

第四届全国民宿大会暨国际民宿发展（从化）大会

民宿大咖探讨全国民宿发展新未来

编者按：

12月27日下午，在第四届全国民宿大会上，一众业内专家、民宿经营者等齐聚一堂，以专题演讲、论坛对话等形式，共同探讨全国民宿发展新未来。现摘录部分内容供读者分享。

对话嘉宾：

知宿 CEO 郭涌

千宿联合创始人 田野

东篱文旅 CEO Sandy

民宿星盟盟主 阿巧

圆桌对话 7：民宿自媒体发展

田野：一间好的民宿离不开好的品质、好的营销团队和好的服务这三个方面。如今，新媒体是提高民宿知名度的好手段、好工具，民宿主可以利用文字、照片、视频等对民宿进行包装。

阿巧：为民宿做直播是成本较低的宣传手法。通过直播平台，可为受众呈现出民宿最真实的状态。同时，直播过程可让民宿主与受众进行互动，民宿主也可以利用这种方式简单直接地说出自己的故事，吸引更多的人关注。

郭涌：人们都喜爱“美”的事物，当城市生活环境越来越不尽人意，人们更愿意回归乡村时，一个好的民宿产品会唤起人们对生活的热爱，更容易受到人们的青睐。民宿主在打造民宿时，应多站在消费者的角度思考，让人们除了住宿以外，能找到更多留下来的理由，大力推动“民宿+”发展。

Sandy：民宿的兴起让人们勾起了对乡村生活的怀念，也想找到接触大自然的机会。除此之外，民宿更像一个社交平台，满足了人们寻找同频之人的需求。要推动民宿发展，需要依靠民宿主大力挖掘民宿特色，同时要努力打造个人和民宿的 IP。

对话嘉宾

千里走单骑创始人 李一兵

东方客栈创始人 潘章凯

农业银行广州分行普惠金融部总经理 方国勇

广州金交投资管理有限公司总经理 张剑涛

圆桌对话 2：民宿投融资

李一兵：随着民宿群体与量级的不断提升，未来民宿发展的整体趋势，将从单一的精品民宿逐渐过渡到类似莫干山、乌村这样的以民宿 IP 集群的产业形态，新一代的民宿群落也注定成为广阔地区“乡村振兴”的发展抓手，与田园综合体、特色小镇结合将渐成趋势。

潘章凯：利用众筹平台筹资是目前不少民宿项目发展的有效方式之一。在众筹业整体“寒

冬”的情况下，民宿众筹却发展得如火如荼。统计显示，截至 2017 年 12 月底，我国处于运营状态的众筹平台共有 294 家，其上多款民宿众筹产品被抢购。

方国勇：当今休闲度假产品趋势是产品深度丰富性、社交交友体验、被照顾的需求、独特及个性化，从而“吃住行游购娱”旅游六要素结合新的消费群体与消费特征需求产生新的变化，强调体验化、精致化、个性化、本土文化、社群化。而民宿客栈作为“第三空间”，带给顾客怎样的场景与体验十分重要，要有正确的价值观取向。

张剑涛：近几年，乡村旅游如火如荼，党的十九大报告提出的“乡村振兴战略”也为新时期中国民宿的发展带来了又一个机遇。随着人们对美好生活的期盼愈加增多，民宿行业的发展前景愈加明朗。民宿让青山绿水变成金山银山，也让乡村振兴成为越来越多人的共识。

对话嘉宾：

乡志创始人 林丹

过云山居创始人 李超俊

中国林业旅游产业联盟副秘书长 杨智伟

SGS 电商部经理 任夫全

圆桌对话 3：民宿标准化

林丹：古韵犹存的四合院、花草环绕的海边玻璃屋、西式童话风情的欧洲城堡……相比“千店一面”的酒店，如今，强调个性化的旅游民宿成了越来越多游客的新选择。然而，不少民宿在经营和发展过程中，却存在定位不清、同质化严重、空置率较高等问题，导致品牌扩张困难。

李超俊：民宿的标准化和个性化并不冲突，标准化可以提升行业的整体水平，而个性化可以让旅客感受每家民宿不同的文化情怀和文化主题。针对民宿的安全、环境和设施、卫生和服务等基本要求，应该制定相关行业标准，并按照不同的接待设施和服务品质分级别，便于消费者进行选择。

杨智伟：近年来，由于社会经济的跃升，在消费者不断追求高品质的生活水平下，相较于之前有了很大的提升和改善，旅游已经成为人们生活中重要的部分。住宿环境、条件和服务等都会对人们的出行感受与对旅游景区的印象产生直接影响。同时，伴随旅游和住宿需求的不同，消费者从以前只能选酒店转移到了别有一番特色的民宿上，有利于促进民宿旅游市场的发展。

任夫全：人民对美好生活的向往需要民宿，特别是旅游业发展需要民宿。希望宿设计者、运营者和开发商做更多人民群众所需要的民宿，以满足人们日益丰富的需求。

对话嘉宾：

中国林业旅游产业联盟副秘书长 杨智伟

无华民宿产业集团杜市长 许文标

华东师范大学旅游规划与发展研究中心主任助理 吴琳博士

千里走单骑管家学院院长 蔡秀丽

海口民宿协会秘书长 黄驹

广州漫旅文化发展有限公司创始人 吴芬华

中国旅游协会民宿客栈与精品酒店分会会员服务（成都）分中心主任 程莉

圆桌对话 4：民宿人才培养

吴芬华：近年来各地依托自然生态、传统村落、乡土文化等人文自然资源，积极盘活农村闲置农房，大力发展以民宿为重点的乡村旅游经济有效促进了产业融合、乡村发展。但是，民宿运营中人才的培养和挖掘始终是民宿产业发展的难点痛点，圈内人士应加强互联互通，营造共享、共建、共生的经营模式，才能有效挖掘人才、集中培训，提升人才队伍素质，合作共赢。

许文标：计划通过“外引内育”的模式打造“人才磁场”，解决民宿产品研发能力不强、经营理念滞后、服务质量不高等问题，可运用“输出模式”解决各地民宿人才缺乏等困境问题。

蔡秀丽：“民宿管家”人才队伍是提升民宿发展品质，推进民宿经济发展的重要支撑力量。如今，不少“民宿管家”是从一开始利用高标准进行选拔，统一在管家学院进行全方位培训，有效解决了民宿管理人才素养不足、专业不够的问题。

黄驹：在人才培养上，希望能成立更多类似于“民宿管家”的机构，通过服务、管理、人文艺术等理论教学和见习、顶岗实习等实践教学，高质量地培养符合社会需求的“民宿管家”专业人才。

对话嘉宾：

从化流溪人家民宿协会会长 闫彦磊

途家网——安伴科技产品总监 刘炜

民宿合伙人 崔云峰

途家网粤西区域经理 洪思广

圆桌对话 5：旅游短租的诗和远方

洪思广：目前，民宿的品质参差不齐，但功能上较为综合。除了住宿，大多民宿注重休闲、交流等公共空间，有的还提供旅游咨询和服务，而更利于留住客人的，从格调来说应更富人情味和更加本土化，注重情感和文化的交流，营造家居的氛围和体验。

闫彦磊：如今，不少年轻人追求“诗和远方”的梦想，而经营者要做的则是“给远方的客人安一个舒适的家”，这个“家”应包含甜酸苦辣的体验，更加真实、更具感情。

刘炜：目前，民宿都在追求自然和生态，如果能够在此基础上引入人工智能将大大提高民宿经营、管理的可持续发展。我们公司正在研究的智能身份认证能够有效解决人口流动管控的问题，技术的创新将有效推动民宿产品的生产以及民宿管理智能化、专业化以及更加安全。

平行论坛 7：乡村美学与民宿设计

清华大学建筑设计研究院成都分院艺术乡建研究中心主任、四川省旅游协会民宿分会副会长 黄治斌

徽格设计创始人、2017年度“民宿头条”中国十佳民宿设计师 孙芳真

清华大学建筑设计研究院成都分院艺术乡建研究中心副主任、策划专业室主任 罗洋

千里走单骑文旅集团民宿群里管理中心总经理、四川省旅游协会民宿分会副会长 李伟
吾方建筑创始人、岙呢院子民宿创办人 赵星

12月20日下午，在第四届全国民宿大会乡村美学与民宿设计主题论坛上，多位民宿设计师和专家分别作了发言。

黄治斌：友善设计就是以设计的名义，通过友善重构场所精神。乡村建筑营建对文化的传承和发展发挥着重要作用，通过物质空间形态的塑造，营造适应文化生存和发展的场域场景，并通过场所精神的构建，唤起对文化的回忆、重拾文化自觉与自信。友善设计是把单向性的改造，变成多维度持续新创造的过程。友善设计的初衷，是以与生灵、与自然、与文化、与历史为善，来构建以“情”感人、以“境”悦人的创造性体验。

孙芳真：通过民宿的导入，把中国的乡村建设成为不落后于时代又能回得去的农村。民宿是一种具有强烈情感链接的住宿及其它体验产品。因此，设计师设计的不是院子、房子、室内，而是一种美学生活方式的载体。真正的民宿需要设计记得住的乡愁、回得去的乡村、可以参与的农事和寻得到的玩伴。设计方法应该是尊重—保护—重生。尊重即尊重当地文化、尊重历史痕迹、尊重自然环境。保护即保护建筑文化、保护在地文化、保护自然环境。重生即“种植”、“嫁接”、“改造”、“镶嵌”等建造方法。做民宿是为了倡导一种美学生活方式，绝对不能以牺牲自然环境、破坏乡村风貌、牺牲历史文化遗产来满足我们的一己私欲。

罗洋：目前，民宿发展正呈现着高颜值民宿带动区域产业发展的新趋势。一般来说，游客是因为民宿好美，进而产生想去的冲动，然后出发，发现确实很美就拍照发朋友圈。这形成了一个认知直观到产生冲动到即时满足到传播便捷的闭环。但他认为，一个真正的“网红”绝不是“网红脸”。民宿发展要掀起从“建筑”到“建构”的革命。因为美往往意味着独一无二。建筑可以复制，建构可保常新。

平行论坛 2：民宿提质升级 走一条品质化发展之路

美好 Village 创始人 李雅莹
东方客栈创始人 潘章凯
过云山居创始人 李超俊

12月20日下午，第四届全国民宿大会举行了民宿品质化发展论坛，各大民宿创始人分享了自己的见解。

李雅莹：美好 Village 主要是为顾客提供品质村落游的产品，以村落为目的，将村落的周边的饮食、住宿、手信以及当地特色体验打包整合。今年，美好 village 走过了全国 100 多个村落，从里面挑选了 40 多个村落进行包装，然后上线。在这个过程中，我们发现了很多问题。大部分民宿没有精准的获客渠道；没有预算做市场推广或营销，或者推广转化率低；淡旺季明显，平日房间卖不出去；用户很难留存，复购率不高。在 2018 年，美好 village 通过互联网大数据了解到，每导入 3 个新客户，其中两个很可能是好的产品或服务带来的。

也就是说，如何销的问题，归根到底是要如何营。品质民宿应该要打造好的用户体验，建立和用户的粘性和忠诚度。

潘章凯：从行业维度来说，从事民宿客栈是一件很美好的事情。在经济飞速发展的社会，当代人需要有民宿客栈这样的地方来释放工作的压力。经营者为了让这些人享受生活，自己也享受这样的客栈，所以民宿人也很幸福。另外，民宿非标准住宿的定位，由两端像中端演变趋势。未来，中产阶级的需求将如潮水般涌来，产品就要用非标加中端产品满足这部分人的需求。第二个维度是社会环境和人的需求。人的需求就是社会环境，人性的需求正在从硬件的需求向软件的需求转变，而这种转变包括物质向精神的转变。也就是“住宿+”，住宿是硬件，“+”是软件，可以加各种文化，各种功能，做一个有温度的民宿。民宿人都应该不忘初心地去追求美好生活。

李超俊：单体民宿目前的发展遇到了很多困境，例如选址难、建设施工难、运营管理难、营销推广难、招人难、资金来源难、与当地老百姓打交道难。如何快速解决问题，不让民宿的发展受到限制呢？答案就是民宿集群。民宿集群可以衍生发展大量的配套产业，例如民宿设计、建设、融资、运营、培训、用品供应、餐饮、营销等等。民宿之间可以共享资源，共同发展。个性化是民宿的灵魂，民宿代表着我们这一代人的生活方式，在建设民宿的时候，可以融入 spa、健身房等现代化元素。房间也可以分主题布置得个性化，吸引客户拍照纪念，发布到交友平台，也是宣传的一种方式。