

# 景区周边闲置房生出大商机

## “四海友家”整合这些空房资源,为游客提供居家式度假体验

成功是不能复制的,但是可以模仿和借鉴,本栏目讲述创业中的得与失、经验与教训。如果您愿意将创业经验和大家分享,可以发送信息到电子邮箱yantaicaijing@126.com联系我们。



### 创业启蒙

►“您想去的地方,都有一个家”是龚海涛的创业目标。 本报记者 蒋慧晨 摄

商机>>

### 整合闲置房出租给游客

“‘四海友家’实际上就是一个连接游客和房主的第三方平台。”四海友家联合创始人之一龚海涛介绍说,相比于传统酒店的客房,四海友家把目光放在了100平方米左右的整套闲置海景房。

“我当过导游也卖过房子,卖房子时发现景区周边有很多常年闲置的空房,而一些深度游游客对酒店、宾馆里的房间并不满意。”如何让旅游景区周边的闲置房得到合理利用,也能让游客享受到满意的居家旅游体验,龚海涛看到了其中的商机。

四海友家通过多种方式与业主沟通,让房主将闲置房交由四海友家统一管理。整合了旅游景区周边的闲置空房后,按照一定的标准装修,再将房子通过网络平台出租给游客。

他们研发的分散式酒店云管理系统,搭建了诚信旅居互助网络平台,为旅游地产业主提供全方位、开放式托管服务。游客只需通过网上订房,到达预订房源后,会有“微店长”一对一接待。游客可拎包入住,并可享受居家式度假体验;四海有家更是通过移动互联网,达到了游客和“微店长”线上线下的无缝对接。

本报记者 蒋慧晨

小时候梦想着将来能穿西装、打领带,在有空调的房间工作。一个单纯的梦想,让龚海涛一步步走上了酒店经营之路,创办了烟台友家网络技术有限公司,在网络上推广“四海友家”平台,向游客推广居家式酒店。“您想去的地方,都有一个家”是龚海涛的创业目标。



### 源起>> 梦想穿西装打领带,在有空调的房间工作

龚海涛说,小时候因为家里穷,看到有人每天能穿着西装,打着领带,在富丽堂皇、有空调的房间里工作便十分羡慕,他觉得这就是梦想中的未来生活,所以他想以后去酒店工作。

可随着年龄的增长,龚海

涛的梦想也在发生着变化。“小学五年级时,学习学到体力不支,从那时候开始,我就对自己有了一个评价:我这辈子可能在学术上会一无所成。”龚海涛说,他是一个特别理性的人,对自己一直有着准确的定位。

“高中时想考飞行员,可考了两次都没考上,才决定上大学。”龚海涛说,现实总与梦想相悖,上大学时他选了旅游管理专业,毕业后从事了旅游行业。正是这段时期的磨砺和积累,让他萌生了创办“四海友家”的想法。

### 积淀>> 当导游、卖房子,丰富阅历为创业做铺垫

在大学中,“不安分”的龚海涛又活跃起来。大一下学期,他在学校成立了“自游人旅游协会”。龚海涛说,万余人的学校里,最多时有2000多人都是协会的会员。管理协会,让他收获颇多。

毕业后,龚海涛当过导

游、卖过房子,每做一件事他都要把这件事“吃干榨尽”。凭着这股劲儿,龚海涛当导游时一次带过700多人的旅游团,卖房子时业绩最好的一年,销售额近两亿。

“做旅游时,很多深度游

客觉得酒店提供的十几平方米的房间并不能满足一家人度假的需求。而在卖房子的过程中,我发现景区附近有很多闲置房,且没有有效利用。”龚海涛说,那时他只知道这两者间一定能做点什么,但具体的实施理念并没成型。

# 从卖生姜到做姜茶,价值翻3番

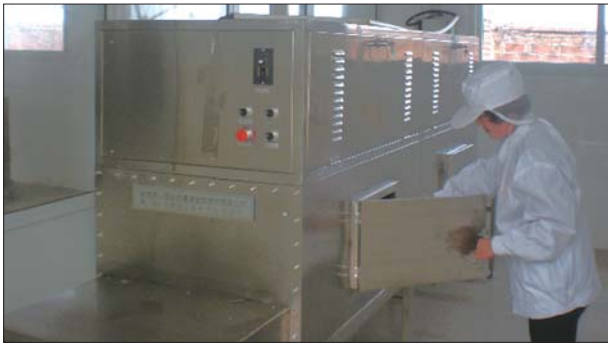
## 莱州理生堂姜业有限公司会继续将大姜的深加工挖掘下去



### 财富揭秘

本报记者 孙芳芳

“冬吃萝卜夏吃姜,不劳医生开药方”,生姜里含有多活性成分,它的功效也受到了市民的肯定。但是你知道除了作为调味品外,生姜还能制成姜茶喝吗?看准了姜茶的市场前景,在莱州市技术监督局食品科的技术指导下,莱州理生堂姜业有限公司打破了大姜生产的传统模式,从卖生姜到做姜茶,一斤生姜的价值整整翻了3番。



工作人员正在制作姜茶。 本报记者 孙芳芳 摄

### 种姜风险大 萌生做深加工的想法

说起大姜,人们自然而然会想起产地莱州。莱州理生堂姜业有限公司总经理曲鹏告诉记者,在他们的村子里,家家户户几乎都种大姜。许多莱州农村家庭的孩子都是靠卖大姜的收入供养成大的,曲鹏对于莱州大姜也有着特殊的感情。但是由于行情不稳定,大姜种植的风险性也让姜农们吃尽了苦头。

“今年行情好了,明年就会有姜农大量种植,市场供应量大了,第二年价格又跌了下来,如此一来形成恶性循环。”作为姜农的孩子,曲鹏看到了大姜行情不稳定给姜农们带来的损失。

怎样才能尽量降低风险,曲鹏开始琢磨起大姜的深加工。“如果深加工企业能保证一个稳定的收购量,那市场上的大姜就有了一个稳定的销售渠道,价格也会逐步稳定下来。”曲鹏将目光投向了姜茶生产。

姜茶因其特有的功效以及操作的简易性,受到了众多上班族们的青睐。曲鹏告诉记者,从单纯卖生姜到加工成姜茶,一斤生姜的价值整整能翻了3番。

### 坚定做姜茶

### 花大半年时间研制配方

曲鹏告诉记者,虽然一直有着将生姜进行深加工的想法,但真正坚定这个想法源于参加的一次食品博览会。“姜茶在潮湿的南方很受欢迎,并且已经得到了消费者的认可。”姜茶能在南方打开市场,会不会在北方也能找到销路,曲鹏对做姜茶的想法开始坚定起来。

既然选准了方向,曲鹏就一门心思开始研究。做姜茶首先得有配方,曲鹏就亲自动手研制。

“最早是先品尝别人的产品。”曲鹏从南方买来了一堆堆姜茶逐个品尝,然后自己动手研制。为了能调配出适合的口味,曲鹏开始了一遍又一遍的尝试。

“熬制一大锅姜茶,然后分给全村的人尝,再根据他们的建议进行调整。”最终,经过大半年的

时间,姜茶的配方终于完善了。生姜再搭配上红糖,调制出来的红糖姜茶更是受到了上班族的青睐,这也成为曲鹏的主打产品。

### 产品原滋原味

### 得到消费者认可

虽然胶东地区做姜茶的企业还比较少,但是南方的姜茶抢占了不小市场,如何才能在市场上取得有利的地位?曲鹏告诉记者,他们凭借的就是良好的口碑。“产品保证了原汁原味,就拿红糖姜茶来说,除了红糖和姜外,没有其他添加物。”

如今,曲鹏的姜茶正在逐渐向烟台以外的地区辐射,并且得到越来越多消费者的认可。一刻不闲着的曲鹏又开始琢磨如何将生姜的深加工继续挖掘下去,含有生姜成分的洗洁精、化妆品等都成了他研究的方向。

“大姜的深加工远不止如此,它的功效决定了它用途的广泛。”曲鹏说,他是姜农的孩子,知道姜农的不易,他这辈子就跟姜打交道了,但是他要摆脱老一辈那种单纯种植生姜的模式。