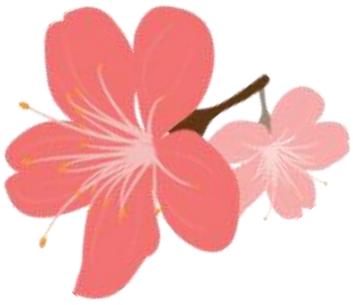


Практическое занятие 6. Анализ конкурентных решений

Выполнил: Дашиев Максим КСБО-11-24



Сервис для планирования
путешествий по Японии



Введение

Сайт-сервис для планирования путешествия по Японии — это не просто удобный инструмент, а необходимость, вызванная уникальными особенностями страны. Сложная и дорогая транспортная система, языковой барьер, большое количество уникальных, но разрозненных мест для посещения, а также специфика бронирования жилья и занятий делают подготовку к поездке в Японию одной из самых трудоемких в мире .

Такой сервис выступает в роли "единого окна", решая несколько ключевых задач:

1. Прокладывание маршрутов.
2. Экономия времени и денег.
3. Советы для начинающих путешественников.
4. Преодоление языкового барьера.



Прямые конкуренты

Название	Ссылка	Обоснование выбора
Klook	https://www.klook.com/	Лидер рынка по бронированию активностей в Японии. Удобен для поиска и покупки билетов в тематические парки, океанариумы, на фестивали и т.д.
Rakuten Travel	https://travel.rakuten.com/	Огромная база отелей, включая традиционные рёканы и минсюку. Развивает многоязычные путеводители по скрытым жемчужинам Японии, помогая планировать маршрут глубже, чем просто по основным городам .
Jalan.net	https://www.jalan.net	Главный конкурент Rakuten внутри Японии. Пользуется высоким доверием у местных жителей за удобный интерфейс. Незаменим для поиска действительно локальных вариантов размещения и туров .



Косвенные конкуренты

Название	Ссылка	Обоснование выбора
Google Maps	https://www.google.com/maps	Решает только логистическую задачу "как добраться из точки А в точку Б", но не помогает с выбором отеля, покупкой билетов на мероприятия или поиском вдохновения.
Aviasales	https://www.aviasales.ru/	Отлично подходит для первичного поиска и сравнения цен на перелеты и проживание, но не предлагает комплексного планирования, не помогает с составлением дневного маршрута или выбором занятий
ChatGPT	https://chatgpt.com/	Это "планировщик", а не "бронировщик". Он отлично генерируют идеи и маршруты, но для покупки билетов или бронирования отелей перенаправляют на другие сайты.



Сравнительный анализ по ключевым критериям

Критерий	Klook	Rakuten Travel	Jalan.net	Google Maps	Aviasales	ChatGPT
Удобство для иностранца	9	7	5	10	9	10
Глубина базы по Японии	7	10	10	8	5	6
Транспортная логистика	4	2	2	10	3	5
Бронирование	9	9	9	3	8	1
Поиск идей	7	6	7	6	4	9
Ценовая эффективность	8	7	7	5	9	5
Работа с картами РФ	4	2	1	4	10	10



SWOT-анализ на примере Jalan.net

Strengths

1. Максимально локальный продукт.
2. Глубокий контент: позволяет не просто купить, а изучить район, кухню и фестивали.
3. Высокое доверие в сфере внутреннего туризма в Японии.

Weaknesses

1. Ориентация только на Японию.
2. Языковой барьер: не поддерживает большое количество языков, в том числе русский.
3. Слабая интеграция с глобальными экосистемами.

Opportunities

1. Бум въездного туризма: Растущий поток туристов в Японию ищет аутентичный опыт.
2. Партнерство с международными компаниями

Threats

1. Экспансия Rakuten: Усиление маркетинга Rakuten Travel среди иностранцев..
2. Устаревание технологий



Lighthouse-анализ

Метрика	Klook	Rakuten Travel	Jalan.net	Google Maps	Aviasales	ChatGPT
Performance	62/100	48/100	41/100	71/100	85/100	68/100
Largest Contentful Paint (LCP)	2.9 с	4.2 с	5.1 с	2.2 с	1.9 с	2.5 с
Cumulative Layout Shift (CLS)	0.15	0.32	0.41	0.08	0.03	0.18
Accessibility	82/100	67/100	58/100	91/100	88/100	79/100
SEO	89/100	76/100	72/100	94/100	92/100	83/100
Размер страницы (Mobile)	5.8 МБ	8.2 МБ	9.5 МБ	2.1 МБ	3.5 МБ	1.2 МБ (текст)



Lighthouse-анализ

Критические проблемы конкурентов:

1. [Jalan.net](#): Катастрофически низкая производительность. Огромный размер страницы (9.5 МБ), очень медленный LCP (5.1 с) и сильное смещение контента (0.41) из-за загрузки баннеров и традиционных японских элементов интерфейса. Сайт явно не оптимизирован для мобильных устройств и международного трафика.
2. [Rakuten Travel](#): Тяжелый сайт (8.2 МБ) из-за обилия трекеров, баннеров экосистемы Rakuten и сложной верстки. Высокий CLS (0.32) при загрузке изображений отелей.
3. [Klook](#): Проблемы с производительностью связаны с тяжелыми скриптами и изображениями активностей. Требуется оптимизация загрузки контента.
4. [Google Maps](#): Относительно хороший результат, но интерактивная карта сама по себе тяжела для браузера. Основные проблемы — в потреблении памяти устройства.
5. [Aviasales](#): Лучший результат среди коммерческих конкурентов. Легкий интерфейс, хорошая оптимизация скриптов и изображений.
6. [ChatGPT](#): Производительность страдает из-за сложности самого AI-движка и обработки запросов в реальном времени.



Целевые показатели для нашего продукта

Метрика	Цель	Обоснование
Performance	$\geq 90/100$	Обеспечить мгновенный отклик при переключении между вкладками "Отели", "Транспорт", "Маршрут".
Размер страницы	<1.5 МБ	Минимизировать загрузку данных для пользователей в роуминге или с медленным Wi-Fi в Японии.
CLS	<0.02	Исключить "скачки" кнопок и текста при загрузке, чтобы пользователь случайно не нажал не туда.
LCP	<1.5 с	Обеспечить моментальную загрузку основного контента (например, списка отелей или маршрута).
Accessibility	$\geq 96/100$	Сделать сервис удобным для всех, включая пожилых путешественников и людей с ограниченными возможностями.



Выявление лучших практик и точек роста

Источник	Практика	Применение в нашем продукте
Google Maps	Точная транспортная логистика	Интеграция с API навигации для построения маршрутов между достопримечательностями внутри дня.
Aviasales	Гибкий поиск и сравнение цен	Реализовать "Календарь низких цен" для отелей и активностей, чтобы пользователь мог планировать бюджет заранее.
Klook	Удобство покупки активностей	Внедрить "мгновенное подтверждение" и QR-коды для билетов, чтобы туристу не нужно было ничего распечатывать.
ChatGPT	Персонализация и диалог	Создать AI-помощника, который на основе вопросов ("еду с детьми", "интересуют храмы") предлагает готовые сценарии маршрутов.



Что улучшаем относительно конкурентов

Проблема конкурентов	Наше решение
Разрозненность сервисов (Klook для билетов, Rakuten для отелей, Maps для навигации)	Единое окно планирования: Объединить поиск отелей, билетов на активности и транспортную логистику в одном интерфейсе с единой корзиной.
Сложность для иностранцев (Rakuten, Jalan.net)	"Япония для чайников": Максимально простой интерфейс с подсказками (например: "В Японии нужно снимать обувь", "Чаевые не приняты") и готовыми шаблонами маршрутов.
Плохая производительность (Jalan.net , Rakuten)	Легковесный дизайн: Оптимизация под <1.5 МБ, приоритет текстового контента, отложенная загрузка "тяжелых" фото.
Нет аналитики по поездке (у всех)	Трекер бюджета: Встроенный инструмент, который считает, сколько уже потрачено на бронирования и сколько осталось на карманные расходы.
Сложность с оплатой из РФ (у всех, кроме Aviasales)	Интеграция с платежными системами, дружественными к РФ: Обеспечить возможность оплаты российскими картами через партнеров или привязанные кошельки.



Уникальные «фичи»

- 1."Мастер-планировщик" по интересам: Пользователь вводит даты, город и выбирает теги (еда, аниме, природа, храмы, шопинг). AI генерирует поминутный маршрут на каждый день с привязкой к карте и вариантами перемещения. Конкуренты либо генерируют текст (ChatGPT), либо показывают разрозненные билеты (Klook).
- 2."Симулятор поездки" (Offline First): Возможность скачать весь маршрут с картами и билетами (QR-коды) в онлайн на телефон одним файлом. Никто из конкурентов не предлагает такого уровня интеграции для тех, кто боится остаться без интернета в Японии.
- 3."Калькулятор JR Pass": Умный калькулятор, который автоматически сравнивает стоимость отдельных билетов на поезда со стоимостью национального или регионального абонемента JR Pass на основе построенного маршрута и сразу показывает, что выгоднее.
- 4."Социальный слой" (Live Tips): Пользователи, которые сейчас находятся в Японии, могут оставлять "горячие" заметки на картах сервиса (например: "В этом храме сегодня фестиваль, очередь 2 часа, идите лучше в соседний"). Это создает эффект живого сообщества, которого нет у статичных путеводителей.



Выводы

1. Рыночная ниша: Существующие сервисы фрагментированы. Klook/Rakuten продают, Google Maps навигирует, ChatGPT генерирует идеи. Никто не предлагает единый бесшовный опыт "от идеи до возвращения". Это наш главный рыночный разрыв.
2. Мы — "умный помощник":
 - Генерируем маршрут под интересы (AI).
 - Собираем все бронирования (отель, билеты, транспорт) в единую корзину.
 - Работаем офлайн и адаптированы для иностранцев (в отличие от сложных японских платформ).
3. Техническое преимущество: Японские конкуренты (Rakuten, Jalan) технически слабы (Performance 41–48/100). Наша цель (Performance \geq 90/100, вес <1.5 МБ) даст критическое превосходство в скорости и удобстве, особенно на мобильных устройствах в поездке.
4. Локализация: Фокус на русскоговорящего туриста (оплата картами РФ, поддержка на русском, понятные культурные подсказки) создает защищенную нишу, которую игнорируют глобальные конкуренты.



Спасибо за
внимание!