

رشـد و بازارسـازی زیر سایه بحران‌ها

جاباما

روایت جاباما از توسعه بازار آنلاین اقامت ایران

از دوران پساکرونا تا شرایط جنگی **تابستان ۱۴۰۵**

روایت رشد در بازاری که آرام نداشت و ندارد

سـال‌های گذشـته برای صنعت گردشـگری ایران، آرام نبوده است. جاباما فعالیت خود را همزمان با همه‌گیری کرونـا آغاز کرد؛ زمانی که امنیت و اعتماد، دو عامل اساسی سفر، با چالشی جدی مواجه بودند. پـس از آن نیز تورم، کاهش قـدرت خرید، نااطمینانی‌های اقتصادی و اجتماعـی و دو دوره جنگ، سـفر را برای بسـیاری از مردم دشـوارتر و کسب‌وکارهای گردشگری را با بحران‌های پی‌درپی روبه‌رو کرد.

در چنیـن شـرایطی، رشـد یـک کسـب‌وکار پلتفرمی بـدون اعتماد مسـافران، مشـارکت میزبانان و خلق ارزش برای هر دو سـوی بازار ممکن نیست. جاباما در همین سال‌های پرتلاطم با توسعه بازاریابی، گرفتن سـهم بیشـتر از بازار آفلاین، افزایش جذابیـت رزرو آنلاین برای مسافران و ایجاد فرصت‌های درآمدی برای میزبانان و سرمایه‌گذاری در گردشگری، مسیر رشد خود را ادامه داده است.

ایـن گـزارش روایـتی از بازارسـازی جاباما در دل بحران‌هاسـت؛ مسـیری که تازه‌ترین فصل آن در تابستان ۱۴۰۵ و زیر سایه جنگ رقم خورده است.

بازار اقامت ایران؛
فرصتی بزرگ در اقتصاد گردشگری

فرصت‌های تازه‌ای که برای توسعه بازار آنلاین اقامت در سال‌های اخیر به رغم تورم و بحران‌های پی‌در پی شکل گرفته است، بیش از آنکه حاصل رشـد ارزش ریالی بازار باشد حاکی از تغییر شیوه رزرو، افزایش اقبال کاربران نسبت به دیجیتالی شدن فرایندها و ظرفیت بالای سرمایه‌گذاری در این بازار است.

اندازه بازار اقامتگاه‌های ایران	**۳۰ هزار میلیارد تومان**
تعداد رزرو در کل بازار	**۷,۸۰۰,۰۰۰ رزرو**
متوسط مبلغ هر رزرو	**۳,۸۰۰,۰۰۰ تومان**

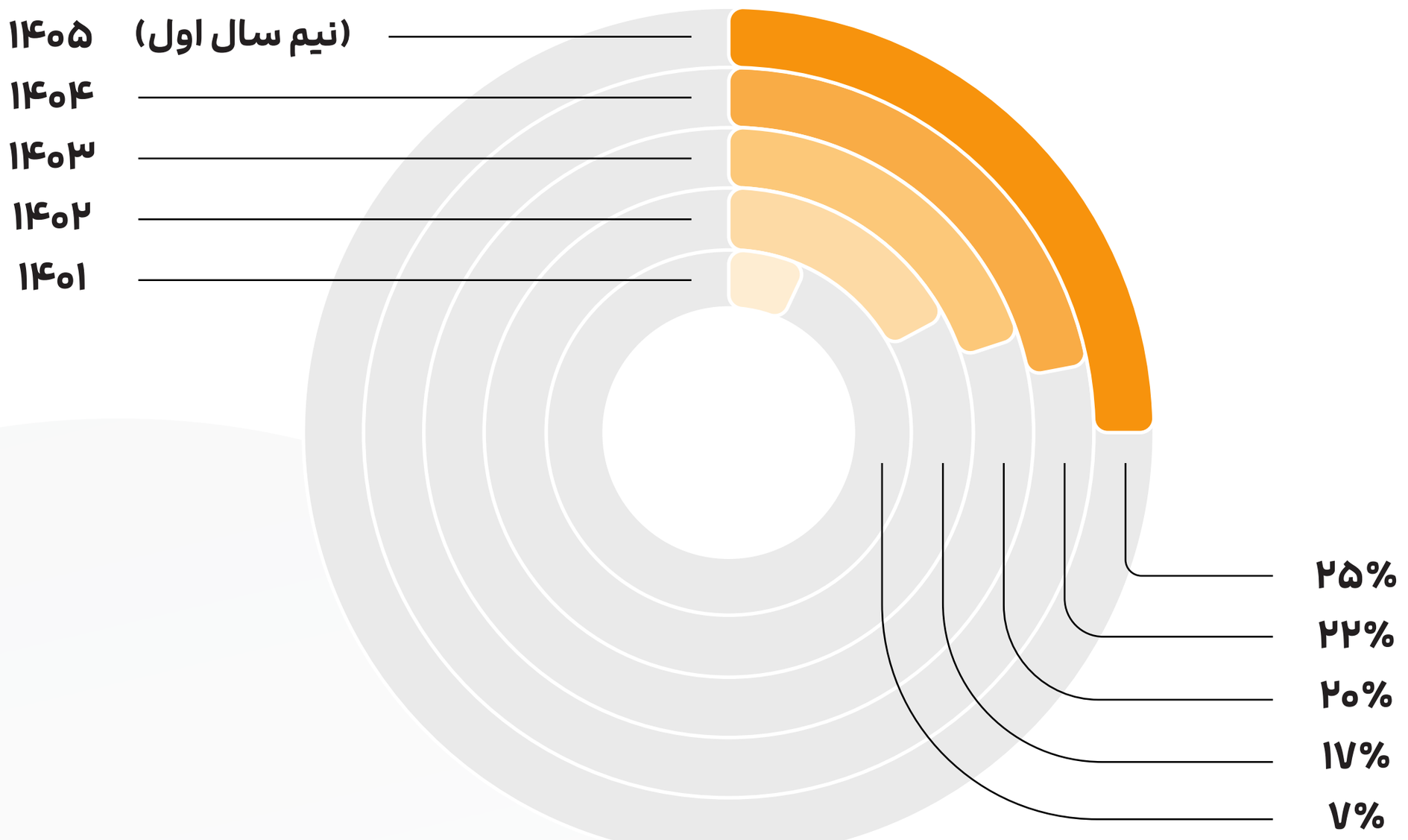
* **منبع:** داده‌های مرکز آمار ایران (۱۴۰۴) و تخمین جاباما از بازار اقامت در ایران

Jabama.com

بازارسازی جاباما؛
پیشران رشد نفوذ آنلاین در بازار اقامت

رشد سهم بازار آنلاین اقامت غیرهتلی، حاصل بازارسازی و اعتمادسازی مستمر جاباماست که با توسعه زیرساخت‌های دیجیتال و ایجاد تجربه‌ای امن و شفاف در اجاره اقامتگاه، نقشی پیشگام در بزرگ‌تر کردن کیک اقتصاد آنلاین اقامت در ایران داشته است.

سهم بازار آنلاین رزرو اقامتگاه



منابع: مرکز آمار ایران، تحقیقات بازار جاباما و تخمین داده‌های بازار

رشد تمامی شاخص‌ها در جاباما
از کرونا تا جنگ

مبنـای مقایسـه سـال ۱۴۰۱ اسـت تـا بـا حـذف اثـر رشـد طبیعی سـال‌های نخسـت فعالیت، عملکـرد جاباما در دوره‌ای پرچالش (کرونا تا جنگ) منصفانه‌تر ارزیابی شود.

+۱۳,۰۰۰,۰۰۰
کاربـر

رشـد ۵,۷ برابـری
+۱۱,۰۰۰,۰۰۰ کاربر جدید

+۲۲,۰۰۰
میزبـان

رشـد ۲,۶ برابـری
+۱۳,۰۰۰ میزبان جدید

+۴۵,۰۰۰
اقامتگاه

رشـد ۲,۵ برابـری
+۲۷,۰۰۰ اقامتگاه جدید

+۹۰۰
شـهر

حضور در ۵۰۰+ شهر جدید

+۲,۰۰۰,۰۰۰
امتیاز و نظر

رشـد ۷,۵ برابـری
+۱,۷۰۰,۰۰۰ امتیاز و نظر جدید

+۷,۰۰۰,۰۰۰
دانلود اپلیکیشن

رتبه اول نصب در برنامه‌های اجاره ویلا و اقامتگاه

Jabama.com

رشــد جاباما فراتر از گســترش مقیاس پلتفرم، بــا افزایش تقاضا و فرصت‌های درآمدی میزبانان همراه بوده است. این رشد، در حالی رقم خورده است که متوسط هزینه اقامت در جاباما هم‌سطح بازار باقی مانده و رزرو آنلاین همچنان گزینه‌ای رقابتی و مقرون‌به‌صرفه برای مسافران است.

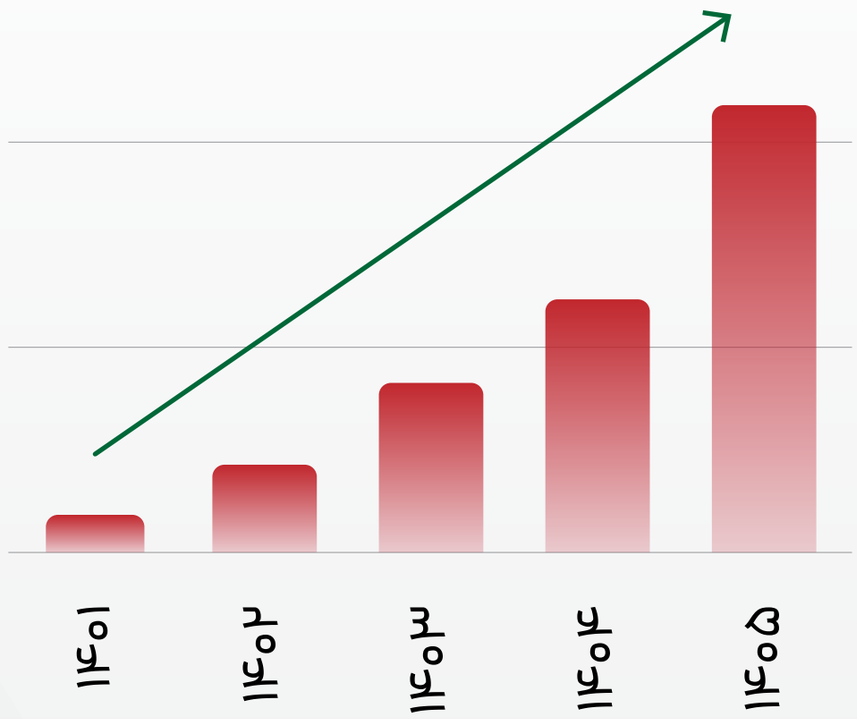
رشد ۱۲ برابری	فروش ریالی
رشد ۴٫۷ برابری	رزروها
رشد ۲٫۶ برابری	درآمد میزبانان
رشد ۴٫۲ برابری	تعداد اتاق شب
۳٬۸۰۰٬۰۰۰ تومان	متوسط مبلغ هر رزرو در جاباما

نگاهی به رشد سالانه فروش و رزرو از نزدیک

جاباما در چهار سالی که صنعت گردشگری با پیامدهای کرونا، بحران‌های اقتصادی و اجتماعی و دو جنگ مواجه بوده است رشدهای مستمر سالانه* در میزان فروش و رزرو را تجربه کرد. این رشد از تاب‌آوری کسب‌وکار در یکی از پرچالش‌ترین دوره‌های صنعت سفر حکایت دارد.

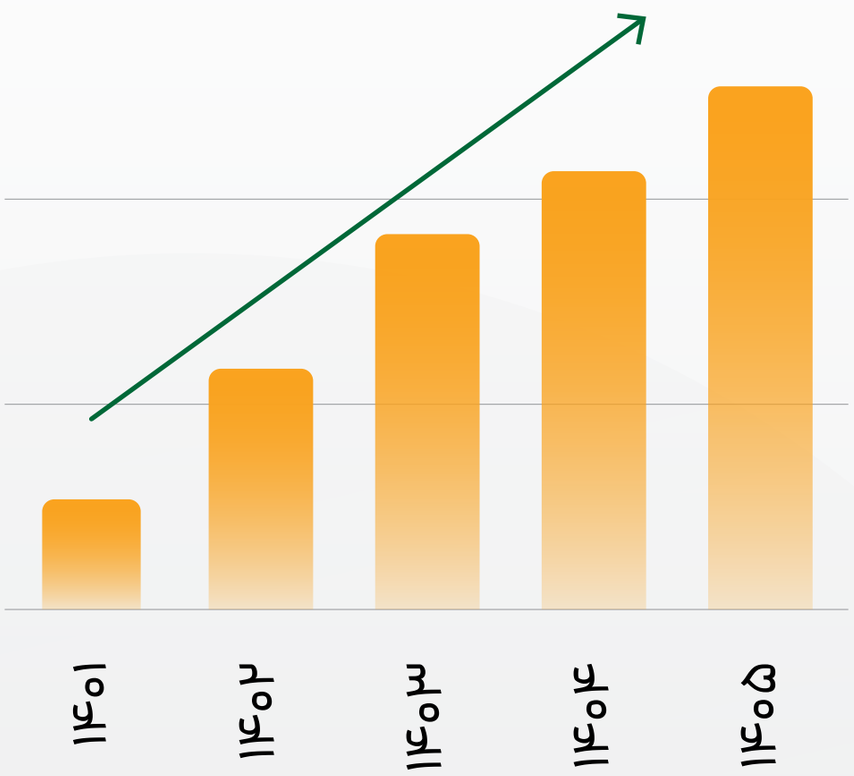
فروش

۸۶٫۷% رشد مرکب سالانه



رزرو

۴۷% رشد مرکب سالانه

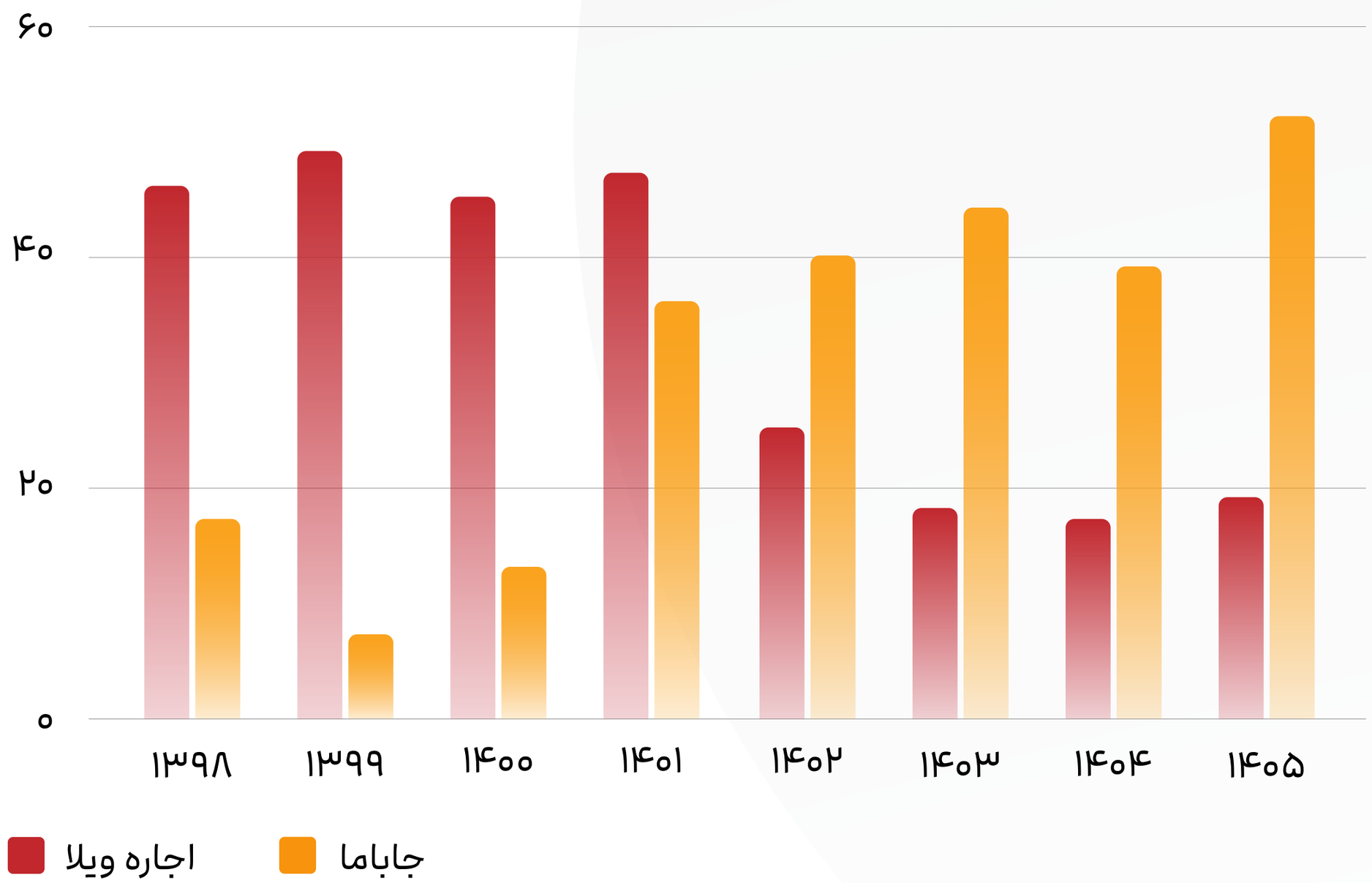


* Compound Annual Growth Rate (CAGR)

کاربران، بازی را به نفع جاباما تغییر دادند

از سال ۱۴۰۱ فاصله جست‌وجوی «اجاره ویلا» و «جاباما» به نفع جاباما کاهش یافته است. امروز این نسبت معکوس شده و جاباما نزدیک به سه برابر بیشتر جست‌وجو می‌شود. این تغییر نشان می‌دهد اولویت ذهنی کاربران تغییر کرده و سفردوستان برای یافتن و بررسی اقامتگاه مستقیماً به سراغ جاباما می‌روند.

روند تغییر کلیدواژه عمومی «اجاره ویلا» و «جاباما» در جست‌وجوی گوگل



Jabama.com

امکان پرداخت منعطف
راهکاری روبه‌رشد برای تداوم سفر

پرداخت اقساطی در جهان، حتی در اقتصادهای کم‌تورم، به روشی روبه‌رشد برای مدیریت هزینه سفر تبدیل شده است. هزینه اقامت نیز سهم مهمی از مخارج سفر دارد و پرداخت قسطی آن می‌تواند فشار مالی مسافرت را کاهش دهد. جاباما از سال ۱۴۰۴ این امکان را فراهم کرده است و از آن زمان، تعداد مسافرانی که نخستین رزرو خود را قسطی انجام می‌دهند، ۲٫۵ برابر شده است.

سهم رزرو قسطی از جاباما
فقط در یک سال

۳ برابر

این روند نشان می‌دهد پرداخت منعطف می‌تواند به حفظ دسترسی به سفر در شرایط دشوار اقتصادی کمک کند.

Jabama.com



تابستانی که سفر دوباره جان گرفت

تابستان ۱۴۰۵ یکی از متفاوت‌ترین فصل‌های سفر در سال‌های فعالیت جاباما بود. پس از دو دوره جنگ و ماه‌هایی پرالتهاب، نشانه‌های بازگشت تقاضا برای سفر و افزایش مشارکت میزبانان در بازار آنلاین اقامت نمایان شد.

در این بازار رو به بازیابی، جاباما با وجود پیامدهای جنگ، توانست سریع‌تر رشد کند و جایگاه خود را در بازار آنلاین اقامت تثبیت کند. این گزارش از رهگذر مقایسه تابستان ۱۴۰۵ با تابستان ۱۴۰۴ تصویری از تغییر رفتار سفر، رشد عرضه و تقاضا و جایگاه جاباما در بازاری را ارائه می‌کند که دوباره در حال بزرگ‌شدن است.

بازگشت رشد به
بازار اجاره آنلاین اقامتگاه، زیر سایه جنگ

شـاخص‌های اصلی جاباما در تابستان ۱۴۰۵ با وجود ناآرامی‌های ناشی از جنگ، هم‌زمان مسـیر صعودی در مقایسـه با سـه ماهه تابستان ۱۴۰۴ داشته‌اند.

فروش ریالی

۲٫۲ برابر

۱۲۰٪ رشد

تعداد رزرو

۴۰٪ رشد

۱٫۴ برابر

تعداد اتاق شب

۴۳٪ رشد

۱٫۴۳ برابر

درآمد میزبانان فعال در شهریور

۵۷٪ رشد

۱٫۵۷ برابر

تعداد میزبانان دارای حداقل یک فروش

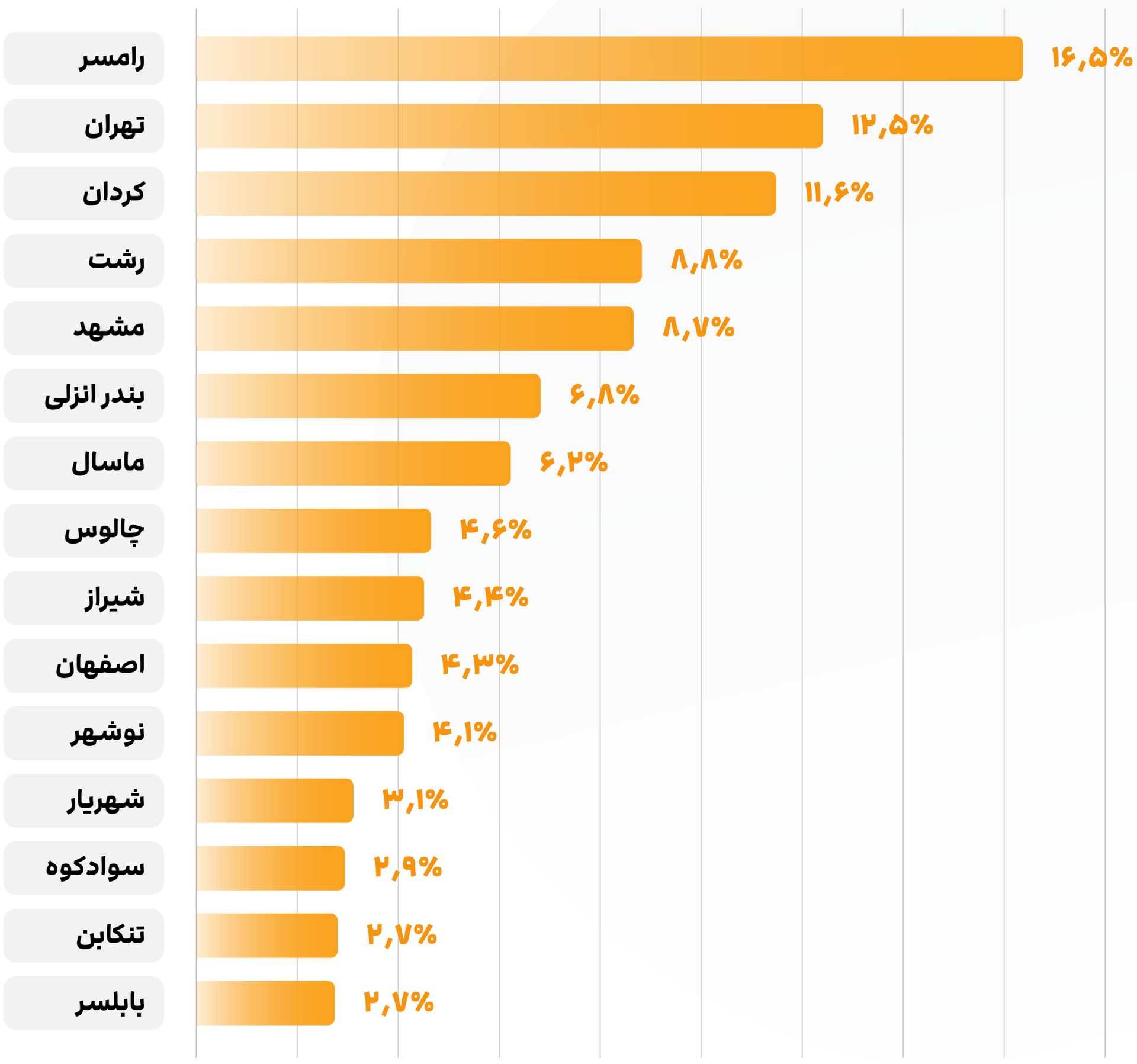
۳۶٪ رشد

۱٫۳۶ برابر

Jabama.com

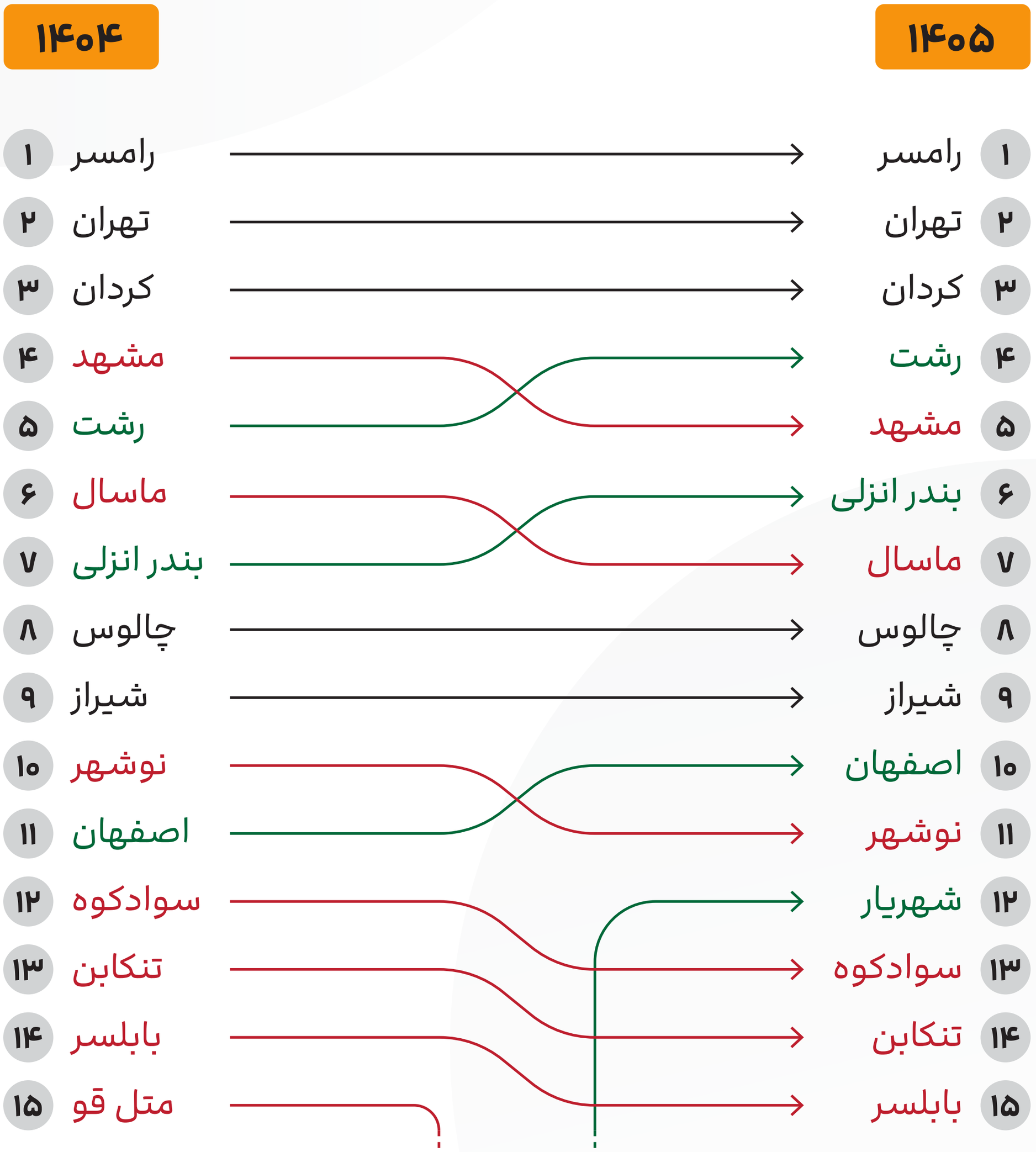
بازار داغ جست‌وجوی شهرهای خنک در تابستان

پرجست‌وجوترین شهرها در جاباما - تابستان ۱۴۰۵



Jabama.com

الگوی جست‌وجوی شهرها در تابستان ۱۴۰۵ چه تغییری کرد؟



Jabama.com

نقشه جاباما بازتاب الگوهای فصلی در انتخاب مقصد

بر اســاس الگوی جست‌وجو روی نقشــه جاباما، کاربران فقط شهر را جســت‌وجو نمی‌کننــد. جاذبه‌هــا و محدوده‌هــای طبیــعی هــم مستقیماً به نقطه شروع انتخاب مقصد و اقامتگاه تبدیل شده‌اند.



۱ نقش جهان

۲ ساحل گیسوم

۳ ساحل بابلسر

۴ آرامگاه حافظ

۵ جنگل دوهزار

۶ سد لفور

۷ میدان شهرداری رشت

۸ تله‌کابین رامسر

۹ جنگل دالخانی رامسر

۱۰ ییلاق لاویج

در حالت نقشه فقط در ۳ ماه

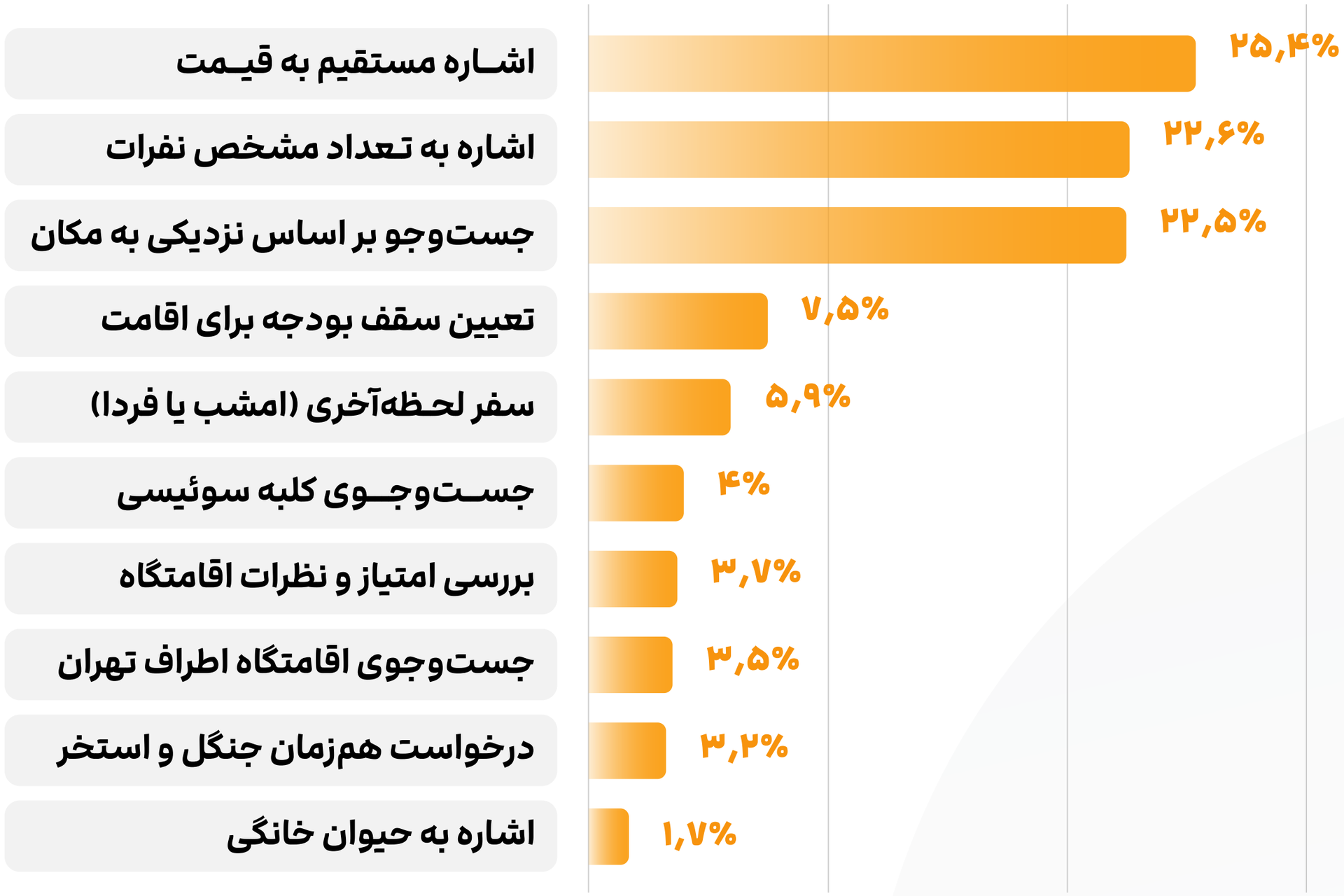
+۳۰,۰۰۰,۰۰۰ جست‌وجو

Jabama.com

مهم‌ترین معیارهای کاربران
در جست‌وجو با هوش مصنوعی جاباما

۷۰% جست‌وجو با AI درباره سه معیار اصلی

قیمت | ظرفیت | موقعیت



جسـت‌وجوی هوشمند در مقایسه با جست‌وجوی کلاسیک، بیشتر به محدود کردن گزینه‌ها و رسـیدن به انتخابی متناسـب با نیاز کاربران کمک کرده است تا کشف اولیه یک شهر یا مقصد.

Jabama.com

رهبری بازار، مسئولیتی فراتر از رشد جاباما

در سال‌های گذشته، بازار اقامت ایران بزرگ‌تر شده و ساختارش تغییر کرده است. بازاری که قبلاً فقط بر تعاملات آفلاین متکی بود، به سمت تجربه‌ای دیجیتال و شفاف حرکت کرده است.

جاباما تلاش کرده فراتر از یک پلتفرم رزرو عمل کند و با توسعه فعالیتش، مسیرهای تازه‌ای برای میزبانان و کسب‌وکارهای محلی ایجاد کرده است. رشد جاباما بدون اعتماد مسافران و همراهی میزبانان ممکن نبوده و نیست. برای ما رهبری بازار فقط به معنای سهم بیشتر یا بزرگ‌تر شدن کسب‌وکار نیست؛ مهم این است که بازار را همراه خودمان بزرگ‌تر کنیم و فرصت‌های بیشتری برای ذی‌نفعان آن بسازیم.

با وجود بحران‌های پیاپی در اقتصاد گردشگری ایران، به ظرفیت این بازار باور داریم و بر استفاده از فناوری برای ساده‌تر و دسترس‌پذیرتر کردن سفر، توانمندسازی میزبانان و فراهم کردن فرصت‌های تازه برای سرمایه‌گذاری در این بازار متمرکز می‌مانیم.

احمد ایزدپور
مدیرعامل جاباما