

هر دری به قصه‌ای داره

گزارش سال ۱۴۰۱ جاباما





پشت این در،

جاباما میزبان شماست

و شما

این جا

مهمان قصه‌های ما هستید.



فهرست مطالب

قصه جاباما ۶

از در بازار اقامت ایران ۸

احمد، مدیرعامل جاباما ۱۵

جاباما در یک نگاه ۱۶

کاربران در جاباما ۲۷

رفتار کاربران جاباما ۳۲

میزبانان در جاباما ۴۱

اقامتگاه‌ها در جاباما ۴۹

لیست علاقه‌مندی‌ها در جاباما ۵۹

جاباما در شهرهای ایران ۶۴

نظرات کاربران در جاباما ۶۷

پشتیبانی در جاباما ۷۱

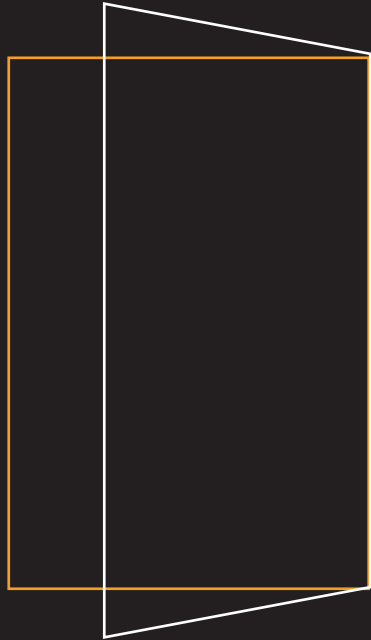
جاباما در اینستاگرام ۷۵

کمپین‌های بازاریابی جاباما ۸۲

برنامه‌های توسعه گردشگری در جاباما ۸۶

درباره جابامایی‌ها ۹۹

مسئولیت اجتماعی در جاباما ۱۰۲



هر دری به قصه‌ای داره...

و قصه جاباما از پشت درهای اقامتگاه‌ها شروع می‌شود؛ از زمانی که میزبانانی ما را در خانه خود سهیم می‌کنند و جاباما که مهمانانی را به این خانه‌ها می‌رساند.

ما در جاباما باور داریم که قصه‌ها به اندازه اعداد و ارقام مهم و شنیدنی هستند. برای ما پشت هر عددی، قصه‌ای پنهان شده؛ قصه‌ای منحصر به فرد که ارزش کشف و روایت دارد. ما باور داریم که همین قصه‌ها، معنای عمیق‌تری از ارتباط مهمان و میزبان را آشکار می‌کنند و توجه به آن‌ها ما را برای ساختن تجربه‌ای بهتر از همین ارتباط، یاری می‌کند.

ما برای پیدا کردن این قصه‌ها به شهرهای زیادی رفتیم، از کوچه‌ها گذر کردیم و درهای زیادی را زدیم. حالا در این گزارش قصه همه کسانی را روایت می‌کنیم که هر کدام به نوعی نقشی در ساختن جاباما دارند.

میزبانان که اگر نبودند داستان جاباما گفتمنی و خواندنی نمی‌شد. میزبانانی از گوشه گوشه ایران؛ شمالی‌ها، کردها، لرها، خراسانی‌ها و بلوچ‌ها، جنوبی‌ها، مردمان مرکز و همهی میزبانان از هر قومی که هر کدام نقشی در این داستان خاطره‌انگیز دارند.

میزبانانی که در اقامتگاه‌هایشان - و چه بسیار خانه‌هایشان - را با روی خوش به مهمانان باز می‌کنند، کلید اقامتگاه‌هایشان را به مهمانان می‌دهند و آن‌ها را امین خود می‌دانند. روایت این قصه بدون این آدم‌های شگفت‌انگیز محال است. کاربران جاباما که آن‌ها را مهمانان خود می‌دانیم، مهمانانی که در تمام این چند سال به ما اعتماد کرده و جاباما را برای تجربه سفر خود انتخاب می‌کنند.

و همکاران ما که هر روز با همه توان خود جاباما را بهتر از روز قبل ساختند و می‌سازند. چه کسانی که روزی در این سفر با ما همراه بودند و چه کسانی که هنوز هم کنار ما هستند.

از شما دعوت می‌کنیم که مهمان قصه ما باشید.

این قصه را تقدیم می‌کنیم به...

همه کسانی که در چرخه سفر دستی دارند.
میزبانانی که در خانه‌هایشان را در هر کجای ایران به روی مهمانان باز کردند.
همه مهمانانی که همیشه دل به جاده می‌زنند و مقصدهای متنوعی را کشف می‌کنند.
همه کسانی که طعم غذای محلی را چاشنی سفر مهمانان می‌کنند.
همه آن‌هایی که کنار جاده عطر کلوچه و سوغات‌شان به مهمانان یادآوری می‌کند که
خاطره‌ای از طعم سفر را با خود ببرند.
همه بومیان و اهالی شهرهای مختلف ایران که با روی خوش از مهمانان استقبال می‌کنند.
و تقدیم به همه اعضای تیم جاباما که برای یک هدف، دسترس‌پذیر کردن سفر برای همه،
هر روز تلاش می‌کنند.

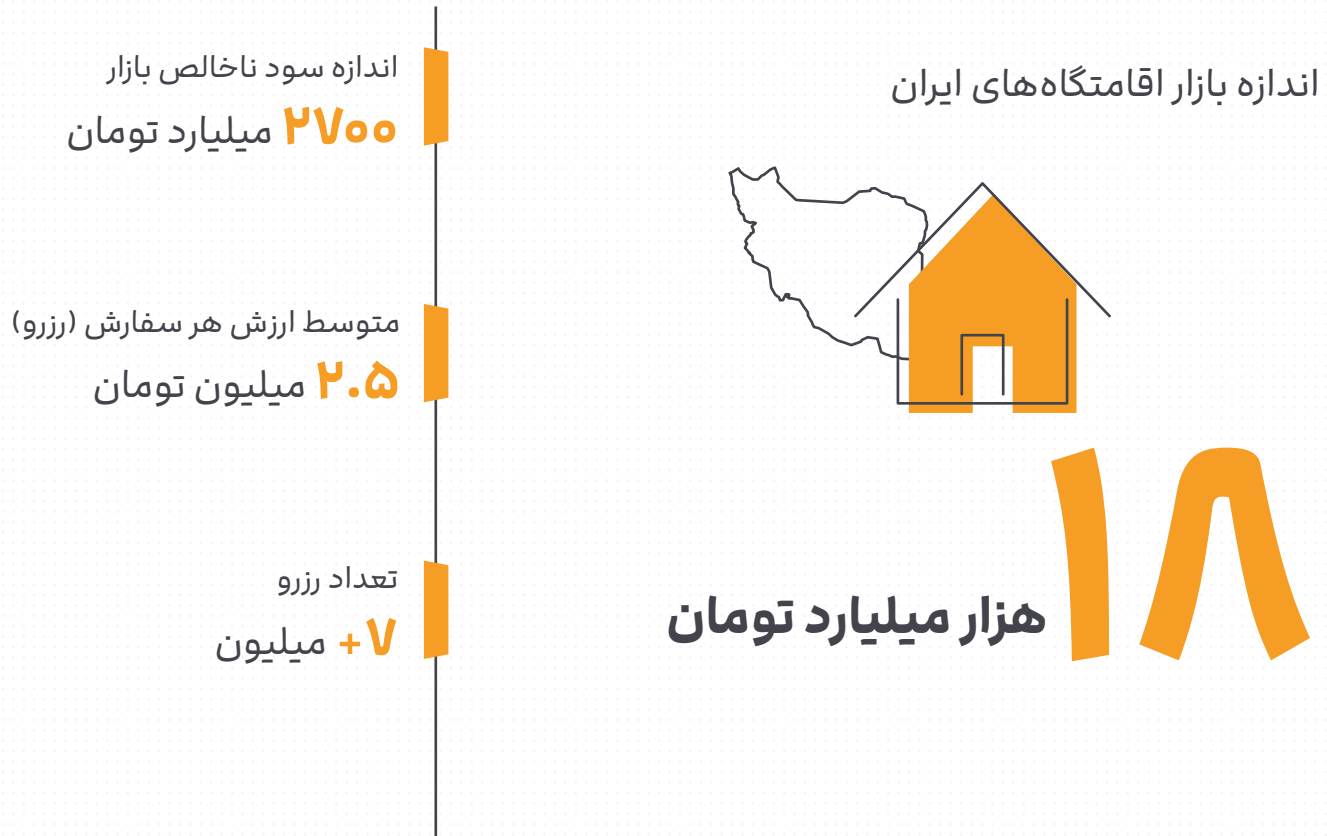
از در بازار اقامت ایران

سفر در زمان و بازار اقامت در ایران بررسی تغییر سبک بازار اقامت

بیایید تا با هم سفری در دل تاریخ داشته باشیم و در اقامتگاهها را از گذشته تا به امروز بزنیم. قبل‌ترها وقتی به شهر مقصد می‌رسیدیم بدون شک به سمت در هتل‌ها یا مهمان‌پذیرها می‌رفتیم تا جایی برای ماندن انتخاب کنیم، در واقع هتل‌ها و مهمان‌پذیرها تنها اقامتگاه‌های اجاره‌ای در ایران بودند. کمی جلوتر در خانه‌ها و ویلاهای اجاره‌ای به روی مسافران باز شد که بیشتر هم در شهرهای شمال ایران و شهرهای توریستی مثل اصفهان و ... قابل دسترس بود. همه ما احتمالاً تصویر کسانی که کنار جاده ایستاده بودند و کارتن بزرگی در دست داشتن را خاطرم‌ان است که روی آن بزرگ نوشته بود: ویلا. این هم روش دیگری بود برای پیدا کردن جایی برای ماندن که سختی‌های خودش را داشت و معمولاً با دیدن ویلای دوم آنقدر خسته بودیم که حتی اگر باب میل هم نبود، اجاره می‌کردیم. اما امروز بازار اجاره اقامتگاه تغییر چشمگیری داشته و در کنار ویلاها و هتل‌ها واژه نوپایی به عنوان بومگردی به لیست انواع اقامتگاه‌ها اضافه شده است. در طول ۵ سال گذشته با ایجاد و معرفی اقامتگاه‌های بومگردی در دل شهرها و روستاهای به ویژه بکر و ناشناخته، سبک سفر کردن مردم نیز متفاوت شده است و مسافران، اقامتگاه‌های بومگردی و بوتیک‌هتل‌های سنتی را نیز به عنوان تجربه متفاوتی از اقامت انتخاب می‌کنند. در واقع مهمانان با انتخاب اقامتگاه‌ها بومگردی در دوستی و آشنایی را با فرهنگ، زندگی و تاریخ شهرها باز می‌کنند.

بازار اقامت در ایران بازار

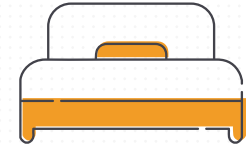
با وجود افزایش ضریب نفوذ اینترنت، همچنان بخش قابل توجهی از بازار اقامت در ایران آنلاین نشده و نتایج تحقیقات بازار جاباما نشان می‌دهد تنها ۷ درصد از کل اقامتگاه‌های ایران به صورت آنلاین به فروش می‌رسد. داده‌های زیر وضعیت کل بازار اقامت (آنلاین و آفلاین) در ایران را نشان می‌دهد.



بازار اقامت در ایران میزبانان، اقامتگاه‌ها و مهمانان

تعداد میزبان‌ها
۵۰ هزار

۱۰۰ هزار اقامتگاه

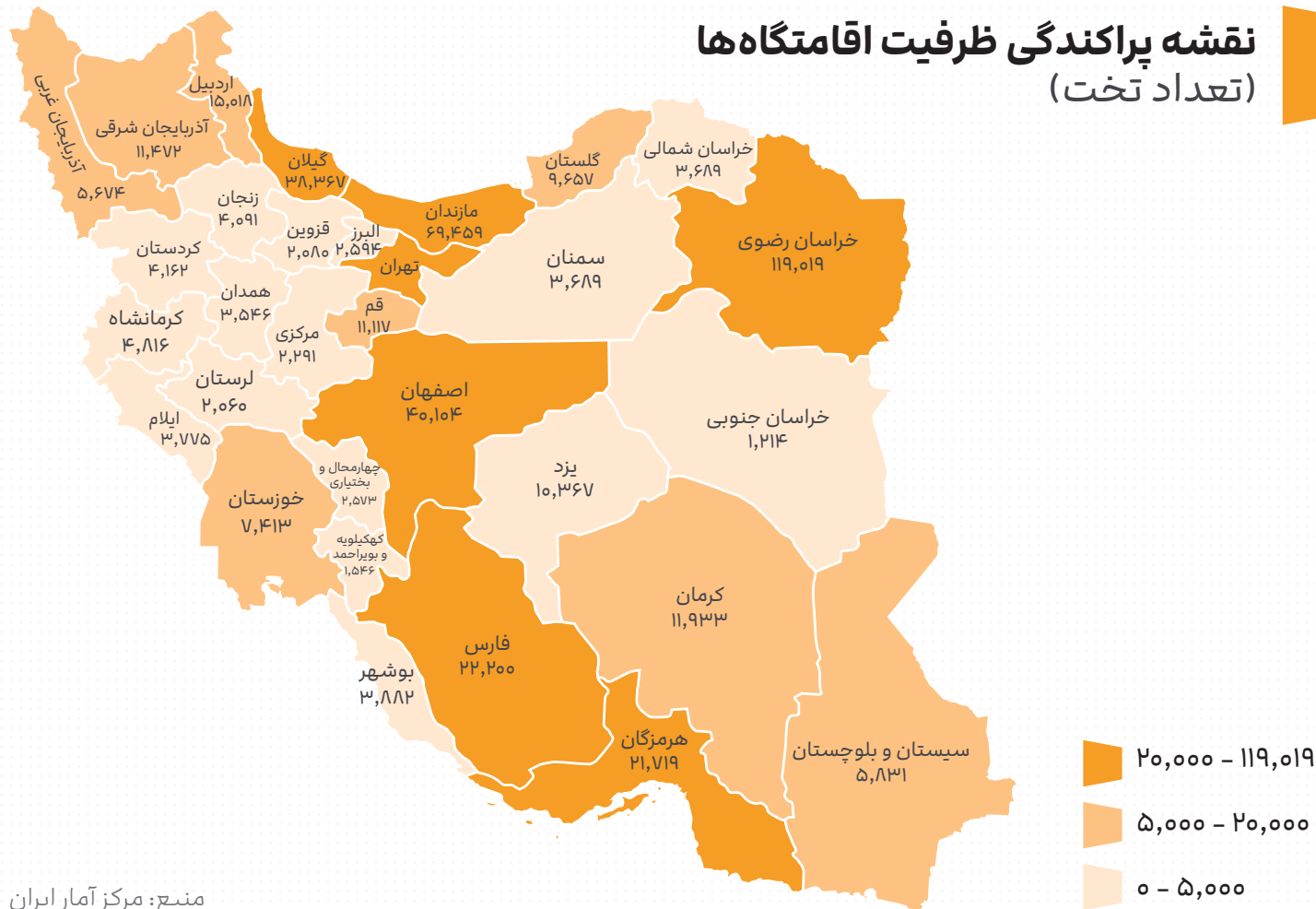


متوسط تعداد مهمانان در هر سفر
۳,۲ نفر

متوسط مدت زمان اجاره
۱,۷ روز



نقشه پراکندگی ظرفیت اقامتگاه‌ها (تعداد تخت)



منبع: مرکز آمار ایران

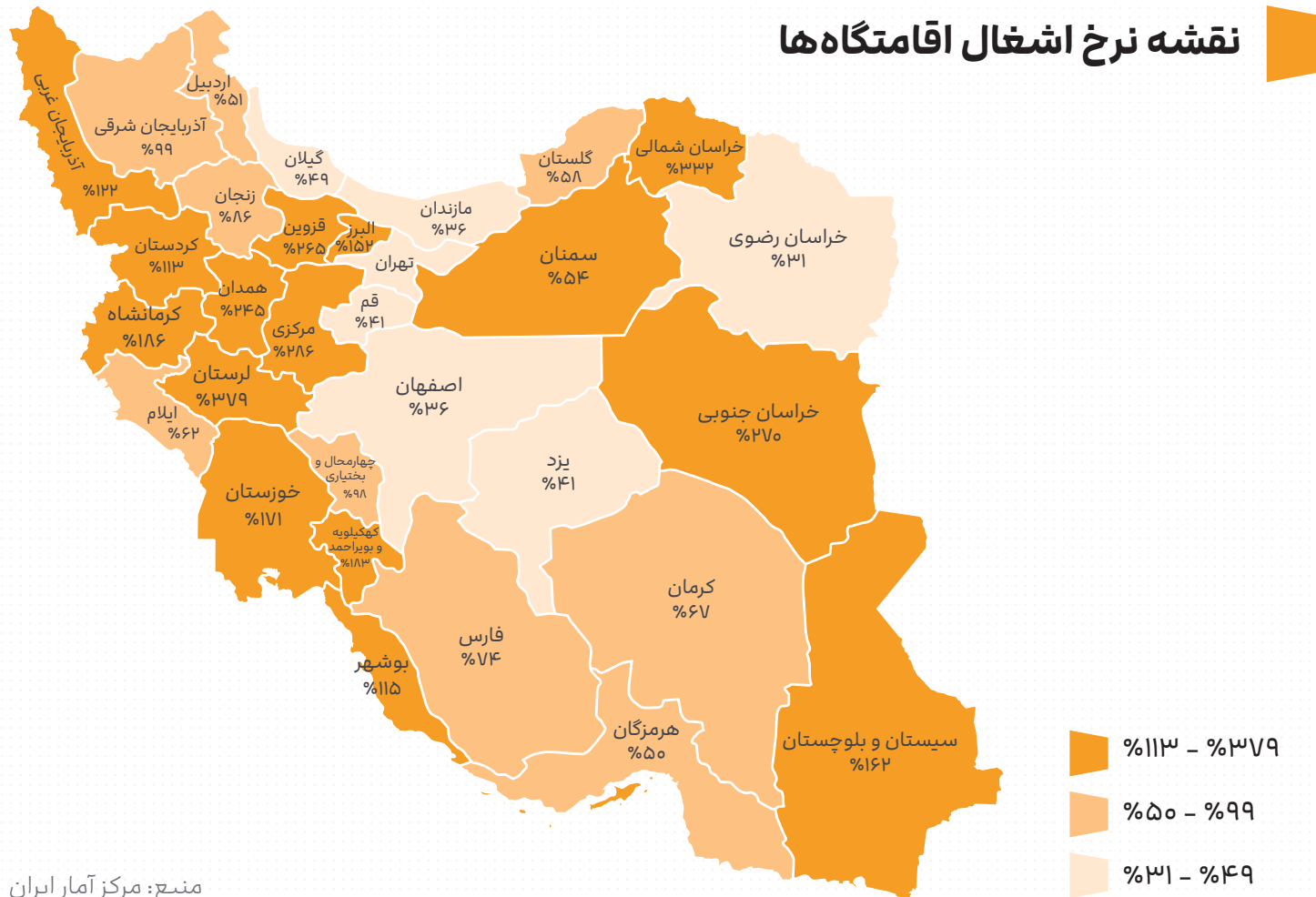
نقشه پراکندگی نفرشب



نفرشب: یعنی اگر دو نفر یک اقامتگاه را برای سه شب رزرو کرده باشند، معادل شش نفر شب می‌شود.

منبع: مرکز آمار ایران

نقشه نرخ اشغال اقامتگاه‌ها



منبع: مرکز آمار ایران

احمد، مدیرعامل جاباما تعهد ما، شروع قصه هایی است که بدون ما قرار نبود روایت شود...

بیش از ۸ سال از حضور کسب و کارهای آنلاین در صنعت اجاره اقامتگاه می‌گذرد. علی‌رغم سهم بازار ۷ درصدی آنلاین و تلاش‌های ما در جاباما برای چند برابر شدن این سهم، معتقدیم که هنوز راه زیادی را برای ارائه ارزش واقعی و تحول‌سازی برای مهمانان و میزبانان در پیش داریم.

بازار اقامتگاه‌های غیرهتلی در سال‌های اخیر به‌عنوان یکی از مقرون به‌صرفه‌ترین امکان‌های سفر برای همه بوده اما با این وجود، وضعیت اقتصادی جاری، این آخرین روزه سفر برای مردم را کم‌رنگ‌تر از قبل کرده و سفر هنوز برای ۴۰ درصد از مردم ایران در دسترس نیست. اقامتگاه‌ها نیز نرخ اشغال پایینی را تجربه می‌کنند و کل صنعت، تحت تاثیر قرار گرفته است.

در سال‌های اخیر تمام سعی ما در جاباما، کمک به جامعه میزبانان مان برای ارائه خدمات شایسته به مهمانان خود از طریق توانمندسازی آنها در بستر تکنولوژی بوده است؛ افزایش و ایجاد تقاضا، آموزش به میزبانان، سرمایه‌گذاری در توسعه اقامتگاه‌های با کیفیت و ... از جمله اقداماتی است که در این حوزه انجام داده‌ایم.

تعهد ما در جاباما، فراهم کردن امکان دسترسی مقرون به‌صرفه سفر در هر سبک و انتخابی برای همه مردم ایران و ایجاد درآمد پایدار برای جامعه میزبانان مان است.

معتقدیم که هر سفر یک قصه تازه است و ما برای همین قصه‌ها هر روز به جاهای بیشتری سرک می‌کشیم. اما می‌دانیم که هنوز این سفر ادامه دارد و راه زیادی در پیش است.

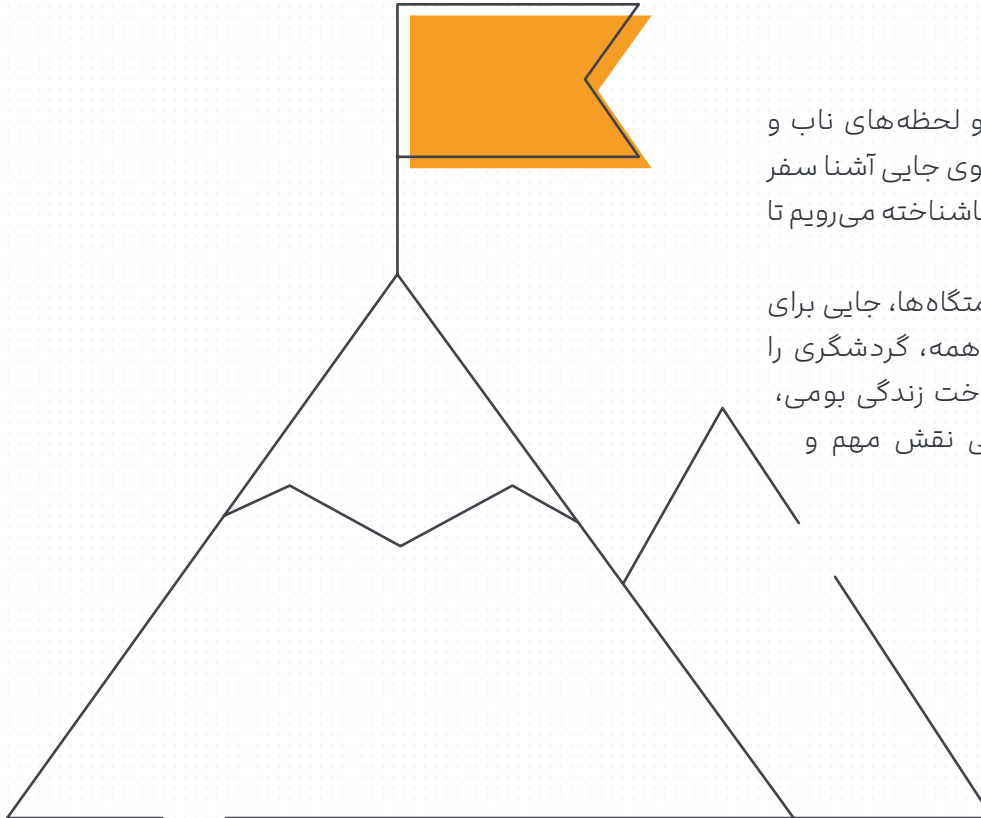
احمد ایزدپور

گمان مبر که به پایان رسید کار مغان / هزار باده نخورده در رگ تاک است



جاباما دریک نگاه

چشم انداز جاباما

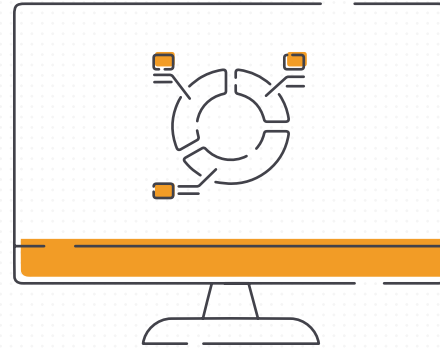


سفر می‌تواند ریتم زندگی را تغییر دهد و لحظه‌های ناب و به یادماندنی را بسازد. همه ما گاهی به سوی جایی آشنا سفر می‌کنیم و یا گاهی به نقطه‌ای دور و بکر و ناشناخته می‌رویم تا کشف تازه‌ای را تجربه کنیم.

تجربه‌ای که جاباما می‌خواهد با رونق اقامتگاه‌ها، جایی برای ماندن و دسترس‌پذیر کردن سفر برای همه، گردشگری را گسترش دهد و برای حفظ مناطق، شناخت زندگی بومی، آشنایی با فرهنگ ایرانی و اشتغال‌زایی نقش مهم و تاثیرگذاری را ایفا کند.

جاباما از نگاه آمار

تعداد کل کاربران



تعداد کل کاربران
+ ۲,۳ میلیون نفر

تعداد کل شهرهای فعال
۳۶۱

تعداد کل اقامتگاه‌های فعال
+ ۱۸۰۰۰

تعداد کل میزبانان فعال
+ ۸۶۰۰

تعداد کارمندان
+ ۱۵۰

میزان رشد جاباما در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال ۱۴۰۰

۳,۲ برابر

رشد تعداد سفارش کل (رزرو کل)
در سال ۱۴۰۱

۳,۴ برابر

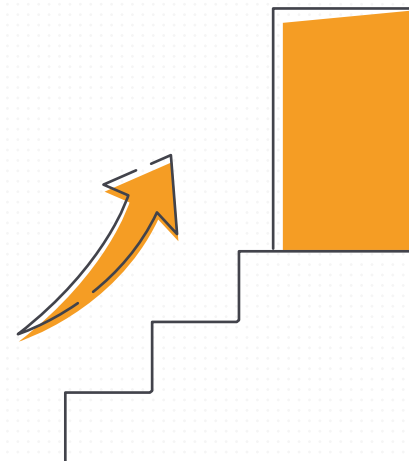
رشد تعداد کل رزرو اتاق شب
در سال ۱۴۰۱

هر شب رزرو شده یک اقامتگاه،
یک اتاق شب محسوب می‌شود.

۴,۶ برابر

رشد مبلغ فروش جاباما
در سال ۱۴۰۱

میزان افزایش قیمت اقامت از
نرخ تورم ۴۶ درصدی، کمتر بوده است.



اتاق شب: هر اقامتگاهی، هر
شب رزرو شده‌اش، یک اتاق شب
حساب می‌شود

شرکت زیر مجموعه جاباما جاران؛ سرزمین گنج‌های نهفته

شرکت جاران با هدف ساخت و بهره‌برداری از بزرگ‌ترین زنجیره اقامتگاه‌های ایران در دل جاباما شکل گرفت. جاران با ساخت اقامتگاه‌های باکیفیت و هم‌سطح با استانداردهای جهانی، نه تنها چالش عرضه باکیفیت در بازار اقامتگاه‌های ایران را برطرف خواهد کرد، بلکه با افزایش ورود گردشگر و اشتغال‌زایی برای مردمان محلی، به توسعه اقتصاد بوم‌گردشگری هر منطقه کمک می‌کند.

جاهایی که جاران در مرحله اول ساخت، فعالیت خود را در آن آغاز کرده است:

هرمز، بوشهر، جنگل ابرو و چابهار.



JARAN
Powered by Jabama

محصولات جاباما اقامتگاه

جاباما از سال ۱۳۹۷ با تمرکز روی اقامتگاه‌های غیرهتلی توانست درهای بیشتری را رو به مهمانان باز کند و اقامتگاه‌های خود را به تنوع دسته‌بندی‌های زیر برساند:
بومگردی، کلبه، ویلا، سوئیت، آپارتمان، هتل آپارتمان، بوتیک هتل، مجتمع اقامتی، هاستل



محصولات جاباما

تجربه



تجربه چیدن چای با ریحان

تجربه، محصول جدید جاباما است. این محصول با هدف گردشگری مسئولانه و با رویکرد گردشگری اجتماع محور و تجربه‌گرا در بسیاری از شهرهای ایران ایجاد شده و در جدیدی از تجربه عمیق‌تر و متفاوت‌تر در سفر را باز کرده است. تجربه جاباما شاید همان دری است که همیشه در جستجویش بودیم تا قصه سفر را خاطره‌انگیزتر بسازیم. دری که بتواند چاشنی ماجراجویی را به سفر اضافه کند، مثل تجربه ساخت گمج با یک بومی، چیدن چای روی تپه‌های لاهیجان، معاشرت با عشایر و زندگی در چادرهایشان و تجربه‌های دیگر که ما را به فرهنگ، سنت، سبک زندگی و قصه‌های متفاوتی نزدیک‌تر می‌کند.



تجربه زندگی محلی در ترکمن صحرا

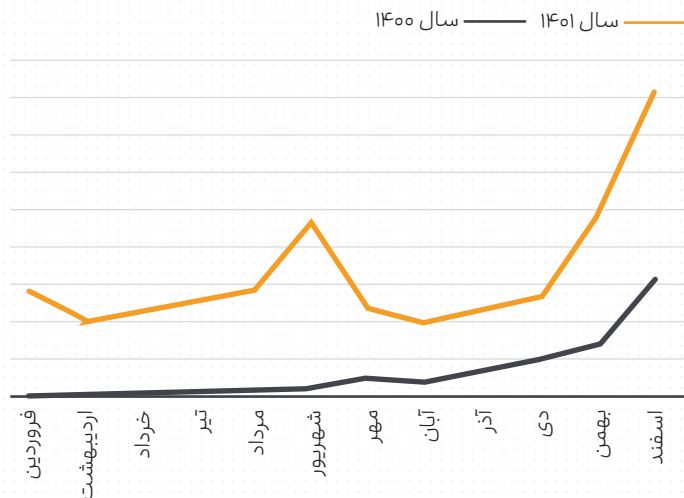


تجربه پخت نان محلی با خاله لیلا

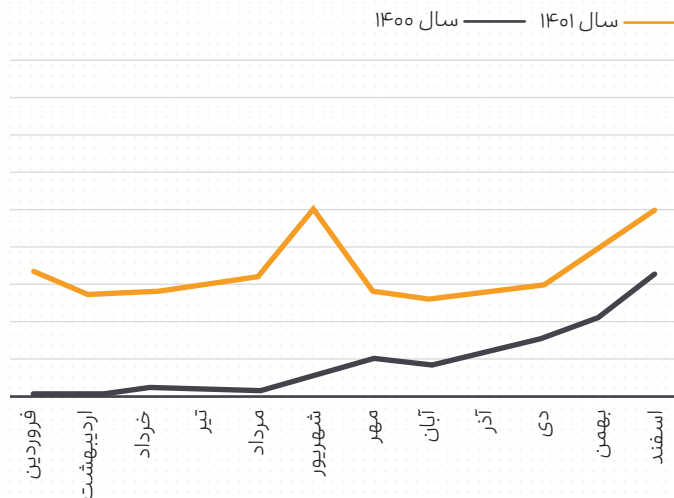
میزان فروش در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال ۱۴۰۰

در پاییز سال گذشته همزمان با تحولات جامعه، تمام فعالیت‌های بازاریابی جاباما همانند دیگر کسب وکارها که با هدف جذب کاربر و افزایش میزان فروش در جریان بود، متوقف شد. به همین دلیل میزان فروش در نیمه دوم سال ۱۴۰۱، در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، کاهش چشمگیری داشت.

نمودار مبلغ فروش



نمودار تعداد سفارش (رزرو)



این بار در چادر عشایر را می‌زنیم قصه‌ای با روایت سیاوش حسن‌آبادی

ما گروهی از راهنمایان محلی قشقایی هستیم. در طول سال‌های گذشته تلاش زیادی کردیم تا بتوانیم دست به دست هم داده و فرهنگ و سبک زندگی عشایری قوم خود را به مسافرها نشان دهیم. برای رسیدن به این هدف یک اقامتگاه عشایری تأسیس کردیم و با شرکت در دوره‌های مختلف گردشگری بیشتر و بیشتر آموختیم و موفق شدیم سطح کیفی کار را بالا ببریم.

امروز از سراسر ایران مهمان‌هایی داریم که پیش ما قصه تازه و متفاوتی از زندگی به سبک عشایر را تجربه می‌کنند.

محل زندگی ما علاوه بر فرهنگ قشقایی جاذبه‌های طبیعی و تاریخی زیادی هم دارد. برای همین بخشی از تمرکز ما روی برگزاری تجربه‌های طبیعت‌گردی و گشت‌های تاریخی است. به کمک جاباما توانستیم چندین محصول تجربه دیگر را هم اضافه کنیم تا با ما بتوانید بکرترین مناظر طبیعی ایران را ببینید یا به عمق تاریخ کهن ایرانی سفر کنید.

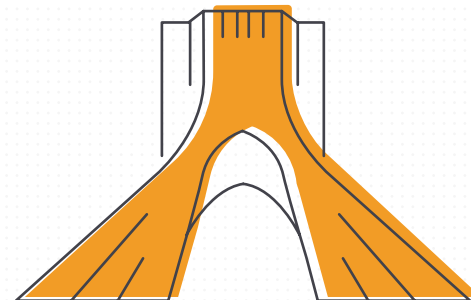


کاربران در جاباما

تعداد کاربران

اهالی پایتخت در خط اول کاربران!

بیش از ۵۰ درصد از کاربران جاباما ساکن تهران هستند که به مناطق مختلفی از ایران سفر می‌کنند. در پاییز سال ۱۴۰۱ با وجود اینکه کمپین‌های بازاریابی جاباما همزمان با تحولات جامعه متوقف شد، تعداد کل کاربران فعال جاباما به بیش از ۲.۳ میلیون نفر رسید که در مقایسه با سال گذشته ۲۲۳ درصد داشته است.



نسبت کاربران تهرانی به کل کاربران

۵۰ درصد

تعداد کل کاربران فعال در سال ۱۴۰۱

۲,۳ + میلیون نفر

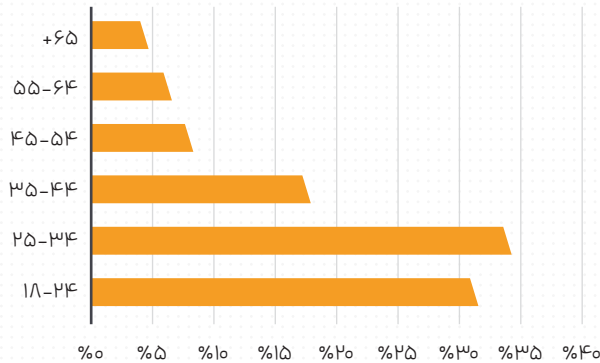
رشد کاربران فعال در مقایسه با سال قبل

۲۲۳ درصد

گروه‌های سنی کاربران جاباما

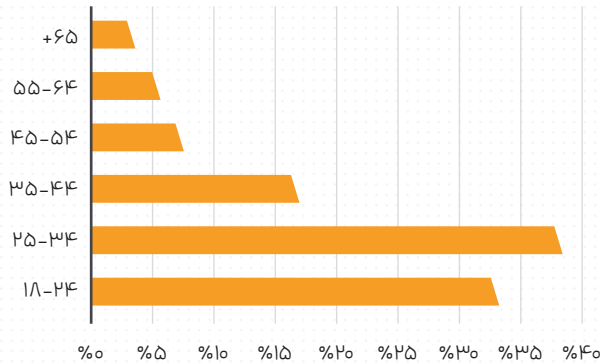
توزیع سن کاربران جاباما

نزدیک به ۶۵ درصد از کاربران جاباما بین ۱۸ تا ۳۴ سال، ۲۵ درصد بین ۳۵ تا ۵۴ سال و ۱۰ درصد بالای ۵۵ سال سن دارند.



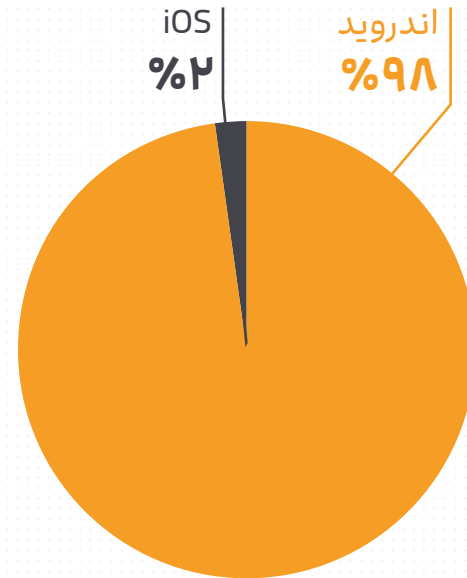
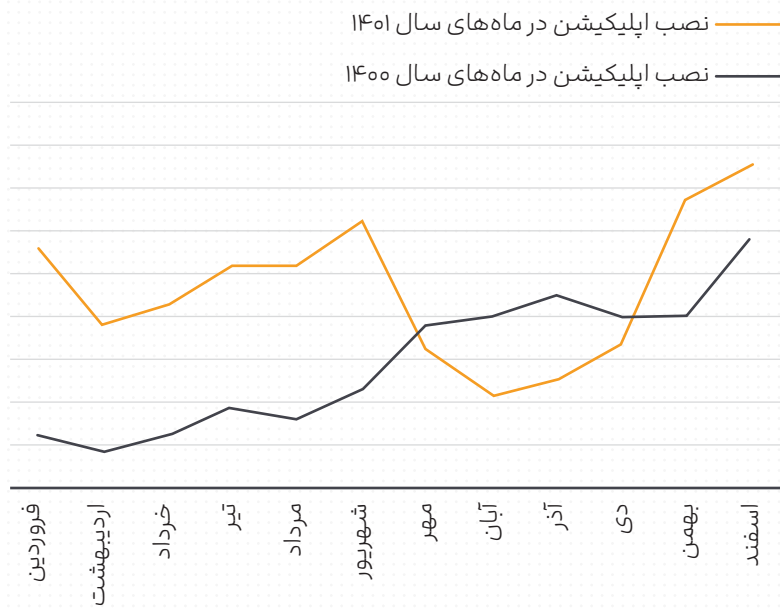
میزان ثبت سفارش (رزر) در جاباما بر اساس گروه‌های سنی

۶۹ درصد از تعداد کل سفارش‌های جاباما را کاربران ۱۸ تا ۳۴ سال، ۲۳ درصد را کاربران ۳۵ تا ۵۴ سال و ۸ درصد را کاربران ۵۵ سال به بالا ثبت می‌کنند.



کاربران و اپلیکیشن جاباما

با وجود افزایش ۱۶۰ درصدی میزان نصب اپلیکیشن و ۲۲۳ درصدی تعداد کاربران جاباما در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال قبل، از آنجایی که تمام کمپین‌های بازاریابی جاباما در پاییز ۱۴۰۱ متوقف شده بود، عمده افزایش میزان نصب اپلیکیشن و تعداد کاربران در نیمه اول سال گذشته اتفاق افتاده است. همچنین ۹۸ درصد از کاربران جاباما را اندرویدی‌ها و تنها ۲ درصد از آن‌های را کاربران iOS تشکیل می‌دهند!

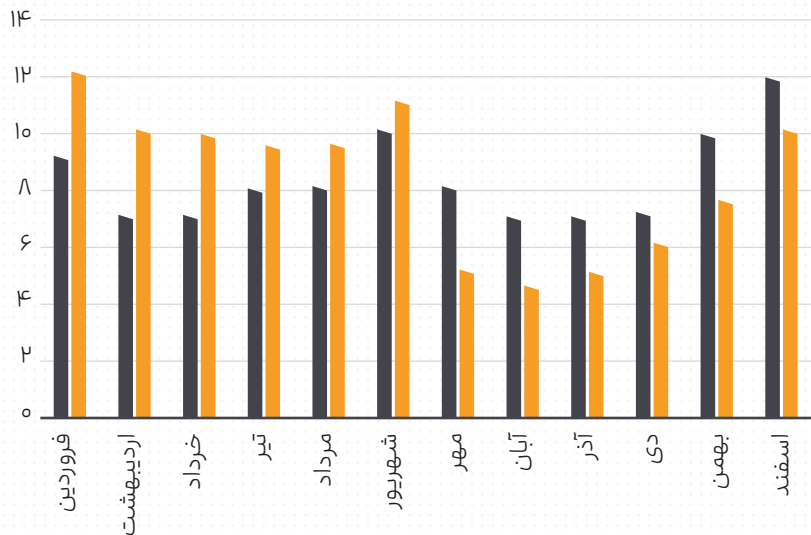


مقایسه تعداد کاربران در میزان استفاده از اپلیکیشن و وبسایت برای رزرو اقامتگاه

تعداد کاربرانی که اقامتگاه خود را از طریق سایت و وب اپلیکیشن رزرو می کنند، ۵ برابر بیشتر از کاربرانی است که اقامتگاه خود را از طریق اپلیکیشن رزرو می کنند.

میزان استفاده از وبسایت در ماه های سال ۱۴۰۱

میزان استفاده از اپلیکیشن در ماه های سال ۱۴۰۱



رشد بازدید از اپلیکیشن و سایت در مقایسه با سال قبل

۲۳۵ درصد

رفتار کاربران جاباما

اول در چند اقامتگاه را بزن، بعد رزرو کن!

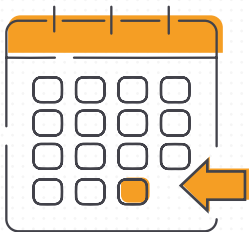
این یک رفتار تکرار شونده در میان کاربران جاباما است که قبل از رزرو، به طور متوسط نزدیک به ۵ اقامتگاه را مشاهده و بعد رزرو خود را نهایی می‌کنند. همچنین کاربران جاباما به طور میانگین، ۴.۴ روز زودتر از تاریخ ورود، اقامتگاه خود را رزرو می‌کنند.

متوسط تعداد اقامتگاه‌های
مشاهده شده قبل از رزرو

اقامتگاه

۵





بیشترین روز
ورود به اقامتگاه

۲۹ اسفند



بیشترین روز اقامت
در سال ۱۴۰۱

۳ فروردین



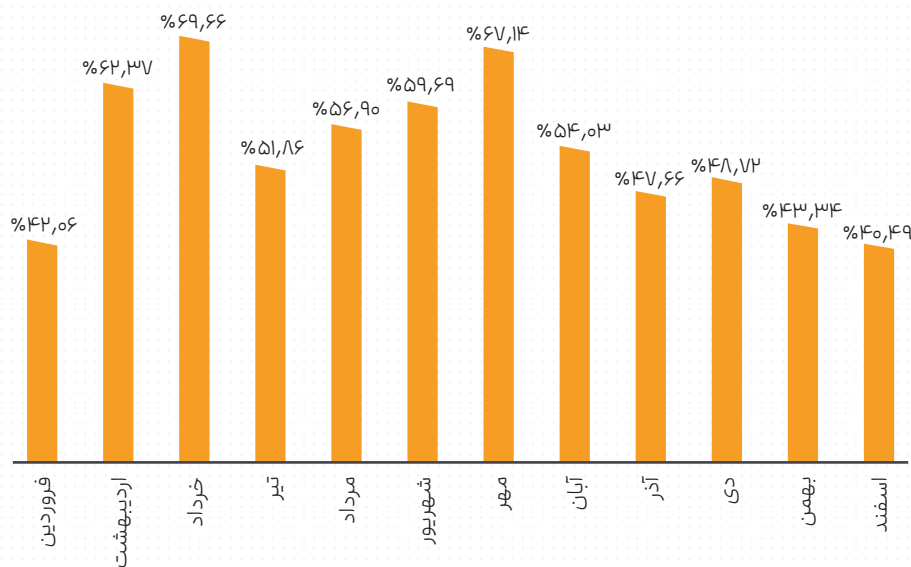
پر سفارش‌ترین روز
در سال ۱۴۰۱

۲۸ اسفند

امتیازدهی و بررسی اقامتگاه‌ها

میزان مشارکت کاربران در امتیازدهی، در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰ نزدیک به ۳ برابر شده است.

میزان مشارکت کاربران در امتیازدهی به اقامتگاه‌ها



تعداد کل امتیازهای ثبت شده
در جاباما

۲۱۳ هزار

کاربر با بیشترین مبلغ رزرو
در کل سفارش‌های خود
۴۱۸ میلیون تومان

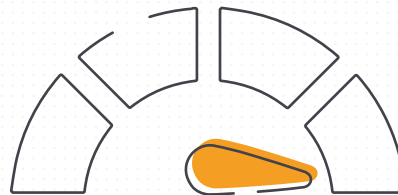
برای ۲۸۴ شب

کاربر با بیشترین مبلغ رزرو در یک سفارش
۱۹۳ میلیون تومان

برای ۱۱ شب و ۵ مسافر

کاربر با بیشترین مدت اقامت در جاباما
۳۵ شب اقامت

در یک سفارش (رزرو) برای ۴ نفر (۱۴۰ نفر شب
اقامت)



کاربر با بیشترین تعداد رزرو در جاباما

۱۱۹
رزرو (خرید)

شامل ۱۹۳ اتاق شب / شامل ۷۸۸ مسافر
در مجموع ۱۱ اقامتگاه مختلف

کاربر با میانگین ارزان‌ترین
اتاق شب در تمام رزروهای خود

۱۷ هزار و پانصد تومان

یک مهمان در مجموع ۶ بار از جاباما رزرو کرده و میانگین
اتاق شب حدود ۱۷ هزار و پانصد تومان بوده

کاربر با میانگین گران‌ترین
اتاق شب در تمام رزروهای خود

۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان

یک کاربر در مجموع ۸ بار از جاباما رزرو کرده و میانگین اتاق شب
حدود ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان بوده

کاربر با بیش‌ترین تعداد نفر شب در جاباما

۵ نفر شب



کاربر با گران‌ترین اتاق شب رزرو شده

۸۰

میلیون تومان

برای یک اتاق شب و ۴ مهمان

همون همیشگی ترین کاربر جاباما

۳۸ بار

رزرو یک اقامتگاه هر بار به مدت ۱ شب

معاشرتی ترین کاربر جاباما

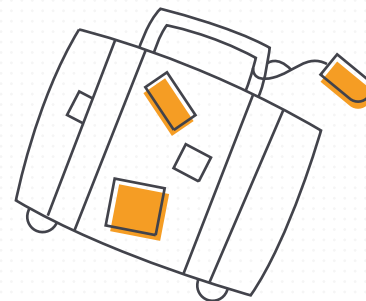
مهمان با ۳۰ نفر همراه

برای یک رزرو در جاباما

ماجراجوترین کاربر جاباما

۳۳ اقامتگاه

اقامت در ۳۳ اقامتگاه مختلف جاباما در ۵ شهر متفاوت



سفربروترین کاربر جاباما

۱۳ شهر

رزرو و اقامت در ۱۳ شهر مختلف از جاباما

خوشحال‌ترین کاربر جاباما

امتیاز ۵ به ۱۱۸ اقامتگاه رزرو شده

از ۱۱۹ رزرو



متوسط امتیاز کاربران به سوالات بررسی نظرات کاربران و تجربه آن‌ها پس از اقامت

۴,۱۸
از ۵

این سوالات شامل رضایت از خدمات، قیمت، موقعیت مکانی، تطابق امکانات و نظافت اقامتگاه و همچنین برخورد میزبان بوده است.

برنامه‌ریزترین کاربر جاباما

۴۶ روز زودتر

رزرو اقامتگاه، به‌طور میانگین ۴۶ روز زودتر از زمان سفر!

مشکل‌پسندترین کاربر جاباما

امتیاز ۱ به ۷ اقامتگاه رزرو شده

از ۹ رزرو

این بار در تجربه دیدن گاندوهای باهوکلات را می‌زنیم قصه‌ای با روایت ملک دینار شجره

من ملک دینار شجره هستم و در باهوکلات سیستان و بلوچستان زندگی می‌کنم. روستای ما محل زندگی تمساح پوزه‌کوتاه ایرانی یا گاندو هم هست. ما و آبا اجدادمون از قدیم با تمساح‌ها همزیستی مسالمت‌آمیز داشتیم و در واقع آن‌ها هم بخشی از ما هستند. سال‌ها قبل خشکسالی آمد و آب رودخانه خشک شد و چیزی به انقراض گاندوها نمانده بود.

تصمیم گرفتم آبی که برای آبیاری باغ خودم جاری است را به سمت رودخانه سرازیر کنم تا تمساح‌ها را از مرگ نجات دهم. باغ من خشک شد و چند سالی محصول نداشتیم اما حاصل دیگری داشت و آن زنده ماندن گاندوها بود. حالا خداروشکر دوباره روستا پر از آب شده است. گاندوها به راحتی در رودخانه زندگی می‌کنند و من هم دوباره باغم رو احیا کردم. قصه من و گاندوها شاید کمی عجیب باشد، آن‌ها من را به خوبی می‌شناسند، من هم برایشان اسم گذاشته‌ام و وقتی صدایشان می‌کنم نزدیکم می‌شوند. گاندوها، من و خانواده‌ام را بخشی از خانواده خود می‌دانند.



میزیاتان در جاباما

میزبانان ما، راوی قصه‌های جاباما

اگر میزبانان درهای اقامتگاه‌هایشان را به روی ما باز نمی‌کردند هیچ سفری در جاباما ممکن نبود و ما قصه‌ای برای روایت نداشتیم. برای همین همیشه گفته‌ایم که میزبانان جاباما، شرکای اصلی ما هستند و این کسب‌وکار بدون آن‌ها رشد نخواهد کرد. در همین راستا وعده همیشه‌گی جاباما به میزبانان ایجاد درآمد پایدار و دسترسی به بازار بزرگ گردشگری است. جاباما با هدف کمک به توسعه میزبانان و اقامتگاه‌هایشان در حوزه‌های آموزشی، مالی، بازار فروش و مارکتینگ همیشه آن‌ها را حمایت می‌کند تا هر روز کیفیت و تعداد میزبانان جاباما افزایش داشته باشد تا سفر و قصه‌های بیشتری ساخته شود.



تعداد کل میزبانان فعال به تفکیک استان های ایران

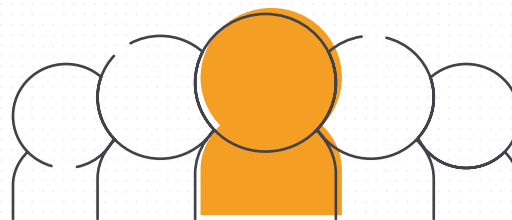




رشد درآمد میزبانان در جاباما

۲۲۰%

درآمد میزبانان جاباما در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با ۱۴۰۰،
به طور متوسط ۲۲۰٪ رشد داشته است.



تعداد کل میزبانان فعال در جاباما

+۸۶۰۰

رشد درآمد میزبانان به دلیل افزایش تعداد سفارش (رزرو) بوده نه افزایش میزان مبلغ، زیرا افزایش قیمت اقامت از نرخ تورم ۴۶ درصدی، کمتر بوده است.

قصه توسعه اقامتگاه‌ها به روایت میزبانان

خانم فاطمه درودی - اقامتگاه دلسو

قصه دلسو، خانه‌ای که برای خودمان بود!

دلسو قرار بود خانه خودمان باشد، در روستای مادری با همان سبک و سیاق قدیمی اما حالا در دلسو به روی همه باز است.

قصه دلسو از اینجا شروع شد که من و همسر مشغول ساخت دلسو بودیم و روند ساخت را در استوری اینستاگرام روایت می‌کردیم.

مخاطبان ما خیلی دلشان می‌خواست تا تجربه اقامت در دلسو را داشته باشند اما آن موقع ما هیچ تصویری از الان دلسو نداشتیم!

یک روز میزبان جمعی از دوستانمان بودیم که آن‌ها ما را تشویق کردند که دلسو را به بقیه هم اجاره دهیم. و اینجا داشت قصه ما شروع می‌شد.

اوایل فقط به آدم‌های آشنا، تقریباً ماهی یک یا دو بار اجاره می‌دادیم تا اینکه در یکی از روزهای تابستان دو سال پیش با جاباما آشنا شدیم و اقامتگاهمان را ثبت کردیم. از آن روز قصه میزبانی ما شروع شد که الان تقریباً ۲۰ روز از ماه دلسو میزبان مهمانان جاباماست.

همچنین با کمک و حمایت جاباما توانستیم اقامتگاه دیگری را با سبک مدرن‌تر، بر خلاف دلسو که با سلیقه شخصی ساخته شده بود، بسازیم و حالا در دو اقامتگاه را به روی مهمانان باز کرده‌ایم و هر روز قصه‌های زیادی از زندگی را کنار هم روایت می‌کنیم.



قصه توسعه اقامتگاه‌ها به روایت میزبانان

آقای محمد باقری - اقامتگاه ویشارده

قصه ویشارده

اقامتگاهی در دل زمین اجدادی!

من همیشه دلم می‌خواست تا شغلی داشته باشم که بتونم به درآمد ثابت برسم و البته کاری باشد که واقعا دوستش داشته باشم. سال ۸۸ تور کوهنوردی برگزار می‌کردم و همیشه در دل طبیعت بودم.

روزی تصمیم گرفتم در زمین اجدادی‌ام با همان سبک معماری منطقه، ترکیب کاهگل و چوب کلبه‌ای بسازم که نتیجه آن شد چند کلبه فلت و ساده با نمایی بومی. سال ۹۷ ساخت کلبه‌ها تمام شد و من کار خود را شروع کردم.

سال گذشته با جاباما آشنا شدم و از آن روز در ویشارده به روی مهمانان جاباما باز شد و قصه ما شروع شد.

کلبه‌های ویشارده خیلی ساده و فلت بودند اما نیاز و سلیقه بعضی از مهمانان کمی لوکس‌تر و مدرن‌تر هم بود، در این راستا با حمایت و کمک جاباما موفق شدم تا اقامتگاهی با این سبک هم به ویشارده اضافه کنم.



قصه توسعه اقامتگاه‌ها به روایت میزبانان

آقای عادل عابدی فیروزجایی، کلبه عادل

قصه کلبه عادل

کلبه‌ای که با سختی‌های زیاد ساخته شد!

روزی که تصمیم گرفتم اقامتگاه بسازم با مخالفت شدید محلی‌ها مواجه شدم اما با همه سختی‌ها سعی کردم که کم‌کم کار را پیش ببرم، چون امید داشتم این کار باعث رونق منطقه ما خواهد شد.

کلبه‌ها را ساختم و قصه ما تازه شروع شد. در شروع باز هم مخالفت‌ها ادامه داشت اما الان مردم محلی هم در این قصه سهیم هستند. خیلی از مردم در اقامتگاه مشغول به کار شدند مثلاً الان کسانی هستند که در اقامتگاه نان محلی برای مهمانان می‌پزند و از کارشان هم لذت می‌برند.

خیلی از اهالی هم توانستند تا خانه‌های خود را اجاره داده و به سودآوری برسند.

امروز می‌توان گفت که اقامتگاه عادل شروعی بود برای رونق و کسب و کار محلی و منطقه ما.



میزبان با بیشترین تعداد اقامتگاه ۶۳ اقامتگاه

یک میزبان در شهر تهران ۶۳ اقامتگاه دارد و مسافران به طور متوسط از ۱٫۵ روز زودتر این اقامتگاه را رزرو می‌کنند.

میزبان با بیشترین مبلغ فروش ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان

یک میزبان خانم در شهر تهران توانسته در طول سال ۱۴۰۱ از ۱۱ اقامتگاه خود، در مجموع ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان درآمد کسب کند.

میزبان با بیشترین تعداد کاربر یکتا و رزرو ۲۰۰۰ کاربر یکتا

یک میزبان با ۲۲ اقامتگاه در تهران و اصفهان در سال ۱۴۰۱ میزبان ۲۰۰۰ کاربر یکتا و در مجموع ۷۶۰۰ نفر شب بوده است.

این میزبان ۳۷۶۵ رزرو اتاق شب داشته، معادل این است که به یک زوج معادل ۱۰ سال خانه اجاره داده است!

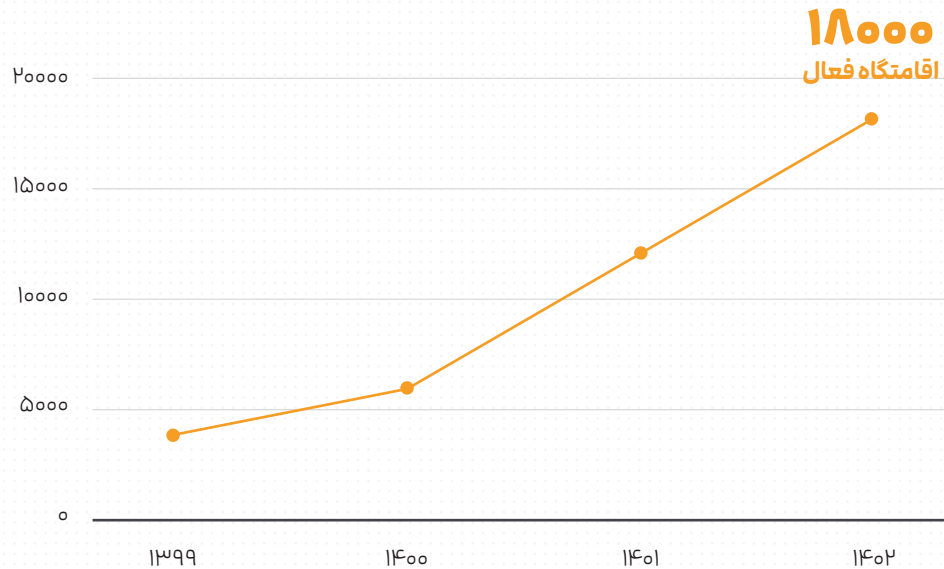
میزبان با بیشترین تعداد نفر شب بیش از ۱۰ هزار مهمان

یک میزبان در رامسر با ۱۷ اقامتگاه، به صورت میانگین در هر رزرو خود ۳ نفر مهمان داشته و در طول سال ۱۴۰۱، میزبان بیش از ۱۰ هزار مهمان بوده است. در واقع انگار اقامتگاه خود را ۷ سال به یک خانواده ۴ نفره اجاره داده است!

اقامتگاه‌ها در جاباما

تعداد کل اقامتگاه‌های فعال

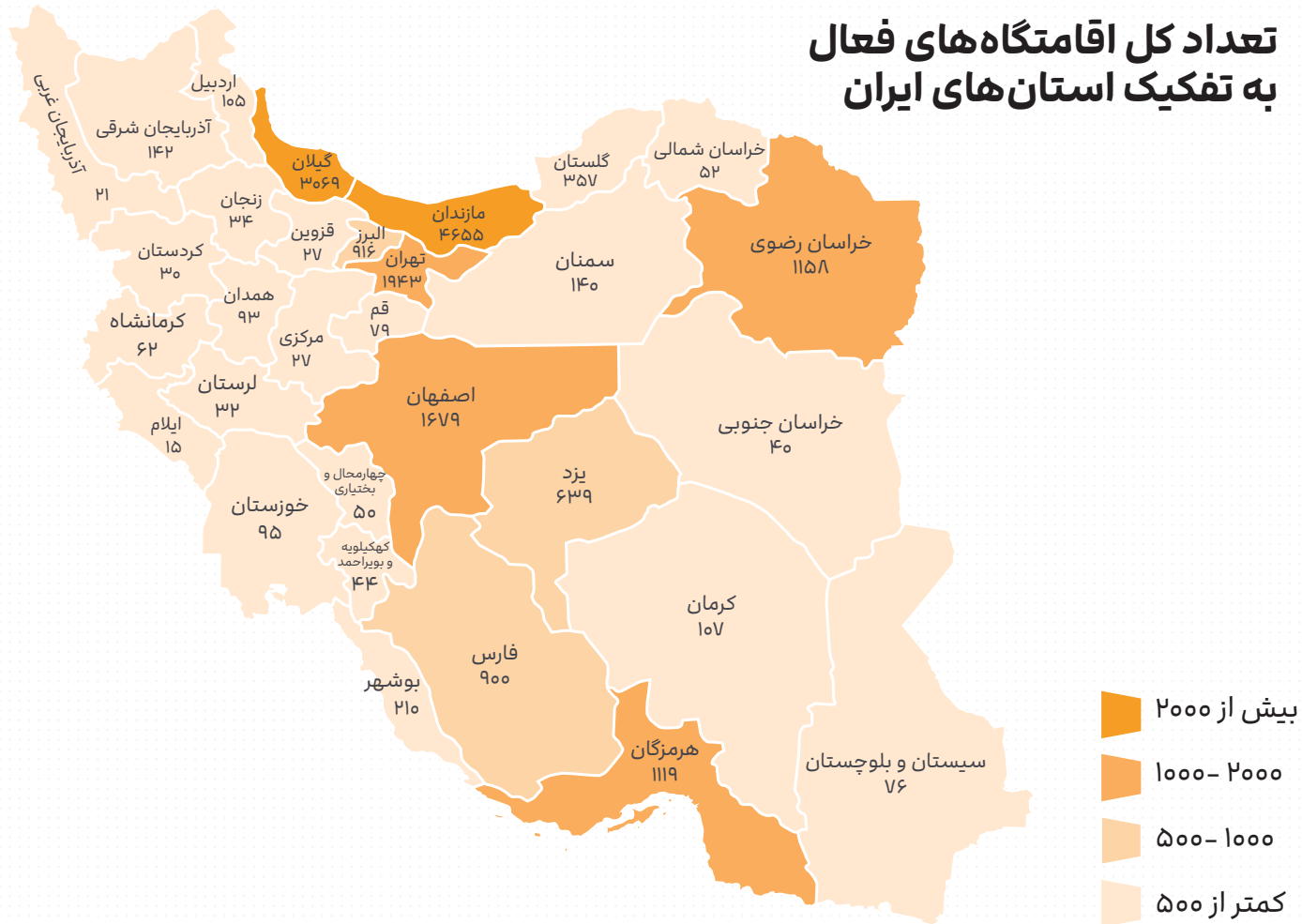
در ۱۸ هزار اقامتگاه فعال به روی مهمانان جاباما باز است که نسبت به سال گذشته رشد ۱۵ درصدی داشته است.



رشد اقامتگاه‌های فعال
نسبت به سال ۱۴۰۰

۱۵۰ درصد

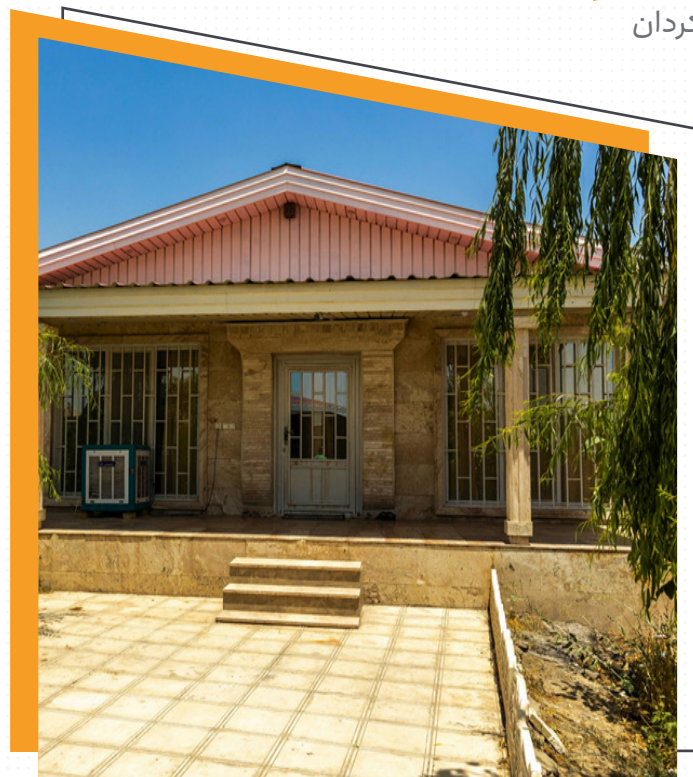
تعداد کل اقامتگاه‌های فعال به تفکیک استان‌های ایران



اقامتگاه با بیشترین تعداد اتاق شب رزرو شده
ویلا یک خوابه آفاقی
رامسر

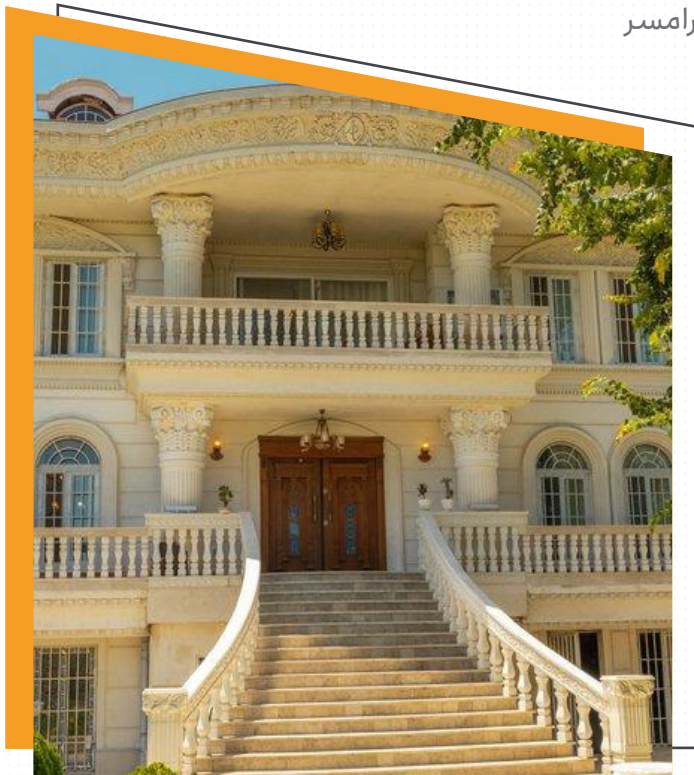


اقامتگاه با بیشترین تعداد رزرو
ویلا دو خوابه استخردار
آبگرم آسنا
کردان



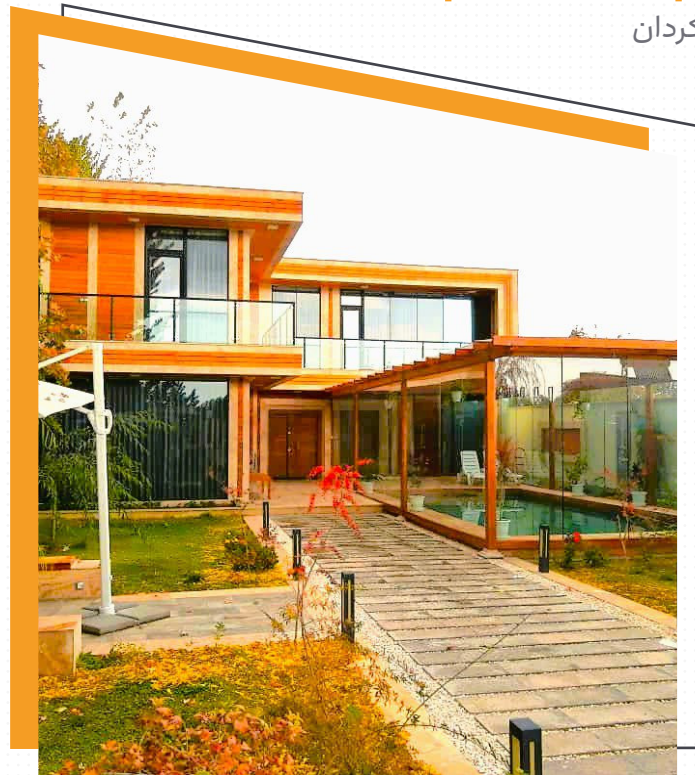
اقامتگاه با بیشترین مبلغ فروش
ویلا سه خوابه استخردار آبگرم
عمارت مادر

رامسر



اقامتگاه با بیشترین تعداد نفر شب رزرو شده
ویلا سه خوابه استخردار
چهارفصل چهارباغ

کردان



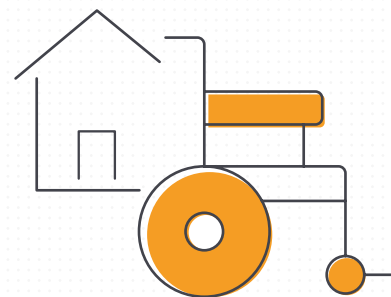
قصه سید اندرزگو به روایت محسن فلاحی

من حدود ۱۲ سال است که در این حوزه کار می‌کنم و معتقدم که دو قشر هستند که به طور کل فراموش شدند.

یکی کسانی که توان مالی چندانی ندارند و دلشان می‌خواهد که به سفر بروند یا زیارتی داشته باشند، دوم قشری که توانایی جسمانی ندارند.

خوشبختانه با سیاست جاباما موفق شدیم تا قیمت‌ها را کاهش دهیم و همه افراد بتوانند سفر را با قیمت مناسب تجربه کنند.

در رابطه با قشر توان‌یاب جسمی هم به خاطر اینکه من واحد همکف دارم مدتی قبل قصه خاطره‌انگیزی برایمان رقم خورد. به صورت اتفاقی ما با دو مهمانی مواجه شدیم که نیاز به جایی داشتند که بتوانند راحت رفت‌وآمد کنند. من آن‌ها را به اقامتگاه خودم بردم و به کمک مسئول پذیرایی اینجا توانستیم ۴۸ ساعت میزبانان باشیم و حتی در تهیه چای و غذا هم بهشان کمک کنیم.



اقامتگاه با امکانات ویژه توان‌یابان

**مجتمع اقامتگاهی
سید اندرزگو در شهر مشهد**

۱۲,۱۹۹

تعداد اقامتگاه‌ها با پذیرش
۲۴ ساعته مهمان

۳,۵۲۷

تعداد اقامتگاه‌های مجاز برای
برگزاری مراسم و مهمانی

۹,۳۵۸

تعداد اقامتگاه‌ها با پذیرش
گروه‌های مجردی



تعداد اقامتگاه‌های مجاز برای
ورود حیوانات خانگی

۱,۷۴۳



تعداد اقامتگاه‌ها
با امکانات ورزشی

۱۵۱ سالن بدنسازی

۱۳۷ صندلی ماساژور

۱۳۸ سونا

۷۵۰ جکوزی

۲,۲۳۸ استخر

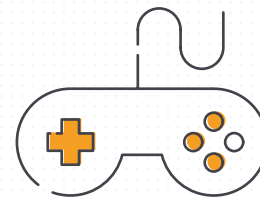


تعداد اقامتگاه‌ها
با امکانات سالن مهمانی
و خوشگذرانی

۹۵ تالار عروسی

۱۶۵ سالن کنفرانس

۱۸۷ سالن اجتماعات



تعداد اقامتگاه‌ها
با امکانات بازی و سرگرمی

۵۷ زمین تنیس

۸۷ کنسول بازی XBOX یا PS

۸۷۱ میز بیلیارد

۲۹۱ پینگ پنگ

۱,۵۰۱ فوتبال دستی

غربی ترین اقامتگاه جاباما
**آپارتمان دو خوابه
مشمائی**

ماکو



شمالی ترین اقامتگاه جاباما



سوئیت یک خوابه امیر



شرقی ترین اقامتگاه جاباما



بومگردی آینه سیستان

چابهار



جنوبی ترین اقامتگاه جاباما

بومگردی آژ

قصه رایینو در جاباما

اول قصه اسمم را برایتان تعریف می‌کنم. رایینو اسم یه گردشگر انگلیسی است که دوران قاجار به منطقه استرآباد (گرگان امروزی) سفر می‌کند و یک کتاب به نام سفرنامه استرآباد می‌نویسد و از غذا و فرهنگ و آداب اینجا تعریف می‌کند. من از این شخصیت خوشم آمد و برای قدردانی از زحماتش برای معرفی منطقه استرآباد و هم برای اینکه خودم هم در حوزه گردشگری فعال بودم، اسمم را رایینو گذاشتم. من از اول در حوزه طراحی گرافیک و تبلیغات فعالیت داشتم و برای خودم از طبیعت عکاسی کرده و گالری برگزار می‌کردم. همیشه هدفم این بود تا طبیعت و فرهنگ اطرافم را معرفی کنم، برای همین سراغ عکاسی مستند رفتم، به ویژه درباره داستان‌های ساکنان روستا. در این مسیر روستاها، طبیعت و سبک زندگی روستایی خیلی بیشتر از قبل هم برای جذاب بود. کم‌کم فهمیدم که افراد کمی هستند که روستاها را می‌شناسند و گردشگری در آنجا رونقی ندارد. روی استان گلستان تمرکز کردم و متوجه شدم که گلستان یک استانی است که مسافران فقط از آن عبور می‌کنند و کسی به عنوان گردشگر آنجا توقف ندارد.

فکر کردم آنجا را به یک مقصد تبدیل کنم که همه به آنجا سفر کنند تا مردم محلی از این گردشگری سود ببرند. همزمان با استارت‌آپ‌ها آشنا شدم. سال‌های ۹۲ و ۹۳ و تازه داشت اکوسیستم شکل می‌گرفت و من رویدادهای استارت‌آپ‌ویکنند را برگزار می‌کردم. به تکنولوژی علاقه‌مند شدم و ارتباطاتم در سطح ایران بزرگ‌تر شد و بعد تصمیمی گرفتم گردشگری و استارت‌آپ رو ترکیب و کاری برای گلستان بکنم. به این ترتیب قصه دهگردی به عنوان شغل اصلی من شروع شد. دهگردی قرار بود جایی باشد که مردم روستایی بتوانند خانه‌هایشان را با مردم به اشتراک بگذارند.

سال ۹۵ خودم هم اقامتگاه بومگردی ریگ‌چشمه را برای اولین بار در گلستان ساختم. دهگردی در اقتصاد گردشگری گلستان تاثیر زیادی گذاشت که موفق شدیم بعد از مدتی گیلان، مازندران و ... را هم اضافه کردیم. سال ۹۷ گفت‌وگوهای همکاری ما با جاباما شروع شد و چون هر دو یک هدف، یعنی در دسترس پذیر کردن سفر و اقامتگاه برای همه را داشتیم، موفق شدیم تا سال ۹۹ رسماً همکاری خود را آغاز کنیم و قصه سفر را با هم ادامه دهیم.



لیست علاقه مندی‌ها در جاباما

با لیست علاقه‌مندی‌ها، یک قدم به درِ اقامتگاه نزدیک‌تر باش!

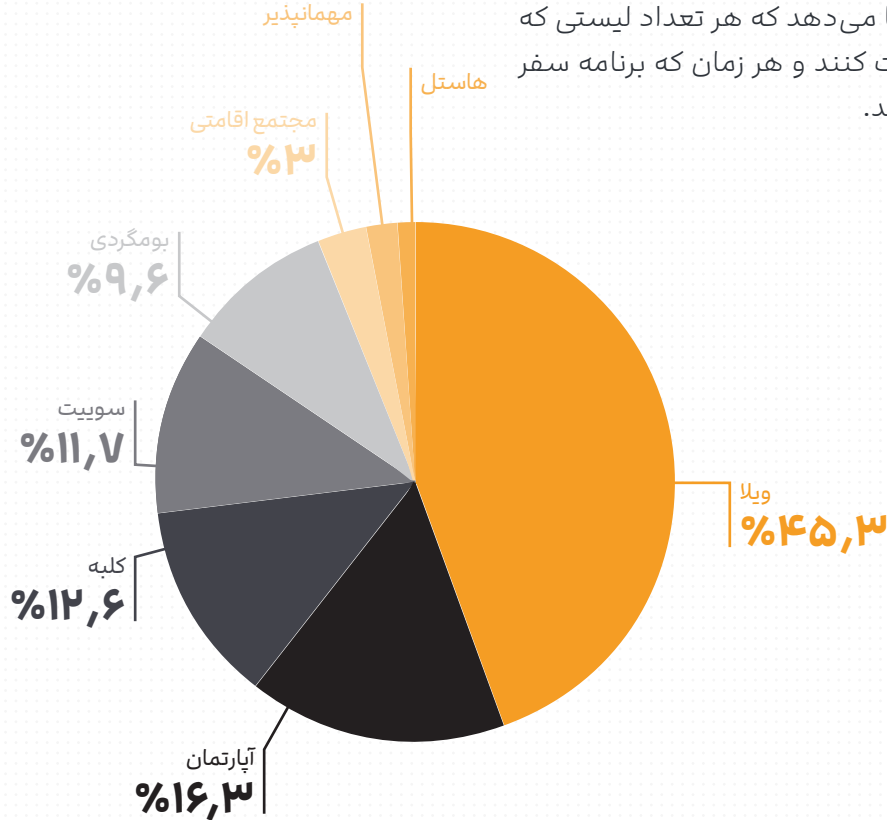
لیست علاقه‌مندی‌ها این امکان را به کاربران جاباما می‌دهد که هر تعداد لیستی که می‌خواهند از اقامتگاه‌های مورد علاقه خود درست کنند و هر زمان که برنامه سفر داشتند، بایک نگاه سریع و در دسترس، آن را رزرو کنند.

تعداد دفعات اضافه شدن
اقامتگاه‌های مختلف
به لیست علاقه‌مندی‌ها

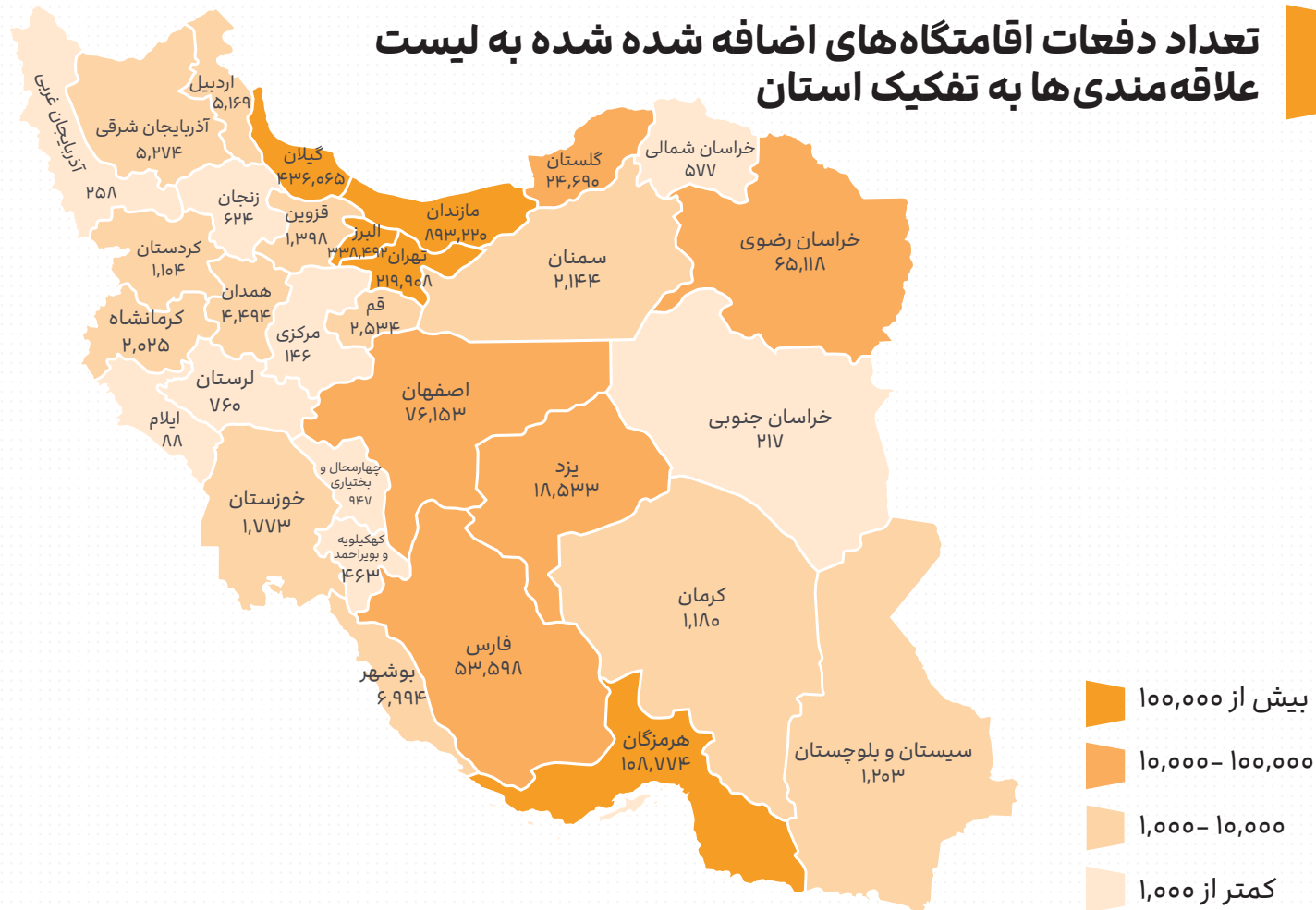
۲,۲۳۸,۴۴۴

تعداد کل مهمانان
دارای لیست علاقه‌مندی در جاباما

۳۵۵,۵۵۸



تعداد دفعات اقامتگاه‌های اضافه شده شده به لیست علاقه‌مندی‌ها به تفکیک استان

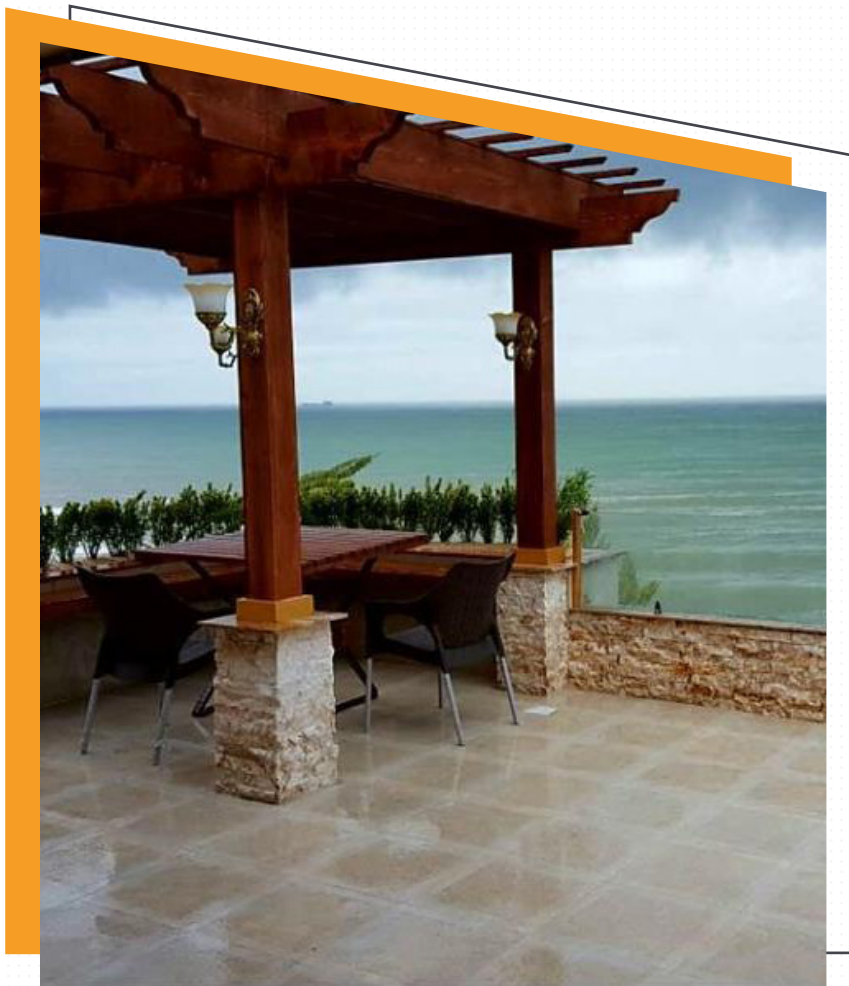




اقامتگاه محبوب دل‌های
کاربران جاباما

📍 **۶,۴۱۱ دو خوابه سپیدار**

رامسر

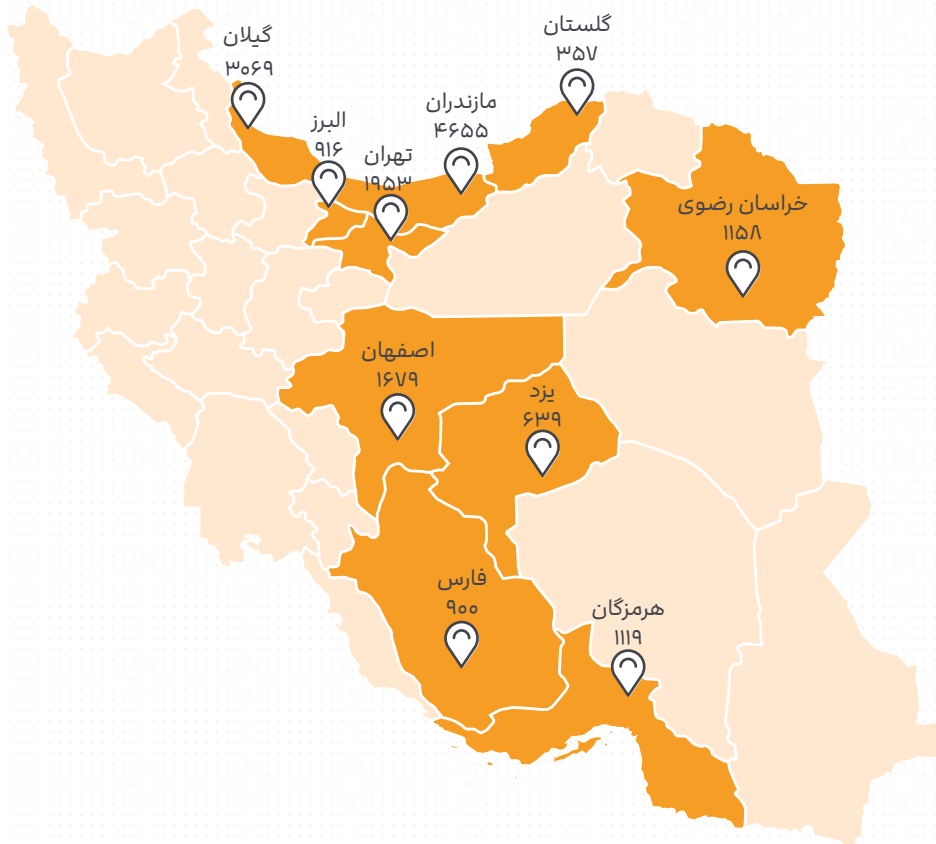


کاربر جاباما با بیشترین تعداد اقامتگاه
در لیست علاقه‌مندی‌های خود
۸۱۳ اقامتگاه

اولین اقامتگاه ثبت شده در لیست
علاقه‌مندی
یک خوابه ساحلی ماکارلند
نوشهر

جاباما در شهرهای ایران

۱۰ استان با بیشترین تعداد اقامتگاه در جاباما



تعداد کل استان‌ها در جاباما

استان **۳۱**

شهرهای فعال جاباما: (شهرهای
اقامتگاه‌های جاباما)

شهر **۳۶۱**

رشد تعداد شهرها نسبت به
سال گذشته

درصد **۱۵۰**

این بار در اقامتگاه عزیز خان یزد را می‌زنیم قصه‌ای با روایت آقای محمد معین دهقانی‌زاده و همراهی آقای مهدی ابویی

من و آقای مهدی ابویی با هم یک اقامتگاهی را راه انداختیم و در خانه عزیزخان را به روی مهمانان باز کردیم؛ قصه ما از اینجا شروع می‌شود، نوروز امسال با هم در حال گپ زدن بودیم که یک دفعه تصمیم گرفتیم علاوه بر اقامت، تجربه خاصی را هم برای مهمانان رقم بزنیم. مهمان‌های ما همیشه تور کویر را می‌رفتن و از جاهای دیگر غافل بودند، برای همین ما تور متفاوتی را برنامه‌ریزی کردیم تا جاهای دیگر یزد را هم نشان دهیم. پشت‌بام عزیزخان هم قصه خودش را دارد، اگر در پشت‌بام باشید دید خیلی خوبی به مسجد جامع و شهر دارید، در واقع پشت‌بام اینجا ۳۶۰ درجه است و در ارتفاع خوبی هم قرار دارد. ما، در اینجا، قصه عزیز خان را برای مهمانان تعریف می‌کنیم که از بزرگان و بازاری‌های قدیمی یزد هستند، تفاوت خانه‌های یزدی و اصفهانی رو می‌گوییم، از کفترخانه، بیلاق قشلاق خانه‌ها در زمستان و تابستان، فرم حوض‌ها، برج ساعت، امیرچخماق، بازار سوق و مناره‌های مسجد و... و همه جاهای دیدنی را معرفی می‌کنیم. حتی پنجره‌های ۳۰۰ ساله‌ی اقامتگاه! از قصه زنده بودن چوب‌ها در معماری بادگیرها که موریانه نمی‌زند هم صحبت می‌کنیم. زبان یزدی یاد می‌دهیم و زبان مهمان‌ها را هم یاد می‌گیریم که بتوانیم بهتر با آنها تعامل کنیم و همچنین آداب غذا خوردن یزدی و غذاهای یزدی را هم برای مهمانان تعریف می‌کنیم. ما در اقامتگاه عزیزخان با مهمان‌ها دوست می‌شویم و حتی به خانه هم رفت‌وآمد هم داریم. همیشه عزیزخان می‌گفتند که باید حال خوب را انتقال دهیم تا زندگی را زیباتر کنیم، تو این اقامتگاه که به اسم ایشون ثبت کردیم همین رسالت را داریم که میزبان حال خوب مهمانان باشیم.



نظرات کاربران در جاباما

نظرات مهمانان، بهترین راه برای انتخاب اقامتگاه!

یک تیر و دو نشان با بررسی نظرات کاربران، از این جهت که راهی است که هم ما و میزبانان بتوانیم از تجربه مهمانان با خبر شویم و هم کاربران جاباما بتوانند با خواندن نظرات و پیشنهادات بهترین انتخاب را داشته باشند.

تعداد نظرات ثبت شده مهمانان
در جاباما در سال ۱۴۰۱

۱۱۲ هزار نظر



بلندترین نظر ثبت شده

۶۲۳
کلمه با امتیاز ۵

نگاهی به نظرات مهمانان جاباما



عالی از هر نظر!



بسیار تمیز، عالی از هر نظر، باغ بانمک و خوشگل، همه چیز نو و سالم، حتی کارد و قاشق و چنگال داخل یه پلاستیک بود که نشون دهنده تمیزی و ریزبینی میزبان هست، واقعا عالی بود، اگه مسیرم اون سمتی باشه قطعا باز هم همین جا میرم.

نمره بیست برای شما



هرچیزی که از یک اقامتگاه انتظار داریم این اقامتگاه داره، تمیزی اتاق‌ها که واقعا برای همه مهمه اینجا واقعا اهمیت داده می‌شه، صبحانه خوب و به اندازه‌ای داشت، رفتار آقای معمار و کارکنان بسیار مودبانه و محترمانه بود، خلاصه نمره بیست رو به این اقامتگاه میدم.

ماه عسل فقط با جاباما



واقعا عالی بود، حتی از عکس‌هاش هم قشنگ‌تر بود. فوق‌العاده تمیز، میزبان عالی، ما واسه ماه عسل رفته بودیم، وقتی رسیدیم واسه ما کیک گذاشته بودن

سنگ تمام گذاشتن!



انقدر جای دنج و خوبی بود، سرشار از آرامش و حس خوب. به میزبانی آقای ابراهیمی، که سنگ تمام گذاشتن، از نظافت، کیفیت غذا و منو کافه‌شون، اتاق‌ها و محوطه حیاط عالی بود، من یک شب اضافه تر رزرو کردم. انشالله بزودی دوباره مزاحمشون میشیم. برای انتخاب این اقامتگاه ثانیه ای شک نکنید...

این بار در اقامتگاه دیمه لاهیجان را می‌زنیم قصه‌ای با روایت علی پوررجبی

اقامتگاه دیمه یک کسب‌وکار خانوادگی است! من و برادرم و همسرهایمان اینجا را راه انداختیم. ما همگی علاقه‌مند به معماری تاریخی گیلان بودیم، طوری که من و برادرم و یکی از دوستانمان، سال‌ها پیش از روی علاقه بعضی بناهای قدیمی در حال تخریب گیلان را مستندسازی می‌کردیم یعنی نقشه‌ها را برداشت می‌کردیم و تصویر می‌گرفتیم. بعد از گذشت سال‌ها از این ماجرا اتفاقی در سایت دیوار آگهی اجاره ساختمان دیمه را دیدیم، بیشتر از سرکنجکاو و برای دیدن ساختمان با مالک قرار گذاشتیم تا بنا را ببینیم. وقتی از نزدیک ساختمان را دیدیم حسابتی دلمان رفت و متوجه شدیم که مالک هم دلش می‌خواهد تا بنا را از طریق کافه و اقامتگاه دوباره زنده کند. با اینکه پول زیادی برای سرمایه‌گذاری در کار نداشتیم اما حس خوب مالک و هم خود دیمه باعث شد تا قصه دیمه را شروع کنیم.

به سختی سرمایه لازم برای بازسازی و تجهیز را جمع کردیم و برای صرفه‌جویی و البته باب طبع شدن فضا، طراحی و اجرای خیلی از جزئیات را مثل طرح سرویس‌ها گرفته تا طراحی و اجرای تخت و میز و نقاشی و تزئینات را خودمان دست گرفتیم.

۴ ماه مداوم کار کردیم تا رسیدیم به افتتاح اولیه بوتیک هتل و کافه دیمه.

اما اینجا پایان قصه کار ما نبود!

از اینجا به بعد، همزمان هم کافه و هتل رپ را چرخاندیم و هم کارهای تکمیلی رو ادامه دادیم. و امروز در دیمه به روی مهمانان باز است تا آنها را شریک قصه‌های خود کنیم.



پشتیبانی در جاباما

تعداد کل تماس های خروجی

۴۰۹۱۲۳ 

پشتیبانی جاباما در دو بخش مهمان و میزبان به صورت ۲۴
ساعته و ۷ روز هفته پاسخگوی کاربران است



مدت زمان کل تماس های
پاسخ داده شده

به میزبانان ۴,۷۳۴ ساعت



تعداد کل تماس های
پاسخ داده شده

به میزبانان ۱۲۱,۷۴۷



متوسط زمان گفت و گو

بامیزبان ۱۴۰ ثانیه

به مهمانان ۹,۴۹۶ ساعت

به مهمانان ۲۱۶,۳۶۴

بامهمان ۱۵۸ ثانیه

میانگین رضایت کاربران از پشتیبانی تیم مهمان

۵ از ۴,۷۹

میانگین رضایت کاربران از پشتیبانی تیم میزبان

۵ از ۴,۸۸

کارشناس پشتیبانی مهمانان با بیشترین میزان رضایت

رضا رجایی ۴,۹۵



کارشناس پشتیبانی میزبانان با بیشترین میزان رضایت

سعید باقری ۴,۹۴



قصه علی لک در جاباما

من علی ام!

۲۳ ساله و از ۱۷ سالگی از خانه و خانواده جدا شدم. کارهای کوچک زیادی را امتحان کردم که بین همشون ارتباط برقرار کردن با آدم‌ها نقطه اشتراکشان بود.

اوایل مسیر، کار در کافه را امتحان کردم، سه سال در این حوزه در قسمت‌های مختلف کافه مشغول بودم، از آشپزخانه گرفته تا جایی که بتوانم یک کافه را راه اندازی کنم.

به کافه کارخانه نوآوری که در حال راه اندازی بود عنوان باریستا اضافه شدم که روی فروش کافه خیلی تاثیرگذار بودم و توانستم یک سال فروش آنجا را چند برابر کنم.

در همین مدت با بچه‌های علی‌بابا آشنا شدم و برایم خیلی جالب و جذاب بود که بتوانم در بیزنس علی بابا کار کنم. موفق شدم با تیم علی‌بابا ارتباط خیلی خوبی را بسازم و قرار شد که وارد تیم b۲b آنجا بشوم که به دلیل یکسری مشکلات شرایط فراهم نشد.

بعد از حدودا دو سه ماه بهم پیشنهاد شد که در جاباما مشغول به کار شوم. بعد از مصاحبه با احمد و لیلا قصه من در جاباما شروع شد.

اوایل برای دوره آنبوردینگ در تیم پشتیبانی میزبان مشغول شدم ولی حس می‌کردم این جنس کار اصلا برای من نیست و خیلی تلاش کردم که تا وارد تیم بازرگانی شوم.

بعد از دو هفته پروموت شدم و به عنوان کارشناس بازرگانی در تیم فعالیت خود را ادامه دادم. ابوالفضل (مدیر بازرگانی) تمام آن چیزی که در این سال‌ها بلد بود را خیلی دوستانه بهم یاد داد که باعث شد آنقدر زود به کارم علاقه‌مند شوم که در سه یا چهار روز اول حدود ۳۰۰ تا اقامتگاه رو با میزبانان قرارداد بستم.

پرانرژی‌ترین رفته‌م و خیلی زود توانستم ارتقا شغلی بگیرم و سیتی‌منیجر و بعد زون‌منیجر شوم. فضای یادگیری برایم بی‌نهایت باز بود و تلاش می‌کردم یکی‌یکی نقاط ضعفم را پر کنم، ذوقم برای یاد گرفتن و انجام دادن، هر روز ادامه داشت. چند ماه پیش موفق شدم که سرپرست تیم بازرگانی جاباما بشوم که این شروعی شد برای چالش‌های جدید و جدی‌تر.

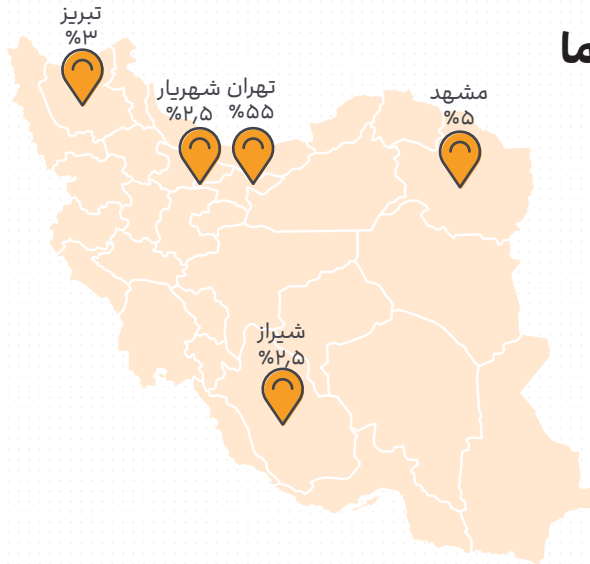
من اینجا یاد گرفتم که کار سخت رو باید انجام داد.

و غیر ممکن را هم ممکن کرد.



جاباما در اینستاگرام

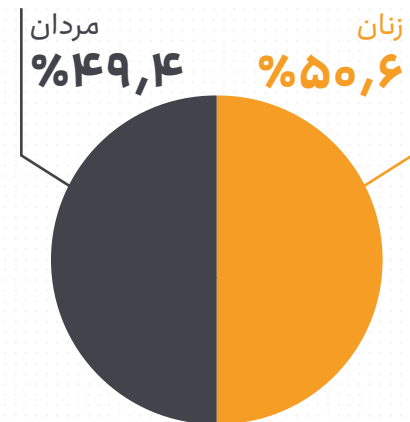
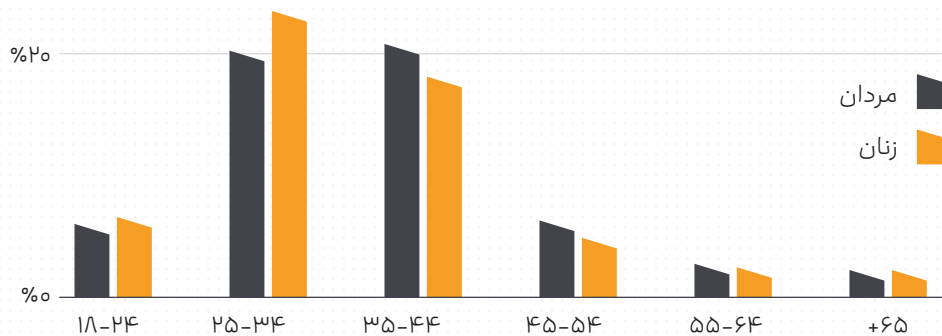
تقسیم بندی شهرها و سن فالوورها در جاباما



ساکنان پایتخت، نفر اول اهالی اینستاگرام!

نزدیک به ۵۵ درصد از فالوورهای جاباما در اینستاگرام، ساکن شهر تهران هستند و به ترتیب ۵ درصد ساکن مشهد و ۴۰ درصد باقی مانده در بین شهرهای ایران پراکنده هستند.

۲۶۰k+ فالوور



فالورهای جاباما

میزان Reach اینستاگرام جاباما در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال گذشته، افزایش نزدیک به ۵۰ درصدی داشته و به ۲,۴۰۰,۰۰۰ رسیده است. میزان فالورهای اینستاگرام جاباما در سال ۱۴۰۱، ۲۱,۲۸۲ نفر افزایش داشته و این در حالی است که ما تمام فعالیت‌های اینستاگرام و بازاریابی را در پاییز سال گذشته متوقف کرده بودیم.



میزان رشد فالوور از ابتدای
سال ۱۴۰۱ تا پایان سال

۳۱,۲۸۱



تعداد فالوور
در پایان سال ۱۴۰۱

۲۰۶,۲۴۲

نرخ تعامل در سوشال



نرخ تعامل فالوورهای جاباما
در اینستاگرام

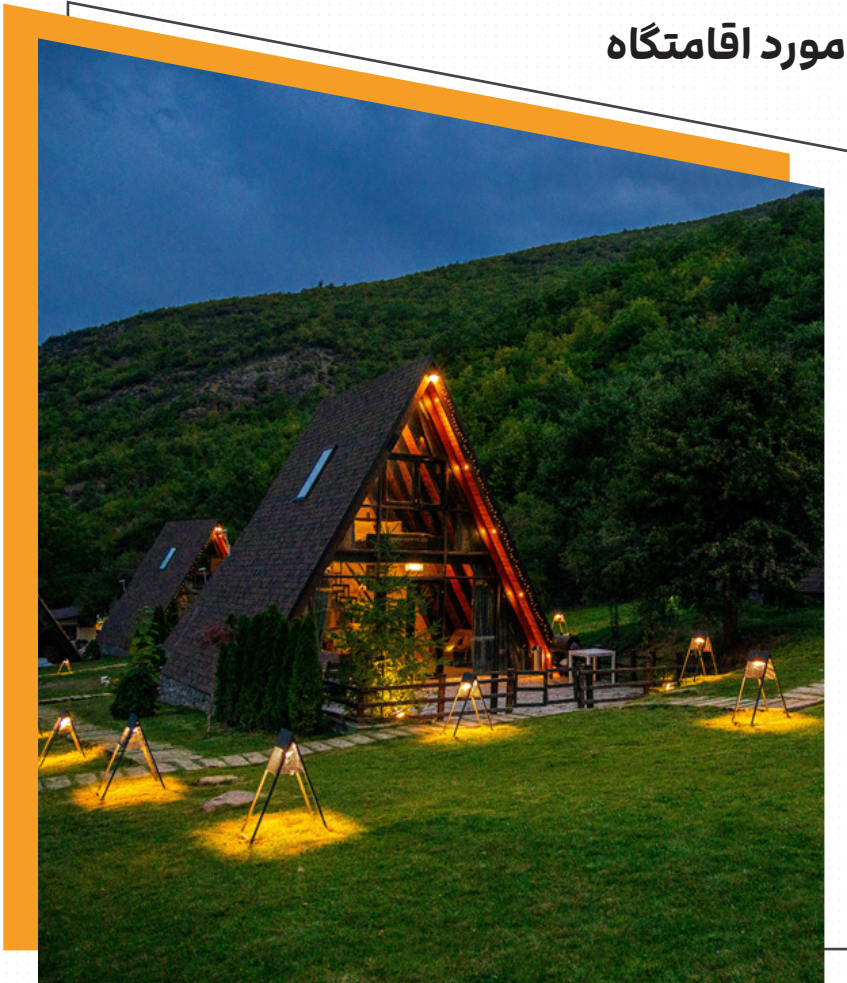
۱,۵۲%



Reach

۲,۳۸۵,۸۱۳

بیشترین های اینستاگرام در مورد اقامتگاه



- اقامتگاه مورد علاقه کاربران
- بالاترین میزان Share پست اقامتگاه
- تماشای ویدئو
- کلیک استوری
- interaction و like

کلبه مثلثی زانوس



شهر مورد علاقه کاربران □
بیشترین میزان ذخیره پست □

رشت

این بار در کلبه حامد سوادکوه را می‌زنیم قصه‌ای با روایت حامد خلیلی

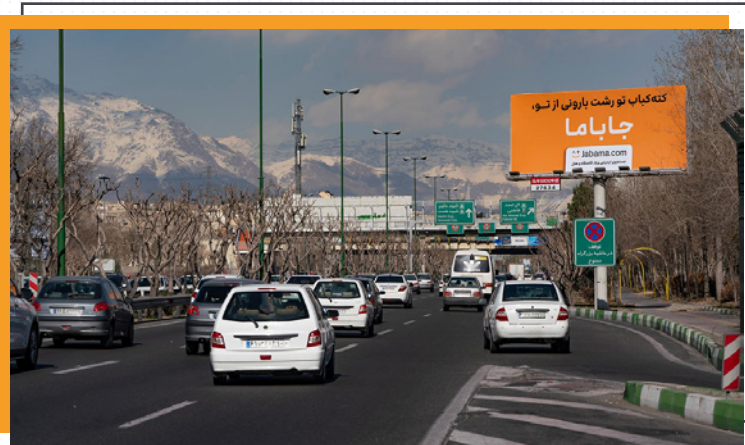
قصه کلبه حامد برمی‌گردد به سال ۹۰ که من دانشگاه قبول شدم، هم بیکار بودم هم بی‌پول! در تالارهای عروسی به عنوان گارسون کار می‌کردم و اندازه ۲ میلیون و ۲۰۰ پس انداز کرده بودم تا گوشی آیفون بخرم که البته گوشی گران شد و من ۵۰۰ تومان کم داشتم. شد ماه رمضان و تعطیلی تالارها، برای همین من هم رفتم تا سری به روستایمان بزنم. یک روز، خیلی اتفاقی به همراه دوستم رفتیم تا دوری اطراف کلبه‌های روستا بزنیم که حدود ۲۰ دقیقه با روستا فاصله داشتند.

کلبه مادر بزرگ من هم یکی از این کلبه‌ها بود که ۶-۷ سالی میشد که به خاطر دور افتادن از همه، آنجا را ترک کرده و به روستا آمده بود. کلبه‌ای خالی و متروک! زیر درختی با دوستم نشستیم بودیم که من بهش گفتم برای خرید گوشی ۵۰۰ تومان کم دارم. دوستم نگاهی به من انداخت و گفت، چرا این کلبه را بازسازی نمی‌کنی تا سال دیگه ۱۰ تا آیفون بخری!

به خاطر مشکلات خانوادگی خیلی حرفش را جدی نگرفتم اما جرقه‌ای توی سرم خورده بود. دو سه روز بعد بازسازی مخفیانه کلبه را شروع کردم. تا پایان ماه رمضان بازسازی را جلو بردم، دایی کوچکم هم از این کار استقبال کرد و همان شد که من ۲ میلیون و ۲۰۰ که داشتم را گچ خریدم و خودم دست به کار شدم. کار تمام شد و قصه کلبه حامد شروع شد. آن موقع محلی‌ها با گردشگری موافق نبودن و حساسیت‌ها خیلی بالا بود. در کل منطقه لفور، من دومین نفری بودم که اقامتگاه اجاره می‌دادم. اما الان همه چیز عوض شده است. کم‌کم کار رونق گرفت و امروز ما میزبان مهمانان بسیاری از همه جای ایران هستیم



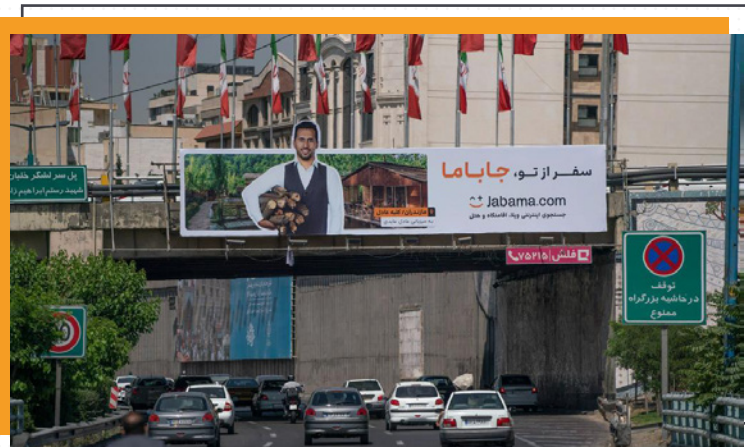
کمپین های بازاریابی جاباما



کمپین ۱

چای آتیشی تو کلبه رامسر از تو، جاباما

اسفند ۱۴۰۰ تا فروردین ۱۴۰۱



کمپین ۲

سفر از تو، جاباما

خرداد ۱۴۰۱



کمپین ۳

جاباما جوره

تابستان ۱۴۰۱



کمپین ۴

سفر نوروزی از تو، جاباما

بهمن ۱۴۰۱ تا فروردین ۱۴۰۲

این بار در اقامتگاه ناخدا علی لافت را می‌زنیم قصه‌ای با روایت عبدالله سفاری

من همیشه به گردشگری علاقه داشتم. به خاطر موزه‌ای که دارم و علاقه‌ام به تاریخ و وسایل قدیمی با مسافران زیادی در ارتباط بودم. همیشه مسافران از من می‌خواستند که اقامتگاه سنتی بسازم و می‌گفتند الان مردم به این اقامتگاه‌ها علاقه دارند. اینجا بود که تصمیم گرفتم دست به کار شوم. در این مسیر به خاطر جزیره بودن این منطقه از چالش‌های زیادی گذر کردم اما همیشه امید داشتم که نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود. الان از این مسیری که رفتم خیلی خوشحالم چون به قول قدیمی‌ها همیشه می‌گفتند، زمانی حال انسان خوب است که دوست و رفیق داشته باشد و من الان مهمانان را مثل دوست خودم می‌دانم و روزهای خوشی را کنارشان می‌گذارم. از همه مهمتر با فرهنگ، آداب و رسوم و جاهای مختلف هم آشنا می‌شوم. و امروز در اقامتگاه سنتی ما به روی مهمانان باز است تا دوستی‌ها و قصه‌ها جدیدی ساخته شود.



**برنامه‌های
توسعه گردشگری
در جاباما**

برنامه‌های جاباما از درِ توسعه گردشگری



مشارکت با میزبانان برای توسعه
زیرساخت اقامتگاه‌های فعلی و تجربه



توسعه و ساخت
اقامتگاه‌های جدید



تحریک تقاضای سفر

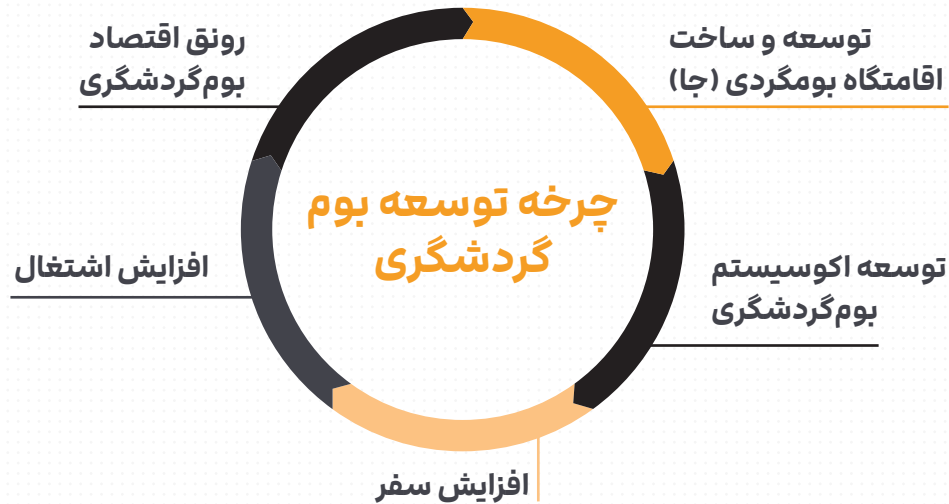


توانمندسازی میزبانانی
که مشکل فروش دارند



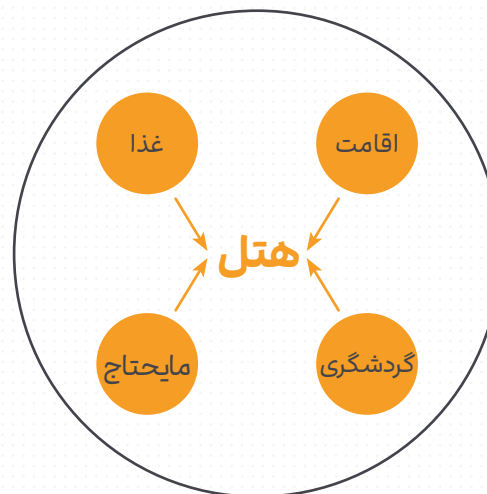
توسعه و ساخت اقامتگاه‌های جدید درهای بیشتر برای قصه‌های بیشتر!

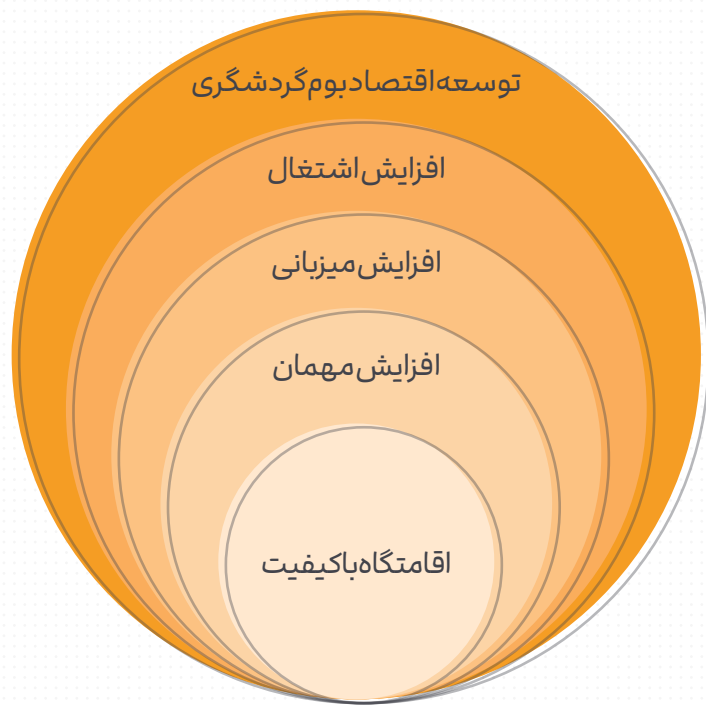
سفر، از رفتن به یک «جا» شروع می‌شود و این «جا» با هدف توسعه اقتصاد گردشگری، باید «بومگردی» باشد. بومگردی که منجر به اشتغال‌زایی و در نهایت توسعه اقتصاد بوم‌گردشگری خواهد شد. در دهه‌های گذشته، هتل نقش اصلی در اقامت مسافران را داشت که تقریباً تنها مرکز اقامتی به شمار می‌رفت. اما با این وجود ساخت هتل‌ها در شهرهای مختلف منجر به «اشتغال‌زایی پایدار» نشد. امروزه به این نتیجه رسیدیم که بومگردی‌ها هستند که چرخه توسعه و اشتغال پایدار را برای هر بوم ایجاد می‌کنند، بنابراین توسعه اکوسیستم و اقتصاد گردشگری یک منطقه، از مسیر توسعه اقامتگاه‌های بومگردی آن می‌گذرد.



توسعه و ساخت اقامتگاه‌های جدید

تفاوت تأثیر بومگردی و هتل بر چرخه توسعه گردشگری





جاباما معتقد است که با ساخت و بهره‌برداری از اقامتگاه‌های باکیفیت که پتانسیل بالایی دارند اما در جاهای دورافتاده و کمتر شناخته هستند، می‌تواند باعث افزایش عرضه باکیفیت در بازار گردشگری، افزایش تقاضا از سوی مهمانان، افزایش پتانسیل میزبانی، افزایش اشتغال، ایجاد اکوسیستم بوم‌گردشگری و در نهایت توسعه اقتصاد بوم‌گردشگری شود.

مشارکت با میزبانان برای توسعه زیرساخت اقامتگاه‌های فعلی و «تجربه» قصه دوستی‌های جدید و شروع‌ها تازه!

یکی از مسیرهای توسعه بوم‌گردشگری جاباما از مشارکت با میزبانان برای توسعه زیرساخت اقامتگاه‌های فعلی می‌گذرد. جاباما در سال گذشته به تعداد بسیاری از میزبانان خود در سراسر ایران، کمک‌های مختلفی در زمینه‌های آموزش، مالی و برندینگ کرده است. در نتیجه، با حمایت از میزبانان و مالکان اقامتگاه‌های بومگردی و کمک به توسعه ظرفیت‌های اقامتی آنها، افزایش تقاضا و در نهایت توسعه اقتصاد بومگردشگری رقم خواهد خورد.



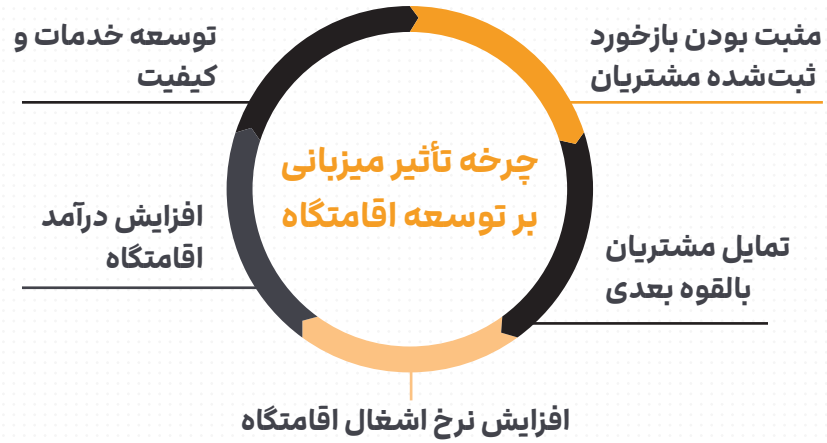
توانمندسازی میزبانانی که مشکل فروش دارند

این جا هیچ دری بسته نیمونه!

اولین تجربه مهمان در سفر، برخورد با میزبان و ورود به اقامتگاه است. برای همین یک میزبان خوب می‌تواند کیفیت سفر را جا به جا کند.

همچنین میزبانی خوب یکی از عوامل مهم رشد و توسعه هر اقامتگاه بوده و جاباما قصد دارد با آموزش‌های تخصصی در حوزه‌های مدیریت مالی، مدیریت عملیات، مدیریت کارکنان، مدیریت نگهداشت، قیمت‌گذاری، بازاریابی محتوایی، مدیریت شبکه‌های اجتماعی، کار با پلتفرم، مدیریت ارتباط با مشتری، مهارت‌های ارتباطی، طراحی خدمات خاص و ... به میزبانان کمک کند تا فروش خود را افزایش دهند.

یک میزبان توانمند، حداقل ۶۰٪ نرخ اشتغال برای اقامتگاهش را می‌سازد و این اتفاق نمی‌افتد مگر با توسعه در همه‌ی این جنبه‌ها که به کیفیت میزبانی نیز منجر می‌شود. توسعه اقامتگاه محدود به افزایش ظرفیت و کیفیت اقامتگاه نیست.



افزایش تقاضای سفر برای مهمانان

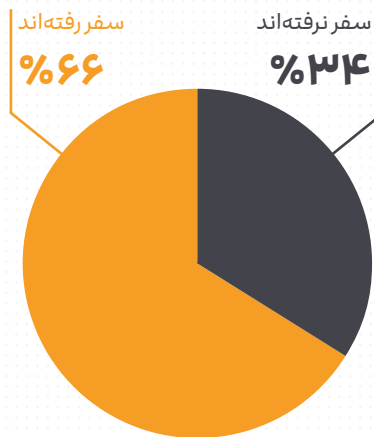
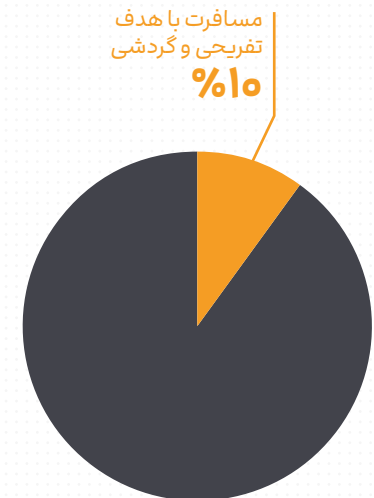
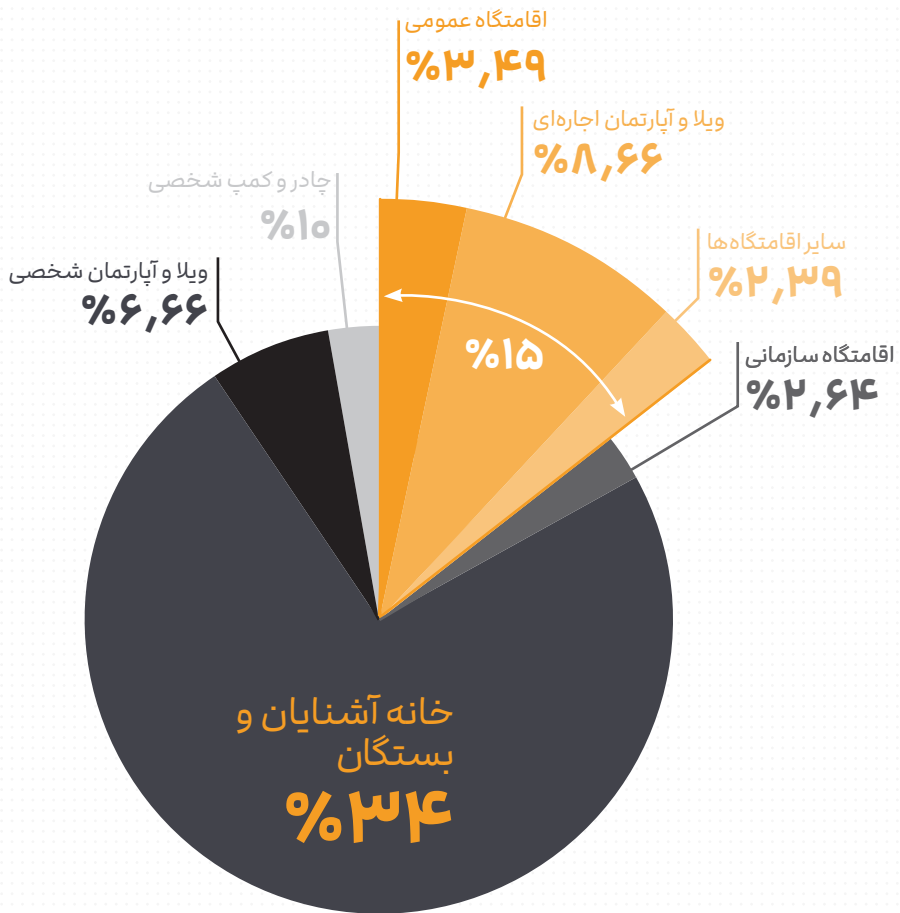
این جا در سفر به روی همه بازه!

مخاطب هدف جاباما فقط سفربروها نیستند! یکی از برنامه‌های اصلی و مهم جاباما دسترس‌پذیر کردن سفر برای همه مردم ایران است.

از آنجایی که پیش‌نیاز اصلی و اولیه سفرهای گردشگری و تفریحی توانایی اقتصادی است، جاباما می‌خواهد با هدف دسترس‌پذیر کردن انواع اقامتگاه‌ها برای همه مردم کشور و تمامی قشرها، نقش مهمی در توسعه و افزایش میزان این سبک از سفر را داشته باشد.

طبق آمار، تنها ۳۴٪ از مردم کشور به سفر می‌روند و از این تعداد، تنها ۱۵٪ اقامتگاه‌های عمومی (هتل، ویلا، بومگردی، سوئیت، مهمان‌سرا و...) را رزرو می‌کنند.

همچنین تنها ۱۰٪ از مسافران با هدف تفریحی و گردشگری سفر می‌شوند.



منبع: مرکز آمار ایران - بهار ۱۳۹۸

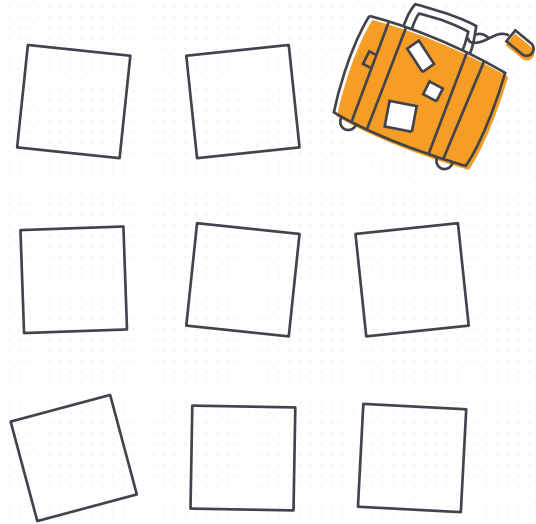
نمونه‌ای از هزینه‌های یک سفر



%۲,۵۳

متوسط سهم هزینه سفر و سرگرمی در کل هزینه‌های غیرخوراکی سالانه یک خانواده شهری

(سال ۱۳۹۵)



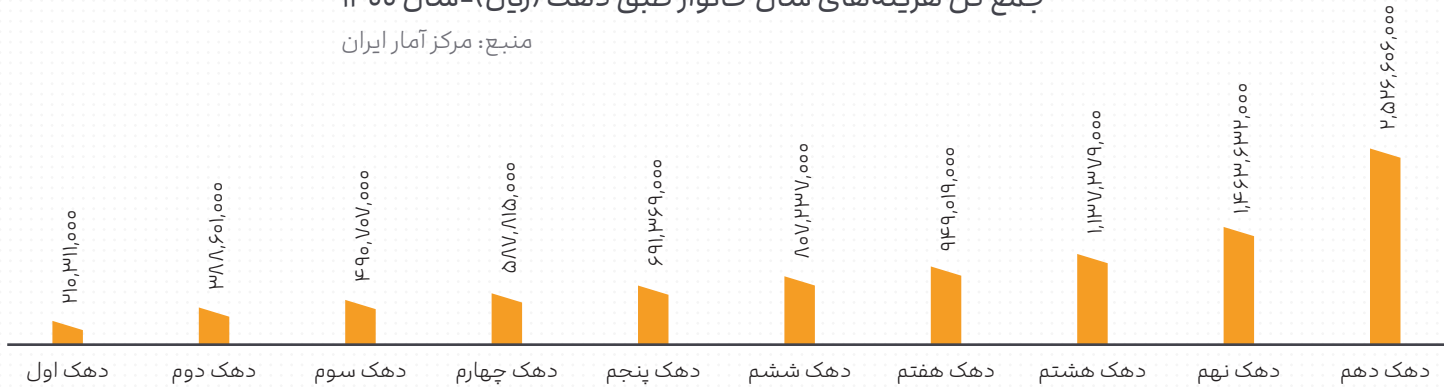
%۱,۸۴

متوسط سهم هزینه سفر و سرگرمی در کل هزینه‌های سالانه یک خانواده شهری

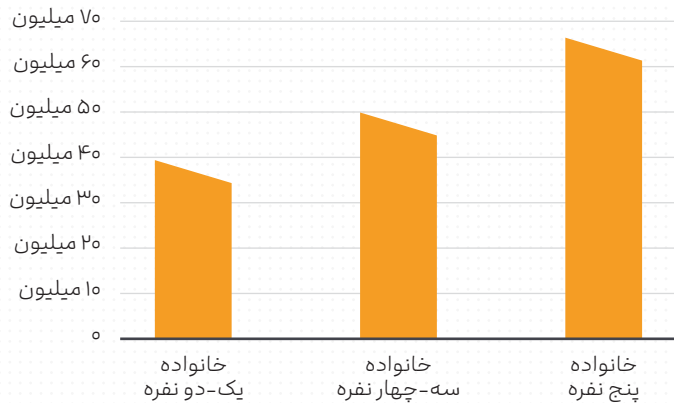
(سال ۱۳۹۵)

جمع کل هزینه های سال خانوار طبق دهک (ریال) - سال ۱۴۰۰

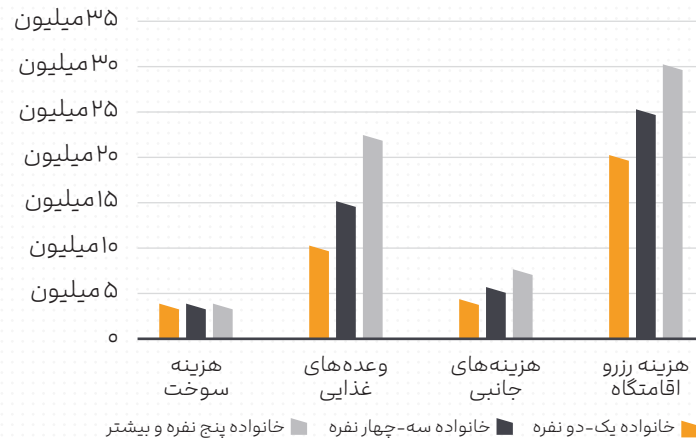
منبع: مرکز آمار ایران



کل هزینه های سفر خانوار با دو شب اقامت



انواع هزینه های سفر خانوار با دو شب اقامت



تمام مبلغ ها به ریال هستند

قصه آرش صفری در جاباما

من هوافضا خواندم و در همین حوزه هم کار می‌کردم تا اینکه با داده آشنا شدم. وقتی فهمیدم چقدر کارهای متنوعی می‌شود با داده در رشته‌های مختلف انجام داد، از علوم اجتماعی گرفته تا تکنولوژی، علاقه‌ام به این رشته بیشتر شد. تصمیم گرفتم با هوافضا خداحافظی کنم و وارد دنیای داده شوم. مدت خیلی کوتاهی کارآموز یک شرکتی بودم و بعد به عنوان نیروی جونیور وارد جاباما شدم.

در ابتدای همکاری‌ام با جاباما به عنوان تحلیل‌گر داده بودم که در آن زمان تیم خیلی کوچک بود. یک سال و نیم در تیم داده کار می‌کردم که به مهندسی داده علاقه‌مند شدم. همیشه از موضوعات فنی لذت می‌بردم و تصمیم گرفتم که این موضوع را با شرکت مطرح کنم. جاباما در این مسیر به من اعتماد کرد و اجازه داد تا مشغول کاری شوم که در آن تجربه‌ای نداشتم و این موضوع قطعاً ریسک بزرگی برای شرکت داشت.

در واقع پروسه یادگیری و کار برای من همزمان اتفاق افتاد، هر کاری که به من داده می‌شد من همزمان برای انجام دادنش آن را یاد می‌گرفتم، خودم تحقیق می‌کردم و یا سراغ کسانی می‌رفتم که در این حوزه تخصص داشتند. بعد از حدود ۲ سال رسماً وارد بخش مهندسی داده شدم، کم‌کم نیرو جذب کردیم تا تیم را بزرگ‌تر کنیم. نگاه یادگیری و اعتمادی که جاباما به نیروها دارد این مسیر پرریسک را راحت‌تر کرد و امروز من مدیریت هر دو تیم، تحلیل داده و مهندسی داده را به عهده دارم.



درباره جابامایها

متوسط سن کارمندان

۲۷,۵ سال

بیشترین سن

۳۸

کمترین سن

۲۰

میانگین سال تولد

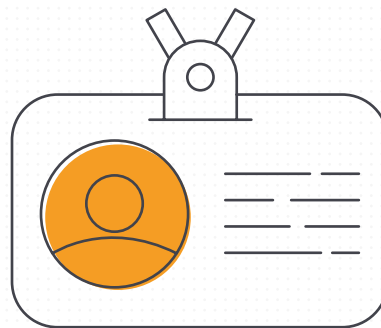
۱۳۷۴

تنوع شغلی

۶۸ عنوان شغلی

تعداد جابامایی‌هایی که حیوان خانگی دارند

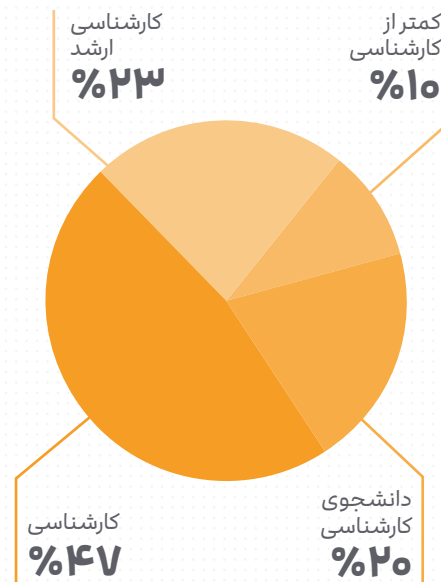
۱۵ درصد از کل جابامایی‌ها



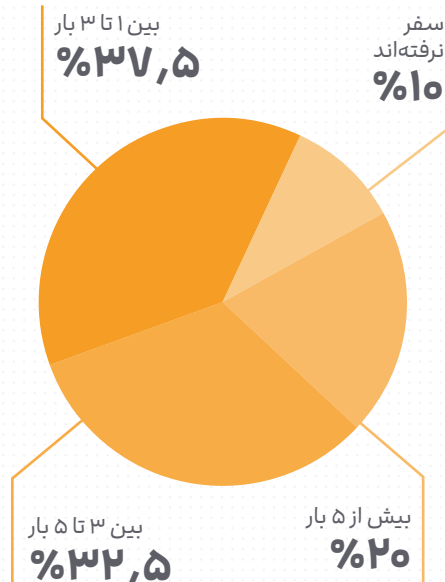
تعداد کارمندان

+۱۵۰

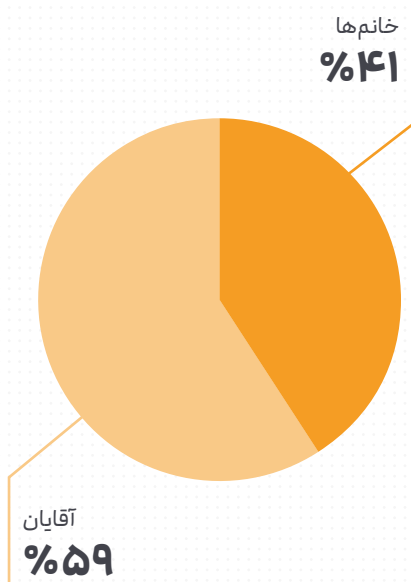
میزان تحصیلات



رفتار سفر تفریحی



جنسیت



مسئولیت اجتماعی در جاباما

قصه مسئولیت اجتماعی جاباما

رویکرد جاباما در زمینه مسئولیت اجتماعی، «مسئولیت اجتماعی آگاهانه و پایدار» و «گردشگری مسئولانه» است. جاباما در سال‌های اخیر در تلاش است که در این چهاربخش فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی خود را افزایش دهد:

سرمایه‌گذاری اجتماعی و توانمندسازی میزبانان

جاباما تا امروز توانسته است بیشتر از ۱۹ هزار میزبان را در ۳۶۱ شهر مختلف به کسب درآمد برساند. از طریق جاباما برای خود و خانواده‌شان در ۳۶۱ شهر ایران، درآمد کسب می‌کنند. همچنین با تشکیل تیم متخصص داخلی برای کمک به آموزش میزبانان در زمینه‌های میزبانی، فروش و... قدم برداشته و امروز میزبانانی که مشکل فروش دارند می‌توانند به صورت رایگان راه و رسم میزبانی و افزایش فروش را با حمایت جاباما آموزش ببینند.

توسعه عدالت اجتماعی

جاباما همیشه برای این هدف تلاش می‌کند که هر کس، در هر گوشه‌ای از ایران بتواند درآمدی پایدار از طریق اجاره اقامتگاه یا خانه خود داشته باشد. فرقی هم نمی‌کند ساکن کجاست! جاباما این امکان را برای همه مردم ایران فراهم کرده تا بتوانند با اجاره اتاق یا خانه خود یا با ساخت اقامتگاهی هر چند کوچک، قدمی برای تحول شرایط زندگی خود بردارند. جاباما در همین راستا به بیش از ۸۰ درصد از اقامتگاه‌های بومگردی خود، خدمات مالی و برندینگ ارائه کرده است.

گردشگری مسئولانه و اشتغال‌زایی برای جوامع محلی

رویکرد جاباما به حوزه گردشگری، فقط در زمینه تامین اقامت و توسعه ظرفیت‌های گردشگری و بزرگ‌تر کردن این بازار نیست، بلکه حفظ فرهنگ و ارزش‌های بومی یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که جاباما برای آن قدم برداشته است. این رویکرد جاباما را می‌توان در ایجاد محصول «تجربه» و مشارکت با تیم‌های محلی در نگهداشت زیست‌بوم جنگل‌های حرا و احیای آن (پروژه «سرزوروما») به خوبی مشاهده کرد.

سفرهای درمانی

جاباما برای حل معضل چادر زدن در اطراف بیمارستان، با استفاده از توان و ظرفیت اقامتگاه‌های خود قدمی برداشته است.

از همین رو طی همکاری با موسسه سیمرغ، به خانواده‌هایی که از شهرهای کم‌برخوردار و دورافتاده و با هدف درمان کودکان بیمار خود، به شهرهای بزرگ‌تر مجاور یا پایتخت سفر می‌کنند و در طول درمان نیاز به جایی برای ماندن دارند (بیمارانی که در طول دوره درمان پیوند مغز استخوان انجام داده‌اند، مبتلایان به انواع سرطان و کسانی که پیوند عضو داشته‌اند و...) اما امکان تامین هزینه‌های اقامت خود را ندارند، خدمت رایگان می‌دهد تا بخشی از بار و فشار آن را از دوش خانواده‌ها بردارد.



و این قصه
ادامه دارد...

