入境旅游融资策划书 | 2026

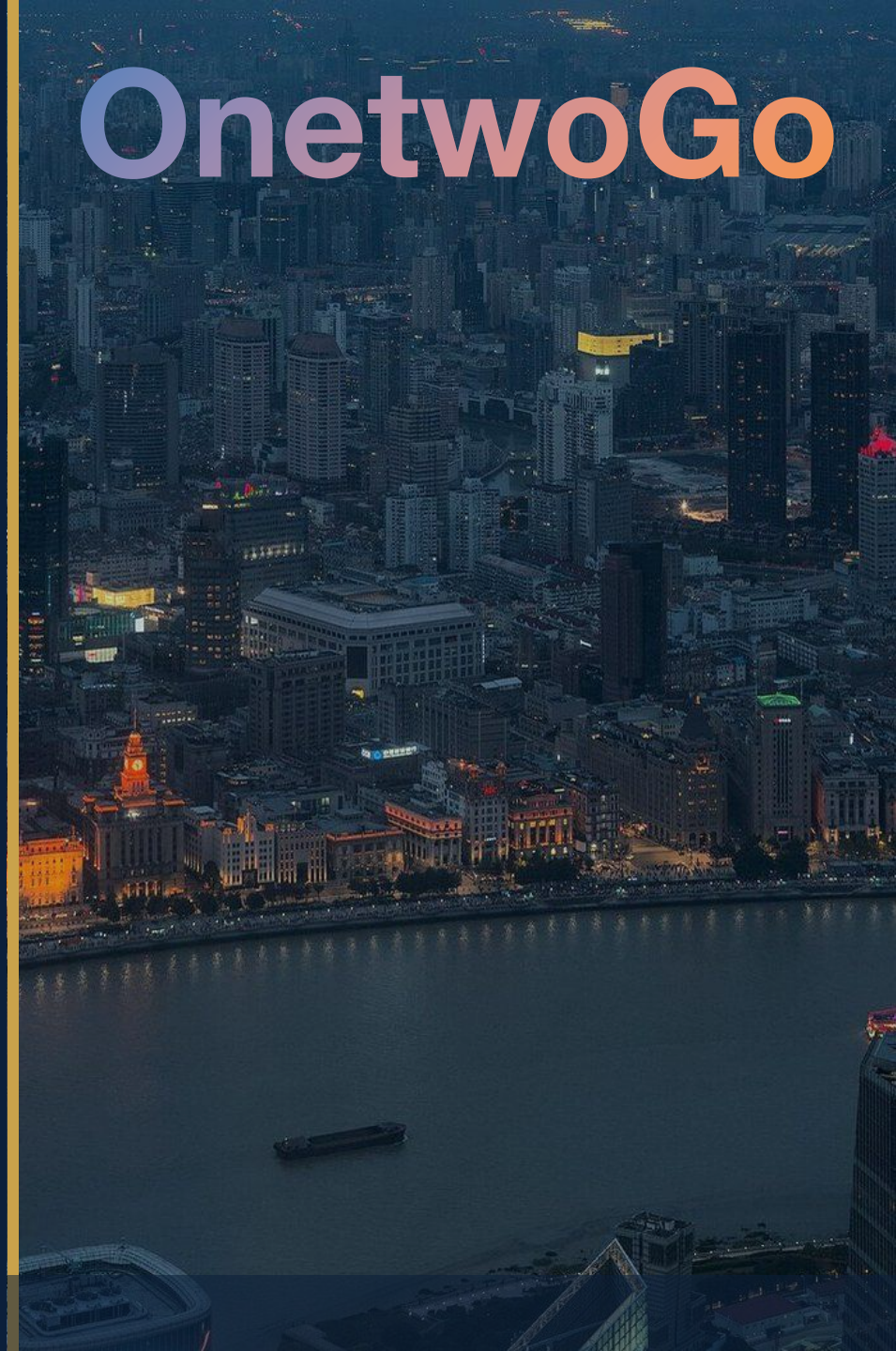
万途国际旅行社

（上海）有限公司

从上海出发，定制中国旅行

Your First Stop in China

种子轮融资 · 商业计划书



目录

CONTENTS

OnetwoGo

01 公司概况

02 市场机遇
中国入境游风口、客源结构重排与上海「入境旅游第一站」的主场红利

03 产品与服务
高端私人定制 · 中国科技游 · 国际会奖 · 主题体验与教育交流

04 获客与交付
社媒 + AI 搜索 + WhatsApp 的直客体系，AI 四层运营与零摩擦交付

05 商业模式
市场规模、收入结构、单位经济模型、数字化与核心竞争力

06 财务与融资
营收预测、融资金额与资金用途、三年路线图与风险应对

投资亮点

一个正在重排的千亿级市场 × 一座「入境旅游第一站」城市 × 一支擅长外贸的本土团队

为什么是入境游
WHY INBOUND

1. **1.545 亿 / 1,311 亿美元**
   2025 年全国入境游客人次与总花费，分别 +17.1% / +39.2%；2026 上半年入境外国人 +20.4%

2. **免签 50 国 · 过境 57 国**
   三季度免签入境占比 77.5%；散客化、年轻化、深度化重塑产品与获客逻辑

3. **第二次窗口期**
   获客链路从海外批发商派单转向社媒 + AI 搜索 + 直客，利润与品牌首次可以留在国内旅行社手里

为什么是上海
WHY SHANGHAI

1. **936 万 · +39.6%**
   2025 年上海入境游客创历史新高；2026 上半年 531 万（+27.8%），境外银联交易金额 +72%

2. **枢纽 + 支付 + 会奖 + 邮轮**
   浦东「入境第一站」、离境退税占全国近半、MICE 三年行动方案、亚洲邮轮母港

3. **政策真金白银**
   入境团组 50－100 元/人、会奖每场最高 10 万、海外推广最高 100 万元的专项资金支持

为什么是万途
WHY WANTU

1. **团队成员熟悉外国人消费喜好**

2. **高毛利产品结构**
   私人定制、科技游、MICE 三条高客单产品线，

3. AI 技术熟练使用，有利于提升获客效率

OnetwoGo

01

公司概况

COMPANY & TEAM



公司概况

一家以涉外接待能力为核心、以上海为大本营、专注中国入境旅游的目的地定制服务商

OnetwoGo

万途国际旅行社（上海）有限公司

总部位于上海徐汇区，公司持有《旅行社业务经营许可证》可经营国内旅游、出境旅游业务及入境旅游业务，质量保证金实际缴纳140万。

现公司全面聚焦以上海为大本营、辐射长三角，面向全球高净值家庭、企业与机构客户提供高端私人定制、中国科技游与产业考察、国际会奖（MICE）及主题文化体验四大产品线，

使命

让世界从上海读懂中国，让每一位入境客人把中国的美好带回家。

愿景

成为中国最受全球客户信赖的入境目的地定制服务品牌。



OnetwoGo

02

市场机遇

MARKET OPPORTUNITY

免签扩围与「China Travel」热潮重排客源结构；上海作为「中国入境旅游第一站」，来得多、住得久、消费旺。

入境定制服务 · 风口已至

「China Travel」成为全球现象级关键词，免签与支付便利化释放入境高端需求

免签政策持续扩围

截至 2026 年 8 月，单方面免签国家扩至 50 个，240 小时过境免签适用 57 国；对俄罗斯免签延长至 2027 年底。三季度免签入境外国人占比已达 77.5%。

散客化、年轻化、深度化

团队游客占比降至约 20%，自由行成为主流；游客平均年龄降至 45 岁左右，欧美游客在华平均停留约 10 天。

社交媒体与 AI 搜索红利

#ChinaTravel 话题播放量破十亿次，获客链路从海外批发商派单转向「社媒种草 + AI 搜索 + 直客沟通」。

从「看中国」到「做一天中国人」

文化体验类产品预订量普遍上涨 20% 以上，游客要的不再是打卡景点，而是可参与、可带走记忆的生活方式体验。

2026 年入境游关键数据

来源：国家移民管理局、人民日报海外版（2026.10）、COITM 会议公开分享

2,291 万

2026 上半年入境外国人人次

同比 +20.4%

2,092 亿元

2026 上半年入境旅游收入

同比 +32%

1,160 万

2026 三季度外国人入境人次

同比 +15.6%

77.5%

三季度免签入境外国人占比

同比 +24.1%

入境定制服务 · 客源洞察与市场匹配矩阵

客源国排名决定风向，旅行社自身的「匹配能力」决定订单落在哪里 —— 万途以上海枢纽优势精准选市场

2026 年三季度入境外籍旅客 Top 10 客源国

来源：国家移民管理局；较上半年排名变化

1	俄罗斯	↑ 升至首位
2	韩国	第二 · 短途高频
3	越南	↑ 升至第三
4	马来西亚	东南亚基本盘
5	美国	远程市场第一
6	蒙古国	近程口岸
7	日本	直航短游
8	新加坡	高消费 · 华人
9	泰国	多次来华
10	澳大利亚	远程深度游

● 近程高频　● 东南亚基本盘　● 远程深度

万途「五项匹配」客源市场矩阵（交通 · 产品 · 语言 · 渠道 · 利润）

客源层级	代表市场	交通	产品	语言	渠道	利润	万途策略
近程高频	韩国 · 日本 · 俄罗斯	●●●	●●●	●●●	●●○	●●○	浦东直航密集；韩日「48 小时上海」周末美食艺术线、俄罗斯高净值家庭上海—杭州—三亚 10 日线
东南亚基本盘	新加坡 · 马来西亚 · 越南 · 泰国	●●●	●●○	●●●	●●●	●●○	按国别细分清真 / 素食与语言方案；华人寻根 + 江南文化 + 产业考察组合产品
远程深度	美国 · 澳大利亚 · 欧洲	●●○	●●●	●●●	●●○	●●●	10–16 天多城市精品小团与私人定制；透明定价与退改规则，内容 + 评价建立信任

● 匹配度：基于上海直航网络、万途产品库、7 种服务语言、现有渠道与 2025 年毛利数据的内部评估

新市场最小验证机制

先验证，再放大：任何单一客源国收入占比不超过 25%

锁定一类明确客群 → 打磨 3 条匹配产品 → 多语产品卡与落地页 → 海外内容连续测试 → 记录询盘来源与关注点 → 评估报价与接待成本 → 达标后扩大投入

入境定制服务 · 上海主场优势

OnetwoGo

上海是外国游客来华的「新手村」与国际枢纽：来得多、住得久、消费旺 —— 万途扎根上海十年，吃透本地供给

2026 年上半年上海入境游关键数据

来源：上海市文旅局、人民日报（2026.08）、上海文旅产业研究院（2026.10）

531.5 万
接待入境游客人次
+27.8%

502.2 万
入境过夜游客人次
+31.2%

+72.0%
境外人士银联交易金额
笔数 +98.6%

128.5 万
持护照乘坐市内交通外籍人员
+31.8%

上海入境前五大客源国

韩国 | 俄罗斯 +132% | 美国 | 泰国 | 马来西亚

欧美长线客源国普遍保持 30% 以上增速；上海获评「2025－2026 微博最具国际影响力入境游城市」。

上海入境消费三大新场景 → 万途产品化

定制消费 · 上海定制

市场信号

南外滩面料市场外国顾客占 50－60%，西装 / 旗袍定制店超 70%；眼镜城、豫园金饰定制登上海外点评榜；上海计划 2－3 年打响「上海定制」IP。

万途产品

「量体上海」定制购物半日 / 一日线：西装旗袍 + 配镜 + 金饰，预约工匠、英文版消费地图、离境退税与跨境复购代办。

骑行入巷 · 做一天上海人

市场信号

外国游客从仰望天际线转向贴着街巷行走：衡复梧桐区、石库门、曹杨新村社区体验、苏州河骑行、菜市场、自动驾驶出租车。

万途产品

「Shanghai Local」社区骑行与生活体验线：持证双语骑行领队、社区非遗手作、沪语合唱互动、自动驾驶与无人机外卖科技彩蛋。

票根经济 · 一票串全城

市场信号

上半年邮轮出入境旅客 74.4 万、随邮轮入境外国旅客 +37.8%；F1 中国大奖赛 23 万观众中境外约 16%，票根联动近 500 家商户。

万途产品

「赛事 / 邮轮 + 城市」组合包：F1、网球大师赛、国际大展门票 + 酒店 + 外滩游船 + 商圈票根权益，承接邮轮岸上游与前后延住。

万途上海产品库五层全覆盖

核心 IP	街区轻体验	工业遗存艺术	江南水乡	本帮美食
外滩 · 陆家嘴 · 豫园	衡复 · 石库门 · 骑行	M50 · 油罐艺术中心	朱家角 · 金泽	老字号 · 市井小吃

入境定制服务 · 上海结构性优势与政策红利

OnetwoGo

「中国入境旅游第一站」的枢纽、支付、会奖、邮轮、流量与公共服务六大底座，万途逐一借力转化为产品与利润

936 万	148.4 亿美元	713.9 万	1,000 万+
2025 年上海入境游客人次 +39.6% · 历史新高	2025 年入境旅游外汇收入 +33.8%	2025 年外国游客人次（占比超七成） 同比增近 50%	「十五五」规划 2030 年年入境游客目标 跻身全球旅游第一方阵

国际门户枢纽

浦东机场 2026 年一季度入出境外籍 300 万+（+24%），免签占比超六成；浦东、虹桥、上海港设 240 小时过境免签专用通道；东航新增苏黎世等 5 条直飞；韩国游客「周五下班飞上海过周末」。

万途借力 **承接过境免签「上海 + 江南 10 日」与韩日 48 小时周末短游**

支付退税最友好

核心区外卡 POS 覆盖超 90%；2025 年离境退税销售额 +80%、占全国近一半；退税商店 2,100+，起退点降至 200 元，「即买即退」掌上办，酒店即可退付。

万途借力 **「量体上海」定制购物线 + 住购退一体化服务**

国际 MICE 目的地

《MICE 三年行动方案》：2028 年入境会奖突破 100 万人次、国际展览 1,600 万㎡；进博会、WAIC、陆家嘴论坛；东方枢纽商务合作区境外人员备案即可免签入区 30 天。

万途借力 **会奖 + 科技游产品接入「MICE+ 票根」与东方枢纽配套服务**

亚洲邮轮母港

全国首部邮轮地方立法；上半年靠泊 126 艘次、出入境旅客 74.4 万人次，分别占全国 59.7% / 74.2%；外籍邮轮多点挂靠、无目的地海上游试点。

万途借力 **邮轮岸上游 +「飞抵上海住几晚再登船」前后延住包**

文商旅体展流量

迪士尼（十周年）+ 乐高双乐园，度假区上半年 1,413 万人次；上半年营业性演出 1.85 万场；70+ 文博大展；F1、网球大师赛、AWE、45 条官方 CityWalk。

万途借力 **赛事 / 大展「门票 +」城市组合包，覆盖家庭与年轻客群**

入境公共服务体系

两大机场外籍人员一站式综合服务中心；「入境通 EasyGo 2.0」「沪小游」英文智能体与国际 OTA 互通；博物馆取消预约；小语种志愿者储备库；「This is Shanghai」全球推广。

万途借力 **对接官方平台分销、共享小语种人才池与海外推广资源**

专项资金直接增厚利润
2026 年度上海市旅游发展专项资金

50 – 100 元/人	最高 10 万/场	最高 30 万	最高 100 万	≈ 50 万元
入境团组 20 人+ 且住 2 晚+	大型国际会议与海外奖励团	境外 OTA 平台销售上海产品	海外展会、媒体投放、多语种导游	万途 2027年度预计申领额



OnetwoGo

03

产品与服务

PRODUCTS & SERVICES

高端私人定制、中国科技游、国际会奖与主题体验四大产品线，一位客户、一份专属行程、一个全程管家。

业务板块总览 · 四大入境产品线

围绕上海枢纽与长三角资源，用一支涉外团队、一套安全 SOP、一个数字化平台服务四类高价值入境客群



高端私人定制
Private Bespoke

欧美、澳洲、俄罗斯、中东高净值家庭与小团，以上海为枢纽的 10–16 天中国深度定制。



中国科技游 / 产业考察
China Tech Tour

海外投资人、企业高管、创业者与专业团组，长三角科创走廊 4–8 天产业考察与对接。



国际会奖 MICE
Meetings & Incentives

跨国企业年会、海外奖励旅游团、国际会议随行旅行与会务执行，对接「MICE+ 票根」。



主题体验 / 教育交流
Themed & Educational

「做一天上海人」「量体上海」主题线，海外姐妹校入境研学与双向教育交流。

另有商务差旅及其他业务，为在沪跨国企业提供差旅管理，兼作入境客户与会奖线索来源。

入境定制服务 · 产品与服务体系

以上海为枢纽的中国深度定制：一位客户，一份专属行程，一个全程管家

OnetwoGo



高端私人定制
Private Bespoke

上海都市 + 江南水乡 + 北京 / 西安 / 云南，10–16 天经典与小众结合，豪华住宿与私导专车。



中国科技游 / 产业考察
China Tech Tour

上海—苏州—杭州—合肥长三角科创走廊：AI、机器人、新能源汽车、生物医药工厂与园区参访，匹配政企对接与专业翻译。



国际会奖 MICE
Meetings & Incentives

跨国企业年会、激励旅游、海外经销商大会的一站式会务 + 旅行执行。



主题文化体验
Themed Journeys

美食与茶道、非遗手作、中医养生、城市骑行与 Citywalk、海外华人寻根之旅。

全程管家式服务链（Travel Concierge）

需求洞察 与方案共创 → 签证 / 邀请函 合规协助 → 多语种私导 礼宾车队 → 支付与通讯 解决方案 → 24/7 应急 与保险协同 → 旅后回访 与社群运营

客源渠道： 多语种官网与 AI 可检索产品库 · TikTok / Instagram / YouTube 内容矩阵 + WhatsApp 直客 · 欧美 / 澳洲 12 家 B 端批发商 · 在沪跨国企业与商会 · 海外姐妹校

入境定制服务 · 「中国科技游」新增长点

从「观光中国」到「体验中国」再到「看未来」：万途以上海为枢纽，把长三角科创走廊做成入境高客单产品线

政策与趋势信号

增长全天候

中秋国庆入境航线机票预订超 111 万张；重庆 +40%，北京 / 广州 / 深圳 +20%，科技与工厂体验成为新目的。

2026H1 入境外国人 2,291 万 · +20.4%

空间扩散化

单方面免签 50 国、240 小时过境免签 57 国，近程游客反复来、多次来；杭州、合肥、苏州成为外国考察者新目的地。

目的地下沉至三四线特色城市

体验多元化

「中国购」「中国学」热度上升，「科技游」把体验从文化消费延伸到产业现场：工厂车间、AI 产品、无人机表演、高铁。

海外投资人、高管、创业者专程来华

1.545 亿	1,311 亿美元
2025 年入境游客人次 · +17.1%	2025 年入境游客总花费 · +39.2%

万途「长三角科创走廊」科技游产品矩阵



AI · 集成电路 · 智能汽车

张江科学城、智能网联汽车试驾、机器人餐厅与无人机灯光秀



智能制造 · 生物医药

工业园区灯塔工厂、BioBAY 生物医药基地参访



互联网 · 具身智能

人形机器人与机器狗体验、直播电商基地、数字城市大脑



量子科技 · 新能源汽车

量子实验室科普、新能源整车工厂流水线、科大讯飞 AI 体验



智慧港口 · 动力电池

全自动化集装箱码头、动力电池超级工厂

目标客群	产品组合	时长 · 客单价	万途配套
投资人 / 企业高管	产业链深度考察 + 政企与园区对接 + 行业专家闭门交流	4–6 天 · 6.5 万/人	专业口译、商务礼宾车队、会议会务、NDA 流程
创业者 / 专业人士	AI 与机器人产品体验 + 创新企业参访 + 创投社群活动	5–8 天 · 4.2 万/人	行业主题领队、WhatsApp 群实时协调、签证邀请函
家庭 / 海外研学团	科技馆与无人机秀 + 工厂开放日 + 高铁与江南文化组合	7–10 天 · 2.6 万/人	双语研学导师、安全 SOP、海外姐妹校教育交流通道

科技游 × 中国购 × 入境研学：

参访行程嵌入国货潮品与离境退税「即买即退」点位，让「人进来」带动「货出去」；科技游线路同步转化为海外姐妹校的 STEM 入境研学课程，复用万途的课程研发与安全体系。

OnetwoGo

04

获客与交付

ACQUISITION & DELIVERY

社媒种草 + AI 搜索 + WhatsApp 直客的获客体系，叠加 AI 四层运营与零摩擦交付，把利润与品牌沉淀在万途手里。

入境定制服务 · 直客获客体系

OnetwoGo

从「海外批发商派单」到「社媒种草 + AI 搜索 + 直客沟通」：把利润与品牌资产沉淀在万途自己手里

1.0 渠道商时代

按人头、按天数赚取地接服务费，游客只记得海外组团社

2.0 搜索时代

多语种官网 + Google 搜索，海外游客开始直接看到中国旅行社

3.0 社媒时代

万途主阵地

TikTok / Instagram / YouTube 成为最大内容入口，#ChinaTravel 破十亿播放

4.0 AI 时代

万途主阵地

AI 搜索与智能体贯穿种草、科普、信任建立到下单决策全链路

海外游客七段决策闭环 × 万途触点

种草	信息研究	行程规划	出行准备	行中体验	行后分享	口碑沉淀
多平台多账号内容矩阵 KOC「中国推荐官」	多语种官网与 FAQ AI 搜索可检索的产品库	AI 行程顾问「万途小途」 10 分钟内出方案	签证 / eSIM / 支付 / 餐饮禁忌 行前清单一键发送	WhatsApp 多方群聊 私导 + 管家实时在线	引导海外平台真实评价 游客素材二次创作	转介绍优惠券 客户标签进入 CRM 复购池

社媒矩阵运营

多平台、多账号、多语种矩阵；联动海外 KOL 与在华外籍 KOC，「让本地人推荐本地人」；每周固定内容选题测试，按询盘质量迭代。

信任型多语种官网

英 / 俄 / 韩 / 日四语官网 + 结构化产品集群与真实评价，让游客和 AI 搜索都能检索到万途；透明价格与退改规则降低远程客户决策顾虑。

快 · 准 · 稳 销售承接

WhatsApp Business API + AI 坐席多语种即时响应、意向分级；按亲子 / 夫妻 / 银发 / 商务客群推荐适配行程；从小单起步，像朋友一样长期运营。

入境定制服务 · AI 四层运营 × 零摩擦交付

OnetwoGo

AI 不是锦上添花，而是入境直客运营的基础设施；交付力决定口碑、复购与转介绍

万途入境 AI 四层运营体系

洞察层

抓取海外社媒与社区的 China Travel 讨论，按客源国识别担忧、期待与决策偏好（例：美国客群最在意住宿品质 → 升级酒店标准）。

画像分析周期：数周 → 数小时

搜索层

批量挖掘 Google / 海外社媒搜索词与 AI 问答热点，生产适配内容并监测热度，让万途在「问 AI 怎么去中国」时被推荐。

覆盖关键词 1,200+

内容生产层

AI 辅助多语种脚本、字幕与图文生成，一条中文素材衍生英 / 俄 / 韩 / 日多版本内容。

内容产能提升 10 倍+

转化承接层

AI 销售坐席多语种即时应答、需求挖掘、报价生成与意向分级，高意向线索转人工跟进。

询盘转化率 +40%

零摩擦交付：解决海外游客「老三难 + 1」

语 语言

7 种语言私导 + AI 实时翻译；菜单、路牌、票务多语种卡片；小语种导游储备计划。

支 支付

行前开通支付宝 / 微信外卡绑定教程；大额刷卡、小额扫码、现金兜底；离境退税「即买即退」指引。

网 网络

落地即用 eSIM / 随身 WiFi 行前寄送或机场交付；确保 WhatsApp、Instagram 与家人联络不中断。

餐 餐饮与健康

过敏源、清真、素食等需求行前采集并写入每餐预案；随团急救包与 24/7 医疗协助。

万途入境能力模型

产品力
把在地生活方式翻译成可体验、可交付的产品

×

直客力
社媒矩阵 + 信任型官网 + 快准稳承接 + AI 工具

×

交付力
语言、支付、网络、餐饮、应急全链路降摩擦

05

商业模式

BUSINESS MODEL

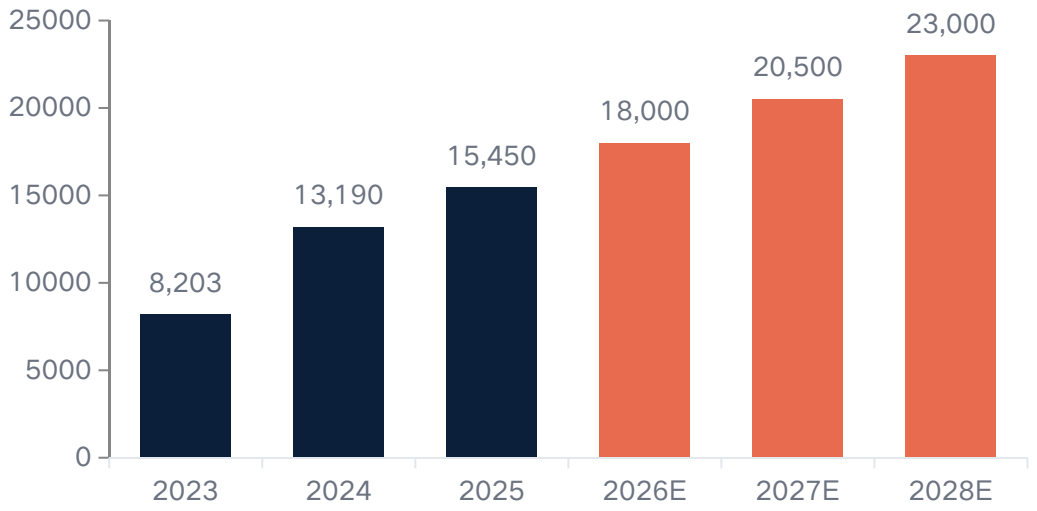
高客单、高毛利的产品结构与可复制的单位经济模型；数字化与涉外资源网络构成持续的竞争壁垒。

市场规模与趋势

全国入境游进入政策与需求双驱动周期，上海作为「入境旅游第一站」增速领先全国

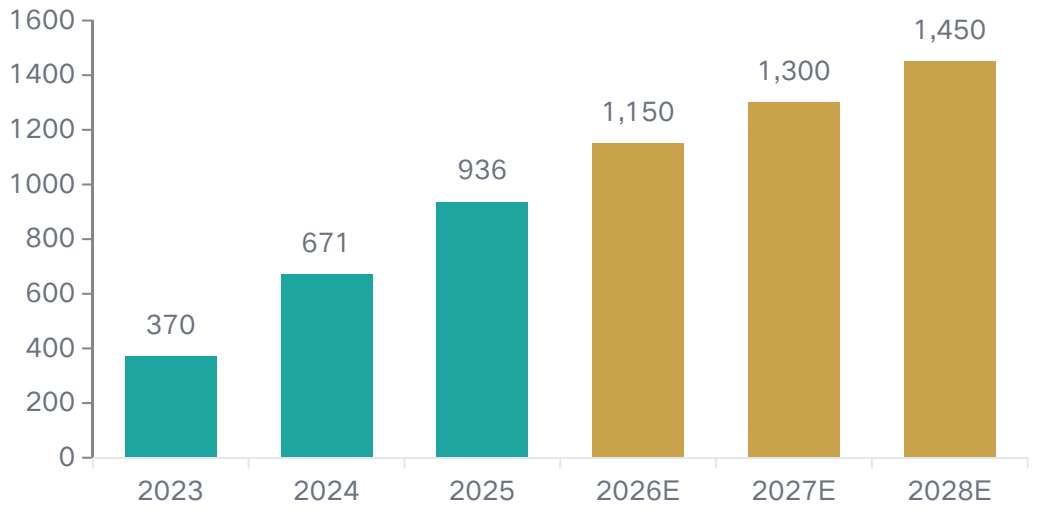
全国入境游客人次（万人次）

来源：文化和旅游部、国家移民管理局公开数据整理；2026 年起为公司估算



上海入境游客人次（万人次）

来源：上海市文化和旅游局；2026 年起为公司估算（2026 上半年已达 531 万）



散客化 · 年轻化 · 深度化

团队游占比降至约 20%，平均年龄降至 45 岁，欧美游客停留约 10 天；定制与小团需求快于大众观光。

政策红利持续释放

免签 50 国、240 小时过境免签 57 国；上海离境退税、支付便利与专项资金补贴叠加，入境门槛与成本双降。

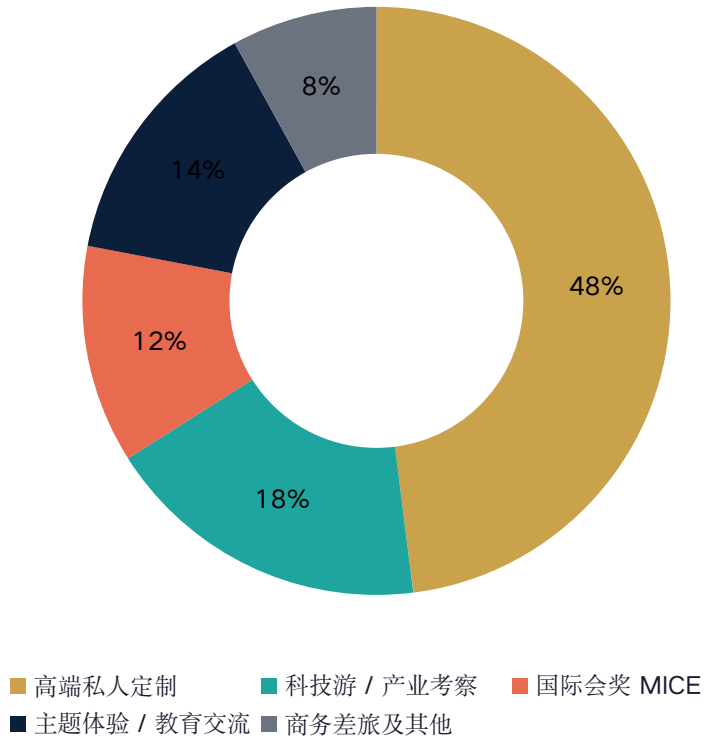
体验化与科技游

从「观光中国」到「体验中国」再到「看未来」，文化体验、科技游、工厂游兴起，定制毛利率高出传统团队游 10－15 个百分点。

商业模式与收入结构

高客单、高毛利的入境定制与会奖产品为主体，直客比例提升持续改善单位经济模型

2027 年预计收入结构



产品线	客户 / 渠道	收入模式	
高端私人定制	海外批发商 + 直客（社媒 / 官网 / WhatsApp）	定制服务费 + 资源差价 + 管家服务费	
科技游 / 产业考察	企业、商会、投资机构、海外 B 端	项目制报价 + 专家与对接服务费	
国际会奖 MICE	跨国企业、PCO、海外奖励旅游组织者	会务执行 + 旅行服务费 + 政府补贴	
主题体验 / 教育交流	直客、海外姐妹校、在沪外籍社群	按人头体验 / 课程费	
商务差旅及其他	在沪跨国企业、商会	票务代理 + 差旅管理服务费	

预期单位经济模型

1.8 万元	1,900 元	40%	5.2 : 1
入境人均消费	直客单客获客成本	复购 + 转介绍率	LTV / CAC（综合）

数字化与品牌：面向下一代旅行者

AI 驱动的行程与服务、内容驱动的全球获客、可持续的旅行理念

OnetwoGo

AI 行程顾问「万途小途 onetwogo」

基于大模型的多语种智能行程规划与客服助手，入境客户询价响应时间由 24 小时缩短至 10 分钟，定制方案产出效率提升 3 倍。

客户端 Travel Pass 小程序

入境客户专属 Travel Pass 聚合行程、票券、翻译、支付指引与一键求助；教育交流团家长端实时行程与相册。

全球内容矩阵与 KOC 计划

TikTok / Instagram / YouTube 多账号矩阵 + 在华外籍 KOC「中国推荐官」计划，用真实体验内容驱动直客增长，WhatsApp 承接询盘。

运营中台与 CRM

供应商、合同、签证、保险、应急 SOP 全流程数字化；客户全生命周期标签体系支撑复购与交叉销售。

可持续旅行

每份行程附碳足迹报告，骑行与公共交通优先；入境产品优先选择在地社区、老字号与非遗传承人合作。

数据安全与合规

通过个人信息保护合规审查，境外客户数据按 GDPR 标准管理，境外人员住宿登记与涉外信息全流程合规。

核心竞争力

OnetwoGo

涉外接待是底座，上海主场与高毛利产品是双翼，直客 + AI + 零摩擦交付构成护城河

1

涉外接待底座

2

上海主场深耕

上海及长三角签约资源方、官方平台与专项资金对接能力，把城市红利转化为产品与利润。

3

高毛利产品结构

私人定制、科技游、MICE 三条高客单产品线，综合毛利率 31%，显著高于传统地接社。

4

直客运营与 AI 能力

社媒矩阵 + 多语种官网 + WhatsApp / AI 坐席，直客占比持续提升，摆脱对海外批发商的依赖。

5

零摩擦交付体系

语言、支付、网络、餐饮、应急全链路降摩擦，NPS 72，复购与转介绍率 40%。

6

双向教育交流通道

海外姐妹校与机构既是入境研学与科技游的客源，也是海外口碑与内容的放大器。



OnetwoGo

06

财务与融资

FINANCIALS & FUNDRAISING

融资计划与资金用途

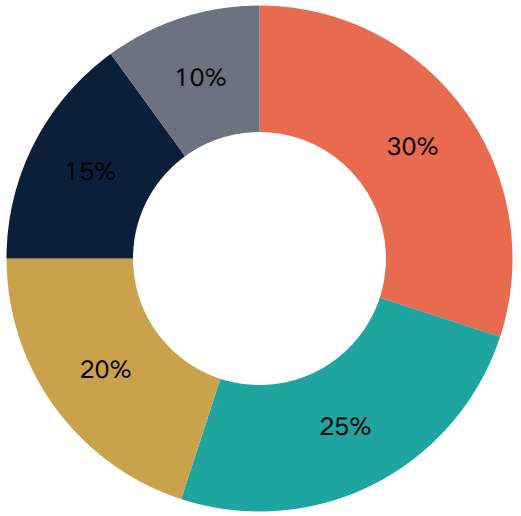
拟融资 200 万元人民币，用于海外直客获客、产品与资源、AI 数字化与团队四大方向

OnetwoGo

本轮融资要素

融资金额	200 万元人民币
融资轮次	种子轮
拟出让股权	10%
资金到位节奏	分两期：签约 60% / 里程碑 40%
投资人权利	董事席位 1 席、信息权、优先认购权
退出路径	A 轮 / 战略并购 / 3–5 年内 IPO 或被上市公司收购

资金用途分配



海外直客获客与品牌

英俄韩日四语官网与社媒矩阵、KOC「中国推荐官」、ITB / WTM 等海外展会、北美与欧洲渠道拓展

产品与长三角资源建设

科技游与体验基地独家签约、MICE 执行能力、邮轮岸上游与赛事「门票 +」产品线

AI 与数字化平台

AI 行程顾问 2.0、AI 销售坐席、Travel Pass 客户端与运营中台迭代

团队扩充与培训

新增 20 名小语种导游、海外销售、MICE 策划与产品研发人员

营运资金储备

旺季酒店与场馆预付款、旅行社质量保证金

发展路线图

三年三步走：夯实上海主场 → 长三角与客源扩张 → 平台化与资本化

2027
夯实上海主场

- 完成 Pre-A 轮融资，团队扩充至 20 人
- 直客订单占比超过50%
- 科技游、MICE、「做一天上海人」三条产品线规模化
- AI 行程顾问 2.0 与 Travel Pass 上线；申领专项资金

2028
长三角与客源扩张

- 设立杭州、苏州办事处，科技游基地覆盖长三角五城
- 客源扩展至日韩俄 + 欧美 + 中东，单一国家占比 ⩽ 25%
- 启动 A 轮融资

2029
平台化与资本化

- 开放入境资源库与 AI 销售平台，赋能中小地接社
- 参与制定长三角入境定制服务标准
- 引入战略投资者

风险提示与应对

我们对风险保持清醒，并已建立对应的管理机制

风险类别	风险描述	应对措施
政策与地缘风险	免签政策、国际关系或汇率波动影响部分客源国来华意愿与支付。	近程 / 东南亚 / 远程三类客源均衡布局，单一国家收入占比不超过 25%；多币种收款与汇率对冲；政策预警与产品快速切换机制。
季节性与客流波动	入境游存在季节与假期波动，旺季资源预付款压力大。	MICE、科技游与商务差旅全年平滑；近程客源周末短游填充淡季；与酒店、场馆建立账期与保底合作。
交付与安全风险	语言、支付、网络、餐饮禁忌及突发事件影响体验与口碑。	零摩擦交付 SOP、全球 SOS 与保险协同、导游双持证；AI 坐席 + WhatsApp 多方群聊 24/7 响应。
人才与竞争风险	小语种导游紧缺；OTA、海外 DMC 与跨界玩家进入入境市场。	股权激励覆盖核心团队，对接上海小语种人才储备库；以直客资产、独家资源协议与上海本地深度壁垒构筑护城河。

OnetwoGo

与万途一起，

让世界从上海读懂中国。

期待与您携手，把握中国入境旅游「第二次窗口期」与上海「入境旅游第一站」的双重机遇。

ownark.ai



本文件所含财务预测与市场数据基于公司内部数据、公开资料与管理层假设，不构成任何投资承诺。