，再度接近1.135的前期高点。目前欧元处于1.13水平附近，但由于前景不佳，预计欧元继续上涨的空间不大。一旦近期欧元出现回落迹象，投资者可以考虑建立空仓。



市供销社启动春耕支农惠农服务活动

本报讯(记者 阮妍妍)“服务保障G20峰会，必须确保农产品安全；确保农产品安全，首先农资质量要安全；农资质量要安全，供销社责无旁贷。”近日，市供销社2016年度春耕支农惠农服务活动在市现代农业综合服务中心启动，活动现场发出了“服务保障G20峰会 确保农资质量安全”倡议书。

据介绍，今年春耕支农惠农服务活动以“服务保障G20峰会 确保农资质量安全”为主题，向各区、县(市)供销社和农资行业协会全体会员发出倡议，倡议合法经营、诚信经营、规范经营、优质服务，确保农资质量安全。服务保障G20峰会。另外，现场还免费赠送了价值10万元的农资实物，向当地农民群众发放了200张农资优惠券，并开展了技术咨询、新肥推荐等活动。

交行举办配套服务推介会

本报讯(通讯员 浙交言 记者 凌怡)近日，交通银行在南京举办“资本链金融——证券公司PB业务配套服务推介会”，会议邀请了40余家具有托管业务资格的大中型证券公司参会。会上介绍了交行为证券公司PB(Prime Broker 主经纪商)业务提供的账户、存管、增值等一系列配套服务。

近年来，证券公司PB业务，特别是托管业务和外包业务发展较快。交行敏锐地把握这一商机，在银行业内率先举办证券公司PB业务配套服务推介会，得到与会证券公司的一致好评，将对进一步发掘证券公司PB业务中的合作机会，促进同业低成本负债业务发展起到促进作用。

200余市民走近社保卡

本报讯(记者 毛晔)昨日上午，在杭州市市民卡城南服务厅举办了2016年“走近社保卡——12333全国统一咨询日”现场咨询活动，为市民提供面对面的人力社保咨询服务。半天时间，共计服务市民200余人次，发放宣传资料600份。

“12333全国统一咨询日”活动由人社部发起，每年的3月30日都会举办形式多样、内容丰富的政策咨询活动。12333作为全国统一的人力资源社会保障政务公开电话，主要为公众提供政策咨询、信息查询、投诉举报、协调处理等服务。目前，杭州市12333日均来电量达1.2万个，日均提供网上、短信、传真等服务1.3万人次，是人社部门服务范围最广、服务方式最齐、服务触角最深的公共服务平台。