

玩客栈，跨界营生的好去处



证券时报记者 陈英

有这么一群人,来自各行各业,在自己打拼的领域里积累了一定的财富,却厌倦了。言退休还太早,于是琢磨生活的意义。正如时光客栈小君掌柜的幸福定义:做自己喜欢的事,就是一种幸福。这群人不约而同地在深圳西涌“玩”起了客栈:投入一笔钱,租下一栋房,按照自己的喜好,开始“面朝大海”的新领域生活。

请叫我渔夫

尽管是夜晚,车一开进深圳西冲鹤藪村,就看见一栋5层高的村屋顶上竖立着几个抢眼的广告字:老窝客栈。屋子的前面是一个大院子,从旁边的小竹门进去,我们就看到客栈掌柜余总。因为是淡季,客栈入住的人不多,余总正和老同学在自家的KTV厅里唱着一首老歌,媳妇带着孩子坐在旁边的沙发上盯着屏幕认真地听。别叫我余总,我现在是渔夫。”喝得有点微醺的余总见到记者,起身热情迎接。渔夫是他的网名,他说有人笑这个名字土,可他自己喜欢,现在的生活就是他想要的节奏。

在此之前,渔夫是沧龙数码科技有限公司的董事长,当然现在也还是。余生是77年生人,10年前来到深圳,在一家电子公司打工。2005年,余生辞职出来创业,在深圳华强北开了家贸易公司。那时候,朋友照顾,找了个小单间给我做办公室,月租500元左右。我运气好,运营没多久,通过网络接到了一单海外生意,批量还不小,很快,我就赚到了第一桶金。有了好的开头,我的液晶显示屏生意越做越大,现在每年营业额基本都是几千万。”几年的工夫,余生的沧龙数码公司在东莞、香港设立了分公司,并有了自己的工厂,每年营业额稳步上升。可这些年,我反而觉得压力越来越大,赚得越来越少。营业额说是几千万,可减去房租、人工、原材料等等,再扣除税收,一年到头,拿到手的利润却不理想。成本逐年上涨,收入不涨,盈利越来越少。如今搞企业的,有几个是能赚到钱的?”余生感叹。

让余生最终付之行动,改变生活的动因,是近几年身边人的变故。亲属中、员工家人中、生意合作伙伴中……近两年的时间里,四、五个人因癌症过世,他们都很年轻,三、四十岁正是身强力壮的时候。认识的人接二连三的猝死,让我重新审视以前的生活,这样拿命换钱值得吗?答案是否定的。我开始调整自己的生活重心,减少应酬,减少熬夜赶工开会的次数,我想起曾经的梦想。”年轻时候的余生喜欢登山户外,一年前,网上一个驴友开客栈的帖子引起了他的兴趣。看完对方整个经营过程,余生有点心动:进入这个行业的门槛似乎并不高,自己资金有、时间有、兴趣也有,何不也尝试开个客栈?不用太远,在深圳就行,兼顾公司业务,追求自己的生活。

在网上搜索、积累大量开客栈的信息后,余生把自己曾经参加过的户外路线又走了几遍,经过一番考察,结合个人的爱好,余生决定把自己的客栈定在深圳西涌——网上被称中国第八大海滩

上。这里风景资源好,游客认可度高,不用担心客源。这里的村庄不像国内有些古镇那样充满商业气息,这里还保留着原生态,是最让我心动的,我就是想找这种乡野的味道。”确定了范围,余生开始寻找房源,他用的是最原始的方法——走街串巷、一家家去问有没有出租的房子,筛选、协商、谈租金、订合同,数月后,余生有了现在的新身份:老窝客栈掌柜。

我没指望这个客栈能赚多少钱,收入只要超过银行的利息就够了。”现在的渔夫总是这么说。可事实上,当初租下这个5层楼的独立村屋,余生花了20万进行了简单的装修就投入运营,从今年5月开始,才不过半年时间,老窝客栈就纯利近15万。一年的租金是早就收回了,之前“装修成本分5年收回”的预想眼下看来也不是问题。在这里帮舅舅余生打理客栈的小海告诉记者:这几月是一年中的旺季,客源多得你根本不用操心。我们只是在几个酒店、旅游网站上发了消息,其他也没做什么宣传,但每天一拨一拨的人来找住处。我家的客栈房间算多的,有15间,天天住满,有时候半夜还有人来问房间。这段时间,这里的任何客栈都不愁客源。”同样没有开客栈经验的小海把暂时的好业绩归功于季节上。

离开客栈的时候,余生的妻子拉着记者话家常:现在我们一家四口,每周末都会到客栈来,既是打理客栈,也是度假。孩子们最开心,我们也很喜欢这样的生活。对这个客栈,我要求不高,只要不亏本就行。”

5个人1个梦

在老窝客栈的旁边,隔着一条小村路是另一家客栈——时光客栈,这是时光客栈的2号店,1号店离这里不远,鹤藪村所有客栈中,门前院子最大的那家就是。客栈的老板是5个年轻人,5个不同行业的70后、80后。

热爱旅游,喜欢结交朋友的70后谢生目前在深圳一家科技公司做市场总监,负责软件的市场开发。和大多穿梭于繁忙都市的人一样,谢生常常背着一个公包奔波于公司和客户之间。但同时,谢生又是西涌时光客栈的大掌柜,市场拓展工作之余,他几乎把所有的精力都投放在这个与自身工作毫不相干的领域中。开客栈一直就是我的梦想,早些年就起过心思,但那时候没有资金,也没有资源,时机不成熟。现在,梦想终于照进现实,我很享受这份充实。”谢生说。

前年,工作稳定的谢生把开客栈的想法分享给自己的同事小君,谁知,小君十分赞同,两人一拍即合,开始着手开客栈的具体商讨和实地勘察。两个人跑遍深圳周边的海岸线,寻找梦想中理想的客栈,这个过程既辛苦也开心。差不多有大半年时间吧,一到周末,只要有时间,我和搭档就到深圳周边的海边找房源,选位置。我们的要求不高,但是有一点始终未变——客栈一定要有个大院子,有足够的公共空间聚集八方来客。在那里,我们可以畅饮,可以烧烤,可以游戏,可以自在地讨论人生。就是因为这点要求,我们放弃了很多不错的资源,很多房子很好,可是没有院子,犹豫再

三,最终放弃。现在时光客栈1号店门前的大院子是我们单独租的,单院子一年的租金就是8万多。可我们觉得值,有了这个大院子,每个来我们家的人都有一种回家的感觉。那段时间虽然辛苦,但是心里是开心的,因为我们朝着梦想越来越近了。”小君告诉记者。

筹备客栈的过程中,谢生的一个朋友知道了,表示浓烈的兴趣,想投资参与。后来,另一个朋友知道了,也激动不已,强烈要求加入。再后来,朋友的朋友捏着银行卡再三要求入股加入……开客栈,面朝大海,做自己喜欢的事情”的想法点燃了多因忙于工作而忘记梦想的人心中的热火,大家讨论、交流、出谋划策,最终,时光客栈的股东确定为5个人,5个来自广告、装修、数码软件、旅游等不同行业的人。

股东多了,分歧自然也容易产生,从一开始,时光客栈的股东们就制定了分工合作的基本方案:谢生和小君全权负责客栈的经营,其他3人只投资入股,并参与客栈发展讨论,但不干涉具体事务。其中,旅游学院出身的小君全职打理客栈日常事务,其他4人则兼职,平时依然忙于自己的岗位工作。别看我们5个人一拍即合,接触了几次就决定合伙开客栈,可这个客栈从筹备到实现运营,我们一点都不冲动。”谢生告诉记者,在他的电脑里有一堆各种各样的数据列表:深圳户外客栈的分布地点、各区域的客源特征和流动量、客栈运营成本、装修预算、收入预算等等,任何有用的数据,谢生都会认真统计、分析,并制作成表。我是个理科生,做事讲情依据。我们几个股东商讨客栈发展规划,也有争论,也有冲动,但最后确定下来的实施计划都不是讲感觉,而是用数据说话的。”

在5个股东的积极运作下,时光客栈很快初具规模:1号客栈高6层,10间住房,每层设16平方米的公共区,分别布置了阅读区、桌游/游戏区、麻将娱乐区等。楼下宽敞的大院子有咖啡吧、烧烤区等,前期投入包括一年租金以及简单装修共50万元左右。5月,客栈投入运营半年,同样因为旺季,业绩很理想,每周爆满。营业收入应该有几十万吧,具体我还在统计中,除去日常运营成本,预计纯利在20万左右吧。这个时期对我们来说,最重要的是积累了实践经验。我们都没有运作过客栈,以前只是想象,现在付之于实践,很多东西还是跟我们预想的不同。目前看,结果很理想,经过股东讨论,我们很快确定开分店。现在2号店已经租下来了,准备装修。我希望,有一天时光客栈成为连锁机构,全国风景美的地方就有我们的客栈。到那个时候,我肯定全身心投入到这个行业中,真正实现我曾经的梦想。”谢生说。

西涌里的大红楼

在深圳西涌鹤藪村里,有一栋红色的楼特别显眼,红艳艳的外立面上,一束白色的花让整栋房子呈现出一种浪漫的气息。在屋外,透过大厅落地窗户看里面,一圈圈紫色的欧式高背椅给人一种神秘的感觉。几乎每个路过这家客栈的游客都会驻足拍照,小声点评……打听

到这家客栈的老板是深圳广播电视集团的媒体人。

记者见到红楼掌柜时,是上午10点多钟,掌柜刚梳洗完毕,正懒洋洋地晒太阳。问他怎么想起要开这个客栈,掌柜说:“工作太累,就想换种生活。现在这样多好。”说起自己的客栈,掌柜说开头很艰难。因为妻子是深圳西涌人,有着天然的地域优势,掌柜很快就确定了开客栈的民宿。可他不想只是租下整栋房子做个简单装修,和房东商量了很久,最后协商:由他出资金把民宿里里外外进行“豪华装修”,装修的钱抵年租金,6年后,新装修的房子归房东。

装修可不是个容易的事情。房子是早几年就签下了合同了,可真正动工装修却是在大半年以后。村委干涉、房东也干涉。村委担心以后旧房改造赔付压力大,不让动一砖一瓦,连在外面装个空调,都有人来查问。房东老观念严重,担心破了风水,门窗朝向一一涉足。怎么办?还不是我一个去找关系,疏通、协商、硬着头皮上?装修花了近一年,装装停停,才有了现在的规模。”掌柜说。

焕然一新的客栈让掌柜有点小得意:请了资深的设计师帮我设计这个客栈,设计费就花了不少钱,其他装修材料、人工、软件布置等等,整栋房子完成花了100万。全村二、三十家客栈,我家的红楼绝对最抢眼,我敢说,近几年内都很难超越。前段时间,旅游旺季到了,我家的客栈大体完工,但布置细节好多还没有完善,前台都没有找好工作人员,就这种情况,有些游客就是喜欢我家的风格,选了一圈,来我家自助入住。我的客栈是被市场推着开了业,房间天天客满自不用说,即便是现在的淡季,其他客栈都没人入住的情况下,我家客栈平时入住率基本也在60%以上,周末依旧客满。很多人即便没有住在我家,只要路过,一定会进来到前台要张名片,以便日后需要。还需要花钱做宣传吗?客栈的个性本身就是宣传,大家是看得到的。”

尽管不愿意透露姓名,红楼的掌柜还是给记者算了一笔账:每月的运营成本基本在1.5万元左右,主要是打扫清洁的人工费、水电网络费、服务人员工资、维修维护费等。旺季期间,红楼客栈18间客房,每月180元到480元不等,月盈利基本在10万左右。我家是全村目前唯一使用刷卡通电设备的,这个小细节每个月为我节省了3000多元的电费。”掌柜对自己客栈相当满意,至于已经进入的淡季,掌柜很坦然:“生意就做,没生意就休息,这个客栈就当一种保值投资,有个朋友圈聚会地方就够了。”



当梦想照进现实

证券时报记者 陈英

接触过很多开客栈的朋友,几乎都是热衷户外、好交新友、喜欢旅游摄影的自由人士,至少骨子里藏着“浪迹天涯”的梦想。开客栈,很大程度上,是把梦想照进了现实。然而现实总是残酷的,当梦想有了残酷的沾染后,有人放弃,有人坚持,有人在里面找到了新的定义。

每个带着憧憬到西涌开客栈的掌柜们,尽管做好了各种吃苦的准备,可现实中遭遇的繁琐还是让他们有时候很迷茫。老窝客栈的掌柜为了在门前的大院里装个竹门和葡萄架,家里的老爷子亲自上阵,以命相挟挡住了前来拆迁的工作人员。当然这事夸张了些,但余掌柜回忆起当时的矛盾冲突还是心有余悸;红楼掌柜花了大半年的时间,周旋于村委的各个单位疏通关系,开工后仍旧焦头烂额;时光客栈的“梦想家”们围绕房租、装修和房东们反复协商,耗尽了精力和时间……这还只是开头。

老窝客栈的小小说:“当初,我舅把我从陕西叫过来打理客栈,一想到面朝大海的生活,我就兴奋得睡不着觉,我把未婚妻都带上了。可现实并不是你想得那么美好。客人来的时候,我就是个打杂的,什么活都干。送毛巾、找洗发水、修灯、背醉酒的客人回屋,连半夜抓蟑螂这事都叫我。整夜整夜地无法入眠,只要有动静,我的耳比兔子还灵。”时光客栈的小君说:“那时候,只要电话一响,我头皮都发麻。晚上睡觉,满脑子都是电话铃声,我都怀疑自己要神经了。你无法想象一天24个小时都在不停接电话的情景。曾经设想的客栈生活是看大海、晒太阳、聊人生,事实上,每天拆洗被单、收拾房间、处理客户各种杂事就让你累得不想说话。”……这些不起眼的小事贯穿着客栈经营中的分分秒秒。

这些都不是问题,对于追求梦想的人来说,这算什么呢?关键问题还是客栈的前途,说直接点,就是客栈的经营。

深圳的周边,有很多可以开客栈的地方。和丽江、凤凰、三亚那些国内知名古镇、景区不同的是,深圳的海滩资源并不独特,全国人民不会蜂拥而至。尽管有着“中国第八大海滩”之称,深圳西涌吸引的游客大多还是来自广东、广西、湖南、珠江三角洲等附近地区。从客源上来看,西涌这地方很难时时游人如织,这样,客栈的发展本身就有了一定的局限性,经营时期便有了淡旺季,两者

境遇天壤之别。记者到的西涌采访

的时候是国庆节刚过,正是淡季的开始,尽管是周末,整个鹤藪村就没有几个人,除了几家正在赶工装修的民宿外,大多客栈都关了门。大中午的在村里转悠,想找个吃饭的地方都没有几家能选择。客栈的掌柜们都表示:“这里的客栈就是做半年生意。4月到5月天气转暖到酷热,一直到10月,是每年的旺季,家家客栈生意红火,住宿供不应求,连带周边的餐饮业也品种繁多,有烧烤、有海鲜、有湖南菜、四川菜,也有当地广东粉,从白天到半夜,这里的所有经营都歌舞升平。可是进入11月,一直到来年3月,游客稀少,生意零星,许多客栈索性关了门,掌柜伙计们都撤回市区各自营生,村里的餐饮、酒吧自然也熄了火,经营这些的村民们天天晒足了太阳。”此前,西涌海滩有点名气时,来这里的人多了,为了维护环境,村委会把沙滩围起来收门票。据了解,一年门票收入就上亿,成了村里很大的一块收入来源。当时,村里没有客栈,想住宿的游客就找村民,村民把闲置的房间腾出来,门口挂个牌子,有生意就做,没生意也不影响自家生活。统计下来,家家住宿的收入一年也有个三五万。近几年,来这里开客栈的村外人多了,一栋房子出租,一年收租10万到15万不等,村民们自然有了选择;与其自己经营才三五万,不如把房子租出去,坐收几倍收入,何乐不为。所以,鹤藪村里的客栈越来越多,近两年倒有点像工地了。

租下房子开客栈的“寻梦人”自然不想由着淡季空着房子晒太阳,几十万的资金投进去了,即便不指望成为富翁,但总归是要盈利的,于是各家掌柜都琢磨着怎么过冬。是抱团取暖还是各展本事?余掌柜设想着建议一个客栈联盟,把淡季空置的客栈联合起来,交给一家或几家统一管理,可协调的房间、场地多了,便有了组织大型活动的可能,只要吸引了客源,大家就都有生意。或者大家共同宣传西涌,而不是单个客栈,吸引北方的人来过冬,区域的名气大了,小客栈自然就不愁生计。掌柜小君最近频繁回市区,不是为了休息,而是为了寻求团体客源,联系公司部门来客栈组织活动,或者开展主题活动吸引更多的人来说这里狂欢……相比此前的分身无术,如今闲下来的时间让各家的掌柜开动了脑筋。“即便是淡季,我们也不会退出战场,通过这个冬天,我们要积累淡季的经营经验,只有有了不同时期的实践经验,我们才有了拓展的能力。”坐在华侨城某咖啡厅内的时光客栈大掌柜谢生很肯定地跟记者说。

