



私人旅游个性化服务定制项目

商业计划书



个性化旅游服务定制

01 我们是谁

02 我们要解决的问题是什么

03 市场及竞争对手分析

04 我们的业务模式及核心优势

05 我们的商业模式

06 运营现状及未来规划

07 我们的融资计划及资金用途



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划





02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划

我们主要解决的问题



解决自驾游或个人异地游的 问题

定制化服务,满足个性需要





旅行自己做主,解决结伴同 行的需求

解决产品采购的问题

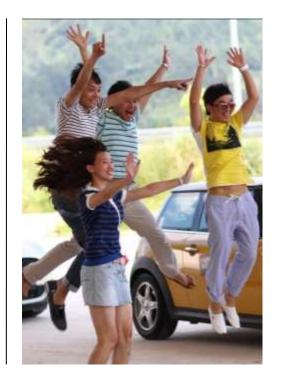




01|投资亮点 02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析 05|核心优势 06|商业模式 07|团队介绍 08|运营情况 09|未来规划 10|融资计划



自由客个性化旅游定制手机APP项目, 主要解决自驾游、个人游等群体异地旅游的问题, 定制化设计旅游产品,提供私人导游服务,吃住 玩乐游客可自主选择,没有束缚,尽情玩乐,真 正还给游客一个自主的旅行;在此过程中可以异 地结伴,并可结识更多有共同爱好的朋友。



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划





02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

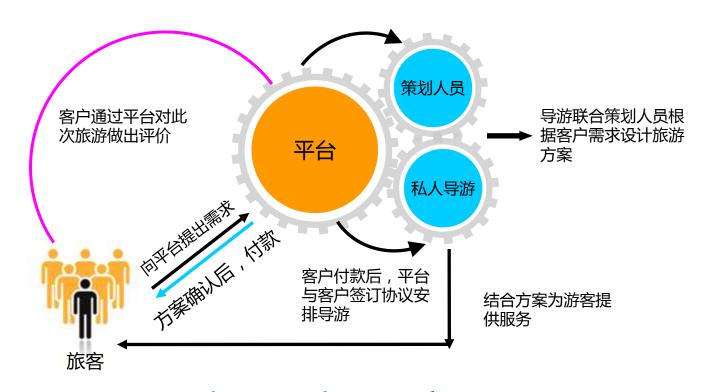
06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划



交易流程演示



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划





01|投资亮点 02|发现痛点 03|项目介绍 **04|市场分析** 05|核心优势

04|市场分析 05|核心优势 06|商业模式 07|团队介绍 08|运营情况 09|未来规划 10|融资计划



权威机构数据:2014年中国自驾游交易额 332.6亿元RMB,较2013年增长36.2%,每年以30%左右幅度增长,预计2017年达到 803.3亿元RMB

2014年中国自驾游市场交易规模**驴妈妈27%** 同程23.7% 携程21.2% 其他28.1%

以上市场份额占据较大的品牌,产品同质化比较严重,我们以提供定制化服务为主, 区隔其他产品,可分割一定比例市场份额。

自主游用户以**女性及家庭单位为主**年龄主要集中于**25—38**岁;人均消费600-900元/次



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

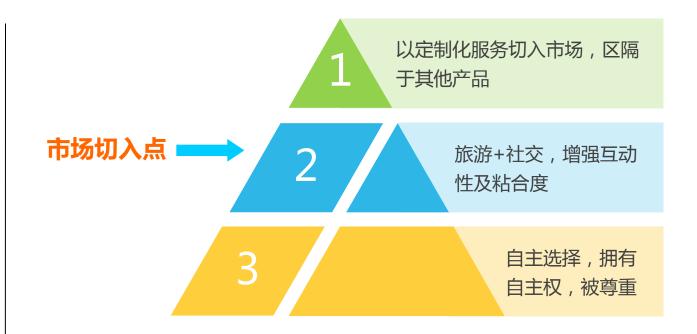
05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划





02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划



精准定位,及时援救功能保证安全



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划





02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划



董飞 总经理

毕业于石家庄陆军指挥学院,侦查兵;有10余年运营推广工作经验,曾服务多家集团公司。执行力较强。



马东 技术总监

资深技术,拥有多年网络开发经验,实操能力强



赵妍 渠道拓展

旅游管理,5年以上从业经验,主要负责资源对接及渠道 拓展工作



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划

张福全 财务总监

拥有10余年财务管理经验,工作认真,细致

小谈 行政主管

3年人资管理经验,主要负责人事管理、招聘、培训等工作

朱正伟 技术研发

拥有10年以上网络技术开发经验,思路清晰,工作认真

韩雪 招商主管

主要负责商家招商及大客户维护工作



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

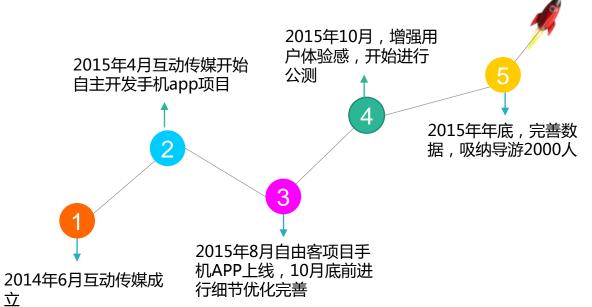
07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划

成长轨迹与预期目标



2016年,项目正式运营, 力争营收目标1000万



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划





02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划

3年规划目标

2015年12月之前, 招募导游2000人



2016年,优化平台各功能,实现营收1000万指标



02|发现痛点

03|项目介绍

04|市场分析

05|核心优势

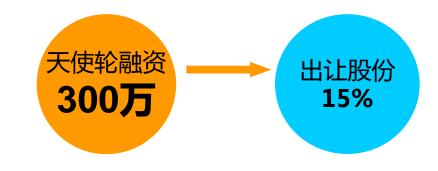
06|商业模式

07|团队介绍

08|运营情况

09|未来规划

10|融资计划



资金用途

营销推广40%

人才引进25%

技术研发20%

日常运营15%





