**海外上市公司创业策划方案**

**早该帮 编制**

热爱新的旅游体验的人，想找便宜住宿的人、自驾车旅行团、家庭集体出游者、出差者、想临时休息的人、旅行社，与xxx旅业连锁通过互联网技术实现无中介的直通预定和网上交易。获得使加盟商专注于服务，xxx旅业品牌拥有者专注于品牌建设和营销，住宿的人获得廉价舒适快捷的服务，加盟商获得稳定有保障的回报，品牌拥有者创新了住宿市场，壮大了整个的行业的市场规模，构建三方互利的创新经营模式，从而在旅馆行业开创一片新的蓝海。

创业目标：从项目研发实施开始六年内成为著名的海外上市公司

一、项目策划起源

之所以能策划这种新型旅游住宿项目的连锁经营模式，是策划人自己根据过去经营酒店、宾馆、茶楼、快写科技的经验和各种类型宾馆的住宿体验，以及对整个行业的调查，分析住宿行业核心元素，发现了一个没有人触及的住宿市场的蓝海，从而开创了一片新的市场，避免了现在这个行业的红海竞争。在创业项目中如果是蓝海项目，成功可能性会非常大。是否是蓝海要对照几个关键词。一是全新的市场空间和全新的商机；二是创造新的市场需求，无人竞争。符合这两条就可以称之为蓝海。没有全新的市场空间和全新的商机，没有创造新的市场需求，仍然是现有市场的竞争，就没有自己的蓝海，失败可能性就很大。但反过来你找到了符合这两个特征的市场创新，你事实上就开辟了自己的蓝海。

可以保证的是xxx旅业连锁项目符合这几个特性，因而在大家非常熟悉的传统住宿市场中找到了自己的蓝海。我认为在每一个行业都有这样的蓝海，即新的市场。

很多项目的成功是从失败的经验教训中来。对该项目影响最大的是项目策划人创办并失败的的快写科技大酒店。快写科技在北京可以成功吗？在成都？在上海？在广州呢？成功的关键不是地方，也许有时候市场决定了企业的价值和收入。但是更重要的你的商业模式不是弥补市场的空白，不是在细分市场中找到自己的位置，而是独创的，发掘出没有的市场空间，甚至快写科技的意义在于，在于他把一个想像的东西完整的实现了，因而提供了服务行业所有可以去总结去提炼的东西，什么样服务是顾客真正需要的！什么样的产品是能产生最大的利益！什么样的管理是最简化！什么样的装修是最节省的！什么样的环境是顾客需要的！什么样的营销是有效的！服务行业成功的本质是什么！为什么市场调查是企业成功的关键？如此种种，如果你没有去做过，你不会知道，快写科技因而带有太多的悲剧的色彩，由于没有做完整科学详细的市场调研匆忙上马导致定位错误，当你意识到时，已无法挽回，因为实实在在它成为了一个试验品。如果成功只可能是侥幸。但是它却提供了一个完整的可供分析的商业案例。失败不是成功之母，但是检讨会成为成功之母。一件事情的失败一定会告诉你，什么是不能做的，什么是可以做的，什么是你可以做得更好的。所以xxx旅业连锁项目，因为种种教训，所以把从市场调研开始进行产品研发做为最重要的工作方式。所以成功几乎是可以被保证的。

二、运作思路

xxx旅业连锁项目的运作的思路是，通过建立北京住宿创新研究所（专注于住宿市场住宿方式的创新和研究），完成项目的研发，并形成完整的商业模式。xxx旅业提供经过创新的商业模式，完成一个运营系统的设计，投资商家出钱建具体的营运场地，即具体的旅社，按统一的营销营运模式管理经营。合作方主要是拥有房屋产权的企业和个人，但我们又是一个整体，投资商不拥有品牌和商业模式的全部知识产权，运营管理是统一的加盟模式。

因为策划人在这个行业打拼多年，在实践中知道怎样避免所有的风险。本商业计划也是经过了长达五年的思考和总结，并在北京做了整整半年的市场调查才得出的科学详实的市场计划，它足以发展为中国一个独特的新兴旅游创新项目，开创造出一个新的市场空间。实施这个商业计划，成功的可能性非常大。

三、核心竞争力

住宿业的蓝海，新的市场空间，相对无人竞争。

1、低成本而致的相对价格优势有市场。

2、规模优势而致低成本，赢利有保障。

3、独特的住宿体验和环境优势，成为新的旅游体验标准的制定者。

4、授权连锁的加盟方式推动整个规模的迅速的壮大，品牌形成行业的标准，形成最大先发优势。

5、完善的知识产权和完整品牌系统输出使投资者节省大量的市场调研，装修设计、监理， 人员培训，营销宣传费用，管理、收银、财务营运系统建设支出等直接和间接的成本。

6、在服务行业从事多年的管理和项目建设团队。

xxx旅业连锁项目的蓝海在哪里呢？

首先，是营业环境完全与传统的旅馆不同。最大化利用了经营场地，减少无效益的公共场地。现在你的脑海里已经浮现了你想像中的旅馆中的样子，但该项目绝不是你脑海里浮现出来的旅馆的样子，因为这是一个独特的环境。不会是死板的旅馆印象。不是怀疑你的想像力，只是你自己没看过之前你确实不能完全想像出这样的环境。之所以是蓝海，是这个世界上还没有他，最终成型的东西，也不是策划者自己想像的样子，会有更多让人震撼的创造性的东西。 是创造新的市场空间。

其次，是装修设计是独、特、新、奇。

第三，收入模式的最简单化，删繁就简直达市场需求的核心要素。最大限度满足顾客的真实需求。

第四，管理模式和运营的最大简化（标准化和程序化）。

第五，简化和标准化的预定和财务管理系统。

第六，投资、顾客、商业模式创立者的三方共赢的商业模式。

第七，最核心和关键的是整个项目的全部知识产权的保护而成为独家的经营模式。避免了竞争对手的模仿。这种保护是全方位的，从所有的装修外观设计，管理软件平台，流程设计专利，商标、域名、商号，所有独创性能申请专利的地方都进行全面保护，制造知识产权的壁垒，得到法律的有效保护。迫使所有想模仿类似经营的投资者，与我们合作，达到最大的共赢。

整个店的特点是后期的营运和翻修成本非常低。做为一个住宿业蓝海项目。其经营模式和最终形成的消费体验是现在这个行业完全没有的，不是对现有行业的补充，在于开拓了住宿行业新的市场边界。为让出行的中国人真正住便宜的舒适的住宿（费用是现在所谓的经济型酒店的三分之二）。可以说享受全新的住宿体验。并能创造新的住宿文化。

该项目建立了拥有完全的自主知识产权的连锁加盟经营模式，包括具有完善的互联网平台和会员注册系统，从品牌输出、知识产权、CI形象设计、装修设计、监理、营运模式、管理软件、营销、服务培训形成全套的服务系统。假如说我们建立这样一个项目策划大系统的成本是1000万。公布我们帮助建设和自己完成项目可能的费用比较，如市场调查、设计、监理施工、培训等各项费用的情况。对于一个模仿者他要完成这样一个单一系统是100万（因为他不考虑连锁，只是简单的模仿），我就用50万卖给他这个系统，消除他自建系统的可能。从而让其选择加盟方式，而享受整个系统的营销和品牌支持，避免侵权风险，而大大增加竞争力，消除失败的可能性。那么从加盟来说我只要发展20多家就可以收回研发成本，最重的是这些加盟商营运的品牌使用和收入分成会形成一个长期的稳定的收入来源。加盟商越多，成本越低。

实际上就是建立一个全新的标准，然后输出品牌和经营模式，由投资人以连锁加盟方式来经营。自己可能最多做一个示范店。在全国范围内迅速完成整个产业的布局。速度是关键，当然模仿的人会有，但是我们有研发和网络平台的优势，而且他会有太多的法律风险。象有企业已经叫快写科技，你至少名字就不能叫快写科技，所以竞争要付出的成本是非常大的。就连锁加盟模式的收入未来是非常可观的。加盟商加盟费，每年固定的会员费、品牌使用费和销售分成。当然考虑收入是逐渐递增的方式。初期也许会是给加盟者最大让利的方式。让他们迅速见到利益。成功后再逐渐制定合理的收入分成。

四、市场空间

该项目将创造一个上百亿的新市场，并且促进整个行业的繁荣。鉴于本身未来住宿市场的扩大、出行旅游人员增加和人口流动本身的加速，这个市场未来有一个高速增长的过程。这个项目带来的价值是可以预见的。能给出外旅行和出差人员最大的实惠。同时因独创的品牌经营和项目，没有任何风险，赢利预期明显而创造无数的千万富翁（加盟商）。项目的成功是建立在帮助加盟商实实在在赚钱和消费者得到真正的实惠的基础上。前期我们为扩大市场而尽力减少加盟商的成本，最大限度的让利，并在这种过程中逐步完善项目，一旦市场形成，做为品牌和经营模式的拥有者，企业的利润将实现最大化，一个新的市场的诞生是该项目让人兴奋的地方。

项目的创立基于开创住宿业的蓝海。他的价值创新在于：老百姓需要安全、廉价、舒适的住宿；想在服务行业中投资的人，没有好的项目、品牌和标准化的管理及培训；有项目、品牌和管理经验的人没有创业资本，实现了投资者、顾客、商业模式创立者的三方共赢。该项目创造了一个全新的行业，并确立了一个新的标准。这是很高的商业智慧。

在五年里让所有中国人出行都愿意选择并习惯这种住宿方式。十年里让所有外国游客来到中国都愿意享受这样的体验，这就是我们的梦想。

五、项目的研发。

研究所可能的组织形式：

1、装修设计部

2、工程设计部。水、电、汽、宽带（弱电）、空调系统解决方案。

3、网络服务部。管理软件和收银系统的招标。

4、财务部

5、不管部。办公室、人力资源、项目培训。

6、知识产权注册与管理部。包括项目管理手册。

7、项目部。实施项目流程、监理、管理培训。

通过市场调研工作完成以下项目：

1、租用房能否产生足够的效益。周边环境、人流量、交通对营业额可能产生的影响。

2、确定价格。

3、确定服务项目。收费项目：住宿、集体活动场地等。免费项目：略。

4、装修设计的相关规定。

5、消防的要求对房间布局和房间大小、床位的影响。

项目实施：

1、以联合项目组形式完成具体项目的实施。

2、以各部门联合市场调查的方式完成市场调研。

市场调研思路：

模拟租房，各种宾馆的住宿体验，模拟设计（功能区域），计算成本（所有），各种宾馆的住宿价格调查，确定价格。由此可以得出：

A、什么地方最适合开店。

B、单店装修成本，设备（消防，水、电、汽，宽带、电视等弱电系统）成本，人员招聘培训成本，管理软件招标价格。

C、网站建设和营销支出。

D、投资回收期。

E、是租房还是自产权房更划算

六、研发和管理团队（组建中）。

在创业过程中锻炼起来的一群精英，在长期共事的过程中深受策划者思想影响，已经有形成自己的企业文化的基础。因快写科技失败散落在各个行业，有的已自己创业，只要寻求到投资，会在最短的时间集聚。

关键词：海外、上市、公司、上市公司、创业、策划、方案

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-12102.html