

# “小猪短租”： 开启共享经济新时代

文 | Steffi

小猪短租于2012年8月正式上线，定位于互联网分享经济住宿平台，是专业日租、短租房在线预订网站，小猪致力于挖掘潜力巨大的房屋闲置资源，搭建一个诚信、安全的在线沟通和交易平台，为房客提供有别于传统酒店、更具人文情怀、更有家庭氛围、更高性价比的住宿选择，也帮助他们结交更多兴趣相投的朋友。

小猪目前拥有超过80000套房源，遍布全国250多个城市，在超过20座城市设有办公室。小猪的房源多样、丰富，既有普通民宿，也有隐于都市的四合院、花园洋房、百年老建筑，还有各种别具匠心的绿皮火车房、森林木屋、星空房等。

## 一、为什么要创立“小猪短租”？

把共享经济深入中国每个家庭是陈驰的梦想。13年前，28岁的陈驰，当上一名医生，后来成为酷讯副总裁，正当事业一帆风顺之际，陈驰创业了“小猪短租”，这是一次职业选择，更是对“陌生人社会”的一次挑战，让与中国市场水土不服的“分享经济”在中国生根、发芽。

共享经济基于陌生人社会信用体系的重建过程，要人与人之间产生信任共鸣。陈驰看到Airbnb模式在中国的前景。陌生人社会是层纸，让短租闯入陌生人社会，构建可以让双方决策、信任的生态系统，帮助有意愿的房东把房间分享出来，房客通过平台找到满意房子，提供满意的消费体验，打破陌生人社会，回到熟人社会，找回人与人之间的信任。

## 二、小猪短租的核心竞争力

### 1. 市场定位精准。

小猪短租隶属北京快跑信息科技有限公司，是国内领先100%房源验真的专业日租、短租房在线预订网站，旨在为房东和租客搭建在

线沟通和交易平台。在全国范围内拥有公寓、普通民宅、家庭旅馆、客栈、主题房、海景房等不同类型的高性价比优质房源。不管是旅行、出差、求职、求学、就医，小猪短租都可以帮住租客在陌生的地方，找到像“家”一样安全、干净、便利的住处。

### 2. 颠覆住宿和旅游行业的商业模式。

小猪短租的产品是共享经济平台，帮助有闲置房间的，把房子分享给有需求的陌生人。解决行业三大痛点：一是线下没有现成的供给，二是P2P没有成熟的在线交易环境，三是缺少用户基础。盈利模式公开透明，向房东收10%的提成。

### 3. 打造先进的增值服务链。

推广智能门锁、连接管家平台、提升实拍服务。体验链条设立客户经理、推出超级房东、提升体验标准。这是在国内第一个引入智能门锁的服务平台，在13个城市提供智能门锁。构建保洁与管家的服务。客户经理持续帮助房东运营短租生意。

### 4. 业务模式先进。

将线下房屋短期租赁的商务机会与互联网结合，打造诚信健康的生态系统。房东在平台销售短租房源，提供好的房源与服务；租客在线上预订购买，线下消费，体验服务，拥有话语权。预订交易中，小猪短租扮演裁判。

免费发布推广房源，租客下单后，根据房源情况确认订单，租客顺利入住，系统自动支付房费给房东。

### 5. 核心优势明显。

一是价格优——省钱划算，居家体验。二是个性化——特色房源，个性选择。三是便捷——操作简单，轻松入住。四是安全——房客保障计划，安心入住。

《家庭财产综合保险》，为房东保驾护航，保障个人房东的财产安全。网上的房源100%验真、专人实拍。这是体现诚信经商的关键步骤，也是小猪短租的生命线。

## 6. 共享经济落地。

居住自由是小猪短租的一大特点，现在的房源覆盖了国内200多个城市，为旅游、求学、求职、就医、聚会、出差等出行人群提供更具性价比、更有家庭氛围、且更有居住自由的选择，也为广大房东提供资源增值机会。

## 7. 团队建设是创业成功的根基。

陈驰深知创业艰难，要创新机制，激励大家的积极性和创造性。70后的陈驰，心态极其年轻，陈驰说：“只要你加入我们，我们都是兄弟。”增强团队的团结性，才有可能爆发持久的战斗力。为此，陈驰学习西方先进的管理，跟Airbnb有类似的中心化管理、个性化管理、大数据管理、结果导向管理、全流程跟进管理、树立责任意识、效率意识、口碑意识、品牌意识，在创业过程中不断美化企业的品牌形象，建立良好的市场口碑。这是小猪短租成功的一个秘诀。

所有人树立共同的使命去做共享经济，让更多的房东乐意把房间分享给陌生人。这是小猪短租的使命，也是其他短租企业没有具备的理念。

## 三、如何在共享经济时代站稳脚跟

### 1. 惨烈的竞争比拼的是智慧与勤奋。

“短租”这个行业里“没有第二，只有第一”。目前，我国短租行业里，站在起跑线上的选手：爱日租、途家网、住我那、小猪短租，游天下和蚂蚁短租等。每一个短租平台都给自己的未来下了赌注，一场在线短租的龙头争夺战是在所难免。这是市场经济的本质，谁会成为最终的赢家？

### 2. 共享经济法则：死了“爱日租”，活了“小猪短租”。

2011年，《时代》周刊将“共享经济”列为“十大改变世界的创意”之一。“交换价值”将被“共享价值”代替，开创共享经济时代。

小猪短租是“租房产业链”的利益共同体和责任共同体，服务链条包含“辅助装修、布置、揽客、接待、卫生、发布信息、顾客体验、品牌建设、服务增值”等环节，立足长远目标，打牢市场根基。

2011年，复制Airbnb模式的“爱日租”在“烧掉”千万美元的融资后，黯然倒闭。小猪短租却“活”得不错，2015年7月9日，完成6000万美元的C轮融资。

“小而美”是小猪短租的秘诀，精心挑选的“种子房东”，成为驱动自有市场房源的引擎。小猪短租网站的房源列表页，有完善的运营规则，房源自动排列先后顺序；平台认可的房东，容易被房客搜索，得到更多订单；提供优质供给；房客和房东互评。

### 3. “信任”从哪里来？

共享经济的基因是“信任”。共享原来只存在于社交中，朋友间才有“借用”。在中国建立信任体系很困难。小猪短租在发展初期陷入和Airbnb同样的困境，短租大发展需要大的信用环境。每个人行为追溯，陌生人交易才会可信、可靠。

### 4. 亲身实践创出“信任之路”。

“信任”的道路不好走。陈驰坚信：“陌生人社会可以是一堵墙，陌生人之间关系像一层纸，只要我对别人好，别人就会对我好。希望通过自身努力，慢慢影响身边的人。”只要捅破陌生人之间那层纸，一切便水到渠成。”

为了捅破“这层纸”，第一步把自己空房间拿出来。起初，陈驰的母亲因担心安全





问题而拒绝。母亲告诉陈驰：“陌生人来家里，对我心里的冲击很大，我都不知道自己该坐哪儿？”陈驰为了解除母亲的担忧，告诉母亲“房客和我们是熟人，我们家治安挺好，不会有人偷家里东西的。”就这样，母亲妥协了，家里迎来第一位房客。如今，陈驰的母亲和每个“室友”相处融洽，室友给予母亲适当帮助。久而久之，陈驰的母亲喜欢这个增值服务过程。最终，陈驰说服母亲和身边的人，现在他家接待了200多个房客，房间预约到今年年底。

#### 5. 社交：未来的红利。

在资源整合方面，共享经济毋庸置疑。社交价值的挖掘将成为潜在宝藏。共享经济有趣的魅力——人与人之间在交往中产生奇妙的连接，心灵相通，产生信任和感情。房东精心布置房间，租客宾至如归。租客临走时，诚心满满地致谢，这是一大驱动力。两个本是天涯陌路人，因为平台产生关联，建立感情。社交价值的挖掘，将是教育用户的最优素材，远比广告来得生动活泼。用户自发传播，圈子文化发散，产生“涟漪效果”。

### 四、“创业之路”没有终点

#### 1. 小猪短租将打造更多个性住宿。

分享经济在未来有更广袤的市场。预测，至2025年，全球核心分享经济行业规模将达到3350亿美元，未来10年的复合增速达30%。

小猪短租CEO陈驰认为，中国的分享经济在体量上甚至会超过欧洲、美国。小猪短租会用更好的办法、更快的时间、更多的智慧去跨越文化障碍。目前，小猪短租正在快速完善信任体系，这是小猪短租在中国成功践行分享经济的重要一环。为了打造更丰富更好的人住体验，小猪短租不断引进优质房源。“名人房东”计划和“城市之光”书店住宿项目近期在小猪短租先后上线，大受好评，2016年小猪短租还将打造更多有特色的的住宿。

#### 2. 小猪短租牵手建筑师，带动乡村旅游经济

5月20日，小猪短租启动“乡村美宿”计划，宣布将联合优秀设计师团队打造“新乡村桃花源”，助力可持续旅游。上海“设计丰收”团队建设、曾获国际工业设计协会颁发的世界设计影响力奖的崇明岛可持续社区



小猪优质房东  
经验交流会

正式上线小猪。

目前，“设计丰收”旗下名为“花觅”“田埂”“禾井”的三间民宿18个房间已经登陆小猪。从小猪app上看到，这些民宿既可以整租也可以分租，性价比最高的房间468元一晚，最高的是价格6000元的三层民宿“花觅”。小猪短租CEO陈驰表示，分享经济的精髓在于实现社会资源最大化利用。全民共享经济时代，分享是一种需求又是一个乐趣，让普通人入住大师的建筑艺术作品。小猪通过“乡村美宿”计划联合建筑师、设计师发现与再造乡村之美，发挥平台优势快速匹配供给需求，发力销售后端，使可持续社区良性运营。而小猪未来，小猪将联合更多优秀设计师团队打造“新乡村桃花源”，带动乡村旅游经济发展，助力可持续旅游。

3.站在风口迎接起飞

2016年，小猪短租全力打造服务链条和体验链条。3月31日，中国分享经济房屋短租领域的代表——“小猪短租”，在员工大会上宣布：调整组织结构，合并房源拓展部门与运营部门，成立新的大运营中心，国内五

大区16城设立城市运营中心，推出客户经理服务小猪房东。

2016开春以来，小猪短租平台交易活跃，屡创新高，订单量同比增长500%。小猪短租CEO陈驰表示，中国分享经济产业链正在迈向成熟阶段，今年小猪短租的战略重心转移，从原先的“获取房东”改为“服务房东”，全力打造服务链条和体验链条。

今年，小猪短租订单同比增长500%，三年前小猪短租刚在中国试水分享经济是蹒跚学步，2016年，这只在分享经济“风口上的猪”要飞起来了。目前，小猪短租的潜在的竞争对手是Airbnb。面对公司业绩，陈驰一直保持谦卑态度。陈驰说：“我们不是真正的市场第一，如果这是跳高比赛，我们刚刚过了起跳高度，起的高度比较高，原有的企业从杆底下钻过去，我们幸运地坚持下来，没有绕过‘共享经济’很高的‘横杆’，从‘杆底下钻过去’。比赛没有结束，才刚开始。”

六、投资的本质是真善美

共享经济一直是较为活跃的投资领域之




一。小B2C只是中间形态。创业者一开始要想清楚：最终做成一个平台，早期平台不完善，介入B2C业务无可厚非。平台是共享经济的理论依据。任何平台有供有需，从一个小平台慢慢走上大台阶。共享经济以“高杠杆模式”为核心优势，卖方、买方和服务者通过基于算法的交易，完成碎片化需求和供给端的匹配，需要建立先进的大数据应用平台，诚信经营，提升服务口碑，才有可能扎根市场，扩大客源，形成规模经济。

小猪短租属于标准的共享经济。短租在过去是替代性需求，中国人迁移多，年轻人频繁旅行，为小猪短租提供市场空间。北京大量流动人口，出差、旅游，产生大量过渡性的住宿需求或短期需求。消费升级浪潮，隐性市场变现行市场，短租是需求确定市场。Airbnb在美国高速增长，小猪短租从C2C起家，刚开始走过一段时间小B2C模式，做小B2C后，发现平台上的“二房东”

把小猪当成携程、去哪儿，意义便不大。后来，小猪短租放弃小B战略，全力做C2C业务。创始人和全公司把自己的房子拿来出租，尝试让身边人也投入进来，从零开始，才有了市场的立足之地。

## 结语

大凡成功者，都是对“投资原则”的坚守，坚持价值投资，才会有“赛道、趋势、大小风口”。

作为Airbnb模式在中国的代表，小猪短租搭建诚信、有保障的在线沟通和交易平台，通过财产、人身安全保障方案及身份识别等机制，建立绿色平台生态系统，房东闲置资源分享，发挥最大价值，加强房东和房客间的社交关系，提供有别于传统酒店且更具自由的住宿体验。小猪将继续坚守美好的价值观，推动中国住宿方式的进步。 

“田埂”民宿

