

هر دری یه قصه‌ای داره
گزارش سال ۱۴۵۰ جاباما



تَقْرِير

پشت این در،
جاباما میزبان شماست
و شما
این جا
مهمان قصه‌های ما هستید.



فهرست مطالب

قصه جاباما

از در بازار اقامت ایران

احمد، مدیرعامل جاباما

جاباما در یک نگاه

کاربران در جاباما

رفتار کاربران جاباما

میزبانان در جاباما

اقامتگاه‌ها در جاباما

لیست علاقه‌مندی‌هادر جاباما

جاباما در شهرهای ایران

نظرات کاربران در جاباما

پشتیبانی در جاباما

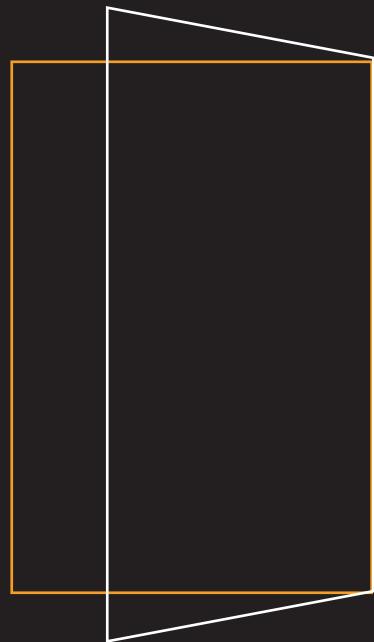
جاباما در اینستاگرام

کمپین‌های بازاریابی جاباما

برنامه‌های توسعه گردشگری در جاباما

درباره جاباما‌یها

مسئولیت اجتماعی در جاباما



هر دری یه 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 گفتنی و خواندنی نمی‌شد. میزبانانی از گوشه گوشه ایران؛ شمالی‌ها، کردّها، لرها، خراسانی‌ها و بلوج‌ها، جنوبی‌ها، مردمان مرکز و همه‌ی میزبانان از هر قومی که هر کدام نقشی در این داستان خاطره‌انگیز دارند.

میزبانانی که در اقامتگاه‌ها بیشان - و چه بسیار خانه‌هایشان - را با روی خوش به مهمانان باز می‌کنند، کلید اقامتگاه‌ها بیشان 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 همکارانمان 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 قصه‌ما باشید.

این قصه را تَقدِیم 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 مقصد های 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 تَقدِیم به همه اعضای تیم جاباما که برای یک هدف، دسترسی‌پذیر کردن سفر برای همه،
هر روز تلاش می‌کنند.

از در
بازار آقامت 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 بزرگ 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.



اندازه بازار اقامتگاه‌های ایران



هزار میلیارد تومان



هر دهی به قصه‌ای داره
گزارش سالانه ایجادها

جاباما
۱۵

بازار اقامت در ایران

میزبانان، اقامتگاهها و مهمانان

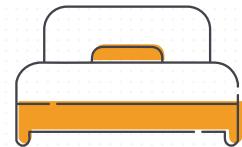


هر دی یه قصه ای داره | گزارش سال ۱۴۰۰ جایبا

با ماما ^+ ۱۱

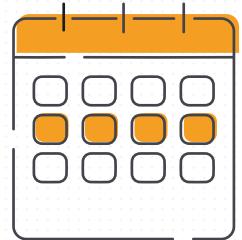
تعداد میزبان ها
۵۰ هزار

هزار اقامتگاه
100



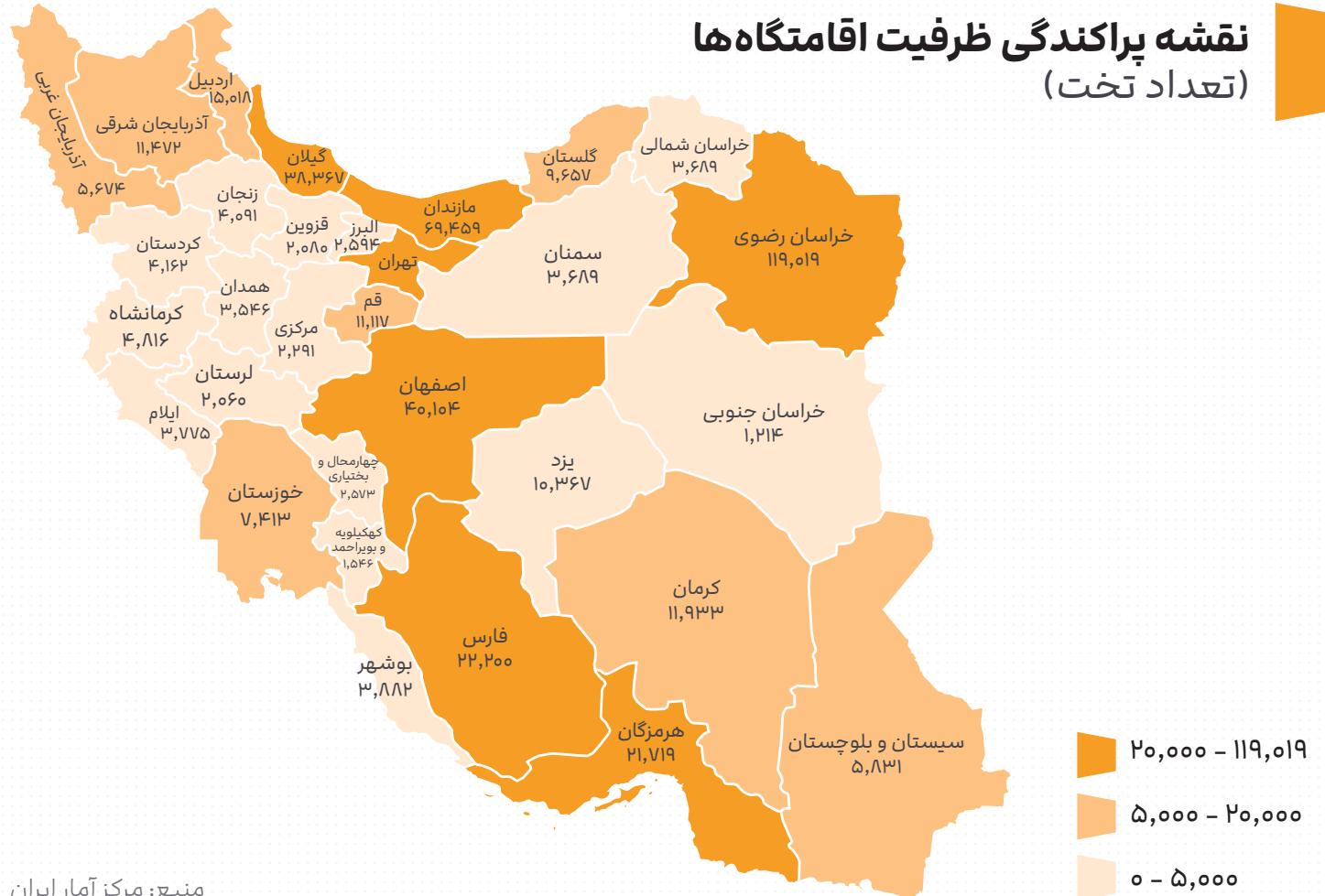
متوجه مدت زمان اجاره

روز ۱, ۷



متوجه تعداد مهمانان در هر سفر
۳,۲ نفر

نقشه پراکندگی ظرفیت اقامتگاه‌ها (تعداد تخت)



منبع: مرکز آمار ایران

نقشه پراکندگی نفر شب



نفر شب: 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

- %۱۱۳ - %۱۳۷
- %۵۰ - %۹۹
- %۳۱ - %۴۹



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 مهمنان و میزبانان در پیش داریم.

بازار اقامتگاه‌های غیرهتلی در سال‌های اخیر به عنوان یکی از مقررین به صرفه‌ترین امکان‌های سفر برای همه بوده اما با این وجود، وضعیت اقتصادی جاری، این آخرین روزنه سفر برای مردم را کم‌رنگ‌تر از قبل کرده و سفر هنوز برای ۴۰ درصد از مردم ایران در دسترس نیست. اقامتگاه‌های 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 میزبانانمان برای ارائه خدمات شایسته به مهمنان خود از طریق توانمندسازی آنها در بستر تکنولوژی بوده است؛ افزایش و ایجاد تقاضا، آموزش به میزبانان، سرمایه‌گذاری در توسعه اقامتگاه‌های باکیفیت و ... از جمله اقداماتی است که در این حوزه انجام داده‌ایم. تعهد ما در جاباما، فراهم کردن امکان دسترسی مقررین به صرفه سفر در هر سبک و انتخابی برای همه مردم ایران و ایجاد درآمد پایدار برای جامعه میزبانانمان است.

معتقدیم که هر سفریک 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.

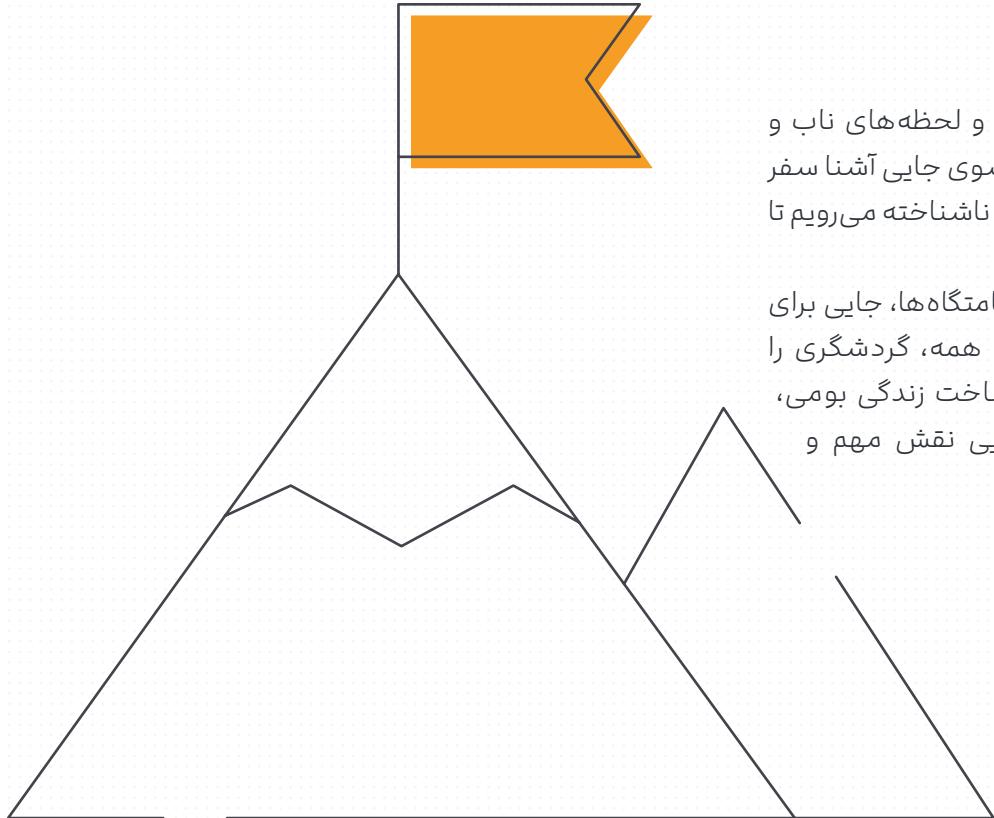
احمد ایزدپور

گمان مبرکه به پایان رسید کار مغان / هزار باده نخوردہ در رگ تاک است



جاپاما
دریک نگاه

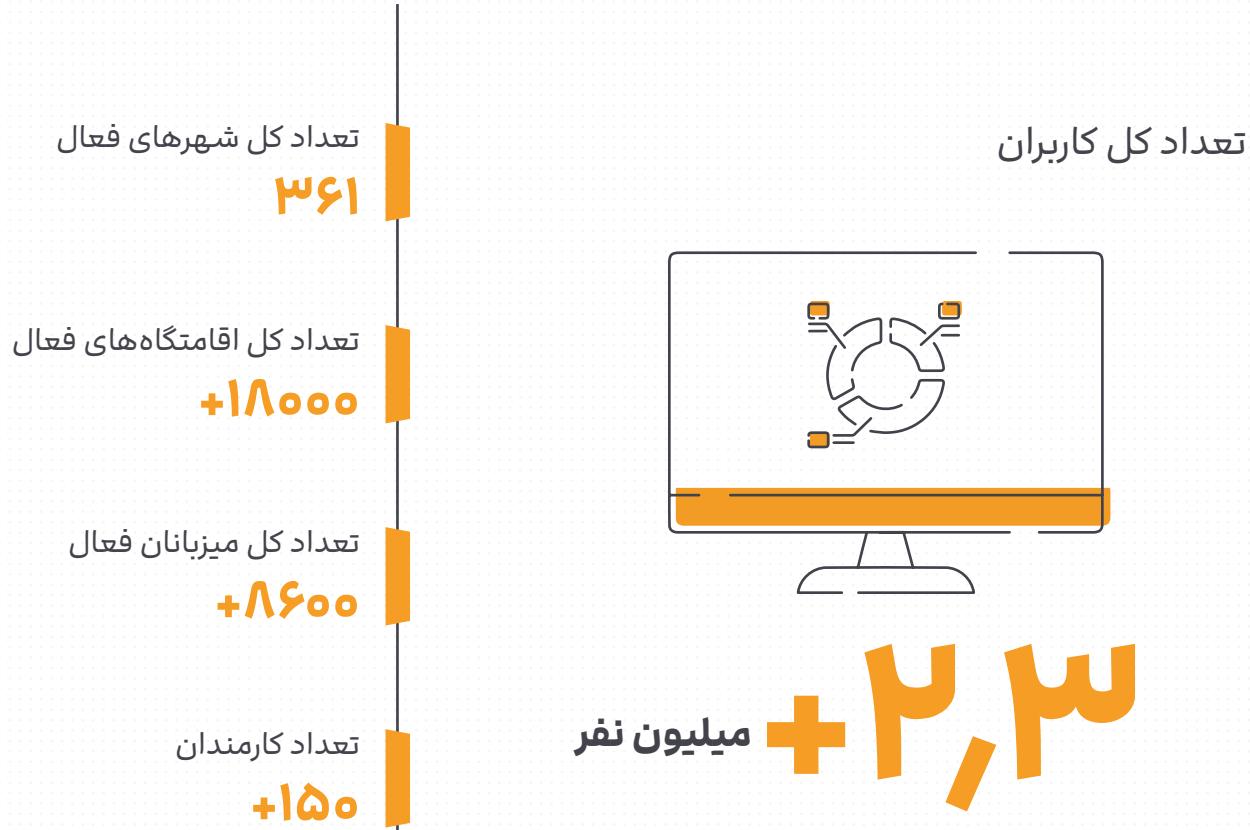
چشم انداز جاباما



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





میزان رشد جاباما در سال ۱۴۰۰ در مقایسه با سال ۱۳۹۹

۲,۳ برابر

رشد تعداد سفارش کل (رزرو کل)
در سال ۱۴۰۰

۲,۳ برابر

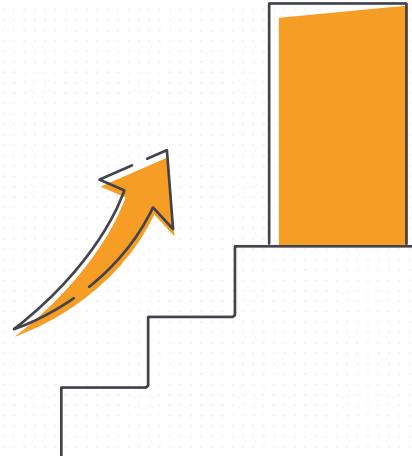
رشد تعداد کل رزرو اتاق شب
در سال ۱۴۰۰

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

۶,۴ برابر

رشد مبلغ فروش جاباما
در سال ۱۴۰۰

میزان افزایش قیمت از
نرخ تورم ۱۴ درصدی، کمتر بوده است.



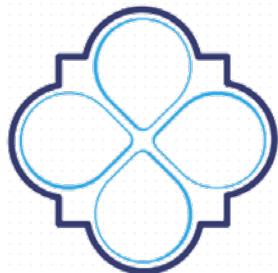
اتاق شب: هر اقامتگاهی، هر
شب رزرو شده اش، یک اتاق شب
حساب می‌شود

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 ابر و چابهار.

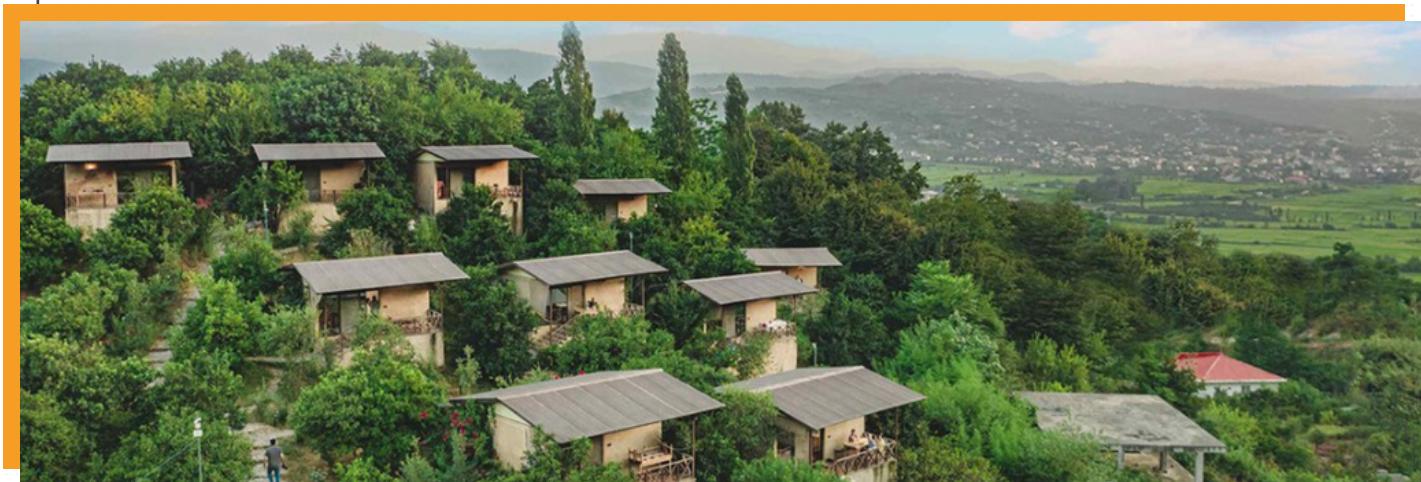


JARAN
Powered by Jabama

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:

بومگردنی، 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 چادرهاشان و تجربه‌های دیگر که ما را به فرهنگ، سنت، سبک زندگی و قصه‌های متفاوتی نزدیک‌تر می‌کند.



تجربه زندگی محلی در ترکمن صحرا



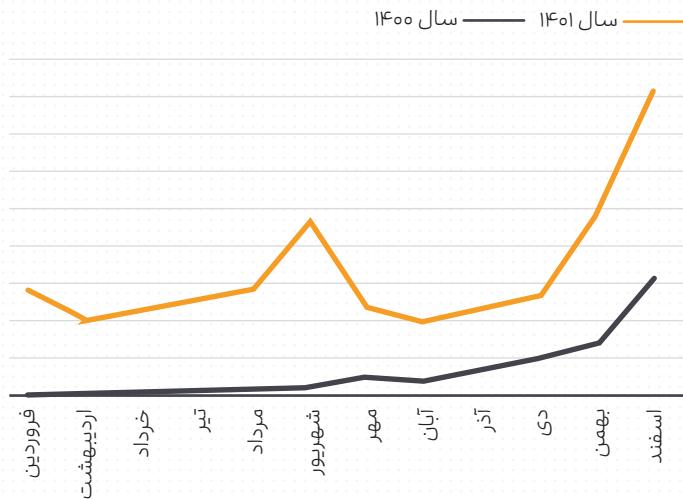
تجربه پخت نان محلی با خاله لیلا

میزان فروش در سال ۱۴۰۰ در مقایسه با سال ۱۴۵۰

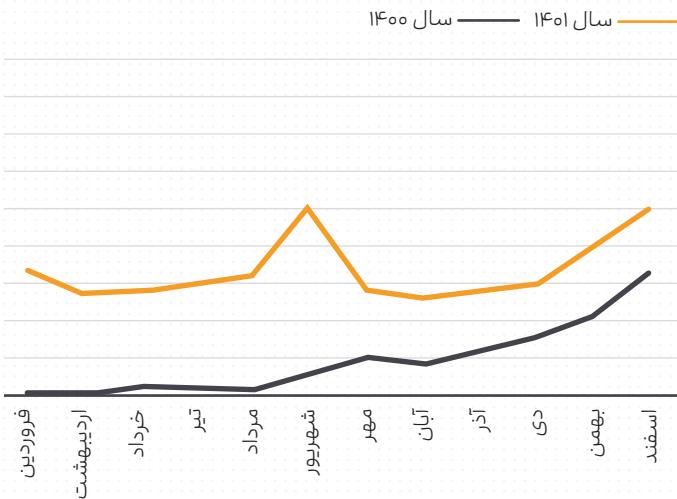


در پاییز سال گذشته همزمان با تحولات جامعه، تمام فعالیت‌های بازاریابی جاباما همانند دیگر کسب وکارها که با هدف جذب کاربر و افزایش میزان فروش در جریان بود، متوقف شد. به همین دلیل میزان فروش در نیمه دوم سال ۱۴۵۰، در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، کاهش چشمگیری داشت.

نمودار مبلغ فروش



نمودار تعداد سفارش (رزرو)



این بار در چادر عشایر را می‌زیم 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 مسافران نشان دهیم. برای رسیدن به این هدف یک اقامتگاه عشایری تاسیس 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 جایاما توanstیم چندین محصول تجربه دیگر را هم اضافه کنیم تا با ما بتوانید بکرترین مناظر طبیعی ایران را بینید یا به عمق تاریخ کهن ایرانی سفر کنید.



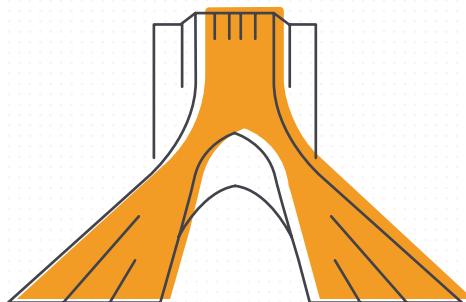
کاربران
درجات

تعداد کاربران

اهالی پایتخت در خط اول کاربران!

بیش از ۵۰ درصد از کاربران جایبا مسکن تهران هستند که به مناطق مختلفی از ایران سفر می‌کنند.

در پاییز سال ۱۴۰۰ با وجود اینکه کمپین‌های بازاریابی جایبا همزمان با تحولات جامعه متوقف شد، تعداد کل کاربران فعال جایبا 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 ۱۴۰۰

۲.۳ + میلیون نفر

رشد کاربران فعال در مقایسه با سال قبل

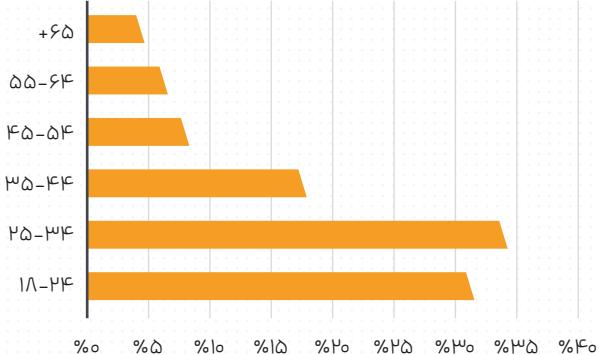
۲۲۳
درصد

گروه‌های سنی کاربران جایاما



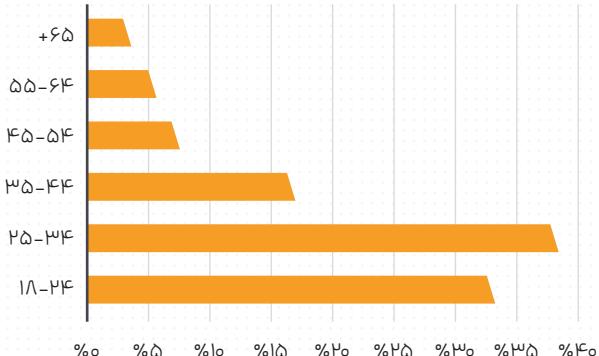
توزیع سن کاربران جایاما

نزدیک به ۶۵ درصد از کاربران جایاما بین ۱۸ تا ۳۴ سال، ۴۵ درصد بین ۳۵ تا ۵۴ سال و همچنان ۵۵ درصد بالای ۵۵ سال سن دارند.



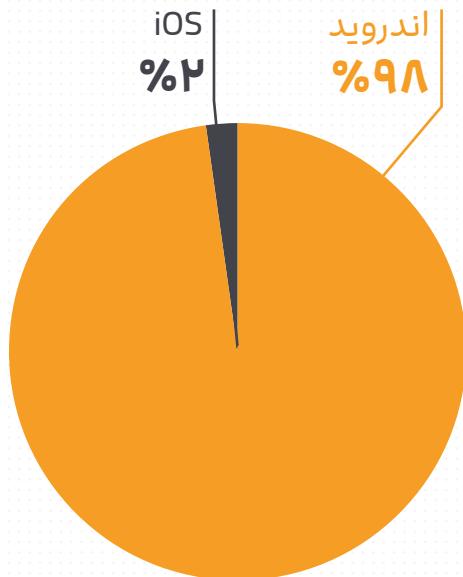
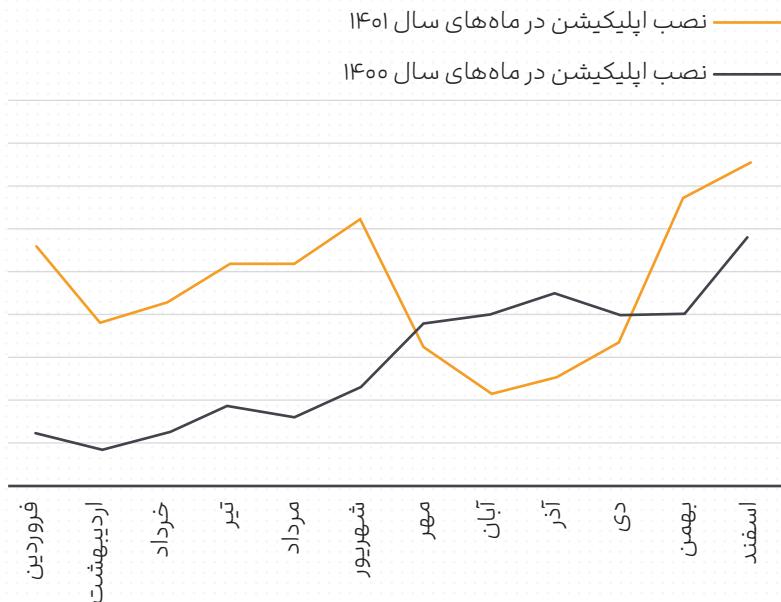
میزان ثبت سفارش (رزرو) در جایاما بر اساس گروه‌های سنی

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



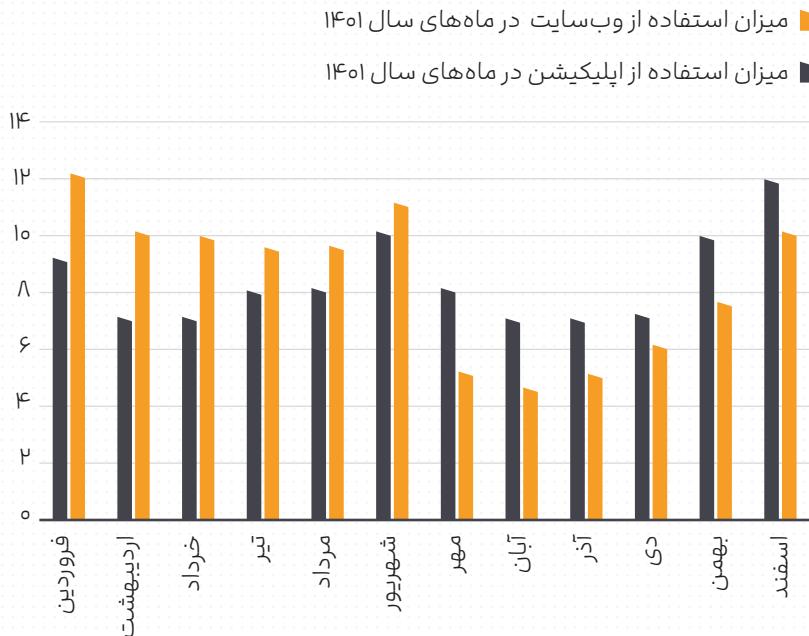
کاربران و اپلیکیشن جاباما

با وجود افزایش ۱۶۰ درصدی میزان نصب اپلیکیشن و ۲۳۳ درصدی تعداد کاربران جاباما در سال ۱۴۰۵ در مقایسه با سال قبل، از آنجایی که تمام کمپین‌های بازاریابی جاباما در پاییز ۱۴۰۵ متوقف شده بود، عمدۀ 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 وب سایت برای رزرو اقامتگاه

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



رشد بازدید از اپلیکیشن و سایت
در مقایسه با سال قبل

۳۳۵ درصد

رُفتار کاربران
جاباما

اول در چند اقامتگاه را بزن، بعد رزرو کن!

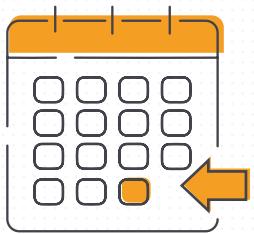
این یک رفتار تکرار شونده در میان کاربران جایما است که قبل از رزرو، به طور متوسط نزدیک به ۵ اقامتگاه را مشاهده و بعد رزرو خود را نهایی می‌کنند. همچنین کاربران جایما به طور میانگین، ۴۰.۴ روز زودتر از تاریخ ورود، اقامتگاه خود را رزرو می‌کنند.

متوجه
تعداد اقامتگاه‌های
مشاهده شده قبل از رزرو



اقامتگاه





بیشترین روز
ورود به اقامتگاه

۲۹ اسفند



بیشترین روز اقامت
در سال ۱۴۰۰

۳۰ فروردین



پرسفارش‌ترین روز
در سال ۱۴۰۰

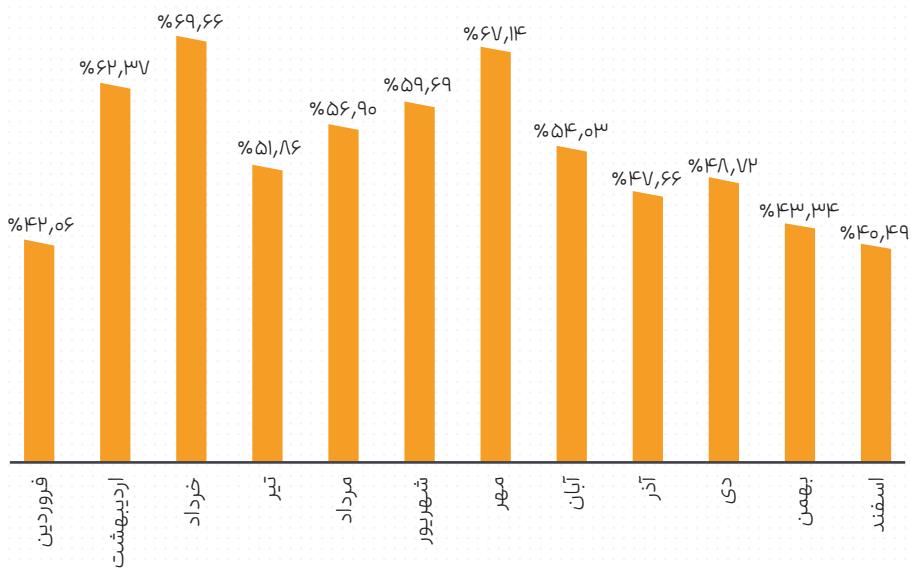
۲۸ اسفند

امتیازدهی و بررسی اقامتگاه‌ها



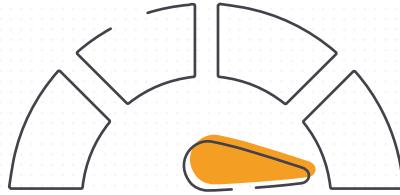
میزان مشارکت کاربران در امتیازدهی، در سال ۱۴۰۵ نسبت به سال ۱۴۰۰ نزدیک به ۳ برابر شده است.

میزان مشارکت کاربران در امتیازدهی به اقامتگاه‌ها



تعداد کل امتیازهای ثبت شده
در جاباما

۳۱۲ هزار



کاربر با بیشترین تعداد رزرو در جایاما

۱۱۹

رزرو (خرید)

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

۱۴۸ 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 جایاما

۳۵ شب اقامت

در یک سفارش (رزرو) برای ۴ نفر (۱۴۵ نفر شب
اقامت)

کاربر با بیشترین مبلغ رزرو
در کل سفارش‌های خود

۱۴۸ میلیون تومان

برای ۲۸۴ شب



کاربر با گرانترین اتاق شب رزرو شده

۵۰ میلیون تومان

برای یک اتاق شب و ۴ مهمان

میلیون تومان

۵۰ نفر شب

کاربر با بیشترین تعداد نفر شب در جاباما

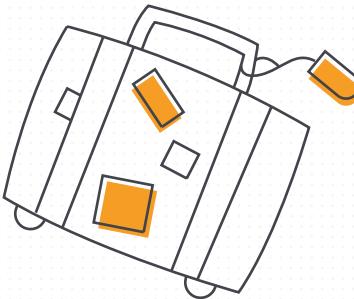
۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان

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

کاربر با 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



سفربرو ترین کاربر جایاما

۱۲
شهر

رزرو و اقامت در ۱۲ شهر مختلف از جایاما

رزرو یک اقامتگاه هر بار به مدت ۱ شب

معاشرتی‌ترین کاربر جایاما

مهمان با ۳۰ نفر همراه

برای یک رزرو در جایاما

ماجراجو ترین کاربر جایاما

۳۳ اقامتگاه

اقامت در ۳۳ اقامتگاه مختلف جایاما در ۵ شهر متفاوت



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

۱۶, ۱۸ از ۵

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

از ۱۹ رزرو

خوشحال‌ترین کاربر جاباما

امتیاز ۵ به ۱۸ اقامتگاه رزرو شده

از ۹ رزرو

برنامه‌ریزترین کاربر جاباما

۱۶ روز زودتر

رزرو اقامتگاه، به طور میانگین ۱۶ روز زودتر از زمان سفر!

مشکل‌پسندترین کاربر جاباما

امتیاز ۱ به ۷ اقامتگاه رزرو شده

این بار در تجربه دیدن گاندوهای با هوکلات 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 پوزه کوتاه 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.



میزانان
درجاباما

میزبانان ما، راوی قصه‌های جاباما

اگر میزبانان درهای اقامتگاه‌هایشان را به روی ما بازنمی‌کردند 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 همیشگی 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.



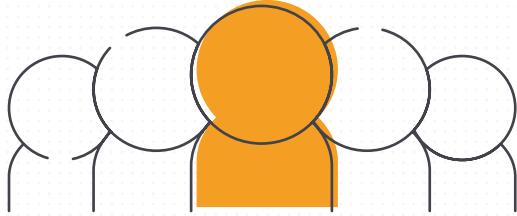
تعداد کل میزبانان فعال به تفکیک استان‌های ایران



- بیش از ۱۰۰۰
- ۶۰۰ - ۱۰۰۰
- ۳۰۰ - ۶۰۰
- کمتر از ۳۰۰

بردهای به قصه‌ای داره — گزارش سال‌ها باشد

جاپاما +



تعداد کل میزبانان فعال در جاباما

+۸۶۰۰



رشد درآمد میزبانان در جاباما

%۲۲۵

درآمد میزبانان جاباما در سال ۱۴۰۰ در مقایسه با ۱۴۵۵،
به طور متوسط %۲۲۵ رشد داشته است.

رشد درآمد میزبانان به دلیل افزایش تعداد سفارش (رزرو) بوده‌نه افزایش میزان مبلغ، زیرا افزایش قیمت اقامت از نرخ تورم ۱۴۶ 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 همسرم مشغول ساخت دلسو بودیم و روند ساخت را در استوری اینستاگرام روایت می‌کردیم. مخاطبان مایلی دلشان می‌خواست تاجریه اقامت در دلسو را داشته باشند اما آن موقع ما هیچ تصویری از الان دلسو نداشتم!

یک روز میزبان جمعی از دوستانمان بودیم که آن‌ها مارا 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 ۲۵ روز از ماه دلسو میزبان مهمانان جاباماست.

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



قصه توسعه اقامتگاه‌ها به روایت میزانان

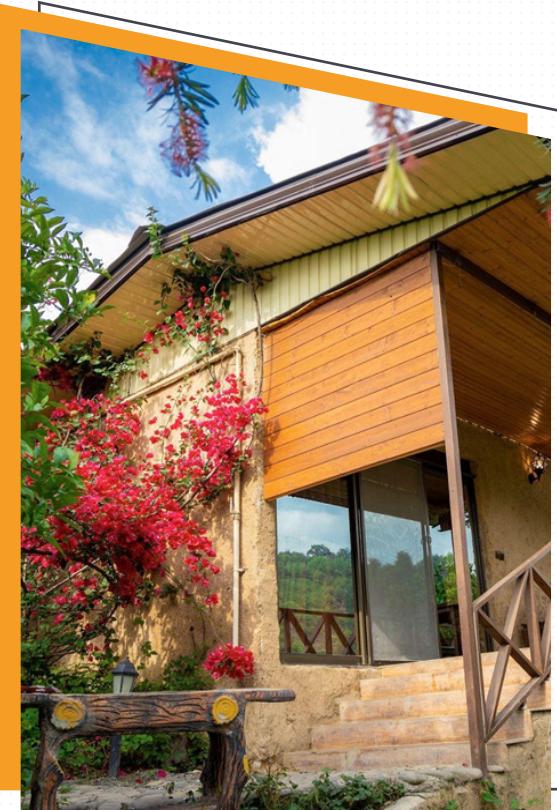
آقای محمد باقری - اقامتگاه ویشارده

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 واقعاً دوستش داشته باشم. سال ۸۸ تور کوهنوردی برگزار می‌کردم و همیشه در دل طبیعت بودم.

روزی تصمیم گرفتم در زمین اجدادی ام با همان سبک معماری منطقه، ترکیب کاهگل و چوب کلبه‌ای بسازم که نتیجه آن شد چند کلبه فلت و ساده با نمای 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 میزانان

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 کم کم 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 ۶۳۶ اقامتگاه

یک میزبان در شهر تهران ۶۳۶ اقامتگاه دارد و مسافران به طور متوسط از ۱,۵ روز زودتر این اقامتگاه را رزرو می‌کنند.

میزبان با بیشترین تعداد کاربر یکتا و رزرو ۲۰۰۵ کاربر یکتا

یک میزبان با ۲۲۶ اقامتگاه در تهران و اصفهان در سال ۱۴۵ میزبان ۲۰۰۵ 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 ۱۵ سال خانه اجاره داده است!

میزبان با بیشترین مبلغ فروش

۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان

یک میزبان خانم در شهر تهران توانسته در طول سال ۱۴۵ از ۱۱ اقامتگاه خود، در مجموع ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان درآمد کسب کند.

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 ۱۴۵، میزبان بیش از ۱۰ هزار مهمان بوده است. در واقع انگار اقامتگاه خود را ۷ سال به یک خانواده ۴ نفره اجاره داده است!

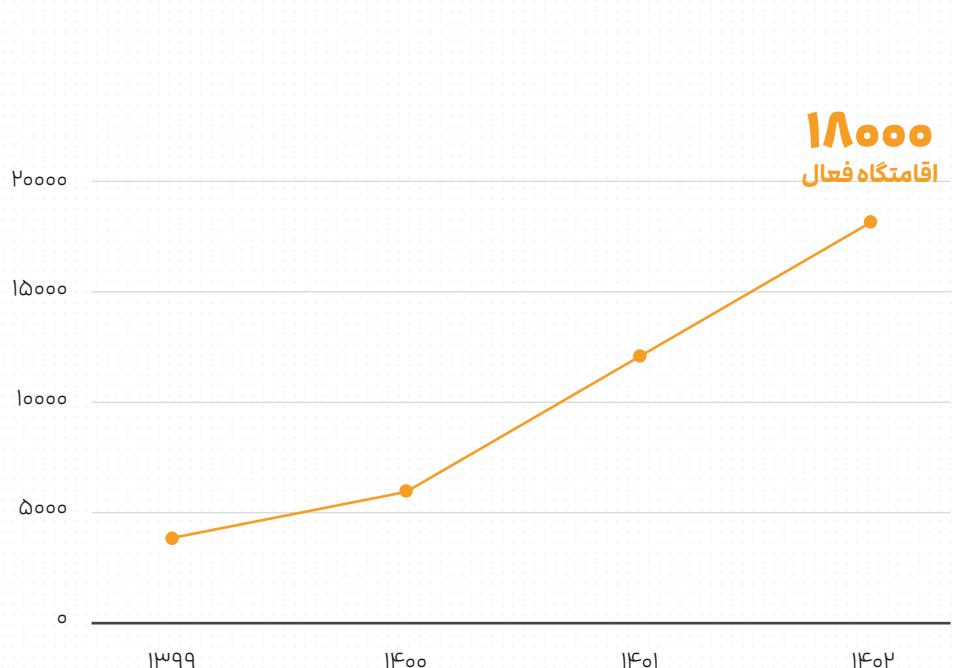
اقامتگاه‌ها

در جا باما

تعداد کل اقامتگاه‌های فعال



در ۱۸۰+ هزار اقامتگاه فعال به روی مهمنان جاباما باز است که نسبت به سال گذشته رشد ۱۵۰ درصدی داشته است.



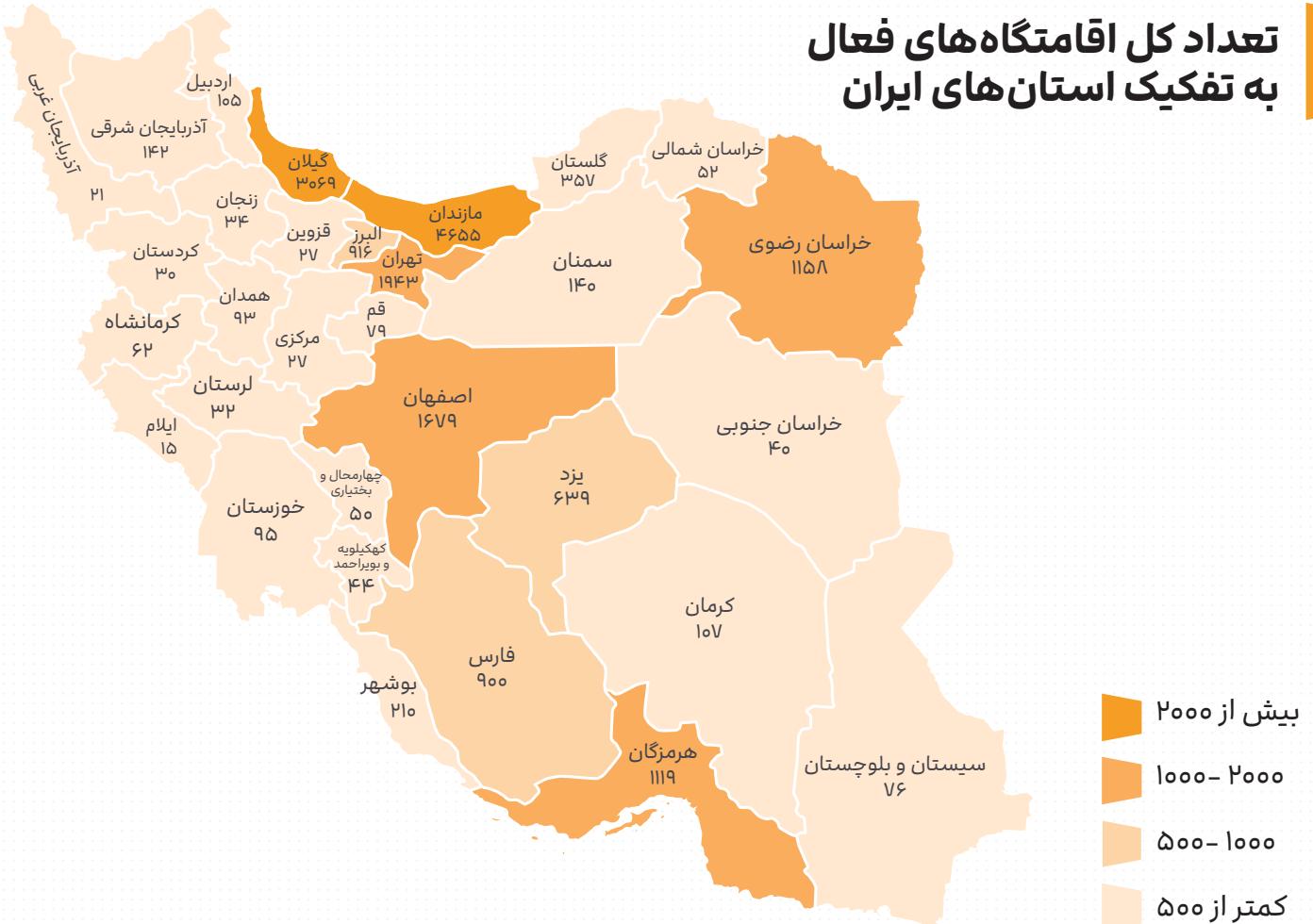
رشد اقامتگاه‌های فعال
نسبت به سال ۱۴۰۰

۱۵۰
درصد

هر در یکی قصه‌ای دارد
گزارش سال ۱۴۰۲ جاباما

جاباما
۵۰

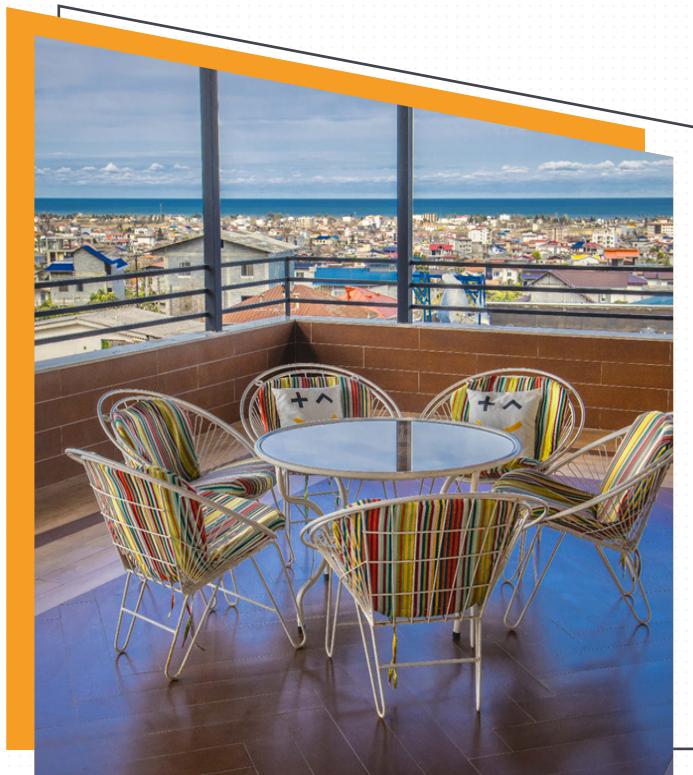
تعداد کل اقامتگاه‌های فعال به تفکیک استان‌های ایران



اقامتگاه با بیشترین تعداد اتاق شب رزرو شده

ویلایی خوابه آفای

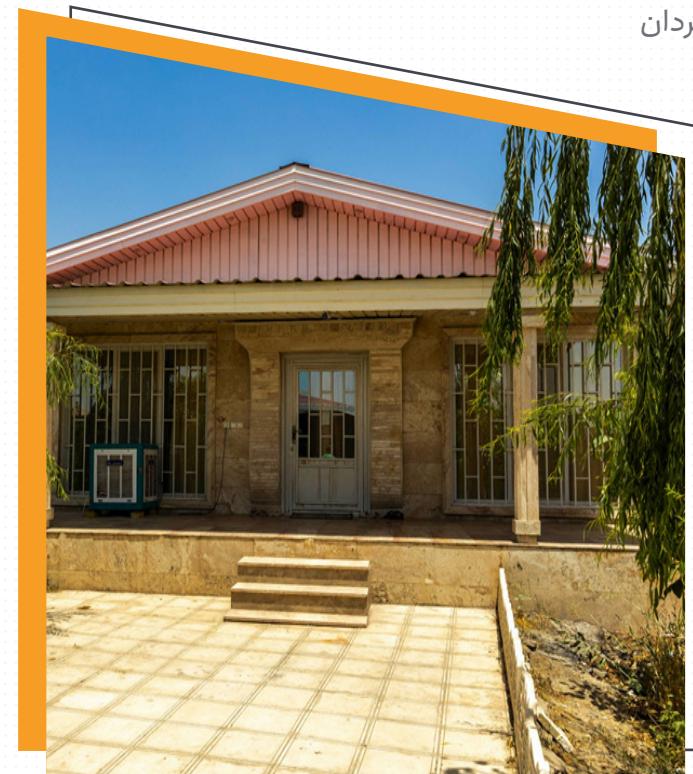
رامسر



اقامتگاه با بیشترین تعداد رزرو

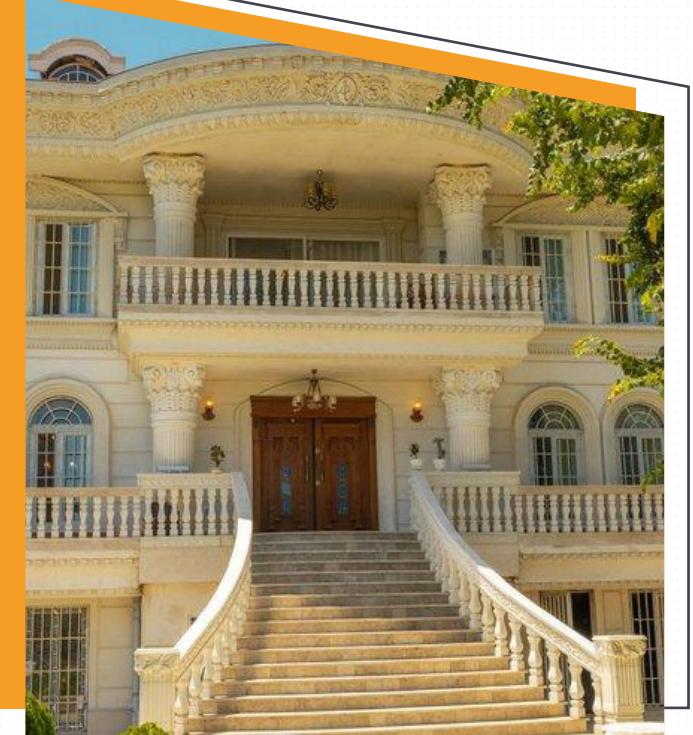
ویلا دو خوابه استخردار

آبگرم آسنا
کردان



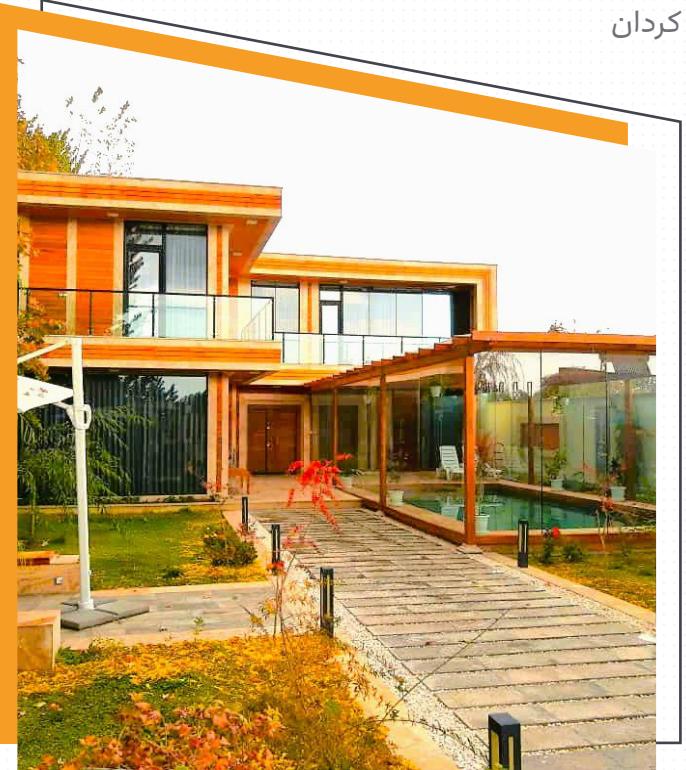
اقامتگاه با بیشترین مبلغ فروش
ویلا سه خوابه استخردار آبگرم
عمارت مادر

رامسر



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

کردان



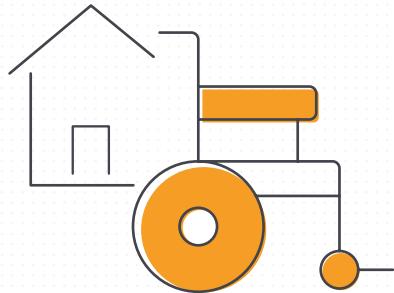
قصه سید اندرزگو

به روایت محسن فلاحتی

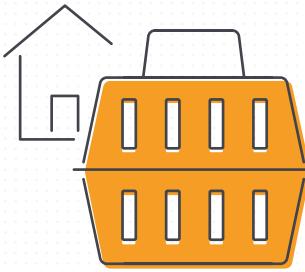
من حدود ۱۲ سال است که در این حوزه کار می‌کنم و معتقدم که دو قشر هستند که به طور کل فراموش شدند.

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

خوبی‌خانه با سیاست جایاما موفق شدیم تا قیمت‌ها را کاهش دهیم و همه افراد بتوانند سفر را با قیمت مناسب تجربه کنند. در رابطه با قشر توان یاب 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 رفت و آمد کنند. من آن‌ها را به اقامتگاه خودم بردم و به کمک مسئول پذیرایی اینجا توانستیم ۴۸ ساعت میزبانشان باشیم و حتی در تهیه چای و غذا هم بهشان کمک کنیم.



اقامتگاه با امکانات ویژه توان یابان
**مجتمع اقامتگاهی
سید اندرزگو در شهر مشهد**



تعداد اقامتگاه های مجاز برای
ورود حیوانات خانگی

۱,۷۱۳

تعداد اقامتگاه ها با پذیرش
۲۴ ساعته مهمان

۱۲,۱۹۹

تعداد اقامتگاه های مجاز برای
برگزاری مراسم و مهمانی

۳,۵۲۷

تعداد اقامتگاه ها با پذیرش
گروه های مجردی

۹,۳۵۸



تعداد اقامتگاه‌ها
با امکانات ورزشی

۱۰۱ سالن بدنسازی

۱۳۷ صندلی ماساژور

۱۳۸ سونا

۷۵۰ جکوزی

۲,۲۳۸ استخر

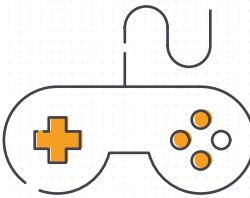


تعداد اقامتگاه‌ها
با امکانات سالن مهمانی
و خوشگذرانی

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

۱,۵۰ فوتبال دستی

ماکو غربی‌ترین اقامتگاه جاباما

آپارتمان دو خوابه
مشمایی

شمالی‌ترین اقامتگاه جاباما بیله‌سوار

سوئیت یک خوابه امیر

شرقی‌ترین اقامتگاه جاباما زهد

بومگردي آينه سistan

چابهار

جنوبی‌ترین اقامتگاه جاباما

بومگردي آز

قصه رابینو در جاباما

اول قصه اسمم را برایتان تعریف می‌کنم، رابینو اسمیه گردشگر انگلیسی است که دوران قاجاریه 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 رابینو گذاشت.

من از اول در حوزه طراحی گرافیک و تبلیغات فعالیت داشتم و برای خودم از طبیعت عکاسی کرده و گالری برگزار می‌کرم. 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 روستاهای طبیعت و سبک زندگی روستایی خیلی بیشتر از قبل هم برای جذاب بود. کم کم فهمیدم که افراد کمی هستند که روستاهارا 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.

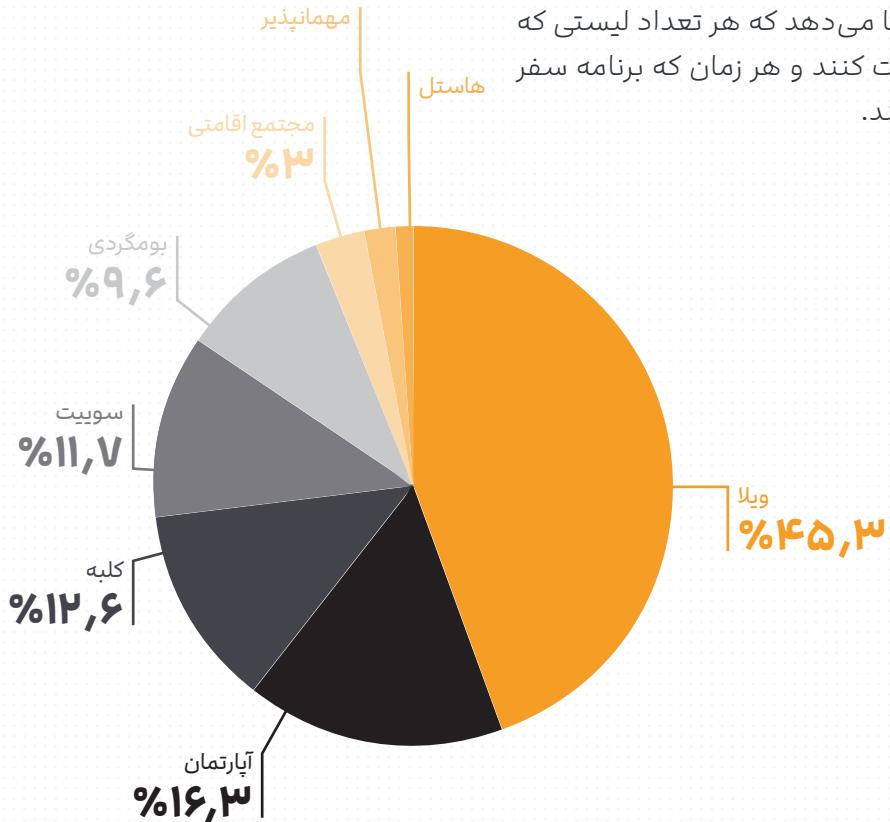
فکر کردم آنجا را به یک مقصد تبدیل کنم که همه به آنجا سفر کنند تا مردم محلی از این گردشگری سود ببرند. همزمان با استارت‌اپ‌ها آشنا شدم. سال‌های ۹۲ و ۹۳ و تازه داشت اکوسیستم شکل می‌گرفت و من رویدادهای استارت‌اپ و یکند را برگزار می‌کرم. به تکنولوژی علاقه‌مند شدم و ارتباطاتم در سطح ایران بزرگ‌تر شد و بعد تصمیمی گرفتم گردشگری و استارت‌اپ روتکیب 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 ریگ‌چشم را برای اولین بار در گلستان ساختم. دهگردی در اقتصاد گردشگری گلستان تاثیر زیادی گذاشت که موفق شدم بعد از مدتی گیلان، مازندران و ... را هم اضافه کردیم. سال ۹۷ گفت و گوهای 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
علاقهمندی‌ها
در جایاما

با لیست علاقهمندی‌ها، یک قدم به در 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، با یک نگاه سریع و در دسترس، آن را رزرو کنند.

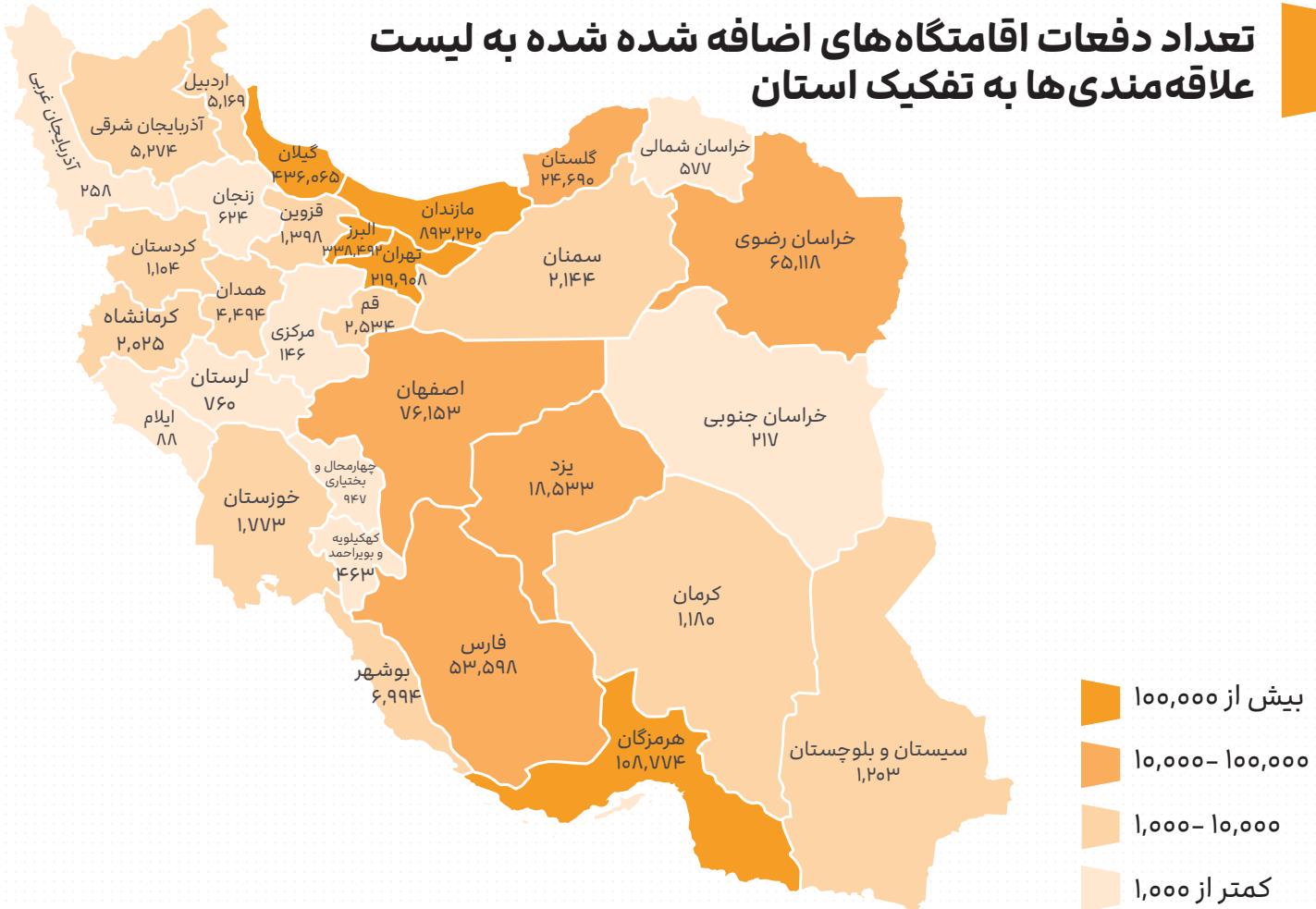
تعداد دفعات اضافه شدن
اقامتگاه‌های مختلف
به لیست علاقهمندی‌ها

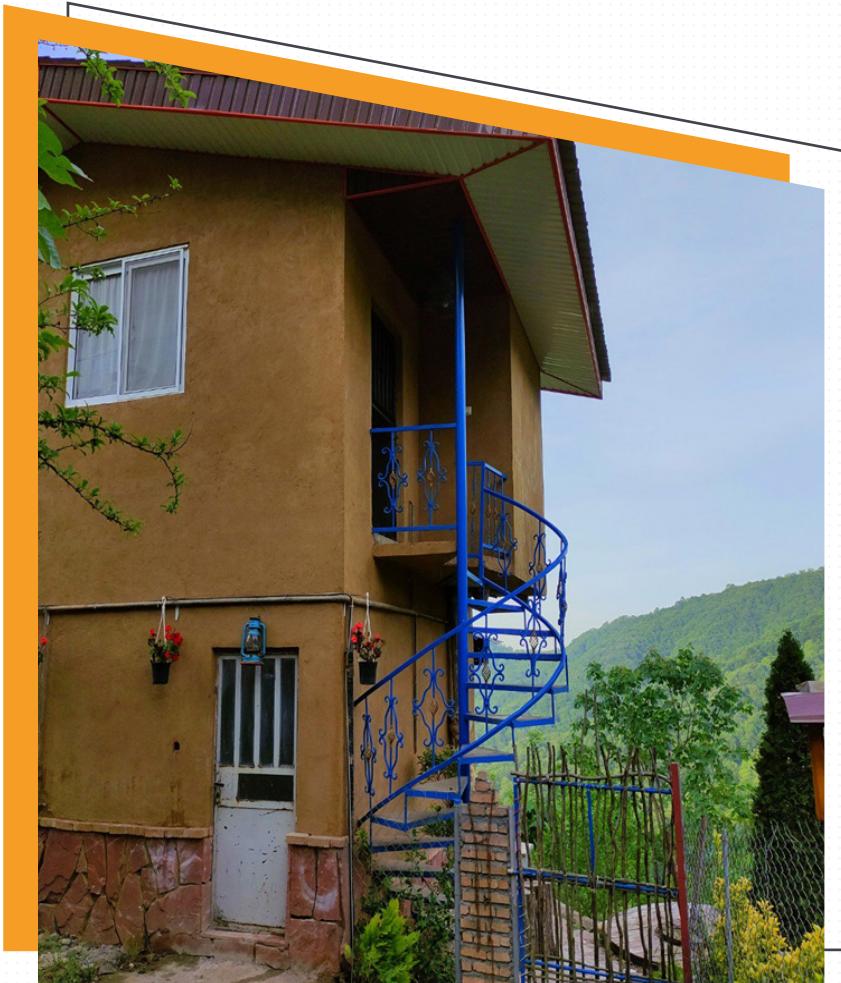
۲,۲۳۸,۱۴۱

تعداد کل مهمنان
دارای لیست علاقهمندی در جاباما

۳۵۵,۵۵۸

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





دو خوابه سپیدار ۱۴۰۰

اقامتگاه محبوب دل های
کاربران جایاما

رامسر

کاربر جایاما با بیشترین تعداد اقامتگاه در لیست علاقه‌مندی‌های خود
۸۱۲ اقامتگاه

اولین اقامتگاه ثبت شده در لیست
علاقه‌مندی

یک خوابه ساحلی ماکارلند

نوشهر



جاباما

در شهرهای ایران

۱۵ استان با بیشترین تعداد اقامتگاه در جاباما



تعداد کل استان‌ها در جاباما

۱۵ استان

شهرهای فعال جاباما: (شهرهای اقامتگاه‌های جاباما)

۱۵ شهر

رشد تعداد شهرها نسبت به سال گذشته

۱۵۰ درصد

این بار در اقامتگاه عزیز خان یزد را می‌زیم

قصه‌ای با روایت آقای محمد معین دهقانی‌زاده و همراهی آقای مهدی ابوی

من و آقای مهدی ابوی 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 ۳۶۴ 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 پنجده‌های ۱۳۰۰ مساله‌ی 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 رفت و آمد 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 می‌زیان حال خوب مهمانان باشیم.



نظرات کاربران در جایاما

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 میربانان بتوانیم از تجربه مهمانان با خبر شویم و هم کاربران جایاما بتوانند با خواندن نظرات و پیشنهادات بهترین انتخاب را داشته باشند.

تعداد نظرات ثبت شده مهمانان
در جایاما در سال ۱۴۵۰

۱۲۰ هزار نظر



بلندترین نظر ثبت شده

۳۲۳ 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 نشوونده‌ند تمیزی و ریزبینی میزبان هست، واقعاً عالی بود، اگه مسیرم اون سمتی باشه قطعاً باز هم همین جا میرم.



ماه عسل فقط با جاباما

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



نمره بیست برای شما

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



سنگ تمام گذاشتن:

انقدر جای دنج و خوبی بود، سرشوار 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. انشا الله بزودی دوباره مرا حمشون می‌شیم. برای انتخاب این اقامتگاه ثانیه‌ای شک نکنید...



این بار در اقامتگاه دیمه لا هیجان را من زنیم

قصه‌ای با روایت علی پوررجبی

اقامتگاه دیمه یک کسب و کار خانوادگی است! من و برادرم و همسرها یمان اینجا را راه انداختیم. ما همگی علاقه مند 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 نقشه‌های 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 سرکنجکاوی و برای دیدن ساختمان با مالک قرار گذاشتیم تا بنا را بینیم.

وقتی از نزدیک ساختمان را دیدیم حسابی 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 حسن 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 خیلی از جزئیات را مثل طرح سرویس‌ها گرفته تا طراحی و اجرای تخت و میز و نقاشی و تزئینات را خودمان دست گرفتیم.

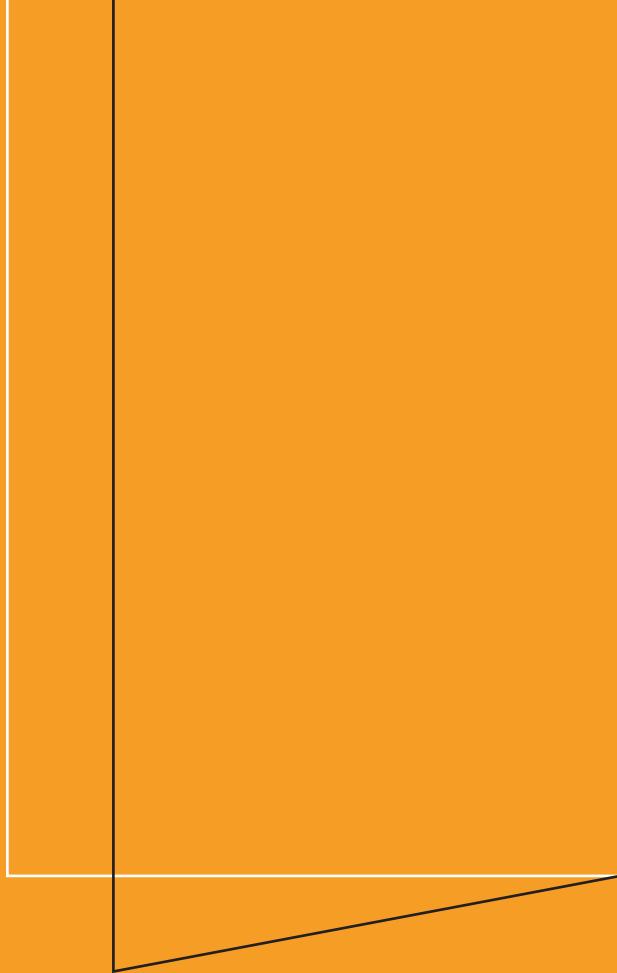
۴ ماه مدام کار کردیم تا رسیدیم به افتتاح اولیه بوتیک هتل و کافه دیمه.

اما اینجا پایان قصه کار مانبود!

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 جایگاه



تعداد کل تماس های خروجی

۱۴۰۹۱۲۳



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 **۱۴,۷۳۶** ساعت

به مهمانان **۹,۱۴۹۶** ساعت



تعداد کل تماس های
پاسخ داده شده

به میزبانان **۱۲۱,۷۱۷**

به مهمانان **۲۱۶,۳۶۴**



متوسط زمان گفت و گو

بامیزبان **۱۴۰** ثانیه

بامهمان **۱۵۸** ثانیه

میانگین رضایت کاربران از پشتیبانی تیم مهمان

۱۴,۷۹ از ۵

میانگین رضایت کاربران از پشتیبانی تیم میزان

۱۴,۸۸ از ۵

کارشناس پشتیبانی مهمانان با بیشترین میزان رضایت

رضراجایی ۱۴,۹۵



کارشناس پشتیبانی میزانان با بیشترین میزان رضایت

سعید باقری ۱۴,۹۱



قصه علی لک در جاباما

من علی ام!

۲۳ سالمه و از ۱۷ سالگی از خانه و خانواده جدا شدم. کارهای کوچک زیادی را امتحان کردم که بین هم مشون 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 نواوری که در حال راه اندازی بود عنوان باریستا اضافه شدم که روی فروش کافه خیلی تاثیرگذار بودم و توانستم یک سال فروش آنچارا چند برابر کنم.

در همین مدت با بچه‌های علی‌بابا آشنا شدم و برایم خیلی جالب و جذاب بود که بتوانم در بیزنس علی‌بابا کار کنم. موفق شدم با تیم علی‌بابا ارتباط خیلی خوبی را بسازم و قرار شد که وارد تیم ۳۶۰ آنجا بشوم که به دلیل یکسری مشکلات شرایط فراهم نشد.

بعد از حدوداً 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 اصلاً برای من نیست و خیلی تلاش کردم که تا وارد تیم بازگانی شوم.

بعد از دو هفته پرمووت 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 درسه یا چهار روز اوی حدود ۳۰۰ تا اقامتگاه رو با میزبانان قرارداد بستم.

پرانرژی پیش رفتم و خیلی زود توانستم ارتقا شغلی بگیرم و سیتی‌منیجر و بعد زون منیجر شوم.

فضای یادگیری برایم بی نهایت باز بود و تلاش می‌کردم یکی یکی 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

شوم که این شروعی شد برای چالش‌های جدید و جدی‌تر.

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

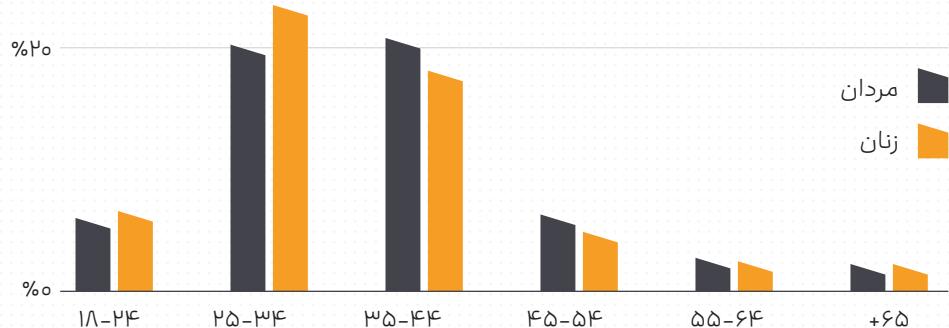
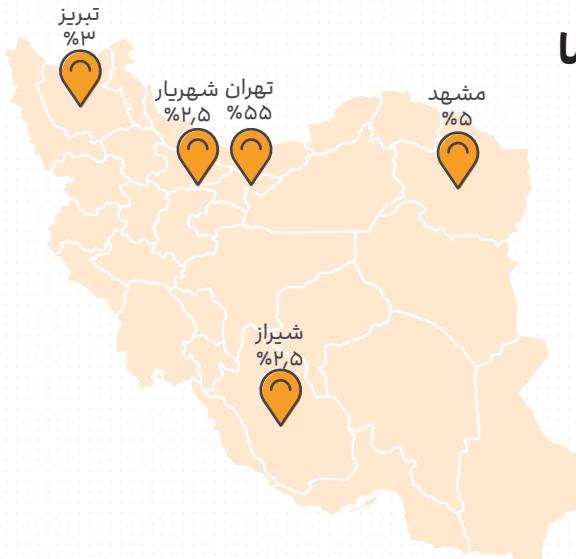
و غیر ممکن را هم ممکن کرد.



جاما
در اینستاگرام



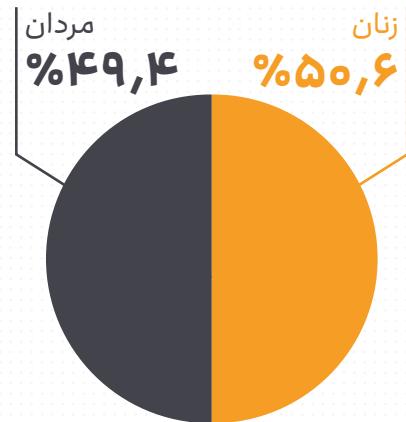
تقسیم‌بندی شهرها و سن فالوورها در جاباما



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



فالوورهای جاباما



میزان Reach اینستاگرام جاباما در سال ۱۴۵۰ در مقایسه با سال گذشته، افزایش نزدیک به ۵۰ درصدی داشته و به ۳,۴۰۰,۰۰۰ رسیده است.

میزان فالوورهای اینستاگرام جاباما در سال ۱۴۵۰، ۲۱,۲۸۲ نفر افزایش داشته و این در حالی است که تمام فعالیت‌های اینستاگرام و بازاریابی را در پاییز سال گذشته متوقف کرده بودیم.



میزان رشد فالوور از ابتدای
سال ۱۴۵۰ تا پایان سال

۲۱,۲۸۲

تعداد فالوور
در پایان سال ۱۴۵۰

۲۰۶,۲۴۲

نرخ تعامل در سوشاں



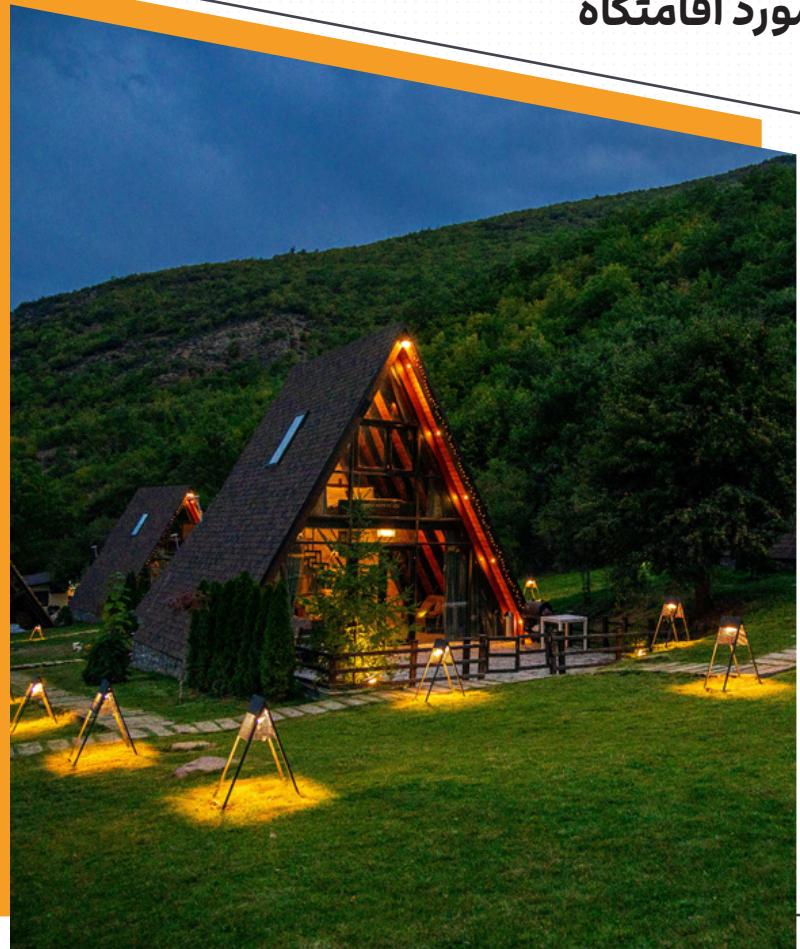
نرخ تعامل فالوورهای جاباما
در اینستاگرام

%1,52

Reach

۲,۳۸۵,۸۱۳

بیشترین‌های اینستاگرام در مورد اقامتگاه

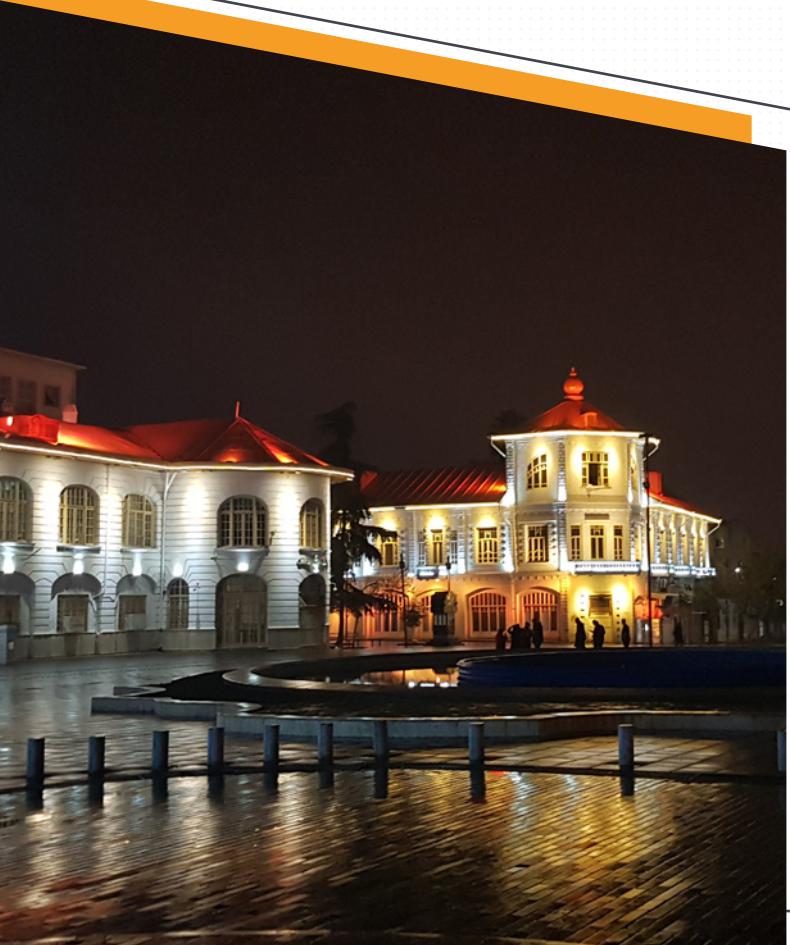


- اقامتگاه مورد علاقه کاربران
- بالاترین میزان Share پست اقامتگاه
- تماسای ویدئو
- کلیک استوری
- interaction و like

کلبه مثلثی زانوس

- شهر مورد علاقه کاربران
- بیش ترین 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 کارمی‌کردم 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 روستایمان بزنیم که حدود ۲۰ دقیقه با روستا فاصله داشتند.

کلبه مادریزگ 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!

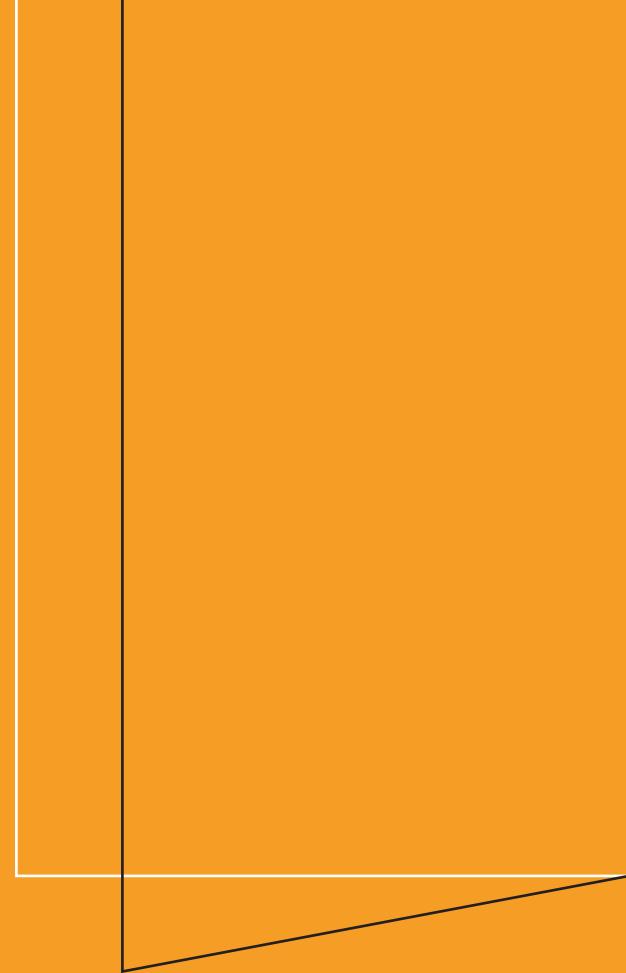
زیر درختی با دوستم نشسته بودیم که من بهش گفتم برای خرید گوشی ۵۰۰ تومان کم دارم. دوستم نگاهی به من انداخت و گفت، چرا این کلبه را بازسازی نمی‌کنی تا سال دیگه ۵۰ آیفون بخری!

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 کوچک هم از این کار استقبال کرد و همان شد که من ۳ میلیون و ۳۰۰ 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. کم کم کارونق گرفت و امروز ما میزبان مهمانان بسیاری از همه جای ایران هستیم



کمپین‌های بازاریابی جاباما





کمپین ۱

چای آتیشی تو کله 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 وسائل 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 می‌گذارنم. 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 جاپان

برنامه‌های جایاما از در توسعه گردشگری



توسعه و ساخت
اقامتگاه‌های جدید



مشارکت با میزبانان برای توسعه
زیرساخت اقامتگاه‌های فعلی و تجربه



تحریک تقاضای سفر



توانمندسازی میزبانانی
که مشکل فروش دارند



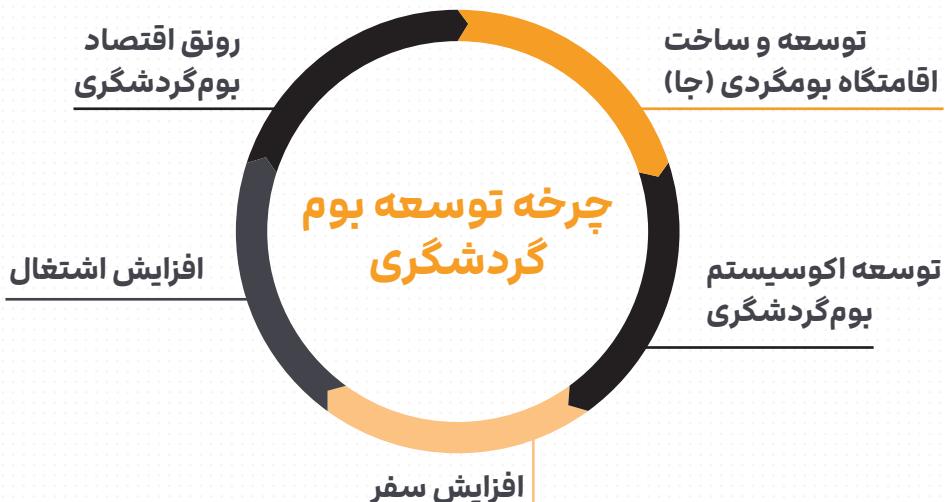
توسعه و ساخت اقامتگاه‌های جدید

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 اشتغال زایی و درنهایت توسعه اقتصاد بومگردشگری خواهد شد.

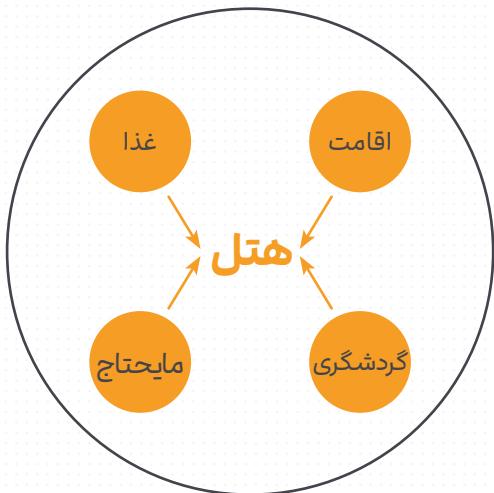
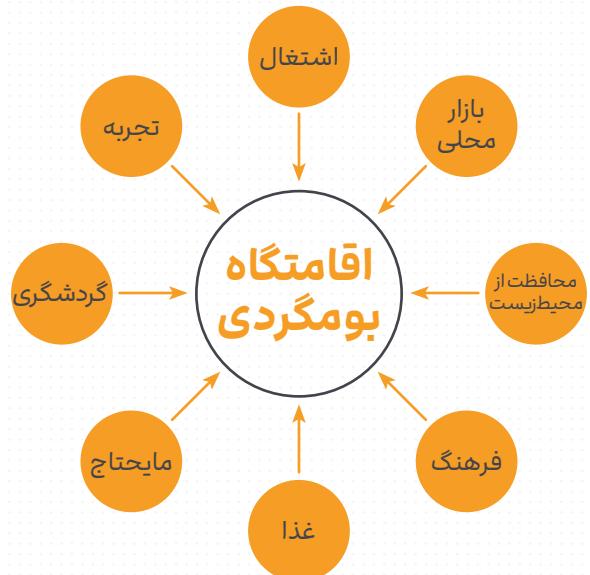
دردههای گذشته، هتل نقش اصلی در اقامت مسافران را داشت که تقریباً تنها مرکز اقامتی به شمار می‌رفت. اما با این وجود ساخت هتل‌ها در شهرهای مختلف منجر به «اشتغال زایی پایدار» نشد.

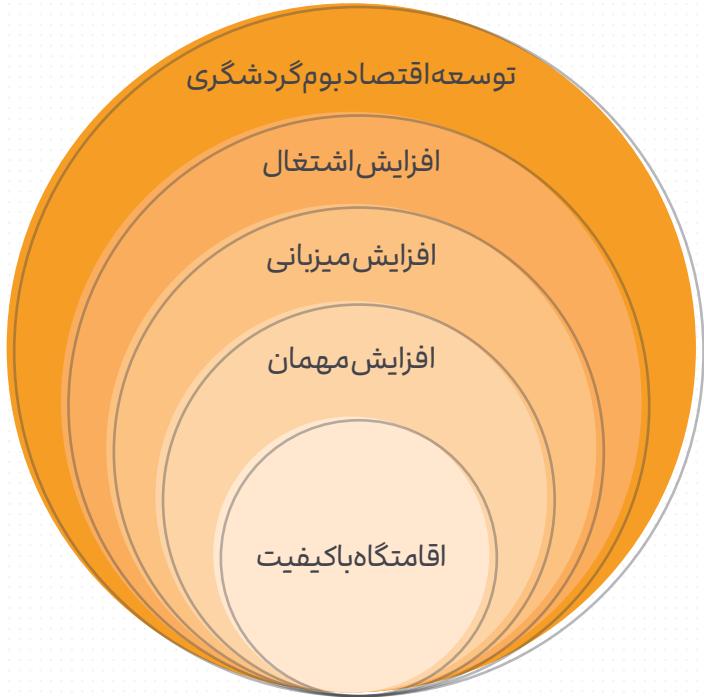
امروزه به این نتیجه رسیدیم که بومگردی‌ها هستند که چرخه توسعه و اشتغال پایدار را برای هر بوم ایجاد می‌کنند، بنابراین توسعه اکوسیستم و اقتصاد گردشگری یک منطقه، از مسیر توسعه اقامتگاه‌های بومگردی آن می‌گذرد.



توسعه و ساخت اقامتگاه‌های جدید

تفاوت تأثیر بومگردی و هتل بر چرخه توسعه گردشگری





جواباً 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 مهمنان، 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 برندهاینگ 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

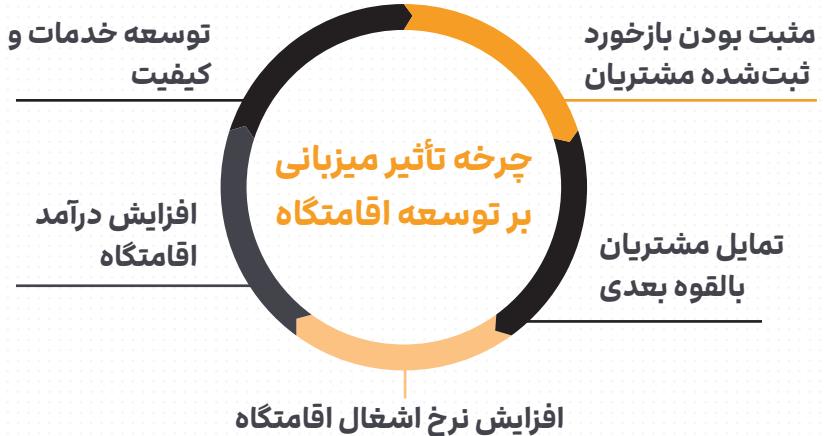
اینجا هیچ دری بسته نمی‌مونه!

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 نگهداری، 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 ۵۶٪ 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

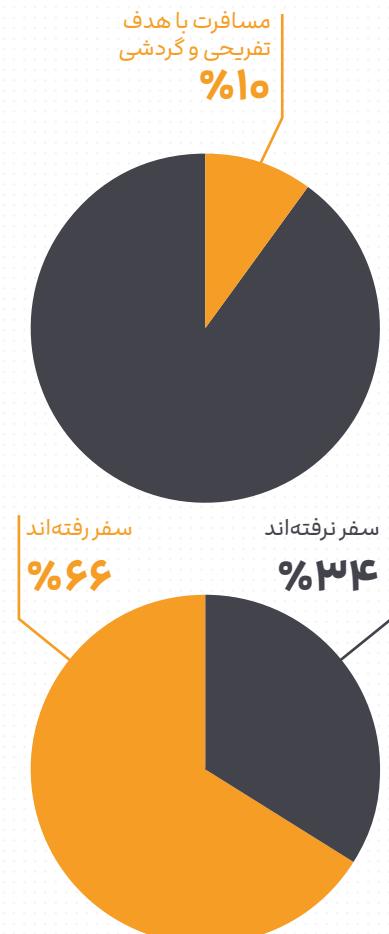
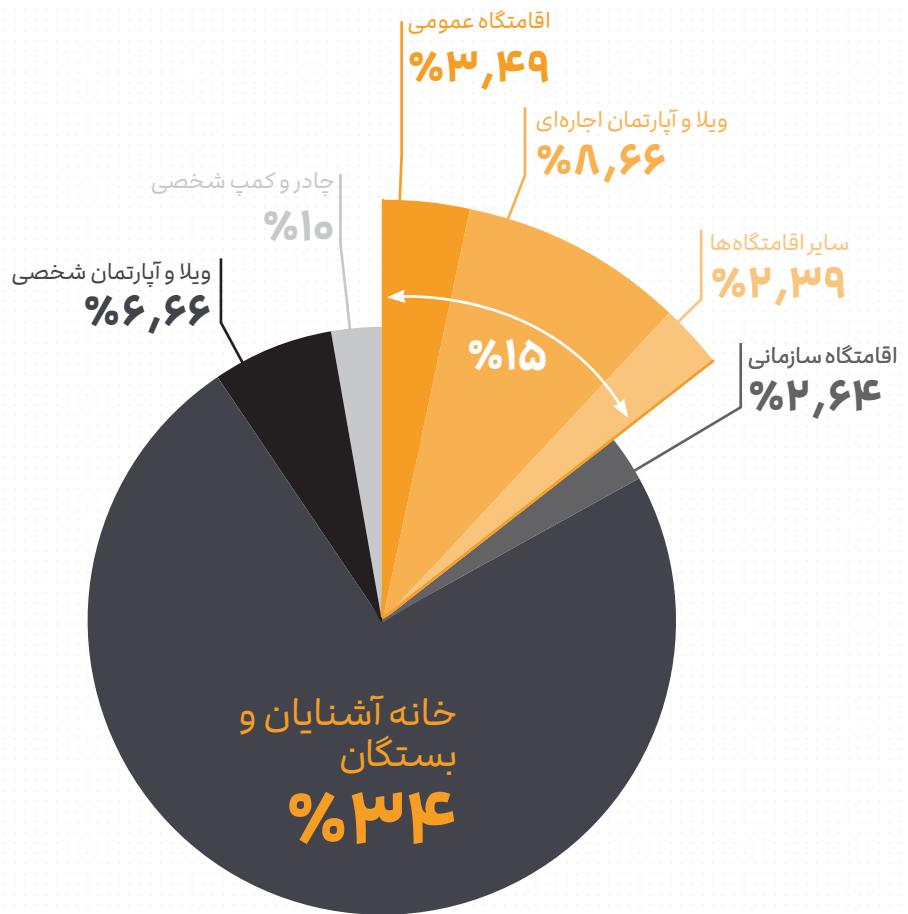
اینجا در سفر به روی همه بازه!

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

از آنجایی که پیش‌نیاز اصلی و اولیه سفرهای گردشی و تاریخی توانایی اقتصادی است، جاباما می‌خواهد با هدف دسترس پذیر کردن انواع اقامتگاه‌ها برای همه مردم کشور و تمامی قشراها، 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 ۱۵٪ از مسافران با هدف تاریخی و گردشی راهی سفر می‌شوند.



منبع: مرکز آمار ایران - بهار ۱۳۹۸

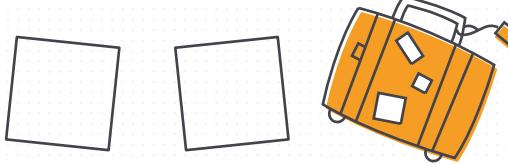
نمونه‌ای از هزینه‌های یک سفر



%۲,۵۳

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

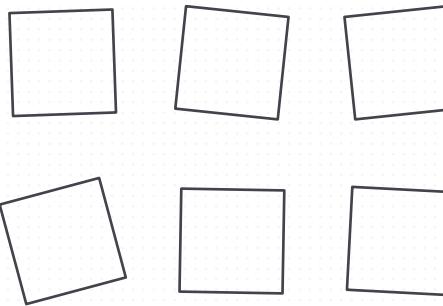
(سال ۱۳۹۵)



%۱,۸۴

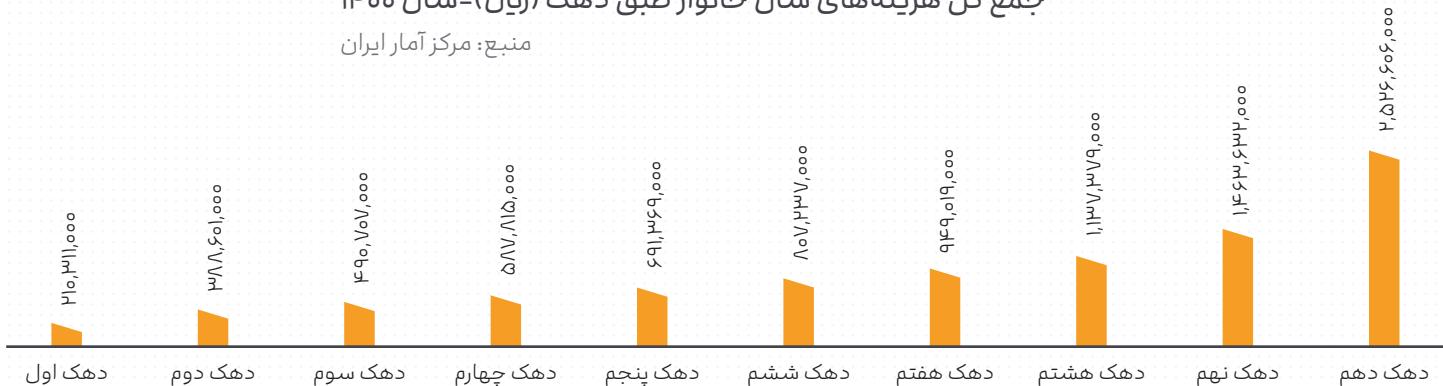
متوسط سهم هزینه سفر و
سرگرمی در کل هزینه‌های
سالانه یک خانواده شهری

(سال ۱۳۹۵)

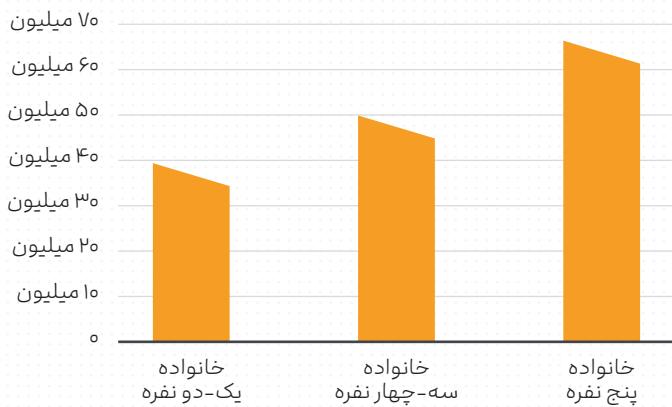


جمع کل هزینه‌های سال خانوار طبق دهک (ریال) - سال ۱۴۰۰

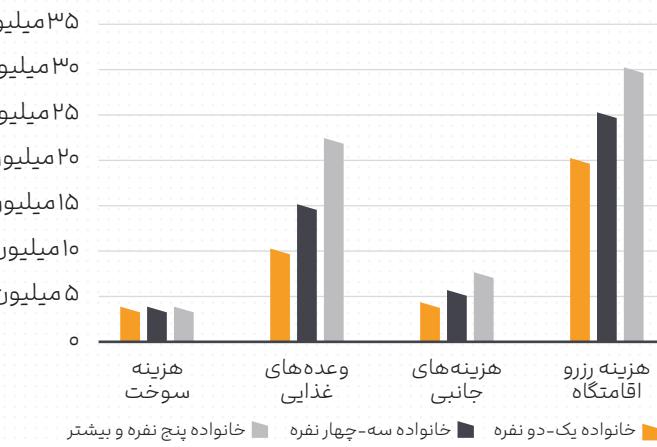
منبع: مرکز آمار ایران



کل هزینه‌های سفر خانوار با دو شب اقامت



انواع هزینه‌های سفر خانوار با دو شب اقامت



تمام مبلغ‌ها به ریال هستند

قصه آرش صفری در جاباما

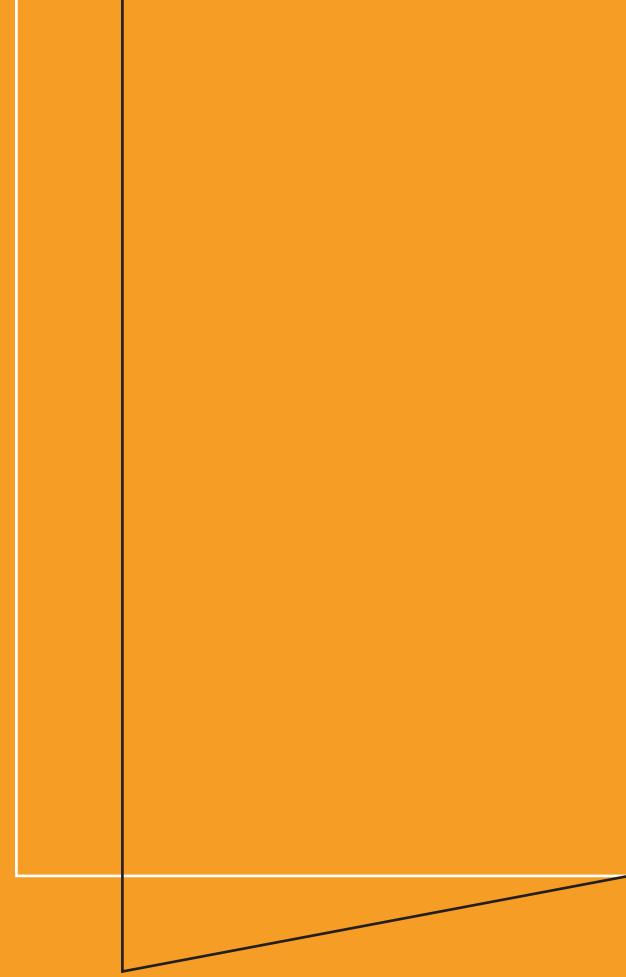
من هوافضل خواندم و در همین حوزه هم کار می‌کردم تا اینکه با داده آشنا شدم. وقتی فهمیدم چقدر کارهای متنوعی می‌شود با داده در رشته‌های مختلف انجام داد، از علوم اجتماعی گرفته تا تکنولوژی، علاقه‌ام به این رشته بیشتر شد. تصمیم گرفتم با هوافضل خدا حافظی کنم و وارد دنیای داده شوم. مدت خیلی کوتاهی کارآموزیک شرکتی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

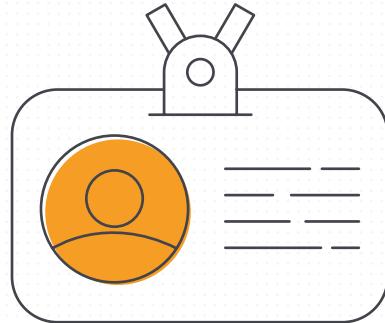
در ابتدای همکاری ام با جاباما به عنوان تحلیل‌گر داده بودم که در آن زمان تیم خیلی کوچک بود. یک سال و نیم در تیم داده کار می‌کردم که به مهندسی داده علاقه‌مند شدم. همیشه از موضوعات فنی لذت می‌بردم و تصمیم گرفتم که این موضوع را با شرکت مطرح کنم. جاباما در این مسیر به من اعتماد کرد و اجازه داد تا مشغول کاری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

در واقع پرسه 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 ۴ 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 پر ریسک را راحت‌تر کرد و امروز من مدیریت هر دو تیم، تحلیل‌داده و مهندسی داده را به عهده دارم.



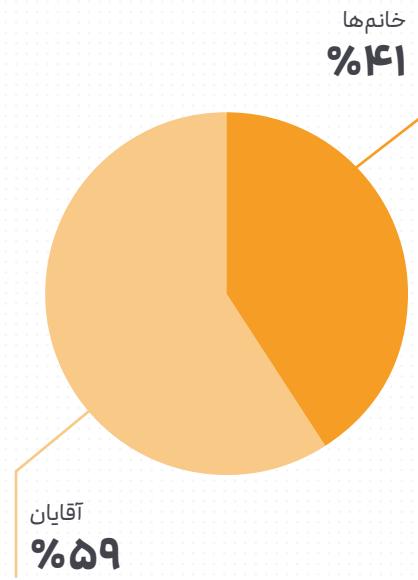
درباره جابامایی‌ها



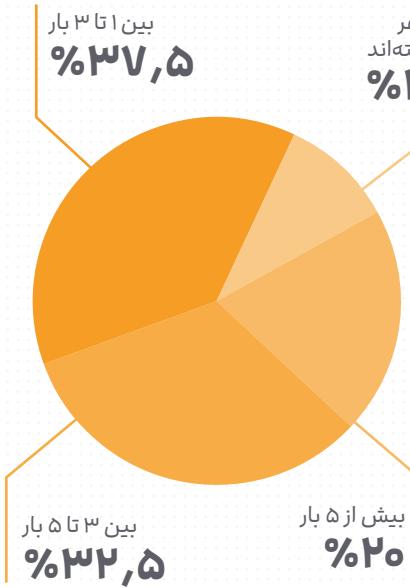


تعداد کارمندان

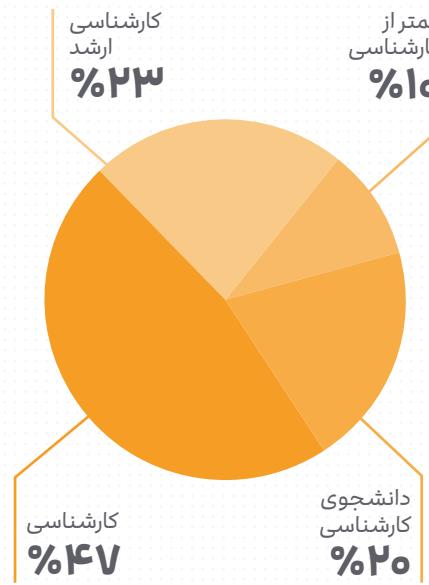
+ ۱۵۰



جنسیت



رفتار سفر تفریحی



میزان تحصیلات

**مسئولیت
اجتماعی
در جا باما**

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 چهاربیش فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی خود را افزایش دهد:

سرمایه‌گذاری اجتماعی و توانمندسازی میزبانان

جاباما تا امروز توanstه 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 یا با ساخت اقامتگاهی هر چند کوچک، قدمی برای تحول شرایط زندگی خود بردارند. جاباما در همین راستا به بیشتر هزار صد از اقامتگاه‌های بومگردی خود، خدمات مالی و برنده‌ینگ 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 موضوعات است که جاباما برای آن قدم برداشته است. این رویکرد جاباما را می‌توان در ایجاد محصول «تجربه» و مشارکت با تیم‌های محلی در نگهداری زیست‌بوم جنگل‌های حرا و احیای آن (پروژه «سرزورزوما») 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...



