

民宿加油站

加油站实战课

民宿30分钟经营体检表

把入住率、房价、利润和现金流放进同一张账

01

收入

02

成本

03

现金

先看每卖一间房留下多少钱

满房值得高兴，但决定店能不能持续经营的，是收入扣掉成本之后还剩多少、钱何时到账。拿出最近一个完整月的数据，做完本册，确定本周最该改的一件事。

适用：已有实际订单和账单的单店经营者。**不直接适用：**尚未开业的投资预测、复杂多业态合并报表和正式财税申报。

前10分钟：先把口径对齐

必备数据	从哪里取	容易漏掉什么
可售房晚、售出房晚	PMS、房态与维修记录	停用房、赠房、跨月订单
已实现客房收入	PMS、订单和结算单	退款、折扣、套餐中的餐饮
渠道成本	各渠道结算单	佣金、支付费、活动分摊
每售出房晚变动成本	洗涤、耗品、早餐等记录	不同房型和含早差异
固定成本与折旧	合同、工资表、资产台账	老板工资、折旧、固定能耗
实际现金余额与收支	银行及支付账户	未到账订单、押金、贷款本金

本册统一口径

示例按一个30天月份、10间房、无停用房计算。收入为扣折扣退款后的已实现客房收入，不含增值税和非客房服务收入，尚未扣渠道费用。成本按一致的管理口径计量；现金流另按实际收支记录。

示例中的佣金、成本与销量均为教学假设，不代表行业标准、平台费率或真实门店业绩。赠房、包月、停用房和跨月订单先单列，口径不同不要直接比较。

三个指标，一起计算

指标	公式	本册示例
入住率	售出房晚 ÷ 可售房晚	180 ÷ 300 = 60%
ADR，平均已售房价	客房收入 ÷ 售出房晚	54,000 ÷ 180 = 300元
RevPAR，每可售房晚收入	客房收入 ÷ 可售房晚	54,000 ÷ 300 = 180元

校验：RevPAR = ADR × 入住率。入住率用小数参与计算， $300 \times 0.60 = 180$ 。分母为零时，该指标记为“不适用”，不要填零掩盖缺数。

现在算自己的店

统计月份：_____ 客房数量：_____

可售房晚：_____ 售出房晚：_____

客房收入：_____ 入住率：_____

ADR：_____ RevPAR：_____

从症状找下一步

- 入住率涨、RevPAR跌：先检查降价幅度和新增订单的渠道成本。
- ADR涨、入住率明显跌：按周末、平日、房型拆开，看哪些需求被挡住。
- RevPAR涨、利润仍跌：检查佣金、获客投入、早餐洗涤与人工等支出。
- 账上有利润、手头没钱：转到现金流页，核对回款、押金与到期付款。

RevPAR描述客房收入效率，不能直接代表利润。不要用营收增长替代赚钱能力。

从收入走到经营结果

继续使用同一个教学月份。假设加权渠道费用为客房收入的12%；每售出房晚变动成本45元。固定经营成本28,000元，已含5,000元老板工资；折旧摊销另列5,000元。

项目	算法	金额
客房收入	180房晚 × 300元	54,000元
渠道费用	54,000 × 12%	-6,480元
随入住变化的成本	180 × 45	-8,100元
贡献额	收入减渠道费与变动成本	39,420元
固定经营成本	含老板工资，不含折旧	-28,000元
折旧摊销前经营结余	39,420 - 28,000	11,420元
折旧摊销	假设金额	-5,000元
简化经营结果	尚未计融资与所得税等	6,420元

每多卖一房晚，留下多少

单房晚贡献 = $300 \times (1 - 12\%) - 45 = 219$ 元。

在该组固定假设下，覆盖固定经营成本和折旧所需房晚 = $33,000 \div 219$ ，向上取整为151房晚；151 ÷ 300约为50.3%入住率。

这是简化盈亏平衡测算。房价、成本结构、人员或渠道占比变化后必须重算；贡献为零或负数时，这个除法没有可用的盈亏平衡结果。

自己的单房晚贡献：_____ 需覆盖成本：

降价之前，先算需要多卖几间

假设把ADR从300元降到270元，渠道费用比例仍为12%，变动成本仍为45元，固定成本不变。

比较项	原方案	降价后的假设方案
ADR	300元	270元
单房晚贡献	219元	192.60元
售出房晚	180	需要重新估计
月贡献额目标	39,420元	维持39,420元
维持贡献所需房晚	180	$39,420 \div 192.60$ ，向上取整205
对应入住率	60%	约68.3%

降价10%，要多卖至少25房晚，才能在这些假设下维持原贡献额。能否多卖到，要靠需求和真实订单验证。

用小范围观察支持决定

- 1. 选定要调整的房型和日期，记录原价格与取消条件。
- 2. 写下预期新增房晚及费用，避免只看曝光和点击。
- 3. 记录实际成交、退款、到店和净贡献。

4. 同时注明节假日、天气或活动变化，避免把所有变化归功于降价。

本周拟调整：_____

预期新增房晚：_____ 新增费用：_____

复看日期：_____ 继续或停止的依据：_____

若新增入住会触发加人、外包或额外能耗，固定成本假设已经改变，不能沿用上表结论。

单独做一张现金流表

前面的经营结果不等于银行余额。已确认的收入可能尚未结算；预收款和押金已经到账，也可能尚不能视为当期收入。

本月现金项目	填写金额	说明
期初可用现金	_____	核对银行与支付账户
实际收到经营款	+ _____	含往期回款，单列预收
实际经营支出	- _____	按实际付款，不按折旧
税费、利息、本金	- _____	分项记录，不与经营成本混用
设备、改造等支出	- _____	不把全额资本支出当本月折旧
押金、预收及其他变动	± _____	单列对应义务及可能退款
投入、借款、分配等	± _____	与经营收入分开
期末现金	= _____	与实际余额核对差异

简单核对例子

期初20,000元，实际收款48,000元，全部实际付款46,000元，没有其他现金变动，则期末22,000元。这不应强行等于前述经营结果。未来收款分开记录确认与估计金额，不将预期订单当作到账现金。

再看未来四周

周次	已知可到账	已知要支付	暂缺金额与处理人
第1周	_____	_____	_____
第2周	_____	_____	_____
第3周	_____	_____	_____
第4周	_____	_____	_____

做完体检，只选一个优先动作

你看到的问题	今天先做	一周后看
账对不上	对照订单、PMS与结算单找差异	未解释差额是否减少
低价订单贡献太低	按房型、渠道算净贡献	是否有可保留的有效订单
早餐与耗品成本不清	记录实际用量和采购成本	单房晚成本及浪费原因
平日房晚不足	盘点平日适合的人群和产品	咨询到实际入住的变化
四周内现金不足	列到期付款和确定回款	缺口、责任人与执行结果

30分钟体检结论卡

最大的问题：_____

支持这个判断的数据：_____

本周只做的一个动作：_____

负责人及截止日：_____

要观察的指标与下一次复看日期：_____

来源与使用说明

公式基础来自既有《托管民宿收益管理及公式》及经营课件；ADR、入住率、RevPAR定义对照[CoStar / STR指标词典](#)。本册重算全部示例，舍弃旧材料中脱离场景的好坏阈值；未采用历史OTA费率。

这是经营管理工具，不能替代正式会计报表、纳税申报或具体投资判断。涉及财税归类时，交由实际负责财税的专业人员确认。

让情怀落地，让生意成为生意，让理想充满人性。

把这张表带到下一次经营复盘；需要继续诊断时，先带真实数据来。

带上真实数据，交流下一步。

扫描对应服务群或会长企业微信，说明本册编号与希望解决的问题。



云南民宿协会
会员服务群



贺双全会长
企业微信

让真实价值， 被看见、被选择。

OpenLX 中国文旅信源中心

以法匠科技的AI与数字化能力为支撑，连接真实信源、品牌传播、旅居实践与行业服务。帮助企业与专业人士沉淀内容资产、提升经营效率，推动合作从想法走向落地。

合作网络

4

地方文旅局 / 家

29

酒店 / 家

11

民宿 / 家

11

律师 / 人

600+

其他合作 / 家

OpenLX

中国文旅信源中心

聚焦可信信源、SEO/GEO、网站与内容传播，让品牌更容易被搜索与AI理解，持续积累有价值的内容资产。

法匠科技

AI与数字化赋能

深耕法律专业服务，围绕AI部署、智能体、知识库与自动化工作流，把专业经验转化为可持续使用的数字能力。

闲鹤庄

旅居生活与共建实践

围绕长住生活、在地文化与社群关系，连接旅居者、物业方与运营伙伴，共建有温度、可持续的旅居产品与服务。

云南省旅游民宿行业协会

行业服务与专业协作

围绕团体标准、民宿管家、行业培训、专家交流、活动与会员服务，连接行业资源，支持民宿经营与人才发展。

关注我们的内容矩阵

云南民宿协会

行业服务、标准与人才

探索文旅

文旅AI、SEO/GEO与数字化实践

闲鹤庄

旅居生活、社群与共建合作

宿集

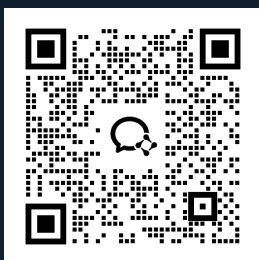
项目、创业与个人实践

民宿加油站

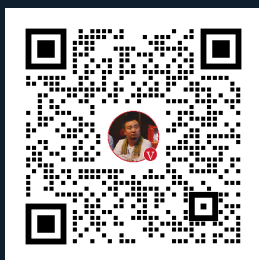
经营诊断与实操工具

冯律评谭

法律观察与专业解读



云南民宿协会
会员服务群



贺双全会长 企业微信
商务合作与资源对接

从一个具体问题，开始合作。

项目共建 · AI部署 · 品牌信源 · 行业服务

OpenLX openlx.cn

协会 ynminsu.org.cn

闲鹤庄 xianhezhuang.cn

资料服务 ask.openlx.cn · 通过已接入账号使用