

数字文旅专业系列教材 · 教学课件

从 0 到 1 进行旅游产品创新与创业

第 10 章 旅游创业的融资与资金管理

授课对象：安顺学院旅游管理学院 · 旅游管理专业本科生

主讲：祝刚

本章导览

- 10.1 旅游创业融资渠道全景图
- 10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑
- 10.3 商业计划书撰写与路演技巧
- 10.4 财务管理与现金流控制

- 掌握 10.1 旅游创业融资渠道全景图的核心概念与方法
- 掌握 10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑的核心概念与方法
- 掌握 10.3 商业计划书撰写与路演技巧的核心概念与方法
- 掌握 10.4 财务管理与现金流控制的核心概念与方法
- 能够结合文旅实际案例分析本章知识的应用场景

01

10.1 旅游创业融资渠道全景图

10.1 旅游创业融资渠道全景图

- 资金是旅游创业的 " 血液 "。旅游产品从概念到上市需要投入资源进行产品开发、市场推广和运营维护，充足的资金保障是创业成功的重要前提。旅游创业的融资渠道可分为内部融资和外部融资两大类。

10.1 旅游创业融资渠道全景图

- 内部融资包括创始团队自筹资金（个人积蓄、亲友借款）和企业经营性现金流。自筹资金的优势在于决策自主、无需让渡股权，但规模有限且风险集中。

10.1 旅游创业融资渠道全景图

- 经营性现金流是最健康的资金来源，但在创业早期通常不足以支撑发展需要。

10.1 旅游创业融资渠道全景图

- 外部融资渠道更为多元：

10.1 旅游创业融资渠道全景图

- 旅游创业者需要根据自身发展阶段和资金需求选择合适的融资组合。早期阶段以自筹资金和政府补贴为主，验证商业模式后可引入天使投资，进入成长期后可寻求风险投资或战略投资。

02

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 风险投资（Venture Capital, VC）是成长期创业企业的重要融资渠道，但并非所有旅游创业项目都适合 VC 模式。理解 VC 的运作逻辑有助于创业者判断是否需要以及如何获取 VC 资金。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- VC 的核心商业逻辑是 " 投资少数项目、追求超额回报 "。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 一只典型 VC 基金的运作模式是：募集 10 亿元资金，投资 30-40 个项目，预期其中 1-2 个产生 10 倍以上回报（"本垒打"），5-8 个产生 2-5 倍回报，其余多数失败或微利。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 这意味着 VC 只会投资那些有潜力在 5-7 年内实现 10 倍以上增长的项目。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 旅游创业项目在 VC 匹配度上面临几个结构性挑战：旅游产品的 " 本地化 " 特征使得跨地域扩张的边际成本较高（每个新目的地都需要重新建立供应商关系）；旅游消费的低频特性使得用户 LTV 的增长空间有限；

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 旅游服务的 " 人的依赖性 " 使得规模化的质量控制难度大。这些因素导致许多旅游创业项目的增长曲线不够 " 陡峭 " ，难以满足 VC 的回报预期。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 然而，特定类型的旅游创业项目仍然受到 VC 青睐：技术驱动型平台（如 AI 行程规划工具、旅游大数据分析平台）具有可规模化特征；

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 创新商业模式型项目（如订阅制旅行服务、会员制度假平台）如果能证明高留存率和高 LTV，也具有投资价值；

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 连锁化 / 品牌化的实体旅游产品（如精品民宿品牌、主题体验馆连锁）如果单店模型经过验证，可以吸引关注线下消费的 VC。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 知识卡片：VC 投资决策中常用的 "3H 框架" 评估创始人：Head（认知能力——战略思维和学习能力）、Heart（热情和韧性——面对挫折的坚持）、Hustle（执行力——把事情做成的能力）。

10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑

- 旅游创业者在接触 VC 前，应准备好用数据和案例证明自己在三个维度上的优势。

03

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

- 商业计划书（Business Plan, BP）是创业者向投资人展示项目价值的核心文档。一份有效的旅游创业 BP 应包含以下核心要素：

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

- 问题与机会（清晰描述你发现的市场痛点和机会规模）、解决方案（你的产品如何解决这个痛点）、市场分析（目标市场规模、增速和竞争格局）、商业模式（你如何赚钱、收入结构和成本结构）、

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

- 团队介绍（为什么你们是做这件事的合适人选）、运营数据（已有的验证数据，如用户量、收入、留存率等）、财务预测（未来 3-5 年的收入和利润预测）、融资需求（需要多少钱、用于什么、出让多少股权）。

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

- 路演（Pitch）是将 BP 浓缩为 10-15 分钟的口头展示。

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

- 有效的路演技巧包括：开场抓人（用一个令人印象深刻的数据或故事开场，而非平淡的公司介绍）、故事化叙事（将商业逻辑包装为用户故事，让投资人 " 感受 " 到市场需求）、

10.3 商业计划书撰写与路演技巧

- 数据支撑（每个关键论断都有数据支撑，避免空泛的形容词）、清晰退路（展示投资人的退出路径和预期回报）和团队亮点（用具体事例而非空洞形容词展示团队能力）。

04

10.4 财务管理与现金流控制

10.4 财务管理与现金流控制

- 融资只是资金管理的一面，日常的财务管理和现金流控制同样是创业成败的关键因素。旅游创业中因现金流断裂而失败的案例远多于因产品失败而倒闭的案例。

10.4 财务管理与现金流控制

- 旅游创业财务管理的关键原则包括：现金流为王（利润是会计概念，现金流才是生存的血液——一家 " 盈利 " 但现金流断裂的企业同样会倒闭）、预算先行（在每个财年开始前制定详细预算，

10.4 财务管理与现金流控制

- 并在执行过程中定期对比实际与预算的差异）、成本结构优化（区分固定成本和变动成本，在保持核心能力的前提下尽可能将固定成本转化为变动成本）、资金缓冲（始终保持至少 3-6 个月运营费用的现金储备，

10.4 财务管理与现金流控制

- 以应对突发情况）。

10.4 财务管理与现金流控制

- 旅游行业的季节性特征对现金流管理提出了特殊要求。旺季的现金流充裕可能掩盖淡季的资金缺口，创业者需要建立 " 旺季蓄水、淡季节流 " 的资金管理节奏。

10.4 财务管理与现金流控制

- 建议使用滚动现金流预测模型——每月更新未来 12 个月的现金流预测，及时识别潜在的资金缺口并提前安排融资。

10.4 财务管理与现金流控制

- 案例：某旅游体验公司在旺季月收入达到 50 万元，创始人据此扩大了团队和营销投入。但进入淡季后月收入骤降至 8 万元，而固定成本已升至 20 万元 / 月，三个月后现金流断裂。

10.4 财务管理与现金流控制

- 这一案例的教训是：旅游创业的扩张决策应基于全年平均收入而非旺季峰值，始终保留应对季节性波动的资金缓冲。

10.4 财务管理与现金流控制

- 参考文献

10.4 财务管理与现金流控制

- [28] Gompers P, Lerner J. The venture capital cycle[M]. 2nd ed. Cambridge: MIT Press, 2004.

10.4 财务管理与现金流控制

- [29] Kaplan R S, Norton D P. The balanced scorecard: Translating strategy into action[M]. Bosto

10.4 财务管理与现金流控制

- n: Harvard Business School Press, 1996.

10.4 财务管理与现金流控制

- [30] Bruwer J, Lesschaever L. The impact of tourism businesses on destination brand equity[J].

10.4 财务管理与现金流控制

- Journal of Travel Research, 2012, 51(6): 742-755.

- ◆ 10.1 旅游创业融资渠道全景图
- ◆ 10.2 风险投资与旅游创业的匹配逻辑
- ◆ 10.3 商业计划书撰写与路演技巧
- ◆ 10.4 财务管理与现金流控制

- 1. 简述 10.1 旅游创业融资渠道全景图的核心内容。
- 2. 结合贵州 / 安顺文旅实际，举例说明本章知识的应用。
- 3. 小组讨论：本章内容对旅游管理专业学习的启示。

谢谢聆听 · 下章再见

安顺学院旅游管理学院 · 数字文旅专业系列教材