

# 中国在线度假租赁市场C2C模式 盘点报告2016

2016年1月

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws



## 政策解读

在线度假租赁市场受到国家高度重视，政府不断释放积极信号，扶持在线度假租赁事业发展。

- 2015年7月28日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议。会议明确，要挖掘旅游消费新热点，放宽在线度假租赁、旅游租车等“互联网+”新业态的准入和经营许可。
- 2015年11月22日，国务院办公厅印发《关于加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》，明确指出积极发展绿色饭店、主题饭店、客栈民宿、短租公寓、长租公寓、有机餐饮、快餐团餐、特色餐饮、农家乐等满足广大人民群众消费需求的细分业态。推动住宿餐饮企业开展电子商务，实现线上线下互动发展，促进营销模式和服务方式创新。

# 中国在线度假租赁的研究定义及方法

## 研究定义

度假租赁指向用户提供短期住宿场所并提供相应服务的经营活动，是区别于酒店住宿的品类市场。其产品的具体形态包括度假公寓、服务公寓、民宿客栈、度假别墅、房车、游艇等个性化住宿产品。

在线度假租赁市场指消费者通过在线查询信息、在线预订并支付的形式实现对度假租赁产品的消费，从而形成的市场。

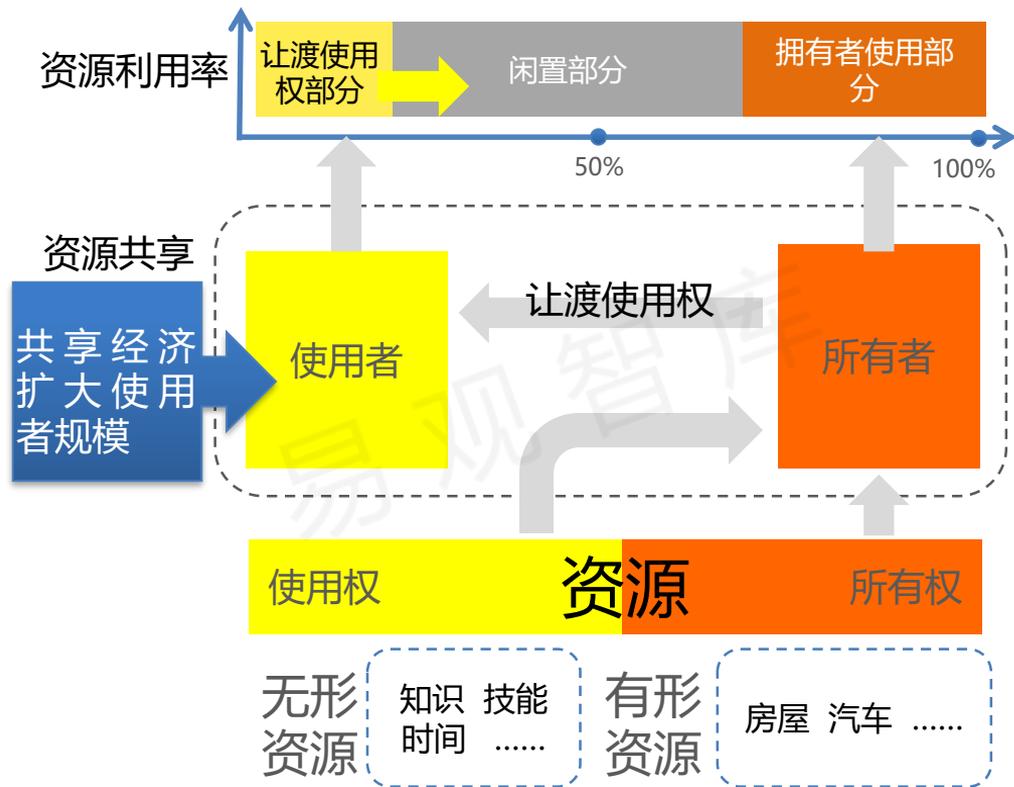
## 研究方法

数据来源为易观智库数据库、厂商公开披露信息、对主要在线旅游网站的监测数据和对从业人员、行业专家的访谈等。



# 中国在线度假租赁市场 C2C商业模式发展现状

# 分享经济来临后，在线度假租赁市场认可度不断提高

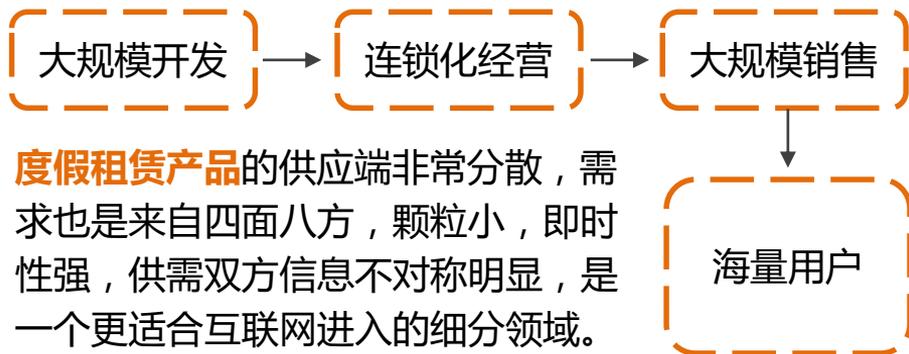


- 在线度假租赁为共享经济典型代表



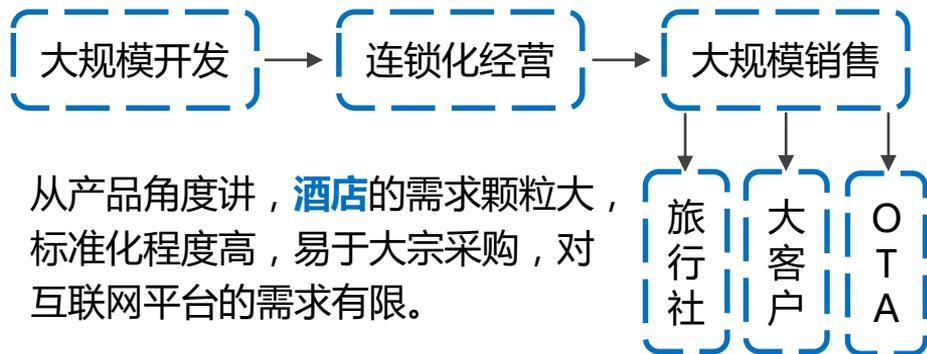
# 在线度假租赁市场需要互联网平台对接供需

## 度假租赁产品



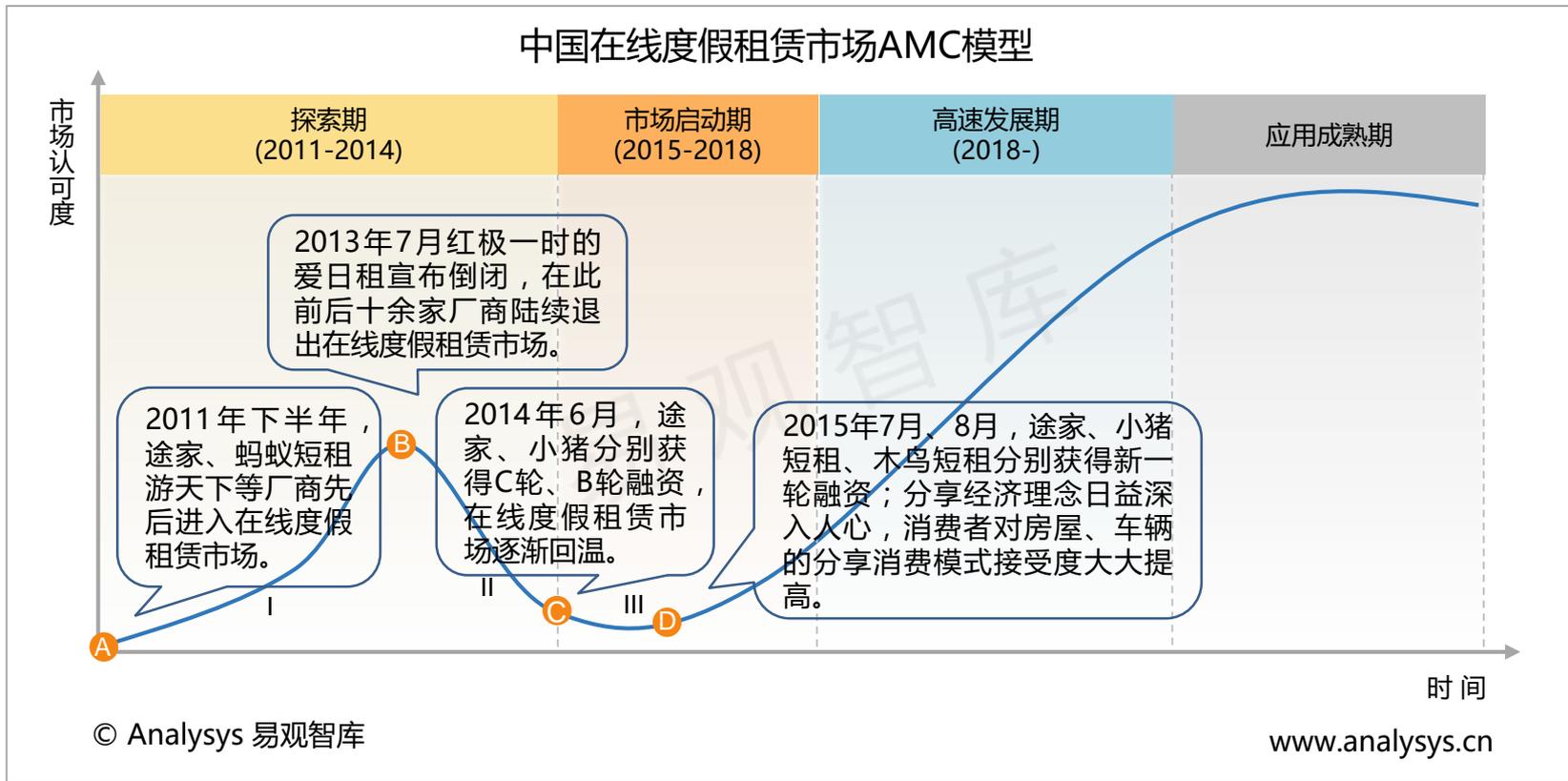
- 房型多样化
- 室内设施家居化
- 服务流程灵活化
- 服务体验特色化

## 酒店



- 房型标准化
- 室内设施统一化
- 服务流程固定化
- 服务体验统一化

# 目前中国在线度假租赁市场已进入市场启动期



# 中国在线度假租赁市场的良好发展得力于各方因素影响

- 政府不断释放积极信号，鼓励在线度假租赁发展，放宽在线度假租赁新业态的准入和经营许可，并提出要大力发展分享经济，通过在线度假租赁等新形式推动房地产去库存化。

**P政治** **E经济**

- 2013年中国人均GDP为6767美元，随着收入提高，度假旅游需求迅速扩大；
- 2014年中国旅游产业规模预计达到3.3万亿元人民币；
- 居民消费能力的增长促使家庭休闲需求增加。

**S社会** **T技术**

- 共享经济在中国落地生根，众多厂商共同培育消费者消费习惯。
- 协同消费模式深入人心、养老、亲子、休闲观光过渡到深度度假。
- 社会征信意识逐渐被唤醒，信用价值被肯定。

- 互联网驱动的股份经济模式不断完善，滴滴出行、途家等厂商完成初步实践。
- 智能家居、PMS管理系统高速发展，为住宿分享提供技术保障。

# 中国在线度假租赁市场拥有为数众多的市场参与者



# 中国在线度假租赁市场目前由专业预订平台主导

## 度假住宿1.0时代

**以农家乐为产品代表：**服务水平低、在线程度低、消费水平低、旅游体验低，是度假租赁产品的初级阶段。

## 在线度假租赁 2.0时代



**以标准化酒店为产品代表：**服务水平高、在线程度高、消费水平一般、旅游体验一般，是度假租赁产品的进阶阶段。

## 在线度假租赁 3.0时代

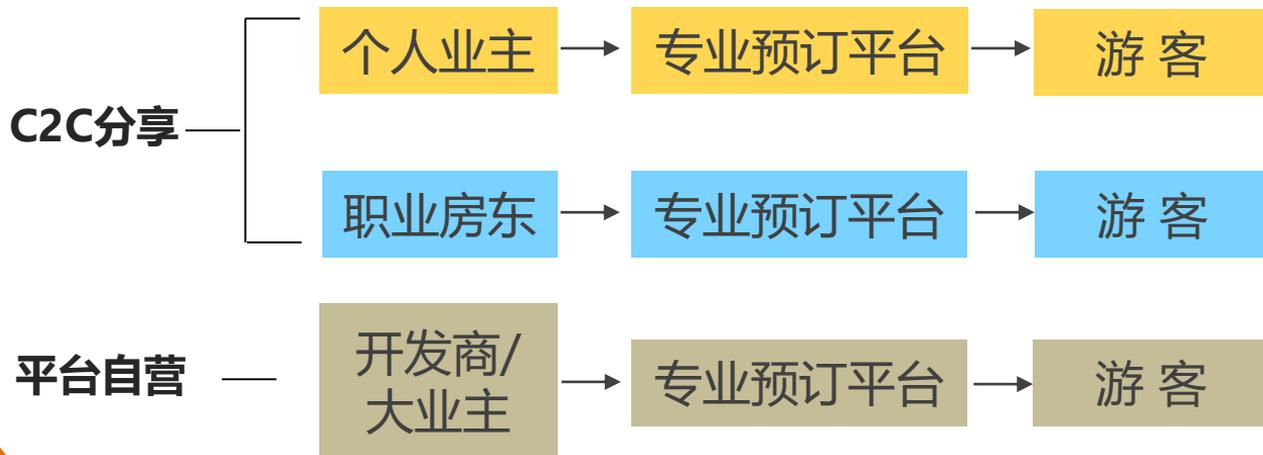


**以个性化民宿为产品代表：**服务水平高、在线程度高、消费水平分布均匀、旅游体验好，是度假租赁的最新阶段。

# C2C分享是在线度假租赁专业预订平台的主流业务模式

在线度假租赁主要有C2C分享和平台自营两种业务模式，是在线度假租赁市场在不同发展时期有代表性的业务拓展模式。在线度假租赁专业预订平台的出现为个人房源分享提供了良好的展现平台，中国社会上的闲置房源得以在线上精准地找到有度假租赁需求的用户，C2C分享模式是在线度假租赁平台的主流业务模式。

## 在线度假租赁平台主要运营模式



C2C分享是提高在线度假租赁平台品牌丰富度，保持平台轻模式、做大生态的有效方式。

推进自营业务是树立品牌，提高用户对度假租赁产品认知的有效途径。

# 在线度假租赁C2C模式正在向品质服务进阶发展

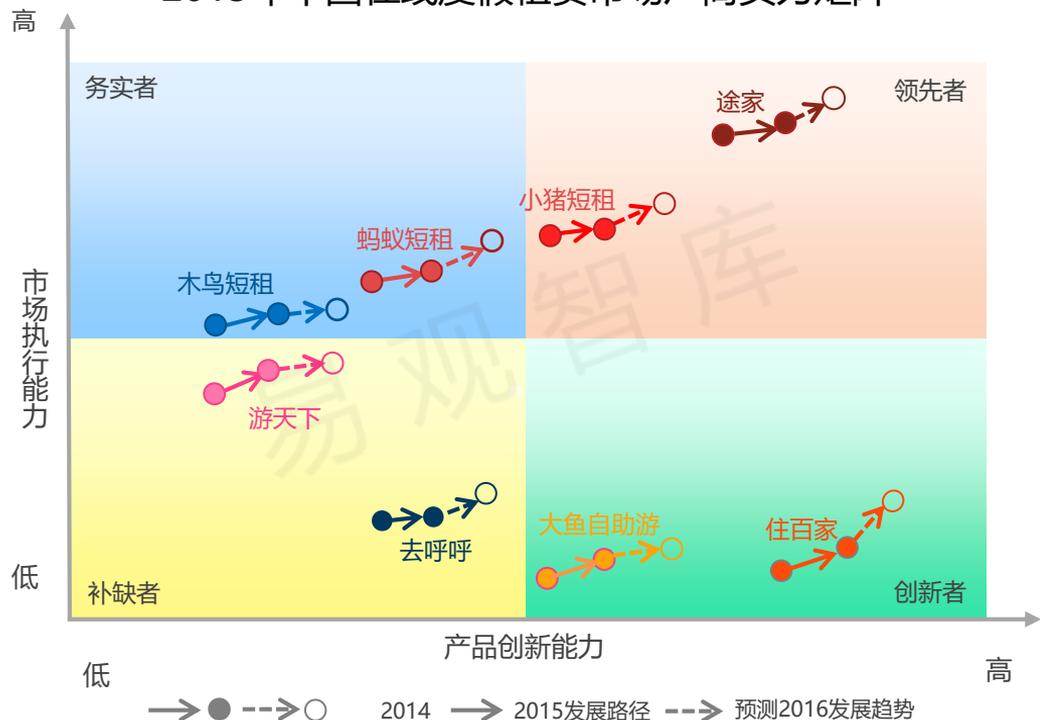




# 中国在线度假租赁市场 C2C模式企业案例

# 中国在线度假租赁市场厂商间梯队逐渐拉开，大型厂商优势明显

2015年中国在线度假租赁市场厂商实力矩阵



©Analysys易观智库

www.analysys.cn

实力矩阵是从厂商的市场执行能力和厂商的产品创新能力两个维度来呈现厂商市场表现和市场格局的研究模型。

**纵轴**——市场执行能力包括收入规模、用户规模等指标；

**横轴**——产品创新能力包括商业模式、产品研发等指标。

**领先者象限**：途家、小猪短租市场执行能力较强，用户数较大，在商业模式和产品研发上具有较强的创新能力，属于领先者厂商；

**创新者象限**：大鱼自助游和住百家份额较小，但商业模式新颖，属于创新者厂商；

**务实者象限**：蚂蚁短租、木鸟短租占有一定市场份额，但在商业模式、产品研发等方面创新能力较弱，属于务实者厂商；

**补缺者象限**：去呼呼、游天下市场份额还比较低，属于补缺者厂商。

# 途家：大平台模式助力在线度假租赁C2C业务服务品质升级

- 途家是2011年12月上线的专业度假租赁预订平台，其房源类型以公寓、民宿为主。途家一方面致力于为房客提供丰富优质的、更具家庭氛围的出行住宿体验，另一方面又为房东提供高收益且有保障的闲置房屋分享平台。目前途家已完成3亿美元的D及D+轮融资，并开始发力C2C业务。

## 产品端：产品多样性+协同效应

## 用户端：品质服务+品牌消费

个人分享

个人房源

彼此协同  
相互带动

标杆示范

个人房源

流量+用户

途家的产品预订及PMS系统

tujia 途家  
旅途中的家

.com

tujia

APP

途径

途家·途径

管理海量房源、专业管理运营

开发商

自营

SWEETOME  
HOTELS+RESORTS

途家斯维登品牌

口碑、影响力

社会化分享

## 针对供应端：

- 共享途家系统平台流量、共享途家品牌价值、共享途家房源口碑；
- 共享途家订单管理系统，提升整体运营效率

tujia 途家

旅途中的家

开放平台

B2C产品

自营产品

C2C产品

品质保证

## 针对消费端：

- 整合个人房源为消费者提供多元度假租赁体验；
- 基于房东，体验更立体的本地生活服务

多元化房源体验

• 多样化产品体系

个性化运营价值

- 本地玩乐推荐
- 立体城市体验

供应端

统一系统平台

- 品牌系统

统一订单处理

- 管理信息系统

消费端

# 蚂蚁短租：基于本地生活服务信息优势，深耕国内在线度假租赁C2C业务

- 蚂蚁短租为58赶集集团旗下网站，主要在移动端推出针对国内房源的C2C在线度假租赁产品。目前为纯平台模式，无自营业务。蚂蚁短租脱胎于分类信息网站，在打通本地生活服务方面有独特优势。

➤ 房源分布：  
300个城市和景区周边区域

➤ 目标市场：  
中端家庭用户

供应端

## 房源审核规范

- 房源真实
- 房源安全
- 房东奖惩制度

## 服务保障制度



赶集网旗下网站

蚂蚁短租  
mayi.com

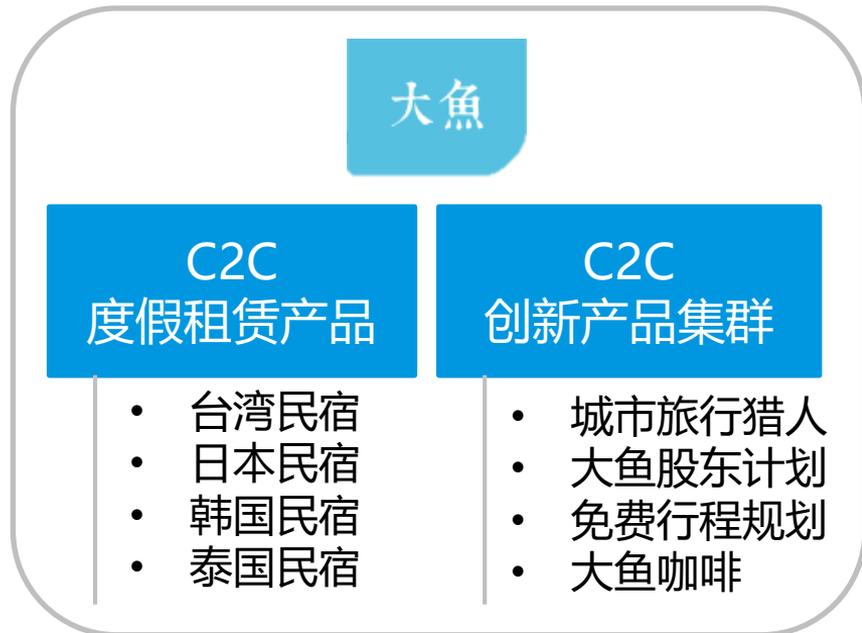
## 房客保障计划

- 保障入住
- 保障价格
- 保障付费

消费端

# 大鱼自助游：全产业链C2C模式探索，创新海外度假租赁模式

- 大鱼自助游2013年成立，主营海外特色民宿业务。从台湾民宿产品开始，目前产品覆盖日、韩、台、泰四个国家和地区。



## 房源拓展

城市旅行猎人产品，发掘游客拓展民宿房源力量

### 产业链上游

## 分享营销

大鱼股东计划，通过用户分享进行有偿社群营销

## 行程规划

免费提供行程规划，创造海外自助游入口

### 产业链下游

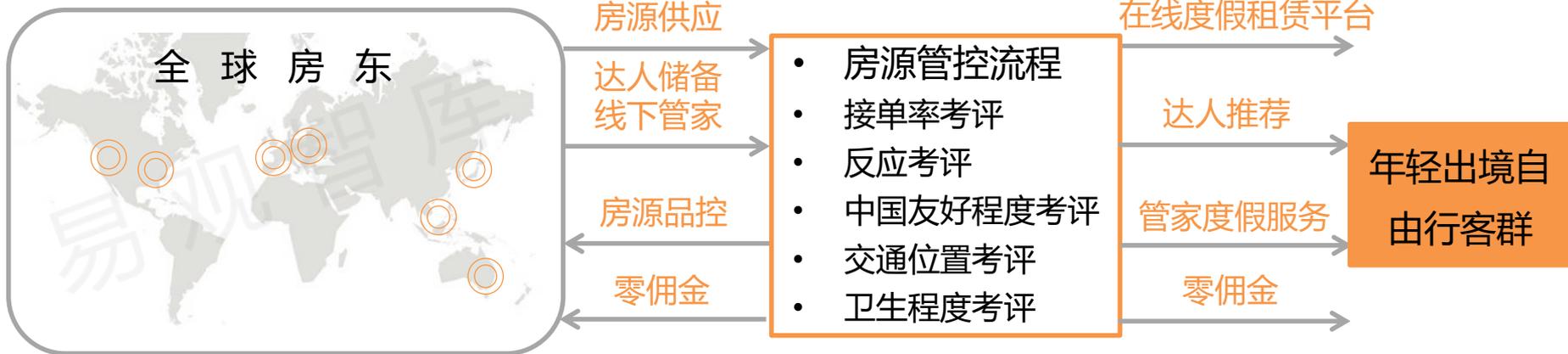
## 大鱼咖啡

锁定核心用户，深化O2O关系链接，丰富线下体验

# 住百家：专注海外市场，双向零佣金占领海外房源，树立资源壁垒

房源市场

目标用户



房源覆盖港澳、日韩、美国、澳新、东南亚、欧洲等国家和地区。



针对旅行经验丰富、消费能力较强、追求个性化的年轻用户。



# 中国在线度假租赁市场 未来发展趋势预测

# 未来发展趋势预测：住宿作为服务配套在出游过程中的整体权重提高

tujia 途家

旅途中的家

## 在线度假租赁

旅游服务**配套**  
**设施**中的住宿  
功能载体之一。

- 多样化房源选择
- 合理化价格供应
- 立体化本地游
- 信息化预订操作
- 个性化经营运作
- 安全化用户保障

旅游目的地  
权重提高

独特本地**住宿**体验

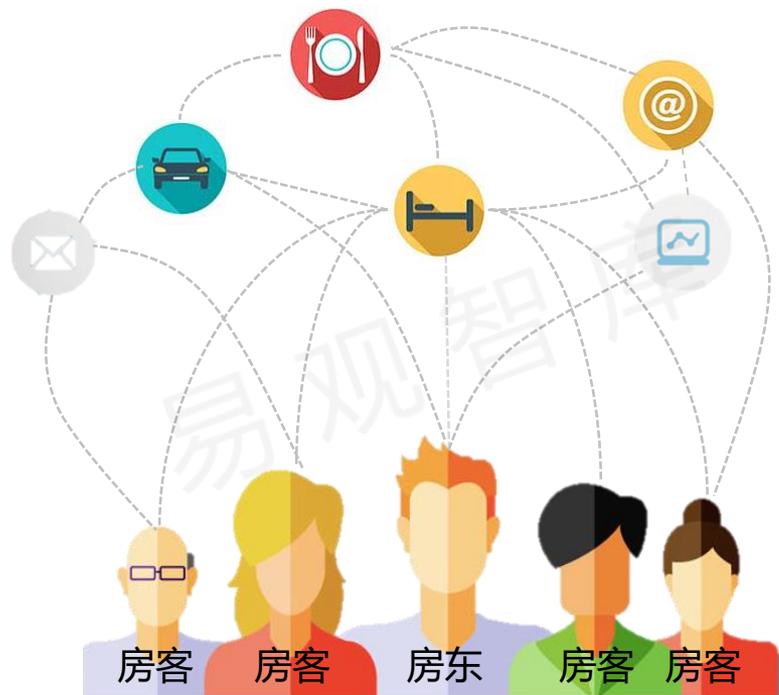
独特本地**生活**体验

以住宿为核心的本地度假体验

# 未来发展趋势预测：平台对线下服务质量的把控力度将继续加大



# 未来发展趋势预测：基于个人房源的社交将成为发展C2C房屋分享的重要机会点



## • 基于个人房源的目的地度假P2P

基于个人房源，房东为房客提供目的地的拓展服务，如餐饮、租车、接送机等，以便游客更立体地体验目的地本地生活。

## • 通过平台自有传播渠道，树立房东个人IP

针对职业房东，或者个人特色鲜明的房东，途家等厂商通过平台自有社群传播渠道，树立房东个人IP,构建粉丝社群。

## • 鼓励房客拓展更多个性化房源

房源拓展的成本是制约平台发展的一个重要原因，大鱼等厂商通过激活房客（用户）能量共享房源拓展。

# 未来发展趋势预测：PMS将成为房源竞争技术壁垒，及度假租赁衍生服务将依托的消费数据资源

## 国内主要的PMS系统商



# 大数据 大价值



- 易观干帆
- 易观万像
- 易观方舟
- 易观博阅
- 易观司南