



聚游记  
JU YOU JI

# 北京聚游记文化传 播有限公司

——最专业的聚会服务

- 一、项目定位
- 二、市场分析与预测
- 三、竞争环境分析
- 四、优势
- 五、短期目标
- 六、财务状况
- 七、团队介绍
- 八、融资方案

\* 目录

本项目致力于打造新时代聚会内容。服务于青年人群团建聚会，让聚会社交不再乏味。

本项目目前针对北京各大高校的学生团体以及公司白领阶段，为团体团建，素质拓展等提供服务，并提供优质的轰趴师和领队。本项目基于团体聚会出游主要的两大板块开展：一方面是做为第三方，通过与商家合作为学生团队活动提供场所和游乐设施；另一方面是自创的学生活动项目，包括个性化定制旅游，别墅活动，野炊活动及撕名牌等热门活动。

## 一、项目定位



食

宿

娱

- 自动一体化厨房
- 可预订食材
  - 豪华双人房
  - 榻榻米主题房
- 高级轰趴师
- KTV，桌球等娱乐设施

別墅聚會模式

**目标客户：**18-35岁的年轻人，月均收入在5000以上左右，主要分布在一二线城市。

**客户分析：**对于新鲜事物比较乐于接受并且体验，同时对体验的新颖程度，以及质量都有相当高的要求。

**市场概况：**北京目前别墅数量约200套，轰趴馆数量也与别墅数量不相上下。

**市场容量：**中国18-35岁人口大约有3-4亿，并在不断增长。每人每年花在最简单的朋友聚会费用，保守估计也有200-500。预计目标市场百亿级别。

## 二、市场分析与预测

国内并无直接的竞争对手。

**间接竞争对手：**周末去哪，面包旅行为典型的偏个性化旅游平台。百场汇，针对公司会议的b2b场地预定平台。

**分析比较：**

**竞争对手：**产品大多采购自旅行社，产品相对偏传统。并且没有专业针对解决聚会（体验）难点的服务

**聚游记：**通过最新型的产品去切入市场获取用户。并且在生产内容（策划）方面投入了大量精力和关注，取得了相当多的反馈和经验。策划，服务能力是我们的核心竞争力。公司将持续在这方面投入精力，不断招募更强大的策划团队，强化服务能力。在行业当中保有优势地位。最终实现以服务打造品牌，传播口碑的目的。

## 三、竞争环境分析



轰趴师

- 丰富的游戏库储备
- 热场能力强

策划师

- 优秀的创作能力
- 组织主题活动

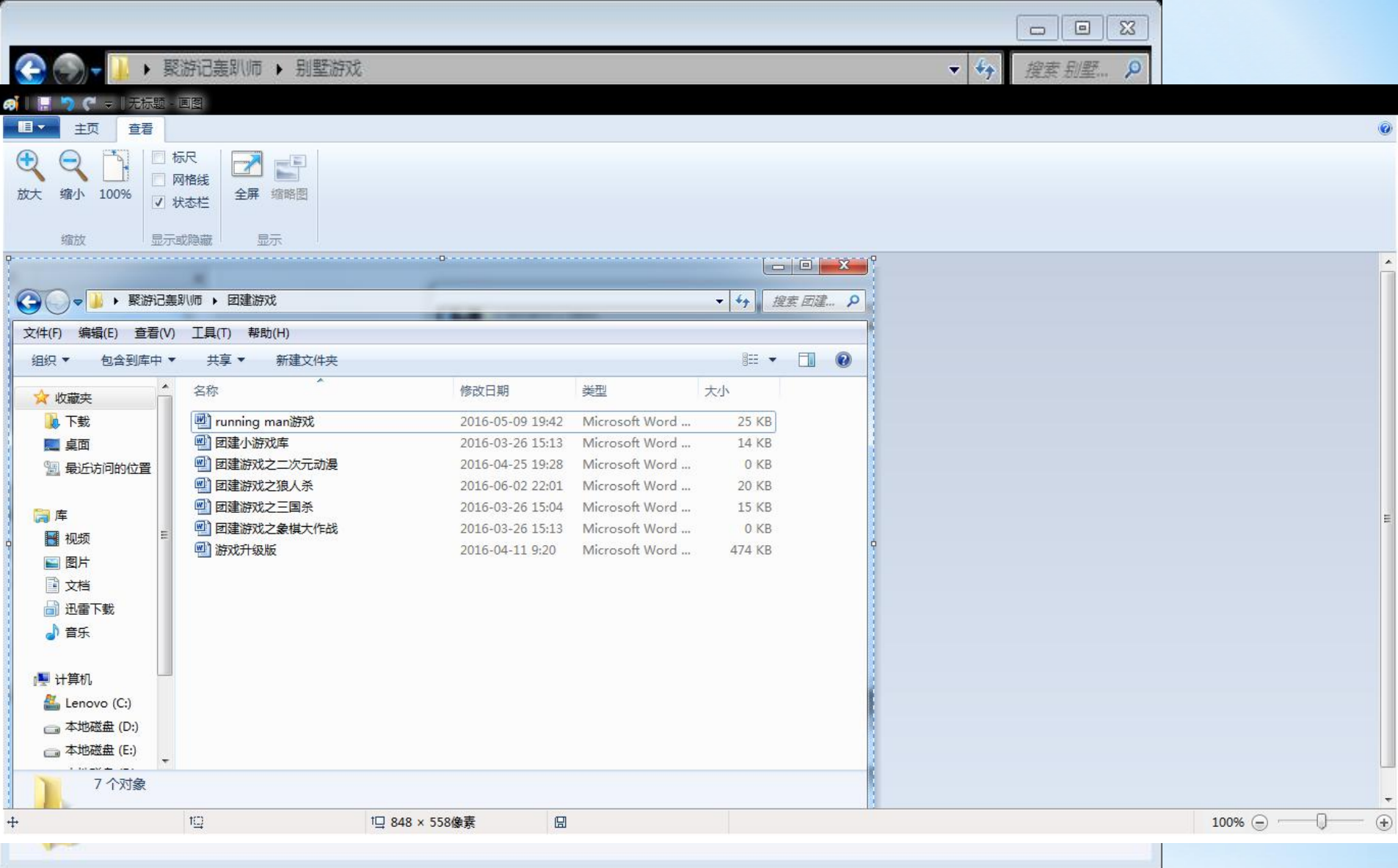
衍生服务

- 提供车，厨师，餐饮配送

加盟

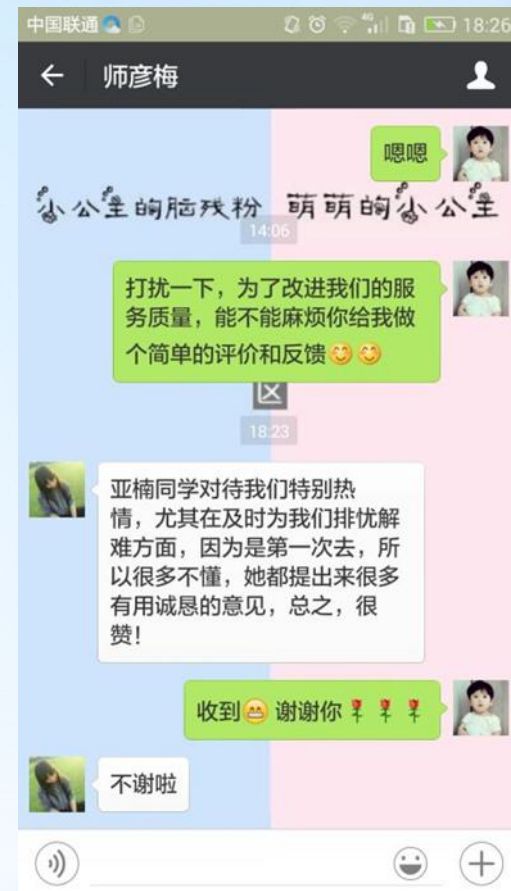
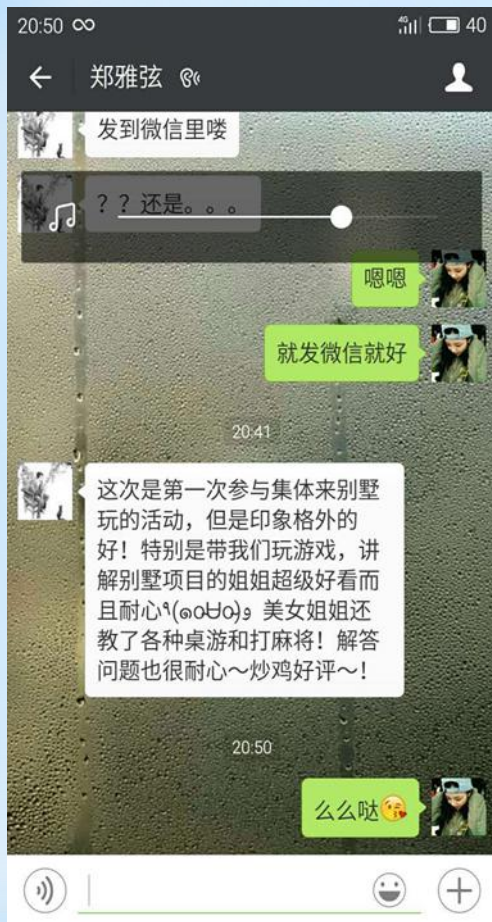
- 收取加盟店，击败普通同行

四、优势



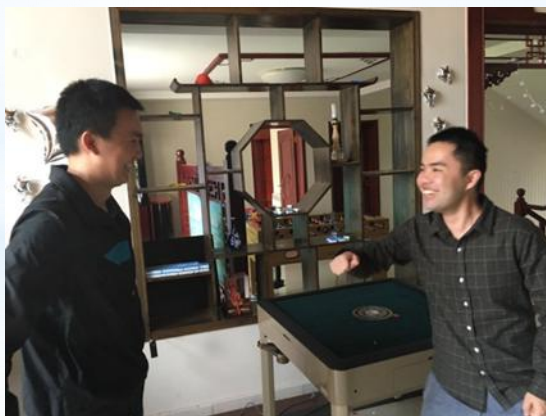






客户反馈





活动照片

### 工作内容:

1. 加强服务内容方面的投入，继续优化，挖掘用户需求，不断生产出更多适宜青年人的聚会产品
2. 加大市场推广力度，将全新的聚会概念推向更多的客户，争取一年内获取全部北京高校用户，并积累部分公司白领用户。
3. 完善平台开发建设

### 人员分工:

四名核心成员，一人主要负责市场，一人负责技术及微信平台的维护，一人负责策划和轰趴师，另外一人负责线下的别墅内容。

### 目标市场:

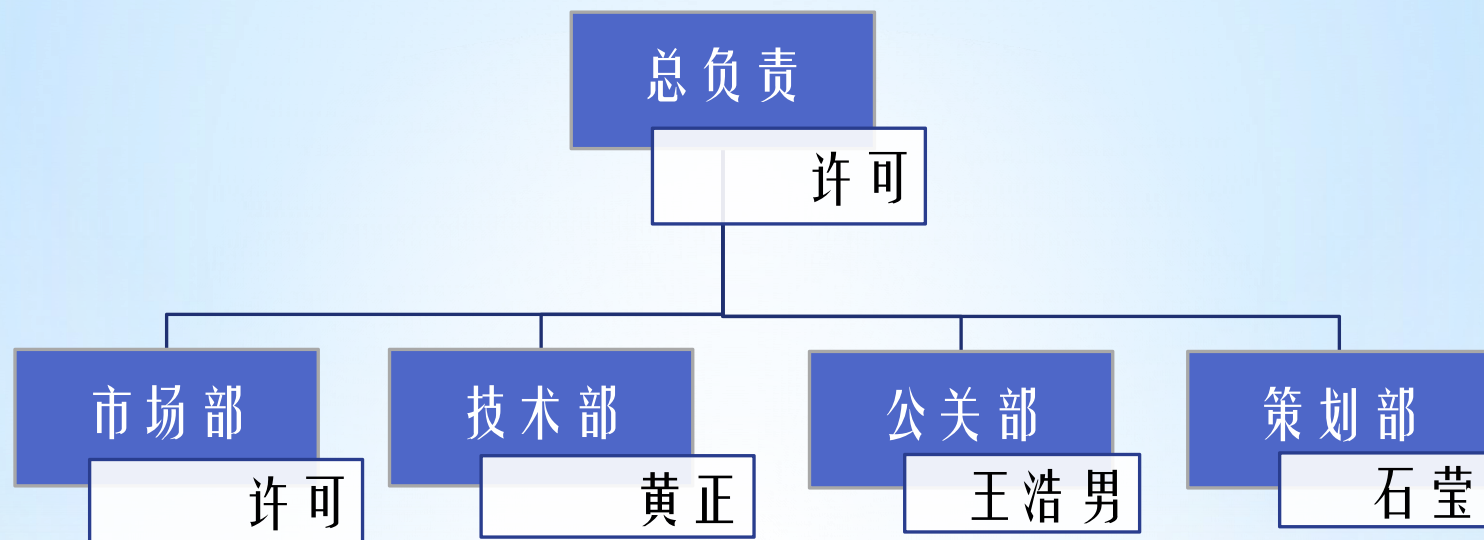
高校用户，部分公司用户

## 五、短期目标



- \* 目前，线下旗舰店运营状况良好。两套别墅已投入运营，月流水平均在6万左右。后续会有2-4套别墅继续投入运营
- \* 渠道通过提供订单（均价3000），每单利润约600元上下。后期加大市场投入，场地与客户垂直后，预定部分可达净利率15%
- \* 周边服务包括厨师，餐饮目前也呈逐步上升趋势，约30%的客户会选择通过我们预定餐食，人均消费50-100，后期配送，供货完善后，净利润率可达35%左右。

## 六、财务状况



## 七、团队介绍

北京顺义人，1993年，毕业于北京物资学院。  
从大一开始连续创业。2011年-2013年底，围绕高校经营校园日租ihome，主要解决学校学生短租需求。规模最大时，在物资学院，首经贸，政法大学开设三家分店，曾拿到个人50万风险投资，后因政策风向问题，卖掉了项目。2014年3月-2015年8月和朋友合伙创立晴天旅游负责市场推广，主营高校班级周边游（主打十渡），别墅聚会。年营业额破百万，因为和合伙人意见不统一，离开公司。现在晴天已经成为北京校园知名度最高旅游公司之一。2015年9月份加入维拉派别墅聚会，专注于别墅业务，2016年4月份，离开公司创立聚游记，在公司担任CEO。

\* 许可



湖南常德人，1995年，北京联合大学旅游管理专业大二在校学生。从大一开始接触大学旅游及别墅市场，在大一创立自己的旅游品牌“嬉游记”，平均月流水30万。在学校多次获得创业大奖，北京市启明星大赛北京市奖等等。拥有近两年产品策划及团队管理的经验，之前团队人员25人，拥有较为完善的管理能力。现今，创立聚游记专心做服务，做产业升级，在公司负责市场和运营。

\* 黄正



\* 北京顺义人，1994年，毕业于北京农学院。大学期间独立经营网络微店，月流水过万。2015年11月加入维拉派别墅，负责公司日常运营。在职期间，客户好评率提高约30%，对于别墅经营管理维护经验丰富。2016年4月随许可一同离职，创办聚游记，在公司负责线下体验店运营工作。

\* 王浩男

湖南常德人，1996年，目前在北京联合大学旅游学院就读旅游管理专业，大二。从大一开始接触创业，在学校创业孵化基地担任助理，同时创办校级创业社团。大二与一朋友联合创办嬉游记，主推校园旅游产品，别墅聚会，并与维拉派合作，带领团队提供别墅轰趴师，厨师，摄影等服务，与此同时，带领领队建立活动游戏库，记录室内室外百余种游戏，开发不同游戏项目，并针对不同人群，不同背景，设计并执行了几十次策划活动。四月份，与许可等人深刻认识到行业服务的重要性，对嬉游记进行重组，共同创办聚游记，在公司负责产品策划，产品升级，培训轰趴师等。

\* 石莹

**团队投资：**在本次融资前我们已经投资70万用于开设线下旗舰体验店，位于北京市顺义区。

**融资数额：**我们本次将线下业务拆分出去，单独融资150万，出让10%的股份。

**融资后目标：**这笔钱预计使用一年，我们这一轮将利用手里现有的优势高校资源，迅速获取高校优质用户，同时尝试进军白领市场。本轮目标用户10万。月流水20万。

## 八、融资方案