



天津市某酒店式湖景别墅项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn>

<http://www.shangpu-china.com>

目录

第一章 项目概要	1
第一节 项目概述	1
第二节 项目发起人简介	1
一、项目建设公司	1
三、股东单位	1
第二章 项目提供的产品和服务	2
第一节 项目的创意和定位	2
一、项目创意	2
二、项目定位	2
第二节 项目优势	2
一、地理位置优越，交通便利	2
二、具有较大的市场空间和目标客户群体	3
三、与园区内多个项目形成资源共享及优势互补	3
四、创新的“旅游+酒店式别墅”经营模式	3
第三节 项目规划及建设方案	3
一、项目地址	3
二、酒店式湖景别墅规划设计	3
三、项目经营范围	3
四、项目实施保障条件	4
第三章 项目背景及其可行性	4
第一节 宏观经济	4
一、社会消费水平稳步提高	4
二、旅游行业为政府扶持性行业	4
三、酒店式别墅面临良好的发展机遇	4
第二节 当地政府大力支持及优惠政策	4
一、政府支持	4
二、相关优惠政策	4
第三节 项目面临的良好机遇	4

一、旅游业已经成为促进经济发展的新的经济增长点.....	4
二、周遍地区具有较强的消费能力和市场需求.....	5
第四节 项目建设单位的优势和能力.....	5
一、经营管理能力.....	5
二、资本运作能力.....	5
三、创新的产权机制和开放的经营理念.....	5
第四章 市场分析.....	5
第一节 外部环境分析.....	5
一、天津地区投资价值的凸现.....	5
二、天津别墅市场具有良好的发展空间.....	5
第二节 市场需求分析.....	6
一、庞大的市场规模.....	6
二、京津一带强劲的市场需求.....	6
三、目标客户分析.....	6
第五章 竞争分析.....	6
第一节 竞争影响因素分析.....	6
一、价格.....	6
二、交通.....	6
三、环境.....	6
四、娱乐项目、配套设施设置.....	6
第二节 项目竞争优势分析.....	6
一、齐全的配套娱乐设施.....	6
二、创新的经营模式.....	6
三、庞大的人脉网络及畅通的宣传渠道.....	6
第六章 项目经营发展规划.....	7
第七章 项目市场销售.....	7
第一节 市场计划.....	7
一、市场进入.....	7
二、市场开发.....	7
第二节 市场销售策略.....	7

一、销售方法.....	7
二、公共关系.....	8
第八章 项目的运营与管理	8
第九章 项目投资估算	8
第十章 项目经济效益分析	8
第十一章 项目风险分析与对策	8

第一章 项目概要

第一节 项目概述

酒店式湖景别墅是一个集旅游、娱乐、住宿、餐饮、会务等为一体的高档休闲度假旅游项目。

酒店式湖景别墅群倚已建成的 800 亩人工湖建设,为整个生态园最佳休闲观光地之一,建成后的度假村风景优美、设施完备、功能齐全,将成为都市人休闲度假的一个最佳去处。

该项目的建设分为三期,其中一期为项目规划设计、市场宣传及推广等,目前正在进行中。二期将建设具有异国情调的酒店式湖景别墅 20 幢,形成具有丰富亲水资源的湖畔别墅区,包括日式 8 幢、欧式 8 幢、中式 4 幢;三期建设计划为 100 栋风格迥异的别墅群。

第二节 项目发起人简介

一、项目建设公司

天津 XXXX 科技发展有限公司作为本项目的发起主体,对项目进行总体策划,并作为投资人投资兴建该项目。公司简要情况如下:

公司名称:

注册时间:

注册资金:

公司地址:

公司电话:

公司传真:

XXXX 将按照现代公司治理结构的标准进行管理系统设计和人力资源规划,最终形成完整规范的公司法人治理结构以及科学合理、精简有效的组织管理体系。

三、股东单位

第二章 项目提供的产品和服务

第一节 项目的创意和定位

一、项目创意

项目是天津都市生态园内最核心、最具盈利能力的项目之一。鉴于北方的地理条件，相对缺乏高档消费的亲水地产别墅，酒店式湖景别墅倚 800 亩人工湖建设迎合了高端消费人群的需要，建成后的度假村风景优美、设施完备、功能齐全，将成为都市人休闲度假的最佳场所之一。

本项目的规划融合了西方建筑特色和现代社区规划理念，将建设为中式、欧洲等不同风格的别墅群，以优雅、开放、包含着休闲和赏心为建设宗旨，旨在创造一个融优美的生态环境、旅游、休闲度假与居住功能为一体的社区，是成功人士梦想居住中最耀眼的一道风景。

.....

二、项目定位

项目以休闲、自然为主题，采用星级酒店式经营管理模式，主要为满足前来进行度假休闲、商务会务等的群体提供多方位服务。

项目包括别墅群以及 800 亩人工湖，不同风格的设计以及每栋别墅独立的码头、游船、工作犬配合生态园内优美的风景和众多高端的休闲娱乐项目，必然成为国内众多休闲度假村中的翘楚，这同时也是本项目盈利能力的关键。

从景观特色上分析，酒店式湖景别墅以营造以人工湖为中心的水域景观为主要发展方向，通过景区内特有的水域景观并结合健康有趣的娱乐设施来吸引远近游客。

.....

第二节 项目优势

一、地理位置优越，交通便利

项目东临京浦铁路，紧靠京沪高速公路和 104 国道，距天津市区 40 公里，天津新港 80 公里，天津滨海国际机场 60 公里，距首都北京 140 公里，……

二、具有较大的市场空间和目标客户群体

酒店式湖景别墅的市场定位是酒店式高尚别墅，而且社区规模较大，总建设规划面积 80 亩。随着国民经济保持高速增长，国民收入不断增加，中国已有相当一部分人已先富起来，……

三、与园区内多个项目形成资源共享及优势互补

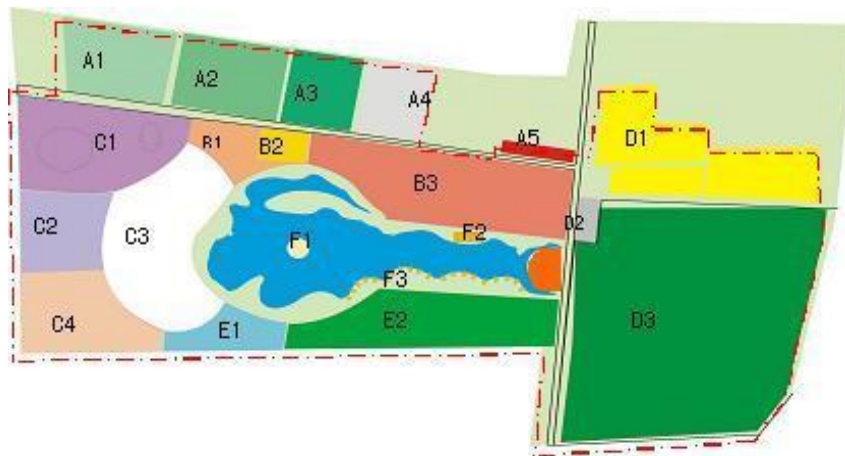
四、创新的“旅游+酒店式别墅”经营模式

第三节 项目规划及建设方案

一、项目地址

项目二期占地 30 亩，环绕都市生态园的南侧，在生态园图示 F3 处。

图表 1：项目二期地理位置



二、酒店式湖景别墅规划设计

项目将建设具有异国情调的湖景别墅 20 幢，形成倚势而成风格迥异的湖畔别墅区，包括日式 8 幢、欧式 8 幢、中式四合院 4 幢。

……

三、项目经营范围

主要包括：住宿、会务等。

- 1、住宿：采用星级酒店式经营管理湖景别墅，日常经营中为游客提供住所。
- 2、会务：为生态园内举办的各类商务会议和培训提供配套服务。

四、项目实施保障条件

- 1、项目立项已获本公司股东方面决议。
- 2、本项目建设用地地质构造稳定，水文状况良好。
- 3、本项目建设用地公用设施配套齐全，水、电、气、路均达至建设用地红线；本项目建设用地净空条件良好，无高压输电走廊、微波通讯走廊；地下无妨碍性市政管网。
- 4、配套环境及休闲娱乐设施基本完备。

第三章 项目背景及其可行性

第一节 宏观经济

- 一、社会消费水平稳步提高
- 二、旅游行业为政府扶持性行业
- 三、酒店式别墅面临良好的发展机遇

第二节 当地政府大力支持及优惠政策

- 一、政府支持
- 二、相关优惠政策

第三节 项目面临的良好机遇

- 一、旅游业已经成为促进经济发展的新的经济增长点

国内旅游行业的迅速发展,极大地拉动了经济消费,同时创收了大量的外汇,国内的“五一黄金周”、“十一黄金周”以及春节,更是为国家的经济发展作出了巨大的贡献,国家主要部门越来越重视旅游业的发展,人们也越来越有条件享受休闲度假的乐趣。

二、周边地区具有较强的消费能力和市场需求

天津及北京经济发展迅速,特别是天津市经济已经连续十余年增长,多项发展指标位居全国前列,国内生产总值增幅连续三年位居全国各省市自治区前 3 名,呈现越来越强劲的发展潜力。

北京、天津地区人口密集,随着生活水平的不断提高,人们的消费观念和消费意识不断得到增强,特别是对休闲度假消费需求旺盛,从而为酒店式湖景别墅提供了广阔的市场空间和客源基础。

第四节 项目建设单位的优势和能力

一、经营管理能力

二、资本运作能力

三、创新的产权机制和开放的经营理念

第四章 市场分析

第一节 外部环境分析

一、天津地区投资价值的凸现

多年来,天津地区的发展一直处于中国经济发展的第二梯队,发展远远落后于临近的北京地区。但是从 2002 年开始,天津地区的发展开始飞速增长,多项发展指标位居全国前列,呈现越来越强劲的发展潜力。

.....

二、天津别墅市场具有良好的发展空间

从市场的角度来说，真正意义上的天津别墅建设的开发启动，是从上世纪90年代初期开始的，当年以独体别墅项目为主的若干别墅项目的开发，曾经带动了天津高档住宅的发展，但由于天津别墅市场尚处于发展初期，开发和销售均没有达到理想状况。

.....

第二节 市场需求分析

一、庞大的市场规模

二、京津一带强劲的市场需求

三、目标客户分析

第五章 竞争分析

第一节 竞争影响因素分析

一、价格

二、交通

三、环境

四、娱乐项目、配套设施设置

第二节 项目竞争优势分析

一、齐全的配套娱乐设施

二、创新的经营模式

三、庞大的人脉网络及畅通的宣传渠道

第六章 项目经营发展规划

第七章 项目市场销售

第一节 市场计划

一、市场进入

市场开拓前期利用公司及合作单位强大的人脉网络，邀请北京、天津的政府及企业高级官员和京津两地体育与娱乐界名人，并充分利用与媒体的良好关系，积极举办各发布会、论坛、竞技活动，利用他们的影响力迅速扩大知名度，带动一批高收入人群来参与娱乐休闲，并通过给予价格优惠，为他们提供超出期望的服务。

.....

二、市场开发

项目运作中期，在不断宣传和旅行社带来源源不断的客流的同时，配合不断扩大的园内各类俱乐部的稳定会员，并通过他们的关系网继续拉动消费。在条件成熟时，逐步推出后期 100 栋别墅，形成大型高档别墅社群，奠定在天津别墅市场稳定的地位。

.....

第二节 市场销售策略

一、销售方法

联合园区内马术俱乐部、航空俱乐部等，实现资源共享、客户共享。

联合京津地区其它娱乐行业，发展联名贵宾卡。对持卡来俱乐部消费的客户，将给予推荐单位一定的利润返点，以提高它们的积极性，充分利用它们的现有资源互动酒店式别墅的业务。

.....

二、公共关系

作为新兴商业模式的先行者，有必要在消费者中培养稳定的顾客群体，可以通过以下方法提升社会关注度以及企业形象：

1、平面媒体广告

为了强化酒店式湖景别墅在人们心目中的高档定位，广告只在时尚类与旅游类杂志刊登。因为这些杂志的消费者有一定经济实力，符合我们的目标客户定位。

.....

第八章 项目的运营与管理

第九章 项目投资估算

第十章 项目经济效益分析

第十一章 项目风险分析与对策

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广州分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869