

# 角落旅行社 Corner Travel

## 2025–2026年度經營計畫

### 不增資 · 自力更生版

從角落出發，連結世界每個角落

文件版本：V1.0

製作日期：2025年11月13日

執行期間：2025年12月 – 2026年11月

### 第1頁 | 現況說明

#### 給股東的真話



我們不需要額外資金

我們有明確的自救計畫

我們知道怎麼用現有資源創造營收

請給我們一年時間執行（2025.12–2026.11）

#### 目前狀況（2025年11月評估）

- 現有團隊：5人（不增聘）
- 現有客戶：25+企業（可深耕）
- 現有資源：供應商網絡完整
- 現金狀況：維持營運沒問題

#### 未來一年目標

- 不舉債、不增資
- 用現有資源提高營收
- 讓團隊更有效率
- 證明商業模式可行

### 補充空間（威廉可在此添加）

# 第2頁 | 我們已經做到的事

證明我們不是空談

## 2021–2025 實績

- 服務2,000+人次
- 零客訴、零重大事故
- 建立25家企業客戶關係
- 打入精品品牌圈 (Chanel、AESOP、皇家禮炮)
- 成功設立台中分公司 (2024)

## 重要客戶案例

### 企業客戶 專案規模

東森電銷集團 300人澎湖獎勵旅遊

安達產險 600人員工旅遊

Yahoo 河內獎勵旅遊 + 業務大會

可口可樂 東京參訪會議

Chanel VIP禮賓服務

金曲獎 藝人接送 + 海外巡演

## 我們的優勢 (不用錢就有的)

1. 威廉的人脈與個人品牌
2. 既有客戶的信任基礎
3. 供應商的合作關係
4. 團隊的執行經驗

## 補充空間

---

---

---

---

# 🎯 第3頁 | 2025.12–2026.11 零成本發展計畫

## 九個方向 · 分階段執行 (不需要額外投資)

階段	項目	怎麼做到零成本	預期收益
立即啟動 (2025.12–2026.2)			
	迷你小包團	威廉個人操作 不需額外人力	50萬/月
	滑雪團	用既有供應商 預收團費	30萬/團
Q2測試 (2026.3–5)			
	身心靈團	找合作老師分潤 不需預付成本	20萬/團
	寵物旅遊	小規模測試 用現有路線改	10萬/月
下半年 (2026.6–11)			
	海外遊學營	收訂金後執行 現金流正向	100萬/梯
	IG內容	員工自己做 不外包	品牌價值
暫緩項目			
	官網	用現有網站	–
	越南代理	等有利潤再談	–
	員工KOL	先穩定營運	–

## 📝 補充空間

---

---

---

---

---

# 💰 第4頁 | 具體執行方法

## 怎麼不花錢做到？

### 1. 迷你小包團 (最快變現)

- 威廉親自帶團
- 4–6人成團，高單價
- 預收全額，零資金壓力
- 月目標：2團 × 25萬 = 50萬

執行細節：

---

---

---

### 2. 滑雪團 (季節限定高利潤)

- 用現有日本供應商
- 早鳥價預收款
- 15人成團就有利潤
- 季目標：3團 × 30萬 = 90萬

執行細節：

---

### 3. 身心靈團（新藍海測試）

- 找老師合作，五五分潤
- 不需預付場地費
- 10人成團
- 季目標：2團 × 20萬 = 40萬

執行細節：

### 4. 企業客戶深耕（基本盤）

- 維護25家既有客戶
- 不開發新客戶，專心服務好現有的
- 提高回購率

執行細節：

## JUL 17 第5頁 | 月度執行時程

### 2025.12–2026.11 逐月計畫

月份	具體動作	負責人	營收目標	實際達成
2025.12	• 迷你小包團方案定價 • 滑雪團早鳥開賣	威廉	準備期	_____
2026.01	• 迷你小包團首發 • 滑雪團收訂	威廉+團隊	80萬	_____
2026.02	• 春節小包團 • 滑雪團出團 • Q2規劃	全員	150萬	_____
2026.03	• Q1檢討 • 身心靈團籌備	威廉	100萬	_____
2026.04	• 身心靈團測試 • 寵物旅遊規劃	分工	100萬	_____
2026.05	• 暑期營隊預售 • 企業暑期案	團隊	100萬	_____
2026.06	• Q2檢討 • 暑期營準備	全員	100萬	_____
2026.07	• 暑期營執行 • 企業下半年規劃	全員	200萬	_____
2026.08	• 暑期營第二梯 • 秋季產品規劃	全員	200萬	_____
2026.09	• Q3檢討 • 年度評估	威廉	100萬	_____
2026.10	• 年度結算準備 • 2027規劃	威廉	150萬	_____
2026.11	• 股東報告 • 明年度計畫	威廉	150萬	_____

全年營收目標：1,530萬（保守估計）

### 執行註記

# ⚠ 第6頁 | 風險控管

## 我們知道風險在哪

風險項目	可能影響	對策	負責人
威廉生病/離職	營運中斷	每個產品都建立SOP	_____
客戶流失	營收下降	加強既有客戶關係	_____
現金流斷裂	無法營運	所有團預收款、不墊資	_____
團隊士氣低落	效率降低	明確分工、按績效分潤	_____
競爭對手搶單	市占率降低	做差異化產品	_____

## 停損點設定

- 如果Q1（2026.1–3月）營收未達330萬 → 檢討
- 如果Q2（2026.4–6月）沒有改善 → 調整方向
- 如果年中虧損 → 股東可決定是否退場

## 緊急應變計畫

---

---

---

---

## 📝 其他風險補充

---

---

---

---

# 👥 第7頁 | 團隊分工

## 5個人怎麼打仗

成員	2025–2026重點任務	KPI	績效追蹤
威廉	• 迷你小包團執行 • 大客戶維護 • 新產品開發	月營收100萬	_____
OP 1	• 滑雪團執行 • 企業團操作	零客訴	_____
OP 2	• 訂單處理 • 供應商聯繫	準時率95%	_____
行政	• 財務管理 • 客戶服務	帳款準確	_____
業務	• 既有客戶維護 • 訂單跟進	回購率50%	_____

## 激勵方案（不花額外錢）

- 達標分潤（從利潤分）
- 彈性工時
- 內部培訓成長

- 
- 
-

# 團隊培訓計畫

## 人力調整記錄

## 🤝 第8頁 | 紿股東的承諾

### 我們要的很簡單

- 不要錢：不需要增資
- 要時間：給我們2025.12–2026.11一年
- 要信任：相信團隊會拼

### 我們會交出的成績單

- Q1 (2026.1–3)：證明新產品可行（迷你小包團+滑雪團）
- Q2 (2026.4–6)：營收穩定成長
- Q3 (2026.7–9)：達到損益平衡
- Q4 (2026.10–11)：開始獲利

### 查核點

- 每月提供簡易營運數據
- 每季提供完整營運報告
- 隨時可查帳
- 重大決策先報告

### 股東權益保障

## 📝 其他承諾事項

## 💪 第9頁 | 紿團隊的話

### 我們為什麼要拼

#### 1. 證明我們可以

- 不靠金援也能活

- 小團隊也能賺錢
- 我們的專業有價值

## 2. 明確的打法

- 不亂開發，專注會賺錢的
- 每個人知道自己要幹嘛
- 有明確的時程表

## 3. 合理的目標

- 不是要賺大錢
- 是要活下去、活得好
- 為了更好的未來

## 2025–2026關鍵字

- 不燒錢
- 快速變現
- 團隊精實
- 客戶至上

## 團隊共識

 激勵的話

## 📌 第10頁 | 結論與下一步

### 一句話說清楚

我們不要錢，只要一年時間證明：用5個人、零投資，可以做到1500萬營收。

### 三個請求

1. 紿我們到2026年11月底
2. 不要中途干預經營
3. 相信團隊的執行力

### 立即行動（2025年12月）

- 迷你小包團定價完成
- 滑雪團開始預售
- 團隊會議說明計畫

- 建立月度追蹤表格

## 第一季里程碑 (2026.1–3)

- 迷你小包團出團2團
- 滑雪團出團1團
- 營收達成330萬
- 第一季檢討會議

### 執行追蹤

---

---

---

## 附錄A | 月度營收追蹤表

月份	目標	實際	達成率	檢討
----	----	----	-----	----

2025.12 準備期

2026.01 80萬

2026.02 150萬

2026.03 100萬

2026.04 100萬

2026.05 100萬

2026.06 100萬

2026.07 200萬

2026.08 200萬

2026.09 100萬

2026.10 150萬

2026.11 150萬

總計 1,530萬

## 附錄B | 重要聯絡資訊

### 供應商聯絡表

---

---

---

### 重要客戶窗口

---

---

---

### 緊急聯絡人

---

---

---

# 文件更新紀錄

版本 日期 修改內容 修改人

V1.0 2025.11.13 初版建立

## 文件結束

本計畫書為角落旅行社內部機密文件，請妥善保管