**关于项目村运营策划方案的要求**

运营方在选定项目村后，需前往实地考察后，完成运营策方案。

运营方案需包含但不限于以下内容：

**1.企业基础资料**

提供企业基础信息，包括企业注册时间，企业在国内外的影响力等。

企业未来3-5年发展战略，包括未来主营业务，以及各项分支业务拓展方向，如重点打造乡村旅游产业，拓展资源整合平台，加强产业孵化等。

**2.历史成功经验**

尽可能多的提供企业在成立之后，拥有的国内外知名民宿，包括在建或者已运营的项目。并简述2~3个典型成功项目。

**3.团队信息**

提供不少于10人，可为村庄进行规划、设计、建筑、施工、运营管理等的全项目周期团队。

**4.项目产品及市场定位、各功能区和客房示意图**

项目在前期建设过程中，邀请运营企业代表一同前往项目县考察调研村庄。在综合评估之后，由捐赠企业、当地政府、基金会、合作社共同确认。

在项目考察后，运营企业可根据项目现场实际情况，做出初步产品定位，区域功能规划，业态布局等。在运营评审方案中运营商可根据产品及市场定位，提供区域初步规划思路和项目示意图。

**5.运营与营销推广策略**

根据实地考察经验，以项目村庄的实际情况与发展需求，拟出具对村庄具有实际意义的运营模式和营销策划方案，包括但不限于宏观环境分析，目标市场分析、竞争者及消费者分析、企业自身分析、痛点分析、营销目标及策略、团队组建及培训方案、SWOT分析等。

**6.项目营收测算**

运营方须针对项目定位、项目建设规模，测算项目至少3年的营收情况，并对项目村庄的运营做出保底承诺。

项目正式营业后，连续12个月为一个经营年度，第一年合作社流水分成20%；第二年合作社流水分成25%；第三年合作社流水分成30%。

例如：某项目有10间客房，年度最低入住100天/间，500元/天/间，则项目住宿收入营业额为：10\*100\*500=500000元，合作社分成30%，为150000元；运营方分成70%，为350000元；运营成本（含人力成本、耗材成本、水电成本、维修成本、税费、营销费等）由运营方承担。

运营方需要向合作社做保底承诺，如下：

（1）假如年度保底额为10万元，若合作社实际分成收入\*0.3 > 10万元，则按照：项目实际营收\*0.3 向合作社做年度结算；

（2）假如年度保底额为10万元，若合作社实际分成收入\*0.3 < 10万元，则按照：10万元向合作社做年度结算。

 备注：

1. 项目农产品售卖收入、餐饮收入、周边业态开发产出收入等可另行约定分成比例或保底额。
2. 项目经营保底额应不低于项目营收测算值的50%。

**7.对成本的把控**

根据实地考察经验，对营业成本与时间成本分别作出预测。其中运营成本包括企业在项目经营中，一年的营销、推广、管理、培训等费用总和。时间成本包括设计周期、施工周期、运营爬坡期。

**8.保证金承诺**

项目实行运营保证金制度，保障合作社（全体村民）年度运营基础保障收益。

**9.项目设计费**

为了保障项目经营的可持续性，本项目委托由运营企业牵头完成民宿的全部设计内容。含民宿核心区域聚落空间规划、业态策划、设计测量、建筑概念设计方案、施工图设计（包括但不限于建筑设计、室内设计、水电、暖通、消防、软装设计、院落景观、项目全套VI导视设计等）。项目设计费以项目设计取费标准为准。

**10.产业投资与开发**

结合自身招商引资成功案例，或以自身拥有的联合资源，分析企业对项目村庄可投入的资源与可开发出的特色业态、多业态综合以及区域产业的发展趋势。