

三名浙大毕业生另类创业租房办旅馆 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/280/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_89\\_E5\\_90\\_8D\\_E6\\_B5\\_99\\_E5\\_c123\\_280161.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E4_B8_89_E5_90_8D_E6_B5_99_E5_c123_280161.htm) “如果去杭州住宿，我建议你去找杭州‘拎包客’移动之家。”两个月前，一位从杭州培训回来的朋友向记者介绍了他在杭州认识的房东几名浙江大学的毕业生，并对他们的创业行为大加赞赏。最近在朋友的介绍下，记者几经周折，联系到了“拎包客”三位负责人之一的华杰，华杰向记者介绍了他们的创业过程和经营理念。

**大四涉足租房业** 华杰是萧山人，去年刚从浙江大学毕业。他和他的另外两个伙伴从事这一行已经两年了。“两年前我们就已经看到这个市场了。”华杰说，他和几个同学从进入大学就开始做生意，之前他们卖过电脑，办过培训班，做过房产中介，其中卖电脑卡让他们赚了不少钱。在做房产中介时，他们发现有很多同学需要短期租房，于是就拿出手头的积蓄，租下了一些小区的房子，户型有一室一厅、两室一厅、三室一厅，还有农民新建的小别墅。他们通过学校的网络进行宣传，收的租金一天为40~80元。当时去浙大进修、考试、培训的学生很多，还有学生的父母、亲戚到浙大看望学生的也很多。这些人在杭州待的时间往往有一周、半个月甚至一个月，如果住酒店、旅馆，费用比较高，而住他们提供的房子，相对来说成本要少了许多。华杰说，当时他们提供的服务以一周为主，也有几天或一个月的。由于这种出租模式迎合了许多消费者的需求，他们的出租业务非常好。

**租高档公寓出租面向社会** 半年后，他们开始将这一出租模式推向社会，花了10万元钱租了七八套高档的酒店公寓，提

供给高档客户。“我们有个同学对网络很精通，他懂得很多网络宣传的方法，于是我们制作了网站(并取名为杭州‘拎包客’移动之家)。通过网络传播我们的服务，加上网络公司宣传，一年广告投入也有8万元左右。”华杰说，刚开始起步的时候，有点困难，但通过宣传，很快得到了一些白领人士的青睞，他们到杭州出差都会找华杰他们推出的“拎包客”。

细分出租业务 做大市场 “酒店的房间空间小，我们的房间比较大，还有客厅、厨房，像家一样，冰箱和洗衣机也都有。而且更自由，如果要会客，也很方便。”华杰说，他们推出的出租服务由于有自身的特点，很受那些出差一个月左右的客人欢迎，因此，刚开始他们的出租业务主要针对10天以上的短租市场。“客人入住之后，一般卫生都自己负责。”华杰说，平时他就很少打扰客人，因此许多客人住在那里有种家的感觉。慢慢地一些老年客人，特别是一些来杭州度假的老年人，也喜欢上了“拎包客”的服务，喜欢上这种租住价格实惠、各方面条件不错的租房形式(西湖边一套房子，月租一般在3000~3500元)。随着业务量的扩大，一些外地到杭州只出差一两天的人士也开始慕名前来找“拎包客”。于是，他们开始细分自己的业务，并针对一两天的旅游市场，推出了旅馆。“只要价格实惠，干净整洁，就有竞争力。”如今大学毕业的华杰和伙伴们更加专注做短期租房这一行，其中华杰一人还专门脱产进行管理。目前，他们整个房源分黄龙商务店、庆春店、西湖店、河坊店、青芝坞店及经济型酒店六大类，其中光经济型酒店就有25个标准双人间和8个商务标准双人间。业务扩大了，他们从社会上招了10名工作人员，专门负责网上预订房间、与顾客交接及打扫卫生等其他服

务。同时，他们还花了大量的精力，编写出了杭州市区免费停车全攻略、所住“拎包客”如何行走四方、老人外出旅游小贴士等便民信息，并推出了自行车出租业务。“我们做的业务还小，还有很多计划和目标，希望大家一起进步。”华杰希望以后做个专门的经济住宿机构。

“拎包客”经营方式介绍

- 1.“拎包客”通过网络拓展客源，并通过QQ和电话等方式预订房间，顾客在缴纳入住费用的20%的订金后，才算订房成功。
- 2.只提供租房服务，床上用品一客一换，入住的顾客需要自己带洗漱用品，入住后需要自己打扫卫生。
- 3.人员开支少，总共只有10名工作人员，他们只负责网上、电话客房预订，以及和客人的交接及客人走后的清洁卫生工作。
- 4.出租的方式为一周、一个月或几天。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)