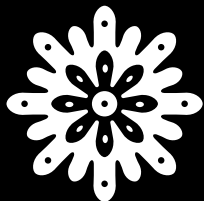
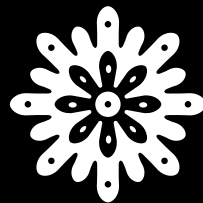
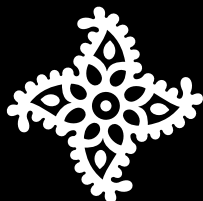


# گزارش سال ۱۴۰۳ جاباما

کردستان؛ یک خانه و هزار بام



کردستان؛ یک خانه و هزار بام





## سخنی با خوانندگان

هر سال، اندکی پس از پایان سال، روایت خود را از آنچه بر جاباما، بر میزبانان و مهمانان، و بر مسیر گردشگری در ایران گذشته است، بازگو می‌کردیم. اما امسال، این گزارش را در شرایطی به دست شما می‌رسانیم که انتشارش با توجه به روزهایی که کشور، دوازده روز جنگ را پشت سر گذاشت دیرتر از همیشه انجام شده است.

در چنین روزهایی، ادامه مسیر همانند گذشته ممکن نبود. با این حال، ما ترجیح دادیم توقف نکنیم. چرا که برای ما، گزارش سالانه صرفاً مجموعه‌ای از داده‌ها و عملکردها نیست؛ فرصتی است برای مرور مسیر و تأکید بر اهمیت شفافیت.

از شما دعوت می‌کنیم این گزارش را نه فقط به عنوان بازتاب یک سال فعالیت، بلکه به عنوان روایتی از امید و استمرار بخوانید.



## تقدیم نامه

به رسم قراری که از سال پیش به آن متعهد شده‌ایم، هر سال گزارش عملکرد جاباما را به شهر، استان، اقلیم یا فرهنگی از ایران پهناورمان تقدیم می‌کنیم. این بار، در گزارش سال ۱۴۰۳ کردستان را روایت می‌کنیم؛ سرزمین رشته‌کوه‌های سرسخت زاگرس، رودخانه‌های خروشان، دره‌های پُر رمز و راز که در سایه‌سار درختان بلوط آن مردمان اصیل، سخت‌کوش و مهمان‌نواز زندگی می‌کنند؛ مردمانی که با موسیقی دلنشین، رقص‌های پُرشور و صنایع دستی بی‌نظیرشان، روح زندگی را در این سرزمین جاری ساخته‌اند.

در فرازهایی از این گزارش تلاش کرده‌ایم نه فقط به روایت زیبایی‌ها و غنای فرهنگی این سرزمین بپردازیم، بلکه دل‌ها را برای سفر به کردستان مشتاق‌تر کنیم؛ سفری که هم تجربه‌ای ناب از این دیار است و هم چراغ‌گردشگری این سرزمین را بیش از پیش روشن نگه می‌دارد.

اما در شرایط کنونی، **کردستان** برای ما بهانه ارزشمندی است که این بار گزارش را به **همه مردم ایران** تقدیم کنیم؛ به مردمی که همبستگی‌شان در سخت‌ترین شرایط، بار دیگر همراهی و یکپارچگی را معنا می‌کند و نشانی از قدرت اتصال زنجیره‌های استمرار و تاب‌آوری است.



|     |                   |
|-----|-------------------|
| ۱۶  | بازار اقامت ایران |
| ۲۴  | جاباما در یک نگاه |
| ۳۶  | کاربران           |
| ۴۴  | مهمانان           |
| ۵۸  | میزبانان          |
| ۷۰  | اقامتگاه‌ها       |
| ۸۶  | تجربه‌ها          |
| ۱۰۰ | استان‌ها و شهرها  |
| ۱۱۲ | نظرها و امتیازها  |



فهرست

|     |                         |     |                          |
|-----|-------------------------|-----|--------------------------|
| ۶۸  | هم‌گام و هم‌آوای طبیعت  | ۱۲۰ | کمپین‌های بازاریابی      |
| ۸۴  | واژه‌های جاری در فرهنگ  | ۱۳۴ | عملیات و پشتیبانی        |
| ۹۸  | زندگی در دامنه زاگرس    | ۱۴۶ | سرمایه‌های انسانی        |
| ۱۱۰ | دالان‌های پُر یادگار    | ۱۵۸ | کردستان و جاباما         |
| ۱۱۸ | خانه‌های شانه به شانه   | ۱۴  | کردستان؛ سرزمین هزار رنگ |
| ۱۳۲ | پوششی از جنس فرهنگ      | ۲۲  | در آغوش زاگرس            |
| ۱۴۴ | سفره‌ای به وسعت طبیعت   | ۳۴  | رگ‌های جاری بر زمین      |
| ۱۵۶ | افسانه‌های زنده کوهستان | ۴۲  | مرزهای زنده کوهستان      |
| ۱۶۲ | پیوست                   | ۵۶  | لک‌های مسافر             |



ایران پهناور، سرزمین تنوع و غناست؛ جایی که هر گوشه‌اش داستانی برای گفتن دارد. در سالی که گذشت، تلاش کردیم فراتر از چارچوب مرسوم یک کسب‌وکار حرکت کنیم و روایت‌های خود را با این سرزمین زیبا پیوند بزنیم؛ مسیری که نزدیک‌ترین راه به جوهره ماموریت جاباما است. ما باور داریم آینده گردشگری ایران در گرو توسعه، تاب‌آوری و استمرار است. بر همین اساس، رویکرد ما تمرکز بر داشته‌ها و امیدهاست، نه بر کمبودها و دشواری‌ها. هدف ما روشن است؛ تاباندن نور بر ظرفیت‌ها و فرصت‌هایی که کمتر دیده شده و شایسته روایت هستند.

این گزارش تنها بازتاب عملکرد یک‌ساله جاباما نیست؛ بلکه گامی دیگر در مسیر ماموریت ما برای معرفی ایران است. پس از تمرکز بر چابهار در سال ۱۴۰۲، امسال کردستان را برگزیده‌ایم تا جلوه‌های فرهنگی و طبیعی آن را بیش از پیش آشکار کنیم. کردستان، فراتر از یک محدوده جغرافیایی و حامل بخشی از هویت فرهنگی ایران است؛ هویتی که در استان‌های گوناگون و در سراسر کشور حضور و تأثیر دارد. این انتخاب‌ها تصادفی نیستند؛ آنها محصول باور ما به ظرفیت‌های پنهان هر بوم هستند؛ چرا که هر گوشه از این خاک، شایسته دیده شدن و رونق یافتن است.



اما تمرکز بر مناطقی مانند کردستان برای ما صرفاً یک روایت جغرافیایی نیست. این انتخاب‌ها بازتابی از رویکردی است که در جاباما دنبال می‌کنیم: ترکیب روایتگری با نگاه محصول‌محور. ما بر این باوریم که معرفی ظرفیت‌های ایران زمانی معنا دارد که با راهکارهای عملی و داده‌محور همراه شود؛ راهکارهایی که بتوانند نیازهای واقعی مسافران و کسب‌وکارهای گردشگری را پاسخ دهند. جاباما می‌خواهد از یک پلتفرم رزرو صرف به یک موتور توسعه اقتصاد محلی و یک راوی صادق تبدیل شود.

از همین رو، در سال گذشته کوشیدیم بیش از پیش یک کسب‌وکار محصول‌محور باشیم؛ کسب‌وکاری که با بهره‌گیری از داده‌ها، مسائل را شناسایی کرده و برای آن‌ها راهکار می‌یابد. این رویکرد به ما امکان داد تا نیازهای ذی‌نفعان را دقیق‌تر پاسخ دهیم و جایگاه جاباما را به عنوان یکی از بازیگران اثرگذار در اقتصاد دیجیتال ایران پررنگ‌تر کنیم. گزارش ۱۴۰۳ بازتابی است از شفافیت، نوآوری و روایتگری صادقانه؛ تلاشی برای نشان دادن اینکه حتی در دل چالش‌ها نیز می‌توان با امید، استمرار و خلاقیت، داستان موفقیت گردشگری ایران را نوشت.

## برای توسعه اقتصاد گردشگری در ایران به تکرار الگوهای موفق محلی ادامه می‌دهیم



بار دیگر بازتاب یک سال تلاش برای تحقق بخشیدن به باوری عمیق به رشد و توسعه صنعت گردشگری کشور را روایت کرده‌ایم؛ باوری که از ابتدای مسیرمان با تمرکز بر دسترس‌پذیر کردن سفر برای همه مردم ایران آغاز شد. واقعیت این است که در حال حاضر، افزایش هزینه‌های سفر و فشارهای اقتصادی، دسترسی بخشی بزرگی از جامعه را به خدمات گردشگری دشوار کرده است. در فضایی که سهم سفر در سبد خانوار کوچک است، نقش یک پلتفرم محصول‌محور در ایجاد تنوع قیمتی و ارائه گزینه‌های مقرون‌به‌صرفه بیش از پیش پررنگ می‌شود تا امکان سفر را به تدریج و از طریق بستر پلتفرمی مبتنی بر تکنولوژی و با افزایش بهره‌وری ظرفیت‌های استفاده نشده در سمت عرضه، برای تمام اقشار جامعه فراهم سازد.

ما در جاباما همواره نقشی فراتر از یک ابزار رزرو را برای خود متصور بوده‌ایم و برای عملیاتی کردن آن به قدر وسع کوشیده‌ایم. شناسایی فرصت‌های رشد



**احمد ایزدپور**  
مدیرعامل جاباما



و ارزش آفرینی در دل مناطق کمتر شناخته شده ولی پر از ظرفیت، و نور تاباندن به این استعداد های بومی و حمایت از این ظرفیت ها از طریق توانمند سازی کارآفرینان محلی، تحریک تقاضا و افزایش جذابیت سرمایه گذاری برای سرمایه گذاران در این بوم ها از ماموریت های اصلی ماست. سال گذشته، از نزدیک شاهد بودیم که چطور کارآفرینان و کسب و کارهای کوچک محلی، در میانه ناملایمات بازار، با پایداری مثال زدنی ایستادند و کسب و کار خود را با استمرار فعالیت هایشان زنده نگه داشتند. شوق آن ها به توسعه بوم گردشگری شان، همان سرمایه بلند مدت در کشور است که باید حفظ و تقویت شود و ما در جاباما خود را موظف به توانمند سازی آن ها می بینیم. رویکرد ما بر توسعه متوازن و تمرکز بر کل زنجیره ارزش گردشگری بنا شده است؛ شاهد این مدعا نیز رشد چشمگیر میزبان های محلی و موفقیت الگوی توسعه مبتنی بر اقتصاد محلی است؛ نظیر آنچه در بوم قشم محقق شده است. جاباما برای استمرار این الگو یعنی ساختن مدل های موفق محلی و تاکید بر اهمیت سرمایه گذاری بر نقاط مهجور پر پتانسیل و فراهم سازی زیرساخت های دیجیتال برای ظرفیت سازی در آن ها اعتقاد راسخ دارد؛ توسعه ای که بتواند ثبات اقتصادی و اجتماعی بیشتری را از طریق گردشگری پایدار خلق کند.

کردستان؛ سرزمین هزار رنگ



کردستان جایی ست میان کوه و آفتاب که باد قصه‌هایش را در گوش‌هایمان زمزمه می‌کند. سرزمین نغمه‌ها، لباس‌های رنگارنگ و آداب و رسومی که هنوز در قلب مردم زنده‌اند. در دل رشته‌کوه‌های زاگرس، کردستان چون قطعه‌ای شاعرانه بر قلب ایران نشسته است؛ جایی که زبان، فرهنگ، موسیقی و رقص نه فقط نشانه، بلکه شیوه‌ای پر معنا برای زندگی‌اند. تنوع قومی و زبانی این منطقه نیز در عین تفاوت‌ها، همانند تار و پودی به هم گره خورده است؛ درست همان‌گونه که خانه‌های روستایی پلکانی‌اش بر شانه هم بنا شده‌اند. کردستان را نمی‌توان تنها با نقشه یا مختصاتش توصیف کرد؛ کردستان یعنی طعم کلانه تازه‌پخته در صبح‌های سرد، یعنی سایه بلوط بر کوچه‌های پلکانی و صدای هزار دف بر بام خانه‌ها. در این سفر، می‌خواهیم دست در دست مردم کردستان، با این بوم استوار و فرهنگ اصیل آن آشنا شویم.





بازار اقامت ایران



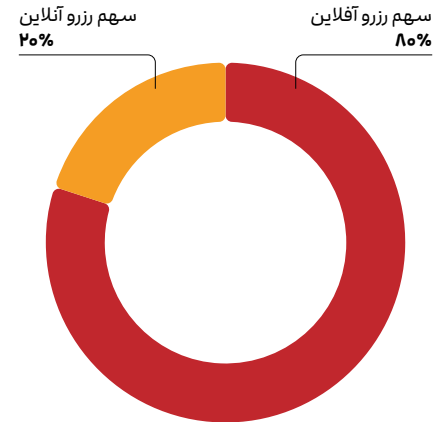
بازار اقامت ایران یکی از بکرترین و درعین حال پویاترین بخش‌های صنعت گردشگری کشور است؛ بازاری که با توجه به گستردگی جغرافیایی و تنوع فرهنگی و همچنین رشد چشمگیر تقاضا برای سفرهای داخلی در سال‌های اخیر، هنوز ظرفیت گسترده‌ای برای دیجیتال شدن، استانداردسازی و جذب سرمایه دارد. این فصل، با نگاهی داده‌محور به ابعاد این بازار، روندها، چالش‌ها و فرصت‌های توسعه می‌پردازد و تصویری روشن‌تر از مسیر پیش‌روی صنعت اقامت در ایران ترسیم می‌کند.

## بازار اقامت ایران در مسیر آنلاین شدن

بر اساس برآوردهای جاباما از سهم رزرو و اجاره آنلاین اقامتگاه‌های غیر هتلی، این میزان در سال ۱۴۰۳ به ۲۰ درصد رسیده است. این رشد پیوسته نسبت به سهم ۱۷ درصدی در سال ۱۴۰۲ و ۷ درصدی در سال ۱۴۰۱، نشان‌دهنده افزایش اعتماد مردم به پلتفرم‌های دیجیتال و گسترش فرهنگ زندگی آنلاین در کشور است.

با وجود این رشد، هنوز ۸۰ درصد از بازار اجاره کوتاه‌مدت\*، سنتی و آفلاین است. این شکاف بزرگ هرچند نشان‌دهنده سرعت متوسط در رشد است، فرصتی بسیار مهم برای سرمایه‌گذاری و گسترش خدمات آنلاین فراهم می‌کند تا سهم بیشتری از این بازار سنتی به سمت دیجیتالی شدن حرکت کند.

با توجه به نبود آمار رسمی و دقیق از سهم بازار، درصد اعلام شده تخمین جاباما بر اساس تحلیل فروش‌ها، بررسی‌های بازار اقامت در ایران و سهم اقامتگاه‌های غیر هتلی در پلتفرم‌ها، شبکه‌های اجتماعی و اجاره‌های کنار جاده‌ای محاسبه شده است.



سهم رزرو آنلاین اقامتگاه (اجاره کوتاه‌مدت) از کل بازار رزرو اقامتگاه غیر هتلی در ایران

\* Short-Term Rental (STR)

## اقامتگاه‌های غیر هتلی؛ افق تازه سرمایه‌گذاری در گردشگری

بازار اقامت در ایران در سال‌های اخیر به یکی از بخش‌های پویا و جذاب گردشگری کشور تبدیل شده است. برخلاف هتل‌ها که بیشتر تحت تأثیر سیاست‌های قیمت‌گذاری دستوری و هزینه‌های بالای ساخت قرار دارند، اقامتگاه‌های غیر هتلی در فضایی منعطف‌تر و با هزینه شروع بسیار کمتر رشد کرده‌اند. این ویژگی در بسیاری از نقاط و بوم‌های ایران که ظرفیت ساخت هتل در آن‌ها وجود ندارد، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. تعداد اتاق‌های کمتر، سرمایه اولیه پایین‌تر و بازگشت سرمایه سریع‌تر موجب شده افراد بیشتری بتوانند وارد این بازار شوند و روی آن سرمایه‌گذاری کنند.

از سوی دیگر، پلتفرم‌های آنلاین رزرو اقامتگاه با کاهش هزینه‌های بازاریابی و ایجاد دسترسی گسترده‌تر برای میزبانان، چرخه تازه‌ای از رشد و سرمایه‌گذاری را به حرکت درآورده‌اند. آمار این گزارش نشان می‌دهد که افزایش تعداد میزبانان در استان‌های مختلف و رشد اقامتگاه‌ها در شهرهای پر مسافر ایران، مؤید همین روند است. به این ترتیب، صاحبان اقامتگاه‌ها می‌توانند با هزینه‌ای منطقی به بازار بزرگ‌تری برسند و این موضوع جذابیت سرمایه‌گذاری در سطح خرد و کلان را بیشتر کرده است.

سال ۱۴۰۳ با شدت گرفتن تورم و افزایش قیمت‌ها همراه بود. در چنین فضایی معمولاً سرمایه‌گذارانی وارد بازار می‌شوند که نگاه دقیق‌تری به هزینه و بازگشت سرمایه دارند. همین موضوع باعث شده بازار اقامتگاه‌های غیر هتلی، به عنوان گزینه‌ای مقرون به صرفه و انعطاف‌پذیر، جذاب‌تر از سایر بخش‌های گردشگری باشد. ترکیب این عوامل که شامل هزینه ورودی پایین، بازدهی مناسب و پشتیبانی پلتفرم‌های آنلاین می‌شود، موجب شده بازار اقامت ایران در سال ۱۴۰۳ نه تنها در برابر فشارهای اقتصادی مقاوم بماند، بلکه به یکی از مسیرهای اصلی سرمایه‌گذاری در گردشگری ایران تبدیل شود. این روند افق روشنی را برای توسعه پایدار اقامت و نقش‌آفرینی فعال‌تر سرمایه‌گذاران در آینده نشان می‌دهد.



## ابعاد بازار اقامتگاه‌های غیرهتلی ایران

### اندازه بازار اقامتگاه‌های ایران

۲۸ هزار میلیارد تومان

۱,۱۷ برابر رشد نسبت به سال گذشته

### اندازه سود ناخالص بازار

۴,۲۰۰ میلیارد تومان

۱,۳۵ برابر رشد نسبت به سال گذشته

### تعداد رزرو کل بازار

۷,۵۰۰,۰۰۰ رزرو

۱,۰۷ برابر رشد نسبت به سال گذشته

### متوسط مبلغ هر رزرو

۳,۵۰۰,۰۰۰ تومان

۱,۰۸ برابر رشد نسبت به سال گذشته

منبع: «مرکز آمار ایران» و تخمین جاباما از بازار اقامت در ایران



## اقامتگاه‌ها، میزبانان و مهمانان

افزایش تدریجی شمار میزبانان فعال در سراسر کشور و رشد مداوم رزروهای آنلاین، نشانه تثبیت اعتماد عمومی به این شیوه اقامت و تغییر تدریجی اما ساختاری در الگوی سفر ایرانیان است؛ اعتمادی که هم به اقتصاد محلی جان تازه‌ای می‌دهد و هم فرصت اشتغال و درآمد را به صورت متوازن‌تر توزیع می‌کند.

### تعداد میزبانان

میزبان +۶۰,۰۰۰

### متوسط تعداد مهمانان

۳,۲ نفر در هر سفر

### تعداد اقامتگاه‌ها

اقامتگاه +۱۲۰,۰۰۰

### متوسط اتاق شب

۱,۵ اتاق شب در هر رزرو





جغرافیای کردستان نه فقط مرز، که بستری برای پیوند آدم‌ها و اقلیم‌هاست. از کوه‌های همیشه‌برف گرفته تا دشت‌های سرسبز؛ هر تکه‌ای از این خاک روایتی‌ست از تاب‌آوری و زیستن در آغوش طبیعتی سرسخت. ارتفاعات غربی، نوار مرزی را با شکوهی طبیعی مشخص می‌کند و دره‌ها چون رگ‌هایی حیات‌بخش، روستاها را به هم متصل می‌کنند.

جغرافیای کردستان پر از تضاد است؛ دشت‌های وسیع، دره‌های عمیق، آب‌هایی جاری و کوه‌هایی که مرزها را معنا می‌کنند. اما این تضاد نه تنها مانعی برای شکل‌گیری این اقلیم نبوده، بلکه در بسیاری مواقع نقش رابط را داشته است. به طور مثال، مسیرهای پر پیچ‌وخم کوهستانی، نه فقط راه ارتباط که در واقع بخشی مهم از هویت شهرسازی و معماری بومی را در کردستان شکل داده است.

در چنین جغرافیایی، آب و هوا نیز متغیر است؛ زمستان‌هایی سخت و تابستان‌هایی خنک. همین شرایط، سبک زندگی مردم را شکل داده است. خانه‌ها بیشتر سنگی‌اند و لباس‌ها گرم و چندان‌لایه. در واقع جغرافیا در کردستان، فقط پس‌زمینه نیست؛ بخشی از شخصیت آن تعبیر می‌شود.





جاباما در یک نگاه



جاباما همواره در راستای ماموریت خود برای توسعه فرهنگ سفر برای همه و تغییر رویکرد جامعه به سمت انتخاب و رزرو آنلاین اقامتگاه تلاش کرده است. در این فصل، به جایگاه جاباما به عنوان یک بازارگاه پیشرو در صنعت گردشگری ایران می‌پردازیم؛ جایگاهی که با خلق تجربه‌های نو، تغییر در شاخص‌های کلیدی و تثبیت موقعیت برند در ذهن مخاطبان، نه تنها روند آنلاین شدن بازار اقامت را سرعت بخشیده، بلکه به شکل‌دهی سلیقه و رفتار جدید در میان مسافران ایرانی نیز کمک کرده است.

## بازار اقامت و نقش پلتفرم‌ها در پیوند زنجیره ارزش با جامعه محلی

توسعه موفق گردشگری، تنها با ایجاد زیرساخت‌های اقامتی محقق نمی‌شود؛ بلکه نیازمند نگاهی جامع به کل زنجیره ارزش است. این زنجیره از میزبانی و خدمات محلی آغاز می‌شود و تا کسب‌وکارهای وابسته مانند حمل‌ونقل، صنایع دستی و تولید محتوای گردشگری امتداد پیدا می‌کند. تجربه ایران در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که گسترش اقامتگاه‌های غیرهتلی در بوم‌ها و مناطق کمتر شناخته‌شده می‌تواند به موتور محرک توسعه محلی تبدیل شود؛ چرخه‌ای که هم‌زمان منافع میزبانان، سرمایه‌گذاران و جامعه محلی را در بر می‌گیرد و زمینه رشد پایدار را فراهم می‌کند.

در این مسیر، پلتفرم‌های آنلاین نقشی اساسی در تسهیل‌گری و پیوند دادن اجزای این زنجیره دارند. جاباما به عنوان بزرگ‌ترین بستر رزرو آنلاین اقامتگاه در کشور، با کاهش هزینه‌های بازاریابی و فراهم کردن دسترسی مستقیم به بازار، ورود سرمایه‌گذاران خرد را به حوزه اقامت تسهیل کرده است. در عین حال، ایجاد این بستر دیجیتال باعث شکوفایی مشاغل جانبی مرتبط با گردشگری، از تولید محتوای تصویری گرفته تا خدمات حمل‌ونقل و صنایع دستی شده است.

این الگو کاملاً همسو با رویکرد توسعه مبتنی بر جامعه محلی\* است؛ رویکردی که بر توانمندسازی مردم و هم‌افزایی میان سرمایه، دانش و تجربه تأکید دارد. بر این اساس، بازار اقامت نه صرفاً محلی برای عرضه و تقاضا، بلکه بستری برای شکل‌گیری یک اکوسیستم پویا و مولد است؛ اکوسیستمی که می‌تواند در دیگر مقاصد کشور نیز تکرار و گسترش یابد.

\* Community-Based Development (CBD)

# جاباما؛ پلتفرم چند سویه گردشگری

جاباما به عنوان بزرگترین بازیگر بازار آنلاین اقامت همواره تلاش می‌کند تا با ایجاد بستر اقتصاد مشارکتی و شرایط رقابت کامل برای میزبانان جهت قیمت‌گذاری منصفانه و مهار تورم، سفر را برای همه مردم در دسترس و امکان‌پذیر کند.



## قشم، روایتی از تسهیلگری دیجیتال جاباما برای توسعه جامعه محلی

تجربه موفق قشم و حضور جاباما در این جزیره شگفت‌انگیز در سال‌های اخیر، نمونه‌ای روشن از تحقق نگاه به توسعه از چشم‌انداز اجتماعات محلی‌ست. رشد اقامتگاه‌های محلی و ورود ده‌ها میزبان جدید به بازار، هم‌زمان با تولید محتوای حرفه‌ای و گردش مالی در بخش‌های وابسته، زمینه‌ساز تقویت اقتصاد خلاق و ارتقای تصویر قشم به عنوان یک جزیره دور افتاده اما پر تقاضا شده است. امروز قشم با بیش از ۸۰۰ اقامتگاه متنوع، شاهد ثمره تلاش، مشارکت و استمرار بازیگران مختلف این اکوسیستم است.

ما در جاباما باور داریم که موفقیت یک مقصد، هرگز محدود به زیرساخت اقامتی نیست؛ بلکه زمانی محقق می‌شود که همه اجزای زنجیره ارزش، از میزبانی و خدمات محلی گرفته تا مشاغل وابسته و تولید محتوای گردشگری، هم‌زمان رشد کنند. همان‌طور که آمار رشد تعداد میزبانان در استان‌های مختلف و افزایش اقامتگاه‌ها در گزارش پیش رو نشان می‌دهد، پشت این ارقام، جریان درآمدی قوی و چرخه‌ای از رونق اقتصادی قرار دارد که پیش‌نیاز حیاتی برای حل نیازهای اساسی، ارتقاء سطح کیفی زندگی و زمینه‌ساز توسعه اقتصادی و اجتماعی در جوامع محلی است.

با تکرار الگوی قشم، بهره‌گیری از درس‌آموخته‌های این تجربه و تمرکز بر مشارکت فعال جامعه محلی، اصلاً دور از انتظار نیست که بسیاری از بوم‌های پرپتانسیل و کمتر شناخته‌شده ایران نیز روزی به کانون‌های آینده گردشگری کشور تبدیل شوند.



## قشم در داده‌های جاباما؛ از بالاترین رزرو تا محبوب‌ترین تجربه

قشم در آمارهای جاباما در سال ۱۴۰۳، یکی از چهره‌های شاخص سفر در ایران است.



- سومین شهر با بیشترین تعداد اتاق شب
- سومین شهر با بیشترین تعداد نفر شب
- پنجمین شهر با بیشترین تعداد مهمان
- بیشترین درآمد یک میزبان فعال در قشم
- بیشترین تعداد رزرو تجربه در جنوب ایران
- گران‌ترین تجربه تفریحی در ایران
- گران‌ترین اقامتگاه در جاباما
- گران‌ترین رزرو یک مهمان

## محصولات جاباما

جاباما به عنوان یک بازارگاه پیشرو در صنعت گردشگری ایران، با رسالت آنلاین کردن بازار اجاره کوتاه مدت و نقش آفرینی در توسعه گردشگری کشور فعالیت می کند. این مسیر از یک سو با ارائه خدمات هوشمندانه در زمینه انتخاب و رزرو آنلاین اقامتگاه ها محقق می شود؛ خدماتی که ضمن افزایش شفافیت و اعتماد، دسترسی به گزینه های متنوع را برای مسافران فراهم و فرآیند تصمیم گیری را ساده تر و مطمئن تر از پیش کرده است.

از سوی دیگر، جاباما در کنار اقامت، با معرفی محصول تجربه امکان دسترسی مسافران به فعالیت های محلی و تجربه های اصیل را چه در کنار اقامتگاه و چه به صورت مستقل، فراهم آورده است. این رویکرد، سفر را از صرفاً یک جابه جایی، به مسیری برای کشف، یادگیری و تجربه کردن فرهنگ های غنی در سراسر ایران تبدیل کرده است.

در واقع جاباما با شناخت دغدغه ها و نیازهای مسافران ایرانی، از شفافیت در انتخاب اقامتگاه تا دسترسی به تجربه های واقعی، توانسته است برای رفع این چالش ها پاسخ و راهکارهای هوشمند و منطقی ارائه دهد و نقشی مؤثر در غنی تر کردن سفرها ایفا کند.



## جاباما در یک نگاه

تعداد کل نظرها و امتیازها

۱,۱۱۲,۷۵۱

۱,۶ برابر رشد نسبت به سال گذشته

تعداد کل شهرها

۸۳۲

۶۳ شهر بیشتر از سال گذشته

تعداد کل تجربه‌ها

۱۰۲۱

۳۷۵ تجربه جدید نسبت به سال گذشته

تعداد کل کاربران

+۸,۰۰۰,۰۰۰

۱,۰۰۰,۰۰۰ کاربر جدید نسبت به سال گذشته

تعداد کل میزبانان

+۱۸,۰۰۰

مشابه سال گذشته\*

تعداد کل اقامتگاه‌ها

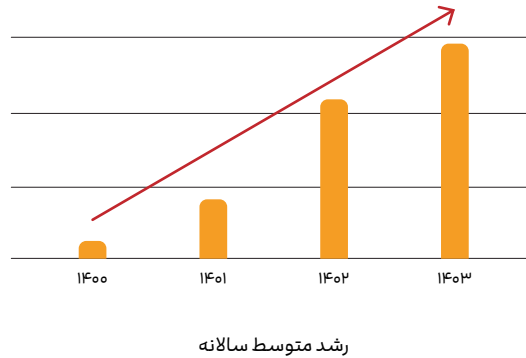
+۳۰,۰۰۰

مشابه سال گذشته\*

\* تشابه آماری با سال ۱۴۰۲ به دلیل تمرکز جاباما بر تضمین سلامت پلتفرم، ارتقای استانداردها و تقویت همکاری حرفه‌ای با میزبانان بوده است.

## رشد جاباما تا پایان سال ۱۴۰۳

در سال‌های اخیر، جاباما بیش از ۳ برابر رشد فروش و ۲٫۳ برابر رشد میزان رزرو را تجربه کرده است. این آمارها نشان‌دهنده افزایش تعداد کاربران و رزروها و همچنین رشد معنادار میانگین ارزش هر رزرو در جاباما است. این روند صعودی همزمان، حاکی از افزایش اعتماد کاربران، تنوع بیشتر اقامتگاه‌ها، و گرایش به رزرو اقامتگاه‌های باارزش‌تر است و گسترش نفوذ بازار و بلوغ عملیاتی جاباما در حوزه خدمات آنلاین سفر ایران را نشان می‌دهد.



رشد متوسط سالانه

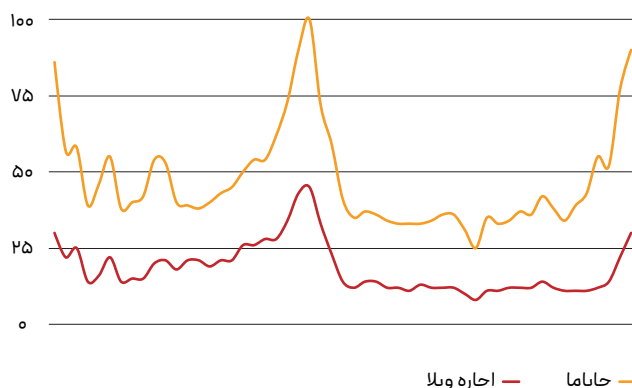
۲۰۶%



## رفتار جست و جوی کاربران در بازار کم تکرار گردشگری

به دلیل ماهیت کم تکرار\* بازار گردشگری و نوسانات فصلی ذاتی آن، بررسی میزان جست و جوی کلیدواژه عمومی «اجاره ویلا» و برند «جاباما» از کل جستجوها شاخصی مهم است. میزان بالای جست و جوی «اجاره ویلا» آن را به یک شاخص کلیدی برای بررسی رفتار کاربران و تخمین اندازه کلی بازار تبدیل کرده است.

مقایسه این دو کلیدواژه طی سال های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۳ نشان می دهد که فاصله میزان جست و جوی برند از کلیدواژه عمومی در این بازه، از ۱,۸ برابر در فصول کم تقاضا تا ۴,۹ برابر در فصول پرتقاضا متغیر بوده است. همچنین، با در نظر گرفتن موقعیت جاباما به عنوان کسب و کار دارای بیشترین سهم بازار در بخش اجاره کوتاه مدت آنلاین، روند رشد جست و جوی برند، حتی با وجود نوسانات فصلی بازار، ملموس است.



میزان جست و جوی «جاباما» در مقایسه با «اجاره ویلا» در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال ۱۴۰۲

\*Low-frequent



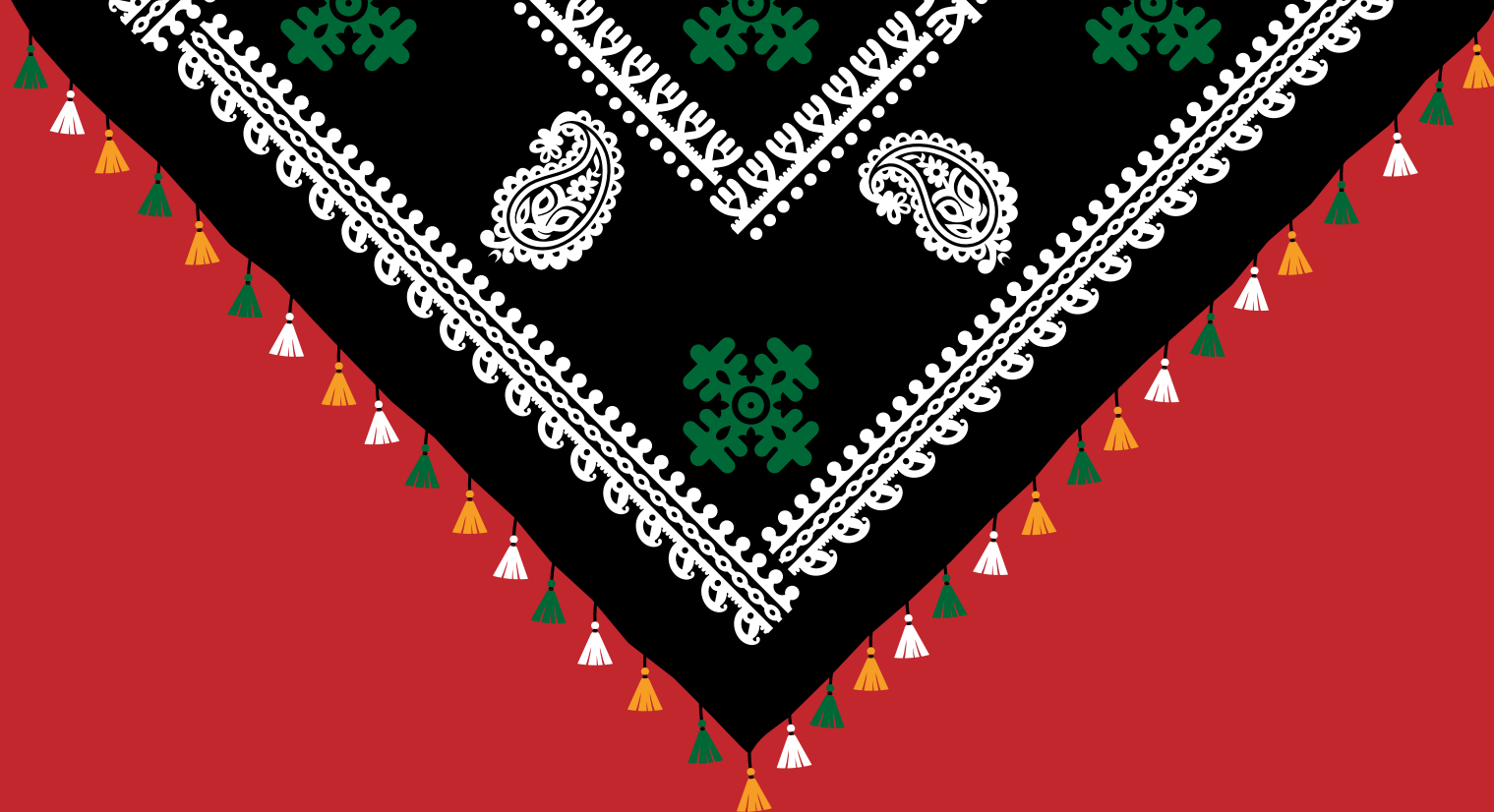
رگ‌های جاری بر زمین



در کردستان، رودخانه‌ها فقط مسیرهای آبی نیستند؛ خط‌وربط زندگی‌اند. زرینه‌رود و سیمینه‌رود از کوه‌های غربی سرچشمه می‌گیرند و به دشت‌های تشنه جان می‌بخشند. بیش از ۲۵ رودخانه دائمی و فصلی در کردستان جاری‌اند که در کنارشان زیست‌بوم شکل گرفته: کشاورزی، آبی‌پروری و حتی مهاجرت پرندگان. سیروان، یکی از بلندترین و پرآب‌ترین رودهای منطقه است که از ارتفاعات اورامان سرچشمه می‌گیرد، از میان دره‌های ژرف عبور می‌کند و پس از صدها کیلومتر، به مرز عراق می‌رسد. دریاچه زریبار با افق مه‌آلودش، فراتر از دریاچه‌ای محلی، حافظ خاطرات و داستان‌هاست. زریبار به نگین فیروزه‌ای کردستان شناخته و از چشمه‌های زیرزمینی تغذیه می‌شود، که این خود نمادی از پیوستگی‌ست.

در دل طبیعت کوهستانی کردستان، آبشارهایی چون گویله، بل و آبشارهای پراکنده چهل‌چشمه، از دل سنگ می‌جوشند و به زندگی جانی تازه می‌دهند. این آبشارها، در کنار رودها و دریاچه‌ها، بخشی از منظومه آبی کردستان و با زندگی مردم، هم‌خوان هستند؛ زنده، جاری و بخشنده.



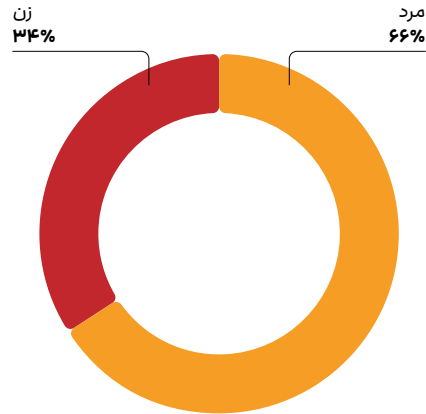


کاربران

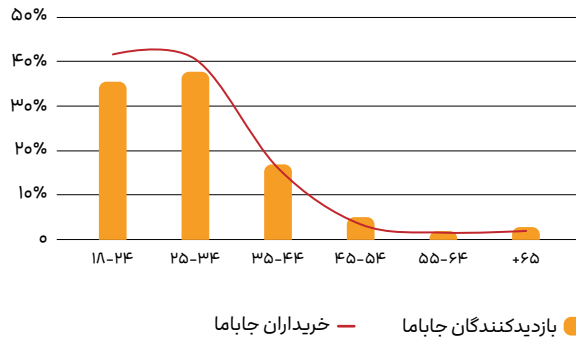


کاربران، قلب تپنده جاباما هستند؛ چه در نقش مهمان و چه در جایگاه میزبان. به عنوان یک بازارگاه، شناخت ویژگی‌ها، ترجیحات و رفتار کاربران به ما کمک می‌کند تا برنامه‌ریزی دقیق‌تری داشته باشیم و مسیر توسعه در اپلیکیشن و خدمات جاباما را هدفمندتر پیش ببریم. در این فصل، تصویری کلی از اطلاعات جمعیت‌شناختی و علاقه‌مندی‌های کاربران ارائه می‌شود؛ تصویری که نشان می‌دهد هر تعامل با پلتفرم جاباما، از ثبت یک اقامتگاه تا رزرو آن، بخشی از داستانی طولانی سفر در ایران است.

## کاربران جاباما از نگاه آمار



توزیع جنسیت کاربران جاباما



توزیع سنی بازدیدکنندگان و خریداران جاباما

بیشتر کاربران جاباما دهه هفتادی‌ها و دهه هشتادی‌ها هستند. با اینکه بیشترین میزان بازدیدها نیز متعلق به کاربرانی است که در بازه سنی ۲۵ تا ۳۴ سال قرار دارند، اما کاربران ۱۸ تا ۲۴ ساله بیشتر از سایر گروه‌های سنی، رزرو خود را نهایی می‌کنند. در واقع، درست است که با افزایش سن، میزان بازدیدها افزایش پیدا می‌کند اما لزوماً منجر به خرید و رزرو اقامتگاه برای سفر نمی‌شود.

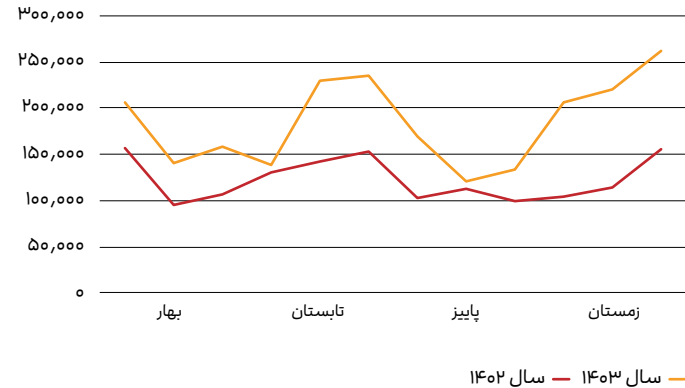


## کاربران و اپلیکیشن جاباما

سهم بیشتری از کاربران اپلیکیشن جاباما از سیستم عامل اندروید استفاده می‌کنند و کاربران iOS همچنان حدود ۲ درصد را تشکیل می‌دهد.



نصب اپلیکیشن جاباما نسبت به سال گذشته بیش از ۱٫۵ برابر رشد کرده است. به این ترتیب بیش از ۵۰ درصد از کاربران جدید جاباما در سال ۱۴۰۳ فرایند ثبت نام و ورود به جاباما را از طریق اپلیکیشن طی کرده‌اند. هم‌چنین، روند رشد نصب اپلیکیشن نشان می‌دهد هم‌زمان با فصل‌های پر تقاضای سفر، میزان نصب هم افزایش یافته است.



روند نصب اپلیکیشن جاباما

## علاقه‌مندی‌های کاربران

تعداد کل دفعات افزوده شدن  
اقامتگاه به لیست علاقه‌مندی

۵,۳۰۰,۰۰۰ بار

تعداد کل لیست‌های علاقه‌مندی  
ساخته شده در سال

۱,۲۵۰,۹۷۲

۵۵٪ رشد نسبت به سال گذشته

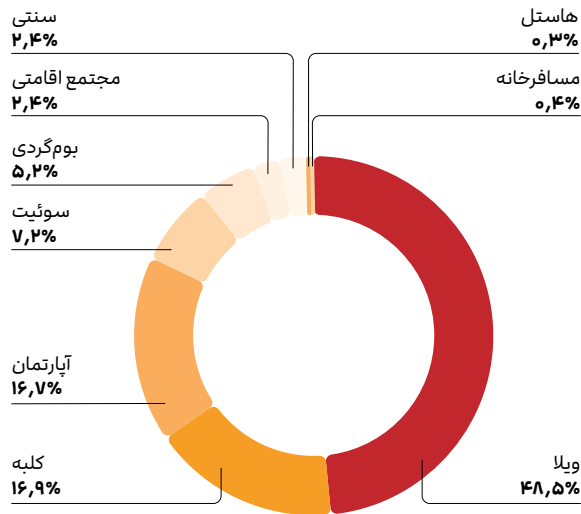
تعداد کل کاربرانی که لیست  
علاقه‌مندی ساخته‌اند

۱,۳۰۰,۸۴۳ کاربر

۵۲٪ رشد نسبت به سال گذشته

تعداد کل اقامتگاه‌های ثبت شده  
در لیست علاقه‌مندی‌ها

۲۴,۳۷۲ اقامتگاه



سهم انواع اقامتگاه در کل لیست علاقه‌مندی کاربران



# علاقه‌مندی‌های کاربران در سراسر ایران

دو استان شمالی کشور به تنهایی بیش از نیمی از کل،

برابر با ۵۷,۶ درصد از لیست‌های علاقه‌مندی

مهمانان را به خود اختصاص داده‌اند. این

رقم نشان‌دهنده محبوبیت بسیار بالای

سواحل دریای خزر به عنوان مقصد اصلی

گردشگری داخلی است.

استان‌های البرز و تهران در رتبه‌های سوم

و چهارم قرار دارند. استان‌های هرمزگان،

اصفهان، خراسان رضوی و فارس نیز،

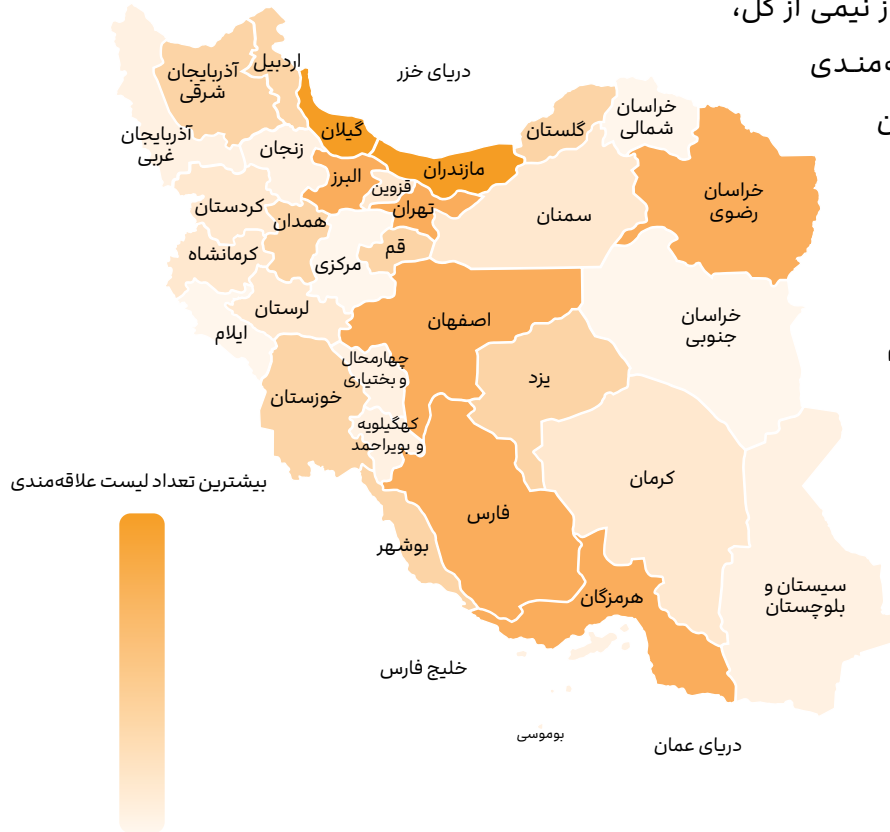
اگرچه فاصله زیادی با استان‌های

برتر دارند، اما به واسطه جاذبه‌های

تاریخی، فرهنگی و طبیعی بسیار

قوی سهم قابل قبولی از توجه کاربران

را به خود جلب کرده‌اند.



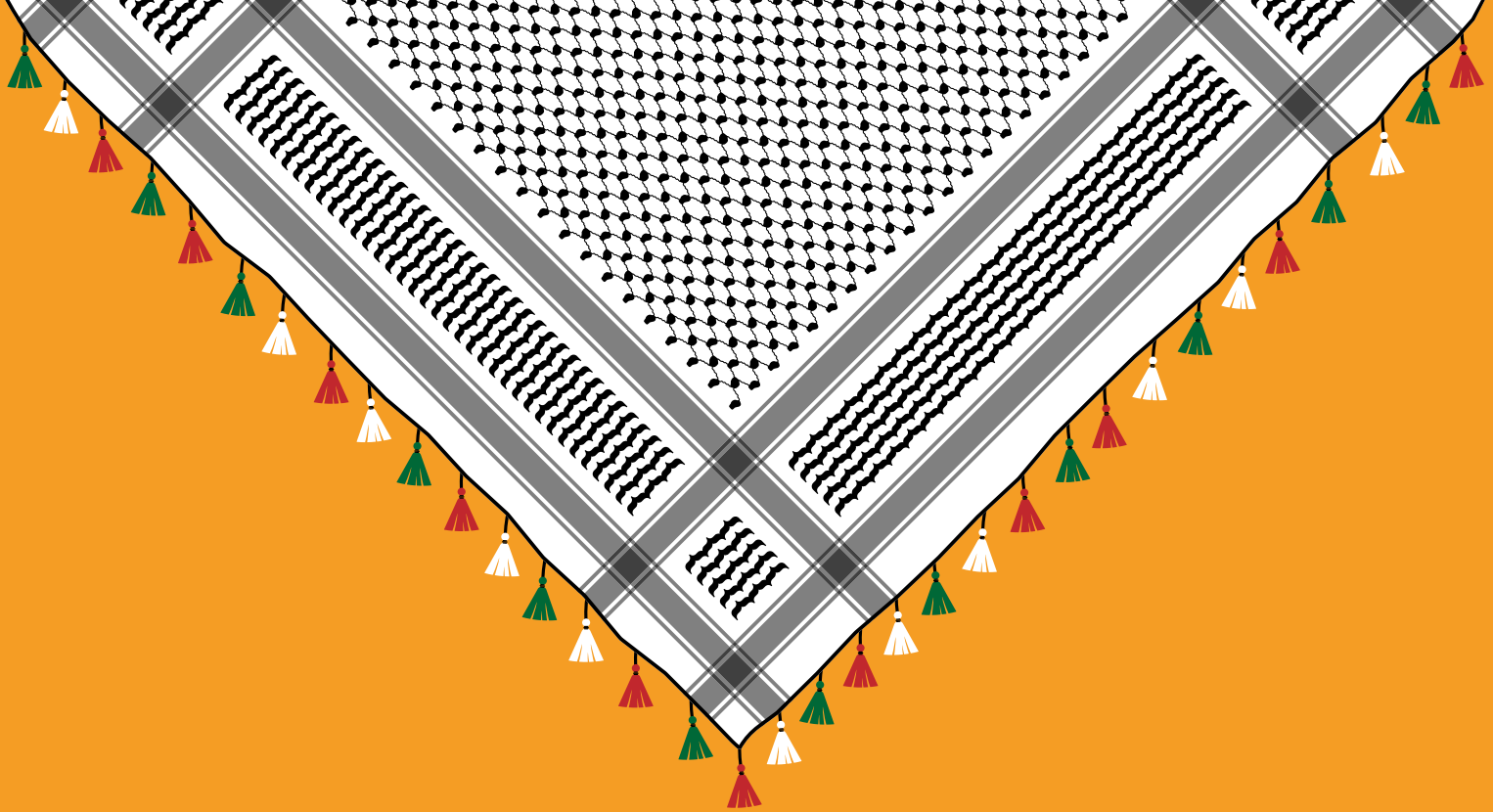
## مرزهای زنده کوهستان



کوه‌های کردستان، با قامت استوارشان، فقط خطوط جغرافیایی نیستند بلکه مأمنی هستند برای گیاهان نایاب، پرندگان مهاجر، و انسان‌هایی که قرن‌هاست در پناه آن زندگی می‌کنند. این بلندی‌ها، منبع آب، سایه‌بان چراگاه، و گاه سکوی آیین‌ها و باورها بوده‌اند. عشایر در مسیر کوچ، به آن‌ها تکیه می‌دهند و جشن‌های محلی در دامنه‌شان پا می‌گیرد. در چنین اقلیمی، کوه بخشی از خانه است، نه حاشیه آن. شاهو، با ارتفاعی حدود سه هزار و ۴۰۰ متر، در مرز استان‌های کردستان و کرمانشاه قرار دارد و یکی از مرتفع‌ترین قله‌های زاگرس به‌شمار می‌رود. این کوه، به دلیل پوشش جنگلی متراکم، تنوع زیستی بالا و وجود چشمه‌های طبیعی، زیستگاه گونه‌هایی چون خرس قهوه‌ای، بز کوهی و عقاب طلایی است. دامنه‌های شاهو محل چرا و کوچ عشایر و روستاییان است و مسیرهای کوهنوردی آن، هر ساله طبیعت‌گردان زیادی را جذب می‌کند.

چهل چشمه، بلندترین کوه کردستان، مجموعه‌ای از قله‌ها و چشمه‌های دائمی در شمال غرب این خطه است که بخشی از سرچشمه‌های زرينه‌رود و سيمينه‌رود از آن آغاز می‌شود و با تنوع گیاهی‌اش، سال‌هاست اهمیت ویژه‌ای در طب سنتی محلی دارد.





مهمانان



مهمان‌ها در قلب کسب‌وکارهای گردشگری قرار دارند و برای جاباما نیز، تجربه و رضایت آن‌ها تعیین‌کننده مسیر رشد و پایداری است. حیات جاباما به کیفیت سفری گره خورده که مهمان‌ها تجربه می‌کنند. در این فصل، با مرور داده‌های رفتاری و بررسی «ترین»های سفر مهمان‌ها در سال ۱۴۰۳، تصویری روشن از ترجیحات، عادات و لحظات اثرگذار آن‌ها ترسیم می‌کنیم؛ تصویری که راهنمایی ارزشمند برای بهبود مداوم تجربه سفر با جاباما خواهد بود.

# رفتار سفر مهمانان؛ از تصمیم تا رزرو اقامتگاه

## از گشت و گذار تا رزرو اقامتگاه

کاربران جاباما پیش از ثبت نهایی رزرو، به طور متوسط از ۸،۱۳ اقامتگاه مختلف در وبسایت یا اپلیکیشن بازدید می‌کنند. این رفتار شبیه به ویتترین‌گردی در خریدهای آنلاین و حتی آفلاین است؛ جایی که افراد برای انتخابی مطمئن و دلخواه، گزینه‌های متنوع را بررسی می‌کنند و سپس تصمیم نهایی خود را می‌گیرند.

## از رزرو اقامتگاه تا شروع اقامت

داده‌های سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که کاربران جاباما به طور میانگین زمان کوتاه‌تری را برای برنامه‌ریزی و رزرو اقامتگاه نسبت به سال گذشته در نظر گرفته‌اند. در روزهای عادی، رزروها به طور میانگین ۳،۵ روز پیش از شروع اقامت انجام شده است. برای تعطیلات کوتاه‌مدت، این فاصله به ۵ روز رسیده و در تعطیلات بلندمدت مانند نوروز نیز مسافران به طور میانگین تقریباً ۹ روز زودتر اقامتگاه خود را رزرو کرده‌اند. این روند نشان می‌دهد که عادات‌های برنامه‌ریزی سفر کاربران نسبت به سال گذشته کوتاه‌تر و البته کمی منعطف‌تر شده است.

روزهای عادی



تعطیلات کوتاه مدت مثل عید فطر



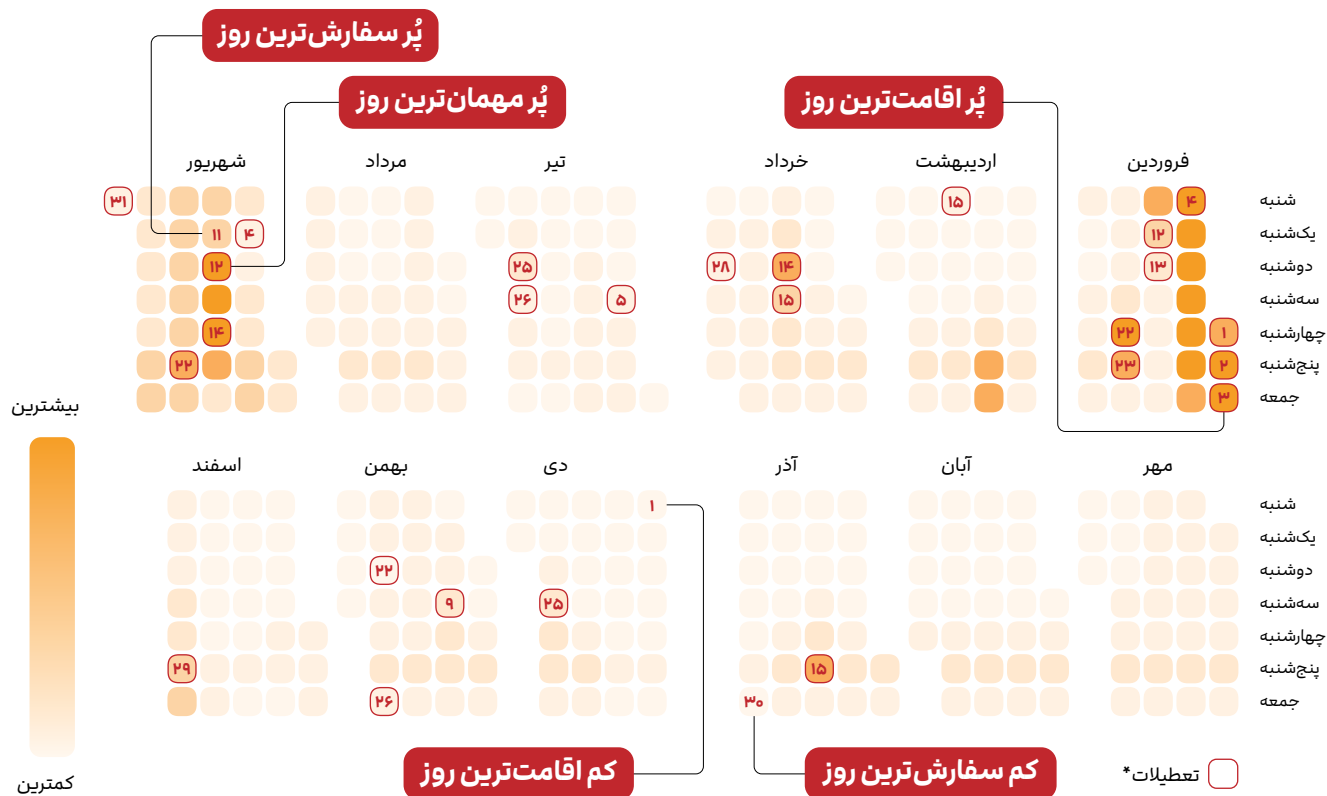
تعطیلات بلند مدت مثل نوروز



روز رزرو سال ۱۴۰۳ سال ۱۴۰۲ روز ورود

مقایسه فاصله رزرو تا ورود به اقامتگاه در تعطیلات مختلف

# روزهای سال ۱۴۰۳ در یک نگاه



\* این نمودار فقط تعطیلات رسمی سال را نشان می‌دهد؛ تعطیلاتی‌های اضطراری مانند اعلام تعطیلی به دلیل آلودگی هوا نیز بر رفتار سفر تأثیرگذار هستند.

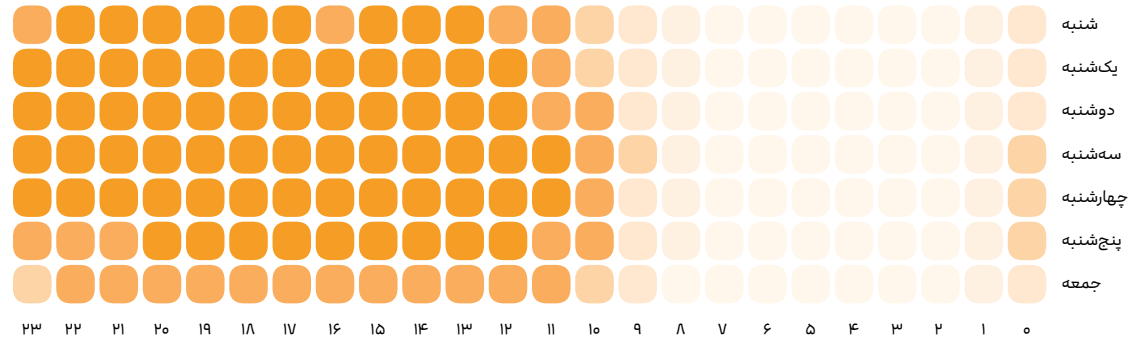
# پُر سفارش‌ترین ساعت‌های رزرو اقامتگاه

ساعت اوج رزرو اقامتگاه در جاباما نسبت به سال گذشته تغییری نکرده است. بیشترین سفارش‌ها بین ۱۰ صبح تا ۱۰ شب ثبت می‌شوند و به طور دقیق‌تر، در ساعت ۱۴ به اوج می‌رسند. این الگو نشان می‌دهد که کاربران زمان تصمیم‌گیری و نهایی کردن رزرو را به ساعات پس از کار و پیش از خواب موکول می‌کنند.

بیشترین سفارش



کمترین سفارش



پُر سفارش‌ترین ساعت‌های رزرو اقامتگاه در سال ۱۴۰۳



## رفتار سفر مهمانان؛ از هزینه رزرو تا تعداد همسفران

الگوی رفتار سفر مهمانان در سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که بیشتر سفرها به صورت گروهی و به طور متوسط شامل ۶ نفر بوده است و برای اقامت هر گروه سفر، مشابه با سال گذشته به طور متوسط ۲ اتاق رزرو شده است.

متوسط تعداد نفر شب\* در هر رزرو

۵,۱۹ نفر

متوسط مبلغ هر رزرو

۳,۴۰۰,۰۰۰ تومان

متوسط تعداد اتاق شب\* در هر رزرو

۱,۶ اتاق شب

\* «نفر شب» معیار اندازه‌گیری حجم واقعی اقامت در یک واحد اقامتی است که از حاصل ضرب تعداد مهمانان در تعداد شب‌های اقامت به دست می‌آید.

\* «اتاق شب» معیار اندازه‌گیری تعداد اتاق‌های رزرو شده در هر شب است که میزان تقاضا را بر اساس تعداد واحدهای اقامتی و نه تعداد افراد تحلیل می‌کند.



## شروع و پایان سال ۱۴۰۳ با سفر

از جنگل‌های شمال غرب تا سواحل مازندران و از تجربه بوم‌گردی تا اقامتگاه‌های ساحلی، جاباما همراه مهمانان برای کشف و لذت بردن از سفرهای متنوع است.

### اولین رزرو سال ۱۴۰۳

۱ فروردین، ساعت ۰۸:۵۲:۵۵ بامداد

**اقامتگاه جنگلی پیمان در ماسوله، گیلان**

### آخرین رزرو سال ۱۴۰۳

۳۰ اسفند، ساعت ۱۱:۵۹:۲۳

**اقامتگاه ساحلی شمس‌ی در چالوس، مازندران**



## مهمانان رتبه دار

مهمان با بیشترین  
تعداد رزرو

۳۱ رزرو

برای ۲۴ اقامتگاه در استان مازندران

مهمان با طولانی ترین  
مدت اقامت در یک رزرو

۳۰ شب اقامت

در ویلا ساحلی زارع، فریدون کنار، مازندران

مهمان با طولانی ترین  
مدت اقامت در کل رزروها

۲۴۵ شب اقامت

در ۷ اقامتگاه در تهران



## مهمانان رتبه‌دار

مهمان با ارزان‌ترین مبلغ رزرو  
در یک رزرو

۱۲۸,۰۰۰ تومان

برای ۱ شب اقامت  
در مجتمع اقامتگاهی المپیک، واحد ۲۰۶، اصفهان

مهمان با بیشترین تعداد نفر شب  
در یک رزرو

۱۵۰ نفر شب

برای اقامت ۵ مهمان به مدت یک ماه  
در آپارتمان دو خوابه یادگار، تهران

مهمان با بیشترین تعداد نفر شب  
در کل رزروها

۲۷۲ نفر شب

در ۱۳ رزرو



## مهمانان رتبه‌دار

مهمان با گران‌ترین مبلغ رزرو در کل رزروها

تومان ۲۸۱,۰۰۰,۰۰۰

در ۲۲ اقامتگاه در تهران

مهمان با گران‌ترین اتاق شب در یک رزرو

تومان ۱۶۹,۰۰۰,۰۰۰

برای ۴ شب اقامت برای ۹ نفر

مهمان با گران‌ترین مبلغ رزرو در یک رزرو

تومان ۲۰۵,۰۰۰,۰۰۰

معادل ۵ شب اقامت برای ۱۰ نفر

بوم‌گردی ساحلی استخردار لوار  
قشم، هرمزگان



## مهمانان رتبه دار

### ماجر اجو ترین مهمان

با بیشترین تعداد رزرو  
اقامتگاه متنوع و غیر تکراری

۳۴ رزرو

در ۳۴ اقامتگاه مختلف

### سفر دوست ترین مهمان

با بیشترین تعداد رزرو  
اقامتگاه در شهرهای مختلف

۲۱ رزرو

در ۱۶ شهر

### محافظه کار ترین مهمان

با بیشترین تعداد رزرو  
یک اقامتگاه خاص و تکراری

۱۵ بار رزرو یک اقامتگاه

ویلا یک خوابه ساحلی نیکوکار، چالوس، مازنداران

### تک مقصد ترین مهمان

با بیشترین تعداد رزرو  
اقامتگاه در یک شهر خاص

۳۱ رزرو

در تهران، محله جنت آباد جنوبی



## مهمانان رتبه دار

### برنامه ریزترین مهمان

با بیشترین فاصله  
از روز رزرو تا ورود به اقامتگاه

**۹۱** روز پیش از ورود به اقامتگاه

برای هاستل هریتیج، تهران

### رویاپردازترین مهمان

با بیشترین تعداد اقامتگاه  
اضافه شده به لیست علاقه مندی

**۲,۵۷۸** اقامتگاه

### پایه سفرترین مهمان

با کمترین فاصله  
از روز رزرو تا ورود به اقامتگاه

**۲** ساعت و **۴۵** دقیقه

برای ویلا ساحلی استخردار پاسداران، بندر انزلی، گیلان

### علاقه مندترین مهمان

با ساخت بیشترین  
تعداد لیست علاقه مندی

**۲۵۰** لیست





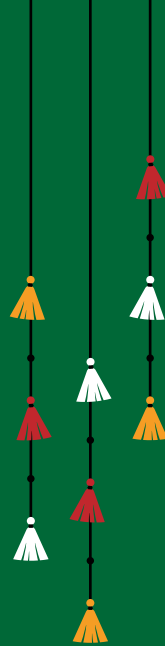
هر سال، با رسیدن فصل بهار، آسمان کردستان میزبان بازگشت لک‌لک‌هایی‌ست که بر فراز روستاها و دشت‌ها پرواز می‌کنند و دوباره لانه‌های قدیمی‌شان را پیدا می‌کنند؛ همان جایی که مردم مشتاقانه منتظرشان هستند. لک‌لک‌های سفید هر سال از مناطق گرمسیری به سمت شمال کوچ می‌کنند و در مسیر خود به روستای دره تفی که به عنوان زیستگاه لک‌لک‌ها تازگی به ثبت ملی رسیده است در نزدیکی دریاچه زریبار می‌رسند و تا اواخر پاییز، مهمان این منطقه هستند.

اهالی دره تفی نه تنها در ساخت لانه به لک‌لک‌ها کمک می‌کنند، بلکه در صورت نیاز، به مداوای پرندگان آسیب‌دیده نیز می‌پردازند. این رفتار انسانی نشانی فراتر از یک میزبانی معمولی و بیشتر به یک مسئولیت اجتماعی شباهت دارد. حضور این پرندگان، پیوندی میان طبیعت و زندگی مردم است؛ یادآوری بی‌کلامی از همزیستی، همبستگی و تداوم. برای مردمان کردستان، لک‌لک‌ها فقط پرنده نیستند؛ پیام‌آوران فصل نو، و مهمانان خاطرات‌اند. به گفته ساکنان منطقه، لک‌لک‌ها پیش از ترک منطقه، پنج بار دور روستا می‌چرخند؛ حرکتی نمادین که در فرهنگ مردمی به عنوان نشانه‌ای از سپاسگزاری و وفاداری شناخته می‌شود.





میزبانان



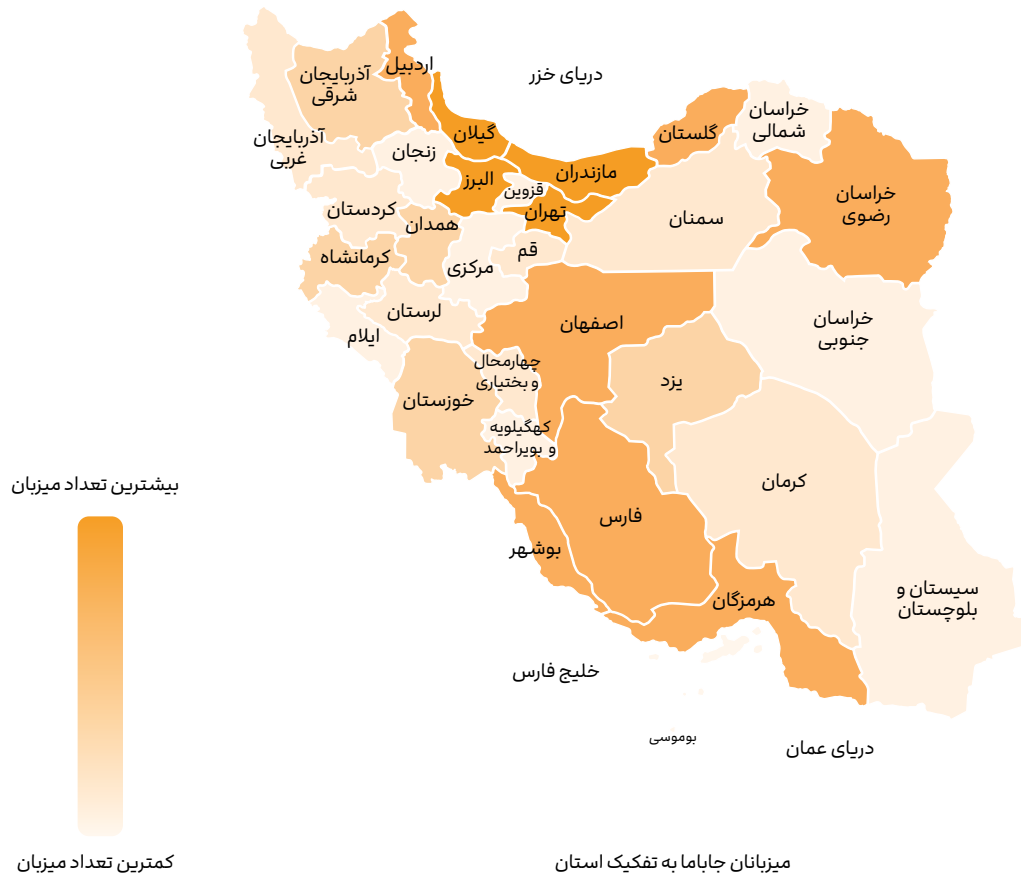
از آغاز فعالیت جاباما تاکنون، رشد تعداد میزبانان و ارتقای کیفیت خدمت‌رسانی در جامعه میزبانی و صنعت مهمان‌پذیری، نه تنها مایه افتخار که منبع الهام ما برای ادامه مسیر بوده است. قدرت جاباما در گرو توانمندی میزبانان است؛ چرا که مدیریت درست و حرفه‌ای اقامتگاه‌ها از دل جامعه‌ای می‌آید که به‌طور مداوم در حال توسعه کمی و کیفی است. در این فصل، با مرور آمار و ارقام، تصویری روشن‌تر از جایگاه میزبانان در مسیر رشد جاباما را ترسیم می‌کنیم.

# میزبانان جاباما از نگاه آمار

## رشد درآمد میزبانان

۲ برابر

نسبت به سال گذشته



## میزبانان رتبه دار

میزبان با بیشترین تعداد ثبت رزرو

۳۱۱ میزبان

میزبان فعال در کردان، البرز

میزبان با بیشترین تعداد مهمان

۲,۷۴۴ مهمان

میزبان فعال در کردان، البرز

میزبان با بیشترین تعداد

اتاق شب رزرو شده

۴۳۴ اتاق شب

میزبان فعال در قائم شهر، مازندران

میزبان با بیشترین تعداد

نفر شب رزرو شده

۲,۶۷۸ نفر شب

میزبان فعال در کردان، البرز



## میزبانان رتبه دار

میزبان با بیشترین  
تعداد نظر و امتیاز ثبت شده

۲۰۶ نظر و امتیاز

میزبان فعال در چهارباغ کردان، البرز

میزبان با بالاترین امتیاز ثبت شده

۲۰۷ بار امتیاز (۵)

میزبان فعال در سرخورد، مازندران

میزبان با بیشترین درآمد از مبلغ رزرو

۶,۳ میلیارد تومان

میزبان فعال در قشم، هرمزگان

میزبان با بیشترین تعداد افزوده شدن  
اقامتگاه به لیست علاقه مندی ها

۸,۶۰۲ بار

میزبان فعال در سوادکوه، مازندران

میزبان با بیشترین درآمد از  
مبلغ رزرو به ازای اتاق شب

۷۸,۴۴۷,۰۰۰ تومان

میزبان فعال در تهران



# میزبانان ویژه؛ سرمایه‌گذاران خرد و ارزش‌آفرین در بازار اجاره کوتاه مدت اقامتگاه

در اکوسیستم اقامتگاه‌های خصوصی، میزبانان ویژه\* یا کسانی که مالکیت و مدیریت چندین اقامتگاه را بر عهده دارند، به عنوان بازیگران اصلی در این بازار شناخته می‌شوند. رویکرد اصلی این گروه، افزایش تعداد اقامتگاه‌هایشان بوده است، نه افزایش قیمت رزرو آن. این میزبانان با مدیریت منطقی قیمت‌ها و تمرکز بر بالا بردن نرخ اشغال\*\*، در تلاش هستند تا درآمد نهایی خود را افزایش دهند و این استراتژی، نشان‌دهنده بلوغ و تمایل آنان به توسعه کسب‌وکار در بلندمدت است. این میزبانان در عمل مانند مدیران کسب‌وکارهای کوچک عمل می‌کنند. داده‌های جاباما نشان می‌دهد اقامتگاه‌های تحت مدیریت آن‌ها، به دلیل استانداردهای بالاتر خدمات و تجربه مدیریتی، معمولاً نرخ اشغال و رضایت مهمان بیشتری دارند. رشد تعداد این میزبانان و گسترش مجموعه اقامتگاه‌هایشان، گواهی بر اثربخشی این مدل کسب‌وکار است. آن‌ها با ایجاد جریان درآمدی پایدار و کم‌ریسک‌تر، نه تنها برای خود سودآوری ایجاد می‌کنند، بلکه با جذب گردشگر بیشتر، نقش مؤثری در رونق اقتصادی مقاصد مختلف دارند.



\*Multi-Property Owners (MPOs)

\*\*Occupancy Rate



# میزبانان ویژه در سراسر ایران

۹۲ درصد از میزبانان ویژه جاباما به ترتیب در استان‌های

مازندران، گیلان، البرز، تهران، اصفهان، هرمزگان،

فارس، خراسان رضوی، گلستان، یزد و

اردبیل فعال هستند و تنها ۸ درصد از

آن‌ها در سایر استان‌های کشور میزبانی

می‌کنند. با توجه به افزایش جذابیت‌های

سرمایه‌گذاری در سال‌های اخیر و

ظرفیت‌های منحصربه‌فرد کشور از نظر

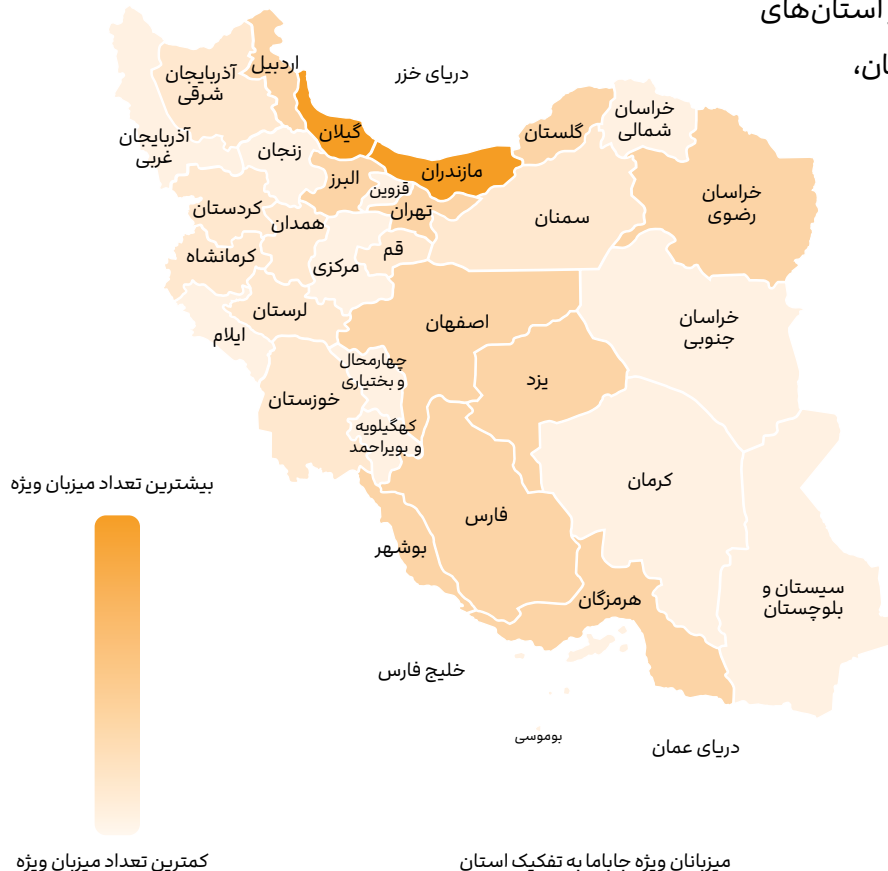
مهمان‌پذیری، انتظار می‌رود حضور این

نوع میزبانان به وسعت سراسر ایران

گسترش پیدا کند.

## تعداد کل میزبانان ویژه

**+۲۵۰۰** میزبان ویژه





کلبه یک خوابه جکوزی دار اِتی، رامسر، مازندران 📍



## میزبانان ویژه از نگاه آمار

بیشترین نوع اقامتگاه با میزبان ویژه

۱. آپارتمان

۲. بوم گردی

۳. ویلا

۸۰%

۱۴%

۶%

۲ تا ۵ اقامتگاه

۶ تا ۱۰ اقامتگاه

بیش از ۱۰ اقامتگاه

تعداد اقامتگاه‌های با میزبانان ویژه

سهم رزرو موفق اقامتگاه‌ها

با میزبان ویژه از کل رزروها

۶۲%

سهم اقامتگاه‌ها با میزبان ویژه

از کل اقامتگاه‌ها

۲۷%

میانگین امتیاز اقامتگاه‌ها

با میزبان ویژه

۴,۲۳ از ۵

میزبانان ویژه اغلب بین ۲ تا ۵ اقامتگاه را مدیریت می‌کنند

و تنها ۶ درصد از آن‌ها، میزبان بیش از ۱۰ اقامتگاه در

جاباما هستند.



## میزبانان ویژه از نگاه آمار

میزبان ویژه با بیشترین  
تعداد اقامتگاه

۱۹۷ اقامتگاه

میزبان ویژه با بیشترین  
تعداد نفر شب رزرو شده

۳۴,۳۱۲ نفر شب

میزبان ویژه با بیشترین  
تعداد ثبت رزرو

۱۳,۶۱۱ رزرو

با ۹,۲۰۶ رزرو غیر تکراری

میزبان ویژه با بیشترین  
تعداد اتاق شب رزرو شده

۱۶,۵۳۵ اتاق شب

میزبان با بیشترین  
تعداد مهمان در کل رزروها

۴۱,۶۷۸ مهمان

میزبان ویژه با بیشترین  
تعداد نظر و امتیاز ثبت شده

۵,۷۹۸ نظر و امتیاز



هم گام و هم آوای طبیعت

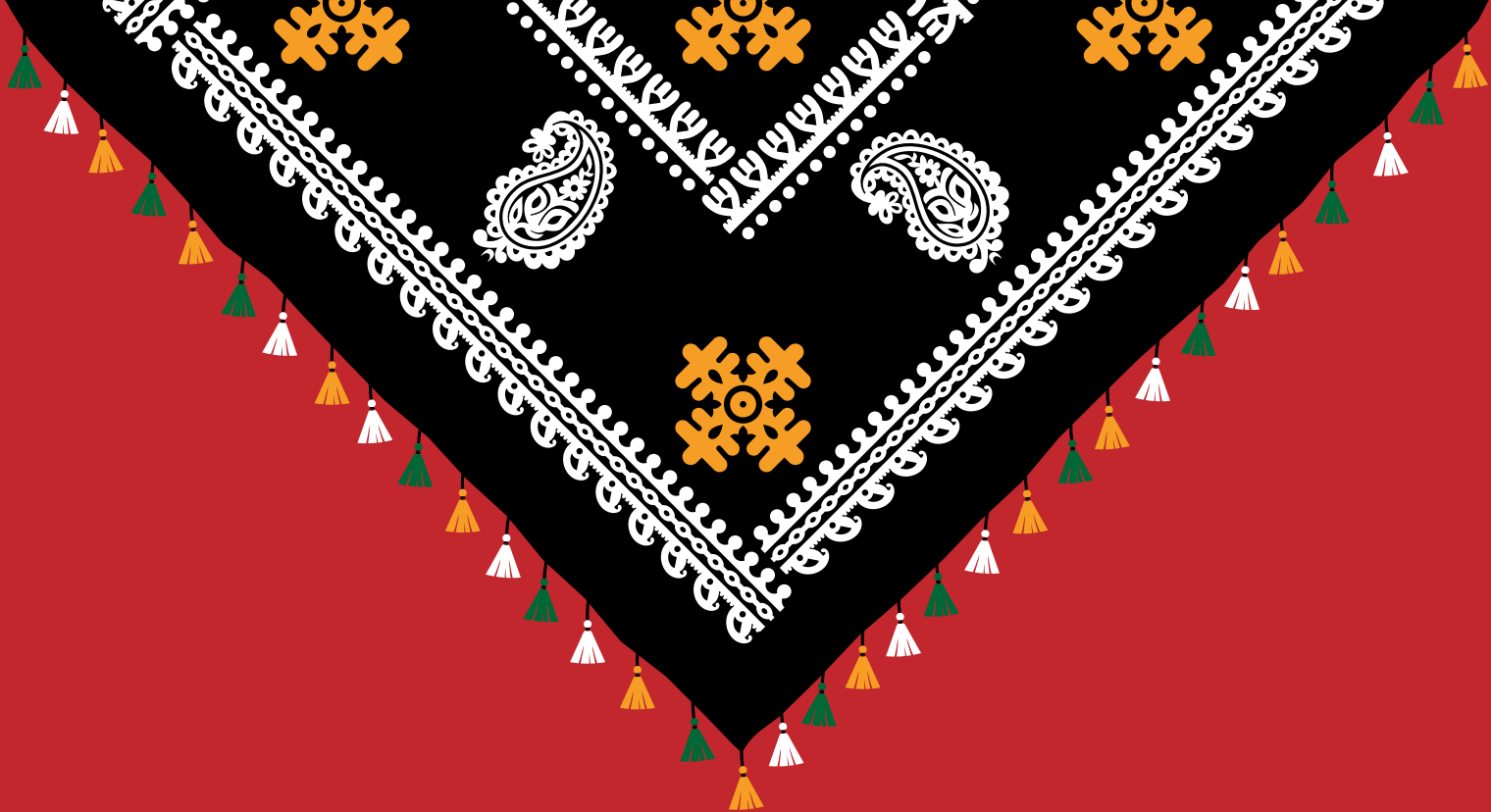


موسیقی و رقص در کردستان، بخشی از زندگی روزمره‌اند که نسل به نسل از دل تاریخ به یادگار مانده‌اند و همچنان با همان شور و صلابت در کوچه‌ها، مراسم و جشن‌ها جریان دارند. صدای دف و شمشال در دل کوه می‌پیچد و گام‌های هماهنگ رقص، مردم را گرد هم می‌آورد؛ مثل دایره‌ای که هیچ‌کس در آن تنها نیست.

در دل موسیقی کُردی، سبک‌های متنوعی چون هوره، سیاچمانه و بیت‌خوانی جای دارند. یکی از مراسم‌های شاخص در فرهنگ کُردی، «هزار دف» است؛ مراسمی آیینی که در جمعه آخر فروردین برگزار می‌شود و در آن صدها دف‌نواز هم‌صدا و هم‌ضرب بر بام‌های خانه‌های پالنگان دف می‌نوازند. سنت دف‌نوازی در کردستان، نمادی از پیوند انسان‌ها با یکدیگر، با زمین و با آسمان است؛ یک رویداد فرهنگی مهم که در سال‌های اخیر در سطح ملی و بین‌المللی با اقبال گسترده‌ای روبرو شده است.

رقص کُردی همواره جمعی و هماهنگ است؛ زنجیره‌ای از دستان گره‌خورده و پاهایی که با ضرب موسیقی، زمین را می‌کوبد و آسمان را صدا می‌زنند. انواع آن از گریزان گرفته تا دودستماله، هر کدام روایت‌گر بخشی از فرهنگ و نشانی از روح جمعی کُردهاست.





اقامتگاه ها



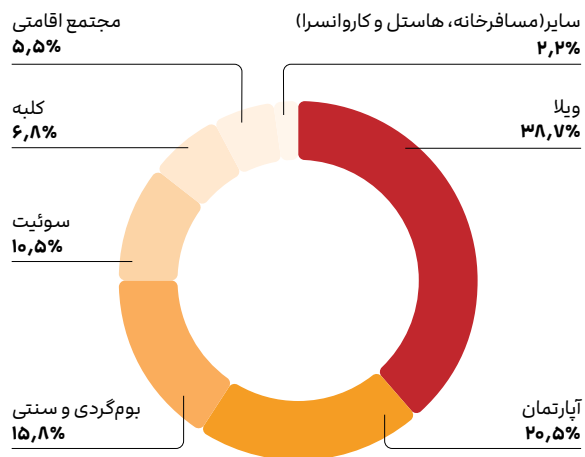
اقامتگاه‌ها یکی از ستون‌های اصلی کسب‌وکار جاباما به شمار می‌آیند؛ ستونی که رشد کمی آن، نشانه‌ای از گسترش دسترسی و توسعه کیفی‌اش، معیاری برای سنجش موفقیت در صنعت گردشگری و کارآفرینی است. جاباما همواره در این مسیر تلاش کرده است تا با ارائه راهکارهای خلاقانه، از جمله دسته‌بندی‌های متنوع و جذاب، عرضه اقامتگاه‌ها را در بازار بهبود دهد و در عین حال به تقاضای سفر نیز شکل تازه‌ای ببخشد. در این فصل، نگاهی آماری به گستره اقامتگاه‌های جاباما خواهیم داشت.

## اقامتگاه‌های جاباما

سهم انواع اقامتگاه در جاباما در سال ۱۴۰۳ توزیع مشابهی نسبت به سال گذشته دارد؛ این یعنی ساختار کلی تقاضا و عرضه در حوزه اقامتگاه‌های غیر هتلی در بازار ایران از ثبات قابل توجهی برخوردار است.

### تعداد کل اقامتگاه‌ها

**۳۵۰,۰۰۰** + اقامتگاه



انواع اقامتگاه‌ها در جاباما





ویلا چهارخوابه استخردار آبگرم نئوکلاسیک آمارد، رودبار، گیلان 📍



# اقامتگاه‌های جاباما در چهار گوشه ایران

## شمال غربی ترین

مجمع اقامتگاهی سردار  
ماکو، آذربایجان غربی

## شمال شرقی ترین

ویلا یک خوابه گلریز  
درگز، خراسان رضوی

## جنوب غربی ترین

ویلا دو خوابه استخردار سوره  
آبادان، خوزستان

## جنوب شرقی ترین

بوم گردی آژ  
چابهار، سیستان و بلوچستان

دریای خزر

خلیج فارس

بوموسی

دریای عمان

نقشه پراکندگی اقامتگاه‌های جاباما





اقامتگاه سنتی استارسو، قائم شهر، مازندران 📍



## اقامتگاهی که دوباره رکورد زد!



## کلبه فلت ویشارده سوادکوه

این اقامتگاه در سال ۱۴۰۳ نیز همانند سال گذشته، در چندین معیار مهم رتبه اول را در میان تمامی اقامتگاه‌های ایران دریافت کرد.

## کلبه فلت ویشارده سوادکوه

بیشترین میزان جست و جو در جاباما

۲۱۶,۰۰۰ بار

۵۰,۰۰۰+ بار نسبت به پُر جست و جوترین  
اقامتگاه سال گذشته

بیشترین تعداد اتاق شب رزرو شده

۱,۸۴۶ اتاق شب

۳۷۷ اتاق شب بیشتر از سال گذشته

بیشترین تعداد رزرو

۱,۲۱۴ رزرو

۲۲۰ رزرو بیشتر از سال گذشته

بیشترین تعداد نظر و امتیاز ثبت شده

۵۴۴ نظر و امتیاز

۲۰% رشد نسبت به سال گذشته

بیشترین دفعات افزوده شدن به لیست علاقه مندی ها

۸,۶۰۲ بار افزوده شدن

۹۰۰+ بار نسبت به سال گذشته





پُر درآمدترین اقامتگاه با بیشترین مبلغ رزرو  
بوم گردی چالدره، واحد سه نفره توسکا، تنکابن، مازندران

۷,۴ میلیارد تومان





گران‌ترین اقامتگاه

بوم‌گردی ساحلی استخردار لوار، قشم، هرمزگان

۵۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان، هر شب



## اقامتگاه‌های رتبه‌دار

اقامتگاه‌های ایران از کلبه‌های جنگلی تا سوئیت‌های شهری، همچنان نقش اصلی را در روشن نگه داشتن چراغ گردشگری کشور ایفا می‌کنند. تنوع اقامتگاه‌های ایران پاسخگوی هر سلیقه و نیازی است؛ از قلب تپنده گردشگری بومی شمال کشور در مازندران و گیلان که با اقامتگاه‌هایی پرطرفدار، رکوردهای درآمد و محبوبیت را جابه‌جا کرده‌اند، تا اقامتگاه‌های پر مهمان در مشهد و لوکس‌ترین ویلاهای قشم و کردان.

مهمان‌پذیرترین اقامتگاه  
با بیشترین تعداد نفر شب رزرو شده  
آپارتمان یک خوابه خردمند، واحد ۱۰  
مشهد، خراسان رضوی  
۷,۲۲۳ شب



## محبوب‌ترین اقامتگاه‌ها

اقامتگاه‌ها با بیشترین تعداد افزوده شدن به لیست علاقه‌مندی‌ها

۱. کلبه فلت ویشارده، سوادکوه، مازندران

۸,۶۰۲ بار

۲. کلبه دوخوابه جنگلی جکوزی دار تیکیش تنکابن، مازندران

۶,۸۴۵ بار

۳. ویلا دوخوابه استخردار آبگرم پارسا، کردان، البرز

۴,۹۶۱ بار

۴. کلبه فلت آریا سوادکوه، مازندران

۴,۲۷۷ بار

۵. ویلا یک خوابه استخردار آبگرم نگین رامسر، مازندران

۴,۰۶۶ بار



## دسته‌بندی‌های جاباما؛ روش جدید جست‌وجوی اقامتگاه

یکی از تحولات مهم محصول جاباما در سال ۱۴۰۳، معرفی دسته‌بندی‌های جدید اقامتگاه‌ها بود. این قابلیت در زمستان همان سال و هم‌زمان با آغاز پیش‌فروش سفرهای نوروزی رونمایی شد و با ارائه بیش از ۲۰ دسته جدید، شیوه‌ای تازه برای نمایش اقامتگاه‌ها در اختیار کاربران قرار داد. در این ساختار، به جای تمرکز صرف بر مقصد، سبک و نوع اقامت مورد علاقه مسافران در کانون تجربه قرار گرفته است. همچنین، در نظر گرفتن دسته‌هایی مانند «اقامتگاه‌های ویژه توان‌یابان» و «با صبحانه» با هدف تسهیل فرایند انتخاب برای مسافران با شرایط و علایق متنوع به محصول افزوده شده است.



منظره رویایی



دل جنگل



بکر و دنج



لب آب



لوکس



مثلثی



استخر خاص



ساحلی



خاص



شیشه‌ای



مدیرانه‌ای



خانه گیلانی



عمارت



دل شالیزار



قیمت رقابتی



کمیاب و پرتقاضا



تور



فستیوال



پرطرفدارها



خانه تاریخی



کاروانسرا

## اقامتگاه‌های ویژه

اقامتگاه‌ها با امکانات  
ویژه توان‌یابان



۳,۲۳۰ اقامتگاه

اقامتگاه‌ها با پذیرش  
حیوانات خانگی



۲,۱۸۹ اقامتگاه

اقامتگاه‌های مناسب  
برای برگزاری مهمانی



۵,۰۵۱ اقامتگاه

اقامتگاه‌ها با امکانات  
سرگرمی و تفریحی



۱۹,۴۷۶ اقامتگاه

تعداد اقامتگاه‌ها  
با پذیرش ۲۴ ساعته



۱۷,۴۶۰ اقامتگاه

اقامتگاه با امکان  
سرو وعده صبحانه



۴,۳۶۸ اقامتگاه





کُردی، نه فقط یک زبان، که صدایی برخاسته از دل کوه‌هاست؛ زبانی که در پهنه کردستان با گویش‌های گوناگونی چون سورانی (کُردی میانی)، کُرمانجی (کُردی شمالی) و کلهری (کُردی جنوبی) در مناطق مختلف کردستان ایران، عراق، ترکیه و سوریه شنیده می‌شود. هر گویش، دنیایی مستقل، با واژه‌هایی منحصر به فرد است که ردّ زندگی و فرهنگی اصیل را همراه خود دارد.

از بین گویش‌های کُردی، دو گویش سورانی و کرمانجی، فراوانی بیشتری دارند. گویش سورانی بیشتر در کردستان ایران و عراق رایج است و با رسم الخط آرامی نوشته می‌شود، در حالی که کرمانجی در ترکیه، سوریه و بخش‌هایی از ایران و عراق با رسم الخط لاتین نگاشته می‌شود.

در زبان کُردی، واژگان متنوع و جالبی وجود دارد. «ژیان» (Jiyan) واژه کُردی برای «زندگی» است؛ کلمه‌ای ریشه‌دار و پر معنا که در شعر، موسیقی و گفتار روزمره بسیار شنیده می‌شود. هم‌چنین «هورامان» (Hewraman) نام منطقه‌ای کوهستانی‌ست که برخی آن را برگرفته از واژه «اهورا» می‌دانند که به معنای جایگاه اهورا یا سرزمین مقدس است و آن را به محل برآمدن خورشید می‌شناسند.





تجربه‌ها



«تجربه» محصولی است که دسترسی مسافران به تفریحات و فعالیت‌های متنوع شهری و روستایی را ساده‌تر و گسترده‌تر می‌کند؛ فعالیت‌هایی که می‌توانند مکمل اقامت باشند یا به صورت مستقل انتخاب شوند. این محصول از ابتدای مسیر بر پایه نیازهای واقعی بازار شکل گرفته و با ارائه راهکارهای نو، همواره کوشیده است تا سفر را غنی‌تر و معنادارتر کند. قدرت «تجربه» در مشارکت مردم محلی است؛ مشارکتی که علاوه بر تقویت اقتصاد بومی، به کارآفرینی در سراسر ایران نیز جان تازه‌ای بخشیده است.



## تجربه؛ روایتی از خلق و توسعه

سفر یعنی تجربه اتفاقات تازه؛ لذت گشت و گذار در کوچه پس کوچه‌های لاهیجان، پرسه در محله زرتشتی‌های یزد و شب‌نشینی در سواحل جنوب. سفر با همین لحظه‌ها معنا پیدا می‌کند و خاطره‌انگیز می‌شود.

جاباما برای کمک به خلق این تجربه‌های اصیل، در سال ۱۴۰۱ محصولی با همین نام معرفی کرد که توسط میزبانان محلی ارائه می‌شود. در سال ۱۴۰۳ در جاباما چشم‌انداز بلندمدتی ترسیم شد تا گستردگی تجربه، هم‌تراز با گستردگی اقتصاد محلی باشد. در کوتاه‌مدت نیز، بر اساس نیازها و چالش‌های واقعی در حوزه تفریحات و سرگرمی راهکارهایی ارائه شد تا دسترسی به فعالیت‌های تفریحی در هر شهر، برای مسافران ساده‌تر و هوشمندانه‌تر شود. اکنون شمار تجربه‌ها از مرز هزار فعالیت گذشته و همچنان در حال افزایش است؛ عددی که نشان می‌دهد سفر در ایران روزبه‌روز غنی‌تر، متنوع‌تر و ماندگارتر می‌شود.



# تجربه‌های جاباما

## تعداد تجربه‌های موجود

۱۵۲۱ تجربه

۳۷۵ تجربه جدید بیشتر از سال گذشته

## تعداد میزبانان تجربه

۲۸۴ میزبان

۱۱۲ میزبان جدید بیشتر از سال گذشته

## تعداد شهرهای فعال در تجربه

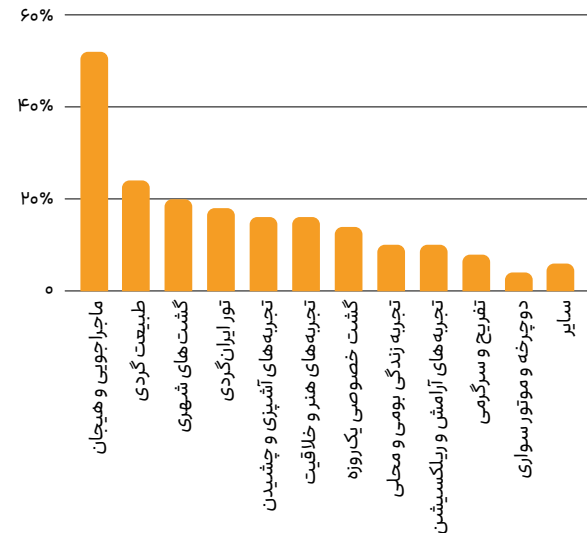
۶۲ شهر

۱۶ شهر بیشتر از سال گذشته

## رشد تعداد کاربران تجربه

۷۰٪ رشد

نسبت به سال گذشته



سهم دسته‌بندی‌های تجربه در جاباما



## جاباما تجربه؛ از استان‌های پیشرو تا مقاصد تازه‌وارد

در سال ۱۴۰۳، شهرها و استان‌های جدیدی میزبان «تجربه»

جاباما در سراسر ایران شدند.

استان جدید

۱۶ شهر جدید

**تالش، تبریز، تهران، رامسر**

## سلمان شہر (متل قو)

## سنندج، عسلویه

## علی آباد کتول، قائم شہر

## کلاردشت، کیش

## گرگان، ماسال

## مشهد، نمک آبرود، نوشهر

## استان‌های فعال در تجربه

## از ابتدا تا امروز



## تجربہ‌های جاباما در سراسر ایران

## دامنه فعالیت‌های تجربه‌محور در ایران در حال گسترش

است. عمده فعالیت این محصول همچنان در

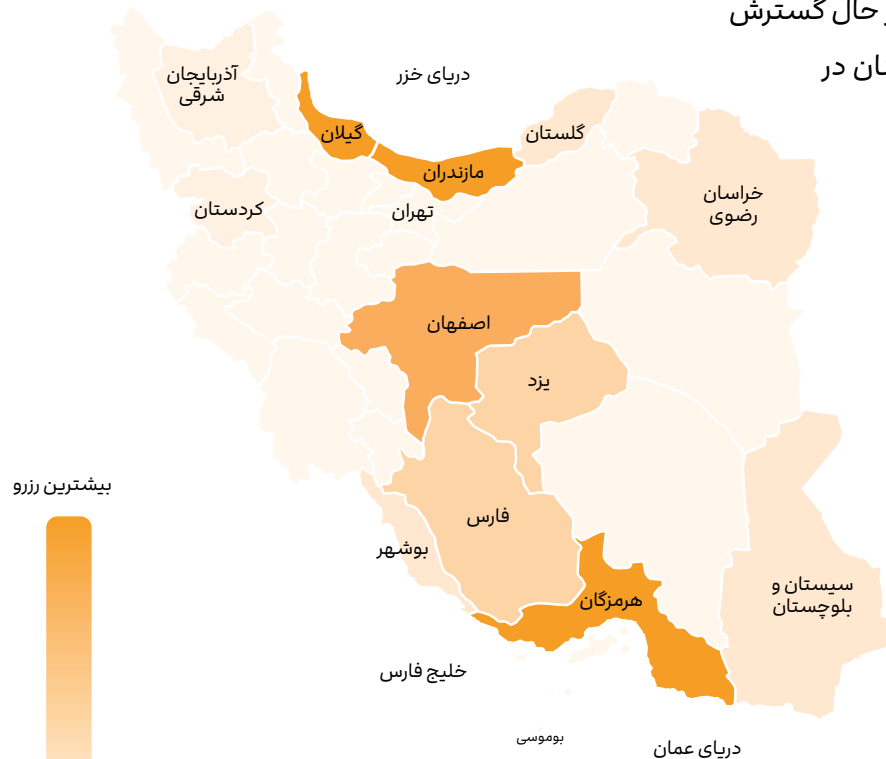
استان‌های پیشرو قرار دارد که چند سال

از شروع فعالیت‌شان در تجربه می‌گذرد.

در همین حال، استان‌های تازه وارد به

تدریج فعال می‌شوند و به مرور سهم

بیشتری از رزروها را به دست می‌آورند.



## رشد تعداد کل رزرو تجربه‌ها

رشد ۱۵۲%

نسبت به سال گذشته

## نقشه یراکندگی رزرو تجربه به تفکیک استان

## تجربه‌های محبوب کاربران

تحلیل رفتار کاربران تجربه نشان می‌دهد که میزان اقبال عمومی به برخی فعالیت‌های شاخص در مناطق پیشرو همچنان بالا است. فعالیت‌های زیر در سال ۱۴۰۳ بالاترین حجم رزرو را به خود اختصاص داده‌اند و کانون اصلی تقاضای کاربران در سه نقطه جغرافیایی کلیدی کشور به شمار می‌روند.



### جنوب

گشت یک روزه دور جزیره  
قشم، هرمزگان



### مرکز

تجربه سافاری در کویر  
فهرج، یزد



### شمال

گشت دریایی با کشتی تفریحی مایا  
بندر انزلی، گیلان

## تجربه از نگاه آمار

میانگین تعداد مهمانان تجربه

۳ نفر

مشابه سال گذشته

ارزان ترین تجربه ها

۱۴۰,۰۰۰ تومان

تجربه چشیدن و آشنایی با دنیای پروبیوتیک ها، تهران

۶۰,۰۰۰ تومان

تفریح عبور از پل معلق روی سد شیاده، بابل، مازندران

گران ترین تجربه ها

۵,۵۰۰,۰۰۰ تومان

آفرود کویر مرنجاب، کاشان، اصفهان

۳,۵۰۰,۰۰۰ تومان

لنج VIP و ورزش های آبی و ناهار در  
جنگل حرا، قشم، هرمزگان

میانگین امتیاز رضایت از تجربه

۹,۲ از ۱۰

میانگین مبلغ رزرو هر تجربه

۱,۳۶۰,۰۰۰ تومان





## تجربه از نگاه میزبانان

میانگین درآمد میزبانان تجربه

تومان ۲۵,۴۰۰,۰۰۰

بیشترین درآمد یک میزبان در یک فصل

تومان ۶۷۶,۰۰۰,۰۰۰

شمال، تابستان

میزبان کشتی تفریحی مایا، بندرانزلی، گیلان

تومان ۳۵۵,۰۰۰,۰۰۰

جنوب، زمستان

میزبان تجربه‌های شب‌نشینی و موسیقی در

کوه تندیس‌ها و لنج و تفریحات آبی در جنگل حرا، هرمزگان



# باتجربه‌ترین کاربر جاباما

در زمستان ۱۴۰۳، یکی از مهمانان جاباما در سفری به مناطق مرکزی ایران، رکوردی خاص به‌جا گذاشت؛ او تنها در طول یک سفر، ۱۴ تجربه متفاوت را رزرو و تجربه کرد.



## کاشان

۱. تجربه کاشان‌گردی نیم روزه
۲. از رنگ‌ها تا گره‌ها؛ کاشان‌گردی به بهانه فرش
۳. گشت تجربه‌محور هنرهای دستی کاشان

## اصفهان

۴. از بازار تا بازار در اصفهان
۵. غوطه‌ور در اصفهان اروپایی
۶. از سی‌وسه‌پل تا چهل‌ستون
۷. گشت نیم روزه اصفهان عتیق
۸. پرسه در نقش جهان و اطراف

## شیراز

۹. شیرازی که ندیده‌ایم؛ از نصیرالملک تا خانه زینت
۱۰. شیرازی که ندیده‌ایم؛ از ارگ کریمخان تا شاهچراغ
۱۱. قدم زدن از کاخ تا بازار شاه زند
۱۲. پرسه در محله سنگ سیاه شیراز
۱۳. از پاسارگاد تا تخت جمشید
۱۴. گشت و گذار در بافت تاریخی شیراز



## هم قدم با ناخداها در مسیر جاده مروارید

در ۹ آذر ۱۴۰۳ و به مناسبت سالروز آزادسازی جزایر سه گانه (بوموسی، تنب بزرگ و تنب کوچک)، جاباما با تمرکز بر معرفی ظرفیت های گردشگری جزیره بوموسی، محتوایی ویژه از زیبایی ها و جاذبه های این جزیره منتشر کرد. این اقدام با هدف تقویت شناخت عمومی نسبت به قابلیت های گردشگری منطقه صورت گرفت و نشان داد که بوموسی می تواند فراتر از تصویر رایج، به عنوان مقصدی برای سفرهای داخلی نیز مورد توجه قرار گیرد.

همچنین جاباما به عنوان نخستین شرکت خصوصی، با تعریف یک تور ترکیبی در سواحل خلیج فارس، امکان بازدید از جزیره را برای گروهی از مسافران فراهم کرد. به این ترتیب، جاباما تجربه سفر را تا دورترین جزیره و مرزهای جنوبی کشور گسترش داد؛ تجربه ای که نشان می دهد چگونه آشنایی مستقیم گردشگران با مقاصد کمتر شناخته شده می تواند نگاه تازه ای به ظرفیت های واقعی گردشگری ایران ایجاد کند.





نمای هوایی جزیره بوموسی، هرمزگان 📍



زندگی در دامنه زاگرس

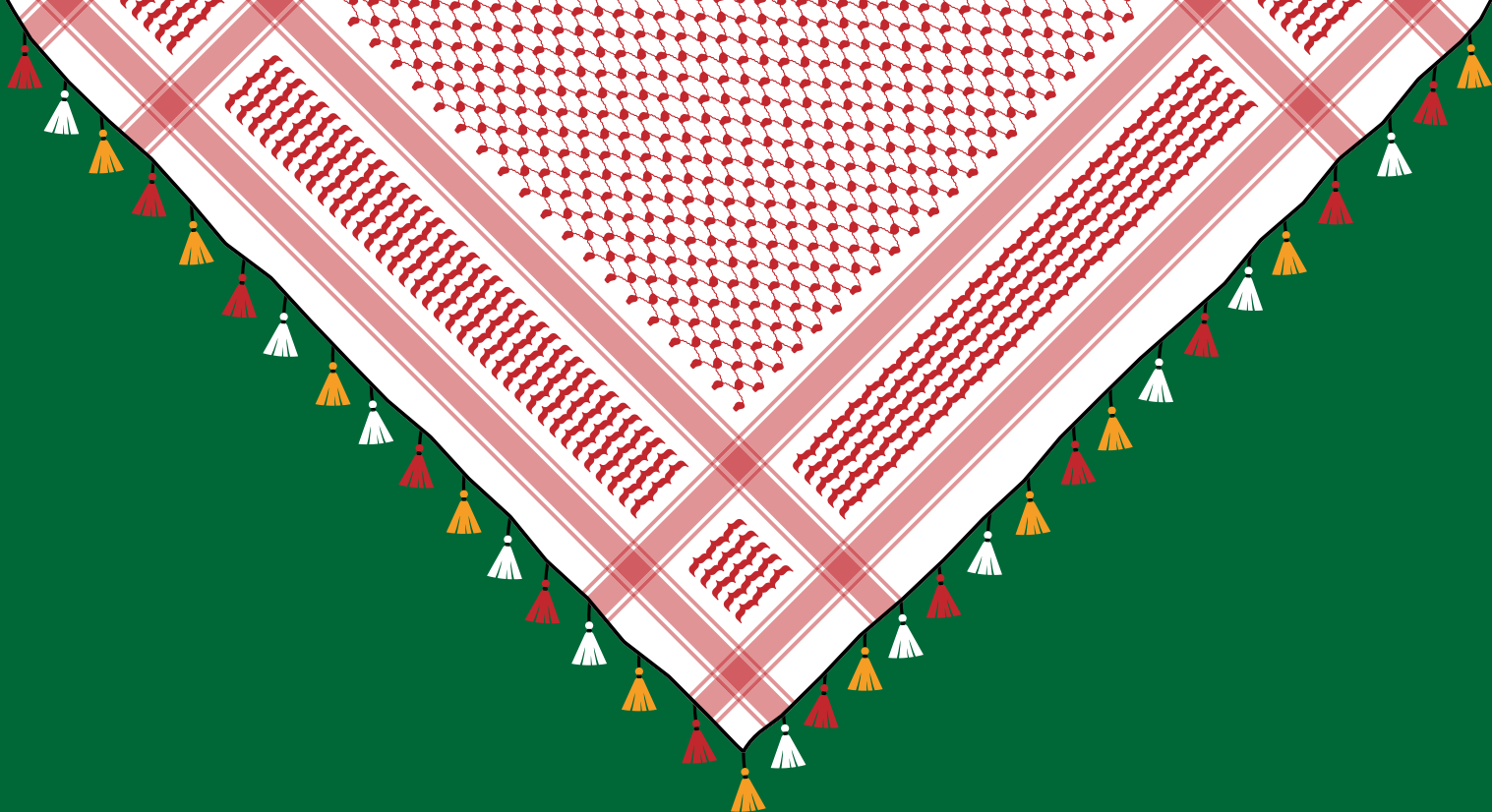


در دامنه‌های غربی رشته کوه زاگرس، جنگل‌های بلوط کردستان گسترده‌اند؛ آرام و پیوسته، شانه‌به‌شانه کوه‌ها. این جنگل‌ها، با درختانی کهن‌سال و ریشه‌دوانده، نه فقط بخشی از مناظر طبیعت‌اند، بلکه ستون‌های پایداری زیست‌محیطی به حساب می‌آیند.

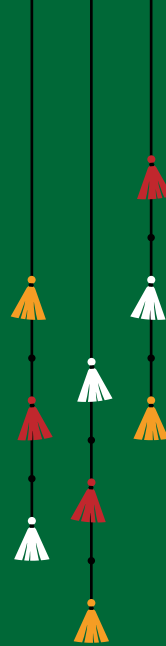
بلوط ایرانی، درختی مقاوم و ریشه‌دار، شاه‌رگ اصلی این جنگل‌هاست. با برگ‌هایی چرمی و میوه‌ای که برای جانوران جنگل منبع غذاست. بلوط نه تنها زیست‌بوم را می‌سازد، بلکه آن را زنده نگه می‌دارد. در کنار آن، بادام کوهی با قامت کوتاه و برگ‌های خاکستری‌رنگش، یکی از گونه‌های بومی زاگرس است که به خشکی و سرمای ارتفاعات مقاوم است. این دو گونه، در کنار هم، ساختار اکولوژیکی پایدار و متعادلی را شکل داده‌اند؛ جایی که خاک حفظ می‌شود، رطوبت دوام می‌آورد و حیات، پیوسته جریان دارد.

تنوع گیاهی این ناحیه، زیستگاهی کم‌نظیر برای جانوران پدید آورده است. خرس قهوه‌ای، بز وحشی، پلنگ ایرانی و کبک در این زیست‌بوم زندگی می‌کنند؛ و گاه صدای شغال یا رد پای گراز، نشانه‌ای است از جریان حیات در میان درختان. جنگل‌های بلوط، فقط درخت نیستند؛ بلکه حافظان زنده طبیعت‌اند که جذابیت سفر به این مناطق منحصر به فرد را دوچندان می‌کنند.





استان‌ها و شهرها



جاباما امروز در گستره‌ای به وسعت تمام ایران فعالیت می‌کند؛ به‌گونه‌ای که در تمامی ۳۱ استان کشور دست‌کم یک اقامتگاه در دسترس مسافران قرار دارد. تعداد شهرهای فعال ایران در جاباما حالا به ۸۳۲ شهر رسیده است. این پوشش سراسری فرصتی فراهم کرده تا سفر به هر نقطه ایران، از کلان‌شهرها تا روستاهای کمتر شناخته‌شده، ساده‌تر و در دسترس‌تر شود. در این فصل با مرور آمار و اطلاعات مربوط به استان‌ها و شهرها، تصویری جامع‌تر از گستره جغرافیایی جاباما و نقش آن در پیوند دادن مسافران با مقاصد متنوع ایران ارائه می‌شود.

## مهمان پذیری شهرهای ایران

شهرها با بیشترین تعداد اقامتگاه

۱. رامسر

۱۵,۷۵۷ اقامتگاه

۲,۶۰۰ اقامتگاه بیشتر از سال گذشته

۲. تهران

۹,۹۷۸ اقامتگاه

۳. مشهد

۹,۸۴۹ اقامتگاه

۴. ماسال

۶,۸۷۹ اقامتگاه

۵. شیراز

۶,۴۵۰ اقامتگاه

شهرها با بیشترین تعداد مهمان

۱. تهران

۳۹۴,۳۴۵ مهمان

۸۲,۰۰۰ مهمان بیشتر از سال گذشته

۲. کردان

۲۴۰,۳۲۹ مهمان

۳. رامسر

۲۰۷,۰۳۰ مهمان

۴. بندر انزلی

۱۲۸,۹۹۰ مهمان

۵. قشم

۱۱۵,۲۱۸ مهمان



## مهمان پذیری شهرهای ایران

شهرها با بیشترین تعداد نفر شب

۱. تهران

۸۱۱,۷۷۶ نفر شب

۵۰٪ رشد نسبت به سال گذشته

۲. رامسر

۶۳۵,۳۴۷ نفر شب

۳. قشم

۵۱۳,۲۵۳ نفر شب

۴. کردان

۵۰۱,۲۶۱ نفر شب

۵. مشهد

۴۰۲,۲۰۲ نفر شب

شهرها با بیشترین تعداد اتاق شب

۱. تهران

۱۶۶,۰۱۸ اتاق شب

۲۶,۰۰۰ اتاق شب بیشتر از سال گذشته

۲. رامسر

۷۹,۱۱۹ اتاق شب

۳. قشم

۵۹,۰۷۷ اتاق شب

۴. مشهد

۴۸,۳۱۶ اتاق شب

۵. کردان

۴۷,۸۴۶ اتاق شب



## میزبان پذیرترین شهرها

شهرها با بیشترین میزان رشد  
تعداد میزبان نسبت به سال گذشته

۱. مشهد

۲۶۹ میزبان جدید

۲. رشت

۲۳۶ میزبان جدید

۳. فومن

۱۹۳ میزبان جدید

۴. شیراز

۱۸۸ میزبان جدید

۵. اصفهان

۱۴۹ میزبان جدید

## پُر تقاضاترین شهرها

شهرها با بیشترین تعداد رزرو  
به نسبت تعداد اقامتگاه

۱. کردان

۴۲,۳۰۷ رزرو از ۵۷۷ اقامتگاه

۲. تهران

۱۲۳,۲۹۳ رزرو از ۱,۸۵۹ اقامتگاه

۳. چهارباغ

۱۹,۳۴۱ رزرو از ۳۸۷ اقامتگاه

۴. سوادکوه

۲۰,۷۴۰ رزرو از ۴۲۶ اقامتگاه

۵. شهریار

۹,۳۳۰ رزرو از ۱۹۷ اقامتگاه



## پُر بازخوردترین شهرها

ثبت ده‌ها هزار نظر برای شهرهای پُر مسافر ایران نشان می‌دهد که این مقاصد نه تنها پُر تقاضا هستند، بلکه سهم بالایی در شکل‌دهی به تجربه سفر و اقامت مسافران دارند. این حجم از بازخوردها، علاوه بر افزایش شفافیت و اعتماد در فرآیند انتخاب اقامتگاه، به بهبود کیفیت خدمات و ارتقای تجربه سفر در این مقاصد نیز کمک می‌کند.

### شهرها با بیشترین تعداد نظرات ثبت شده

#### ۱. تهران

نظر +۴۷,۰۰۰

#### ۲. رامسر

نظر +۲۶,۵۰۰

#### ۳. کردان

نظر +۲۳,۰۰۰

#### ۴. بندرانزلی

نظر +۱۵,۵۰۰

#### ۵. ماسال

نظر +۱۵,۰۰۰



## شهرهای رتبه دار

داده‌های سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که برخی شهرها نقشی محوری در شکل‌دهی به بازار آنلاین اقامت در ایران داشته‌اند. تهران با میلیون‌ها جست‌وجو و هزاران رزرو، پُر جست‌وجوترین و پُر مسافرت‌ترین شهر کشور بوده و با رشد قابل‌توجهی نسبت به سال گذشته، جایگاه خود را به‌عنوان مقصد اول سفرهای شهری تثبیت کرده است. در کنار آن، رامسر با بیش از ۴ هزار میزبان فعال، سهم مهمی در افزایش میزان عرضه در بازار اقامت داشته است.

### پُر جست‌وجوترین شهر

شهر با بیشترین میزان جست‌وجو در جاباما

تهران

بار ۱۵,۵۶۱,۱۹۰

+۲,۰۰۰,۰۰۰ بار نسبت به سال گذشته



## تهران و رامسر؛ رتبه‌دارترین شهرها

### پُر مسافرترین شهر

شهر با بیشترین تعداد رزرو

**تهران**

۲۶۲,۷۱۱ رزرو

۴۵٪ رشد نسبت به سال گذشته

### پُر میزبان‌ترین شهر

شهر با بیشترین تعداد میزبان

**رامسر**

۴,۴۶۹ میزبان

۱۵٪ رشد نسبت به سال گذشته

### پُر فروش‌ترین شهر

شهر با بیشترین مبلغ‌های رزرو

**تهران**

۶۹۸ میلیارد تومان

۹۹,۴٪ رشد نسبت به سال گذشته



## دامنه حضور جاباما؛ از کلان‌شهرها تا شهرهای کوچک

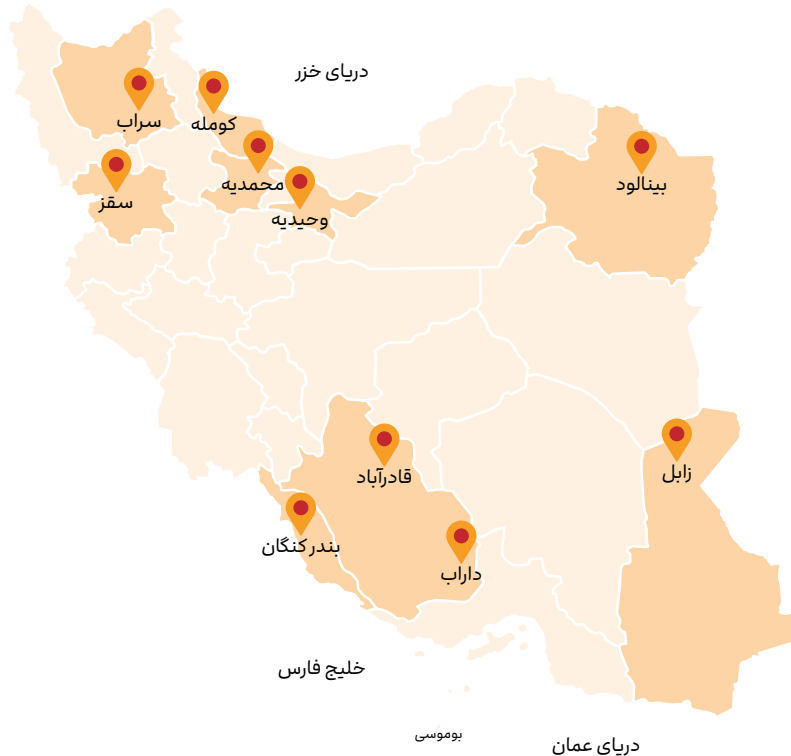
۶۸ شهر ایران حداقل یک اقامتگاه فعال در جاباما دارند. از قلعه تل خوزستان و تودشک اصفهان تا گندمان چهارمحال و بختیاری و ممسنی در فارس؛ این آمار، فراتر از یک عدد ساده و روایتگر یک داستان مهم است: داستان زنده نگه داشتن چراغ سفر و ارائه خدمات اقامت حتی در دورترین نقاط کشور.

این اعداد، وجود تقاضا هرچند کم و محدود در شهرهای کوچک ایران را نشان می‌دهد. به نظر می‌رسد سفر و اقامت، دیگر محدود به شهرهای بزرگ و مقاصد توریستی اصلی نیست و حتی در نقاط کمتر شناخته‌شده و کوچک‌تر ایران نیز، مردم برای پیدا کردن اقامتگاه جست‌وجو و اقدام می‌کنند.

برای برخی از این شهرها در سال ۱۴۰۳، تنها ۱ اتاق شب اقامت با ۲ مهمان ثبت شده است. اگرچه این آمار نشان‌دهنده محدودیت فعالیت اقامتی در این مناطق است اما از سوی دیگر گویای وجود تقاضا و علاقه مردم به سفر حتی بسیار کوچک و به مناطق دورافتاده و کمتر شناخته‌شده ایران است؛ نشانه‌ای از گسترش فرهنگ سفر، رزرو آنلاین و آسان شدن دسترسی به اقامتگاه‌ها برای مسافران.



# حضور جاباما تا دورترین شهرها



## شهرها با کمترین تعداد نفر شب

کومله، گیلان  
بینالود، خراسان رضوی  
محمدیه، قزوین  
قادریآباد، فارس

## شهرها با کمترین تعداد اتاق شب

داراب، فارس  
سقز، کردستان  
بندرکنگان، بوشهر  
وحیدیه، تهران  
سراب، آذربایجان شرقی

## شهر با کمترین تعداد مهمان

زابل، سیستان و بلوچستان

نقشه پراکندگی شهرها با کمترین رزرو

دالان‌های پُر یادگار



بازارهای کردستان، فقط محل خرید و فروش نیستند؛ صحنه‌هایی از زندگی‌اند. از بازارچه‌های مرزی بانه و مریوان تا دالان‌های بازارهای سنتی، علاوه بر تنوع در کالا و کاربری، ستون‌های اصلی اقتصاد محلی و نمادی از پویایی اجتماعی و فرهنگی‌اند.

در دل شهرهایی مثل سقز و سنندج، بازارهای قدیمی‌تر هنوز جایگاه ویژه‌ای میان کُردها دارند؛ با سقف‌های چوبی، حجره‌های کوچک و راسته‌هایی که هنوز با نام‌های قدیمی خود شناخته می‌شوند. در سقز نیز، بازار سنتی همچنان محل دادوستد، گپ‌وگفت و گاه حتی حل‌وفصل مسائل محلی است؛ جایی که تاریخ، با زندگی روزمره گره خورده است و گشت‌وگذار در آن، تجربه‌ای اصیل از تعامل فرهنگی را به مسافران می‌دهد.

سوغات کردستان به اندازه بازارهایش رنگارنگ و ریشه‌دار است. لباس‌های کُردی با شال و هُوری، هنوز محبوب‌اند و به عنوان هدیه‌هایی خاص خریداری می‌شوند. گلیم بیجار، با بافت محکم و طرح‌های هندسی، شهرتی فراتر از مرزها دارد. تسبیح‌هایی که از دانه‌های گیاهی محلی ول ساخته می‌شوند، نه فقط برای دعا، که یادگاری‌هایی زیبا و اصیل از این دیارند.





نظرها و امتیازها



در جاباما، نظرها و امتیازهای کاربران تنها بازتاب تجربه سفر نیستند؛ بلکه داده‌ها و دارایی‌های ارزشمندی هستند که مانند هر کسب‌وکار اینترنتی، هم راهنمای سفر بعدی مسافران هستند و هم محرک بهبود مستمر کیفیت خدمات. ثبت بیش از یک میلیون نظر و امتیاز، بستر قابل‌اعتمادی از شفافیت و تجربه جمعی ایجاد کرده است که به مسافران کمک می‌کند با اطمینان و آگاهی بیشتری تصمیم بگیرند. در این فصل، به آمار و روندهایی می‌پردازیم که نشان می‌دهند اشتراک تجربه سفر و اقامت توسط کاربران چگونه به سرمایه‌ای واقعی برای جاباما تبدیل شده است.

## نظرها و امتیازهای کاربران

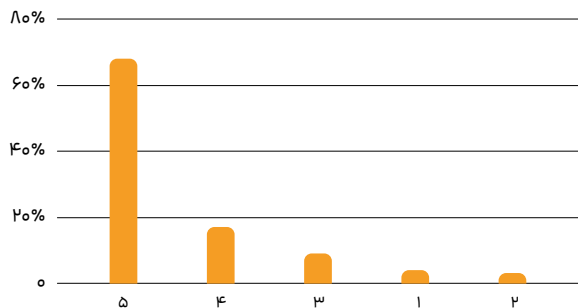
تعداد کل نظرها و امتیازهای ثبت شده تا پایان سال ۱۴۰۳

نظر و امتیاز ۱,۱۱۲,۷۵۱

۱,۶ برابر رشد نسبت به سال گذشته

تعداد امتیازها و نظرها ثبت شده در سال ۱۴۰۳

نظر و امتیاز ۳۹۱,۶۳۴



سهم امتیازدهی کاربران



## نظرها و امتیازهای کاربران

در سال ۱۴۰۳ سطح تعامل میان میزبانان و مهمانان در جاباما رشد چشمگیری داشته است. افزایش ۸۰ درصدی پاسخ‌گویی میزبانان به دیدگاه‌های مهمانان نشان می‌دهد که هر دو سوی پلتفرم بیش از گذشته به اهمیت گفت‌وگو و بازخورد در ارتقای کیفیت اقامت و تجربه سفر آگاه شده‌اند. سهم بالای نظرهای مثبت در برابر تعداد اندک نظرهای منفی، نشان‌دهنده تداوم رضایت کاربران و بهبود کیفیت خدمات اقامتی است و تصویری روشن از بلوغ تدریجی صنعت گردشگری آنلاین و تقویت اعتماد کاربران به فرایند رزرو آنلاین اقامتگاه ارائه می‌دهد.

### متوسط امتیاز کاربران

۴,۴ از ۵

۲,۳% رشد نسبت به سال گذشته

### نرخ مشارکت در امتیازدهی توسط کاربران

۵۱%

### تعداد کل نظرها و امتیازهای ثبت شده همراه با تصویر در سال ۱۴۰۳

۳,۱۹۱ نظر و امتیاز



## نظرها و امتیازهای کاربران

مهمان با ثبت بیشترین  
تعداد نظر و امتیاز

۷۷۱۴ نظر و امتیاز

تعداد کل پاسخ‌های میزبانان به  
نظرهای کاربران تا پایان سال ۱۴۰۳

۸۳۲,۰۸۹ پاسخ

مهمان با بیشترین  
ثبت امتیاز بالا (۵) برای اقامتگاه‌ها

۷۷۳ بار امتیاز (۵)

تعداد پاسخ‌های میزبانان به  
نظرهای کاربران در سال ۱۴۰۳

۳۰۹,۴۱۶ پاسخ

۳۴٪ رشد نسبت به سال گذشته

مهمان با بیشترین  
ثبت امتیاز پایین (۱) برای اقامتگاه‌ها

۱۲ بار امتیاز (۱)





کلبه‌های سوئیسی زانوس، نوشهر، مازندران 📍



خانه‌های شانه به شانه



در دل کوه‌های پرشیب زاگرس، جایی که زمین به سختی اجازه ساخت و ساز می‌دهد، مردم کردستان سال‌هاست راهی برای هم‌زیستی با طبیعت پیدا کرده‌اند: معماری پلکانی. این ساختار، نه تنها پاسخی هوشمندانه به اقلیم کوهستانی، بلکه نمونه‌ای از معماری پایدار و بومی است که در آن پشت‌بام هر خانه، حیاط خانه بالادستی است. گستردگی خانه‌ها از دامنه کوه و اغلب از حاشیه رودها تا نزدیکی قله کوه‌ها امتداد می‌یابد و با استفاده از مصالح محلی همچون سنگ، چوب و گل بناهایی هم‌خوان با طبیعت ساخته شده که در برابر سرما، برف و زلزله مقاوم است.

شهر اورامان تخت، الگویی زنده از پیوند فرهنگ و جغرافیا است؛ خانه‌هایی که از دل کوه بالا می‌روند و با بافت بومی در هم تنیده‌اند. اورامان نه فقط از نظر فرم معماری، بلکه به‌خاطر بافت تاریخی، فرهنگ مردمی و آیین‌های سنتی‌اش در فهرست میراث جهانی یونسکو به ثبت رسیده است. پالنگان، روستای شاخص پلکانی در کردستان، نیز بر دامنه دره‌ای سرسبز و کنار رودخانه تنگی‌ور بنا شده که در واقع می‌توان گفت، نمونه‌ای زنده از معماری در هماهنگی با طبیعت است.





کمپین های بازاریابی



در سال ۱۴۰۳، کمپین‌های بازاریابی جاباما با تمرکز بر دغدغه‌های سفر و چالش‌های بازار اقامت شکل گرفتند تا مزیت‌های بازار آنلاین و نقش جاباما به عنوان راه‌حلی شفاف و قابل اعتماد برجسته‌تر شود. در فصل پیش‌رو، مروری خواهیم داشت بر آمار، دستاوردها و رویکردهای این کمپین‌ها که روایتگر تلاش جاباما برای توسعه بازار آنلاین اقامت، ارائه راهکارهای نوین در کشف مقصد و تقویت اعتماد در سفرهای ایرانی است.

## لحظه‌های خاص سفر در اقامتگاه‌های جاباما

در بهار ۱۴۰۳، جاباما با هدف یادآوری لذت لحظه‌های به‌یادماندنی سفر، کمپینی ۲۵ روزه را با تمرکز بر تجربه‌های شیرین و خاص در اقامتگاه‌ها اجرا کرد.

در این کمپین، روایت‌هایی با محوریت حس و تجربه طراحی شد؛ از تماشای منظره گرفته تا شنیدن صدای باران. این رویکرد به مخاطبان یادآوری کرد که انتخاب یک اقامتگاه مناسب، فراتر از مکانی برای اقامت، نقشی کلیدی در ساختن خاطرات ماندگار دارد و جاباما صرفاً یک پلتفرم رزرو نیست، بلکه در واقع بستری برای خلق تجربه‌های سفر است.





## مزیت‌های رزرو آنلاین در برابر چالش‌های گذشته

در تابستان ۱۴۰۳، جاباما با یادآوری چالش‌های رزرو سنتی اقامتگاه‌ها از جمله نبود شفافیت، اتلاف هزینه و زمان، و تجربه‌های نامطلوب، تلاش کرد توجه کاربران را به مزایای رزرو آنلاین جلب کند. در ادامه، با تمرکز بر دغدغه‌ها و دشواری‌های مشتریان در بازار آفلاین برای هر یک از این چالش‌ها، راهکارهای بازار آنلاین و مزیت‌های رقابتی جاباما به تصویر کشیده شد.

به طور کل، این کمپین بر فرصت‌ها و شفافیتی که بازار آنلاین اقامتگاه‌ها فراهم می‌سازد تاکید داشت و نقش جاباما را به عنوان راه‌حلی مطمئن پررنگ‌تر کرد.





## دسته‌بندی‌های جدید؛ روشی تازه برای سفر کردن

در نیمه دوم سال ۱۴۰۳، جاباما رویکردی نوین در جست‌وجوی اقامتگاه ارائه کرد. در این شیوه، سفر الزاما از انتخاب مقصد آغاز نمی‌شود؛ بلکه کاربران می‌توانند از میان بیش از ۲۰ نوع اقامتگاه متنوع، گزینه مورد نظر خود را انتخاب کنند، حتی اگر مقصد مشخصی در ذهن نداشته باشند. این تغییر که در قالب کمپین معرفی بهبودهای جدید رونمایی شد، امکان کشف اقامتگاه بر اساس سلیقه و ویژگی‌های بصری را برای مسافران فراهم ساخت. از سوی دیگر، میزبانان نیز فرصت یافتند اقامتگاه‌های خود در مناطق کمتر شناخته‌شده را بهتر معرفی کنند و بدین ترتیب، سهمی در توسعه گردشگری محلی داشته باشند. این قابلیت، یکی از مهم‌ترین بهبودهای جاباما در این دوره بود که با تغییراتی در رابط کاربری پلتفرم نیز همراه شد.





## بازاریابی اختصاصی جاباما برای برندسازی اقامتگاه‌ها

در سال ۱۴۰۳، جاباما با توجه به نقش پررنگ شبکه‌های اجتماعی، به‌ویژه اینستاگرام، در تصمیم‌گیری‌های سفر، برنامه‌ای هدفمند را برای توانمندسازی میزبانان منتخب در سراسر کشور طراحی و اجرا کرد. در ادامه، مجموعه‌ای از خدمات اختصاصی برای اقامتگاه‌های پرتانسیل از شناسایی و جذب گرفته تا تولید و انتشار محتوای بازاریابی، مدیریت بازرگانی و توسعه ارتباطات تجاری برنامه‌ریزی شد که علاوه بر تقویت جامعه میزبانی، با اهداف کلان توسعه برند جاباما در صنعت گردشگری نیز هم‌راستا باشد. با تکیه بر این رویکرد، هر اقامتگاه تنها یک محل اقامت نیست؛ بلکه می‌تواند مانند یک برند با هویت و جایگاه مستقل خود شناخته شود و در مسیر رشد پایدار حرکت کند.



## تبلیغات و خلاقیت در خدمت بازاریابی گردشگری ایران

در این اکوسیستم، خلق ارزش حاصل همکاری و هم‌افزایی میان بخش‌های مختلف است. جاباما با همراهی ۲۶ عکاس و تولیدکننده ویدیو در مقاصد هم‌چون گیلان، مازندران، تهران، اصفهان، شیراز، یزد، قشم، بوشهر و چابهار، توانست علاوه بر تولید محتوایی خلاقانه و چابک، به گردش مالی صنعت گردشگری در سال ۱۴۰۳ نیز کمک کند. این زنجیره همکاری نه‌تنها اقتصاد خلاق محلی را تقویت کرد، بلکه زمینه‌ساز نمایش پررنگ‌تر ظرفیت‌ها و جذابیت‌های گردشگری ایران در ابعاد گسترده‌تر شد. همکاری با استعدادهای سراسر ایران در این مسیر، به تولید خروجی ارزشمندی انجامید که حاصل تلاش‌های جمعی برای توسعه گردشگری کشور است.



## بازاریابی محتوایی اقامتگاه‌ها

تعداد اقامتگاه‌های دریافت‌کننده  
خدمات بازاریابی

۱۰۰ اقامتگاه

مجموع محتوای خلق شده برای  
صفحات اینستاگرام اقامتگاه‌ها

۴۰,۵۰۰ محتوا

شامل محتوای پست و استوری

مجموع بازدید از صفحات اینستاگرام اقامتگاه‌ها

۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰ بازدید

مجموع تبلیغات انجام شده برای اقامتگاه‌ها

۵,۰۰۰ بار

شامل اینفلوئنسر مارکتینگ و آگهی‌های گسترده



## بازاریابی اختصاصی جاباما از نگاه آمار

بیشترین تعداد جذب دنبال کننده  
با فعالیت یک اینفلوئنسر

۹۰,۰۰۰ دنبال کننده

مجموع تعداد  
دنبال کنندگان اینستاگرام

+۳,۰۰۰,۰۰۰ دنبال کننده

بیشترین تعداد بازدید از یک صفحه اقامتگاه

۷,۰۰۰,۰۰۰ بازدید

بیشترین تعداد بازدید از یک محتوا

۱۷,۰۰۰,۰۰۰ بازدید



پوششی از جنس فرهنگ

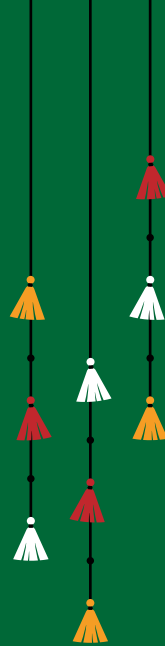


لباس گُردی، فراتر از یک پوشش ساده، بلکه بخشی جدایی‌ناپذیر از هویت جمعی گُردهاست. چه در مراسم و جشن‌ها، چه در زندگی روزمره، اغلب مردمان این دیار با افتخار لباس سنتی خود را به تن می‌کنند. در تار و پود این لباس‌ها، احترام به گذشته، پیوند با فرهنگ و نوعی یکپارچگی دیده می‌شود؛ از ایلام و کرمانشاه گرفته تا سنندج و سردشت، همه لباس گُردی دارند، حتی اگر در طرح و جزئیات، با یکدیگر متفاوت باشند. لباس مردان گُرد اغلب شامل رانکه و چوخه، پاتول، فرنجی و جلیقه‌هایی است که هم کاربردی‌اند و هم آراسته. کفش‌های دست‌دوز، جوراب‌های ضخیم و کلاه‌هایی که در برخی مناطق هنوز رایج‌اند، کامل‌کننده ظاهر سنتی‌اند. زنان گُرد نیز با پوشش‌هایی مثل سخمه، کلنجه، لچک، شَدَه و شال هوری، ترکیبی از وقار و رنگ را به نمایش می‌گذارند؛ لباسی که در عین ظرافت، مقاوم و سازگار با اقلیم کوهستانی است. پارچه‌های لباس گُردی اغلب از جنس ابریشم، مخمل، حریر یا پارچه‌های ضخیم‌تر با طرح‌های گل‌دار یا هندسی است. شال‌ها و هوری‌هایی که به کمر بسته می‌شوند، فقط جزئی از پوشش نیستند؛ بلکه بخشی از هویت فرد را بازتاب می‌دهند. در بسیاری از مناطق، هنوز مردم محلی لباس و کفش گُردی (کلاش) را با دقت و دست‌تولید می‌کنند و این هنر، همچنان زنده و پویاست.





عملیات و پشتیبانی



عملیات و پشتیبانی در کسب و کارهای آنلاین، نقشی حیاتی در تضمین کیفیت تجربه کاربر دارد؛ نقشی که در حوزه گردشگری، با توجه به ارتباط مستقیم با لحظه‌های سفر افراد و خانواده‌ها، اهمیتی دوچندان پیدا می‌کند. جاباما با تمرکز بر بهینه‌سازی هوشمندانه فرآیندها و خدمات، تلاش کرده تا هم در سمت مهمان و هم در سمت میزبان، تجربه‌ای روان، قابل اعتماد و رضایت‌بخش ایجاد کند. در این فصل، علاوه بر عملکرد دقیق تیم عملیات و پشتیبانی جاباما، داده‌هایی از سطح رضایت کاربران را مرور می‌کنیم.

## روایت تحول پشتیبانی در جاباما

مجموع داده‌های پشتیبانی مهمان در سال ۱۴۰۳ شامل کاهش تماس کاربران با پشتیبانی و افزایش تماس فعالانه واحد پشتیبانی با آن‌ها نشان می‌دهد که استراتژی پشتیبانی جاباما در این سال بیش از آنکه واکنشی باشد، به حالت فعال تغییر کرده است. حل مشکلات به صورت پیشگیرانه از یک سو به کاهش تماس‌های ورودی منفی، افزایش رضایت مشتری و کنترل بهتر زمان بندی کارشناسان پشتیبانی کمک کرده و از سوی دیگر اعتمادسازی و جلوگیری از فوریت‌ها را بیش از پیش تقویت کرده است.

در همین راستا، کل مدت زمان گفت‌وگوها با کاربران رشد ۴۲ درصدی نسبت به سال گذشته داشته است؛ معادل ۱۲ سال و ۴ ماه کار مداوم یک کارشناس پشتیبانی تمام وقت. این افزایش نه از جنس چالش، بلکه حاصل سرمایه‌گذاری بر تعامل انسانی و گفت‌وگوهای مؤثرتر با مهمانان و بیانگر توجه بیشتر کارشناسان به درک مسئله، راهنمایی دقیق‌تر و ارائه تجربه‌ای شخصی‌تر است.

در مجموع، این تغییر رویکرد از پاسخ‌گویی به گفت‌وگوی هدفمند، نشان می‌دهد که پشتیبانی جاباما فراتر از رفع مشکل، به بخشی از تجربه سفر تبدیل شده است؛ تجربه‌ای که با تقویت ارتباط انسانی و مسئولانه، به رضایت، وفاداری و آرامش خاطر مهمانان در طول مسیر سفر می‌انجامد. با این حال، مانند هر بخش حیاتی دیگر در یک کسب‌وکار پویا، عملیات و پشتیبانی نیز خالی از چالش نیست؛ اما هر تصمیم و اقدامی در این مسیر با هدف بهبود مستمر و ارتقای تجربه کاربر برداشته می‌شود.



## پشتیبانی مهمان از نگاه آمار

### کل مدت زمان گفت و گو

ساعت **۲۵,۸۷۵**

معادل با ۱۲ سال و ۴ ماه کار پیوسته  
یک کارشناس پشتیبانی تمام وقت

### تعداد کل تماس های ورودی

تماس **۲۸۷,۰۴۷**

۵۴,۴۹۹ تماس کمتر از سال گذشته

### رشد مدت زمان گفت و گو

رشد **۱۴۲%**

### تعداد کل تماس های خروجی

تماس **۵۳۳,۳۸۶**

۱۲۱,۸۴۹ تماس بیشتر از سال گذشته

### میانگین مدت زمان گفت و گو

ثانیه **۱۴۹**

معادل با ۲ دقیقه و ۵۰ ثانیه  
۷ ثانیه بیشتر از سال گذشته



## تماس‌های پشتیبانی به مهمان زیر ذره‌بین

کوتاه‌ترین مدت زمان تماس

**۲۱** ثانیه

۲۳ ثانیه کمتر از سال گذشته

میانگین امتیاز رضایت

مهمان از پشتیبانی

**۴,۸ از ۵**

طولانی‌ترین مدت زمان تماس

**۷۲** دقیقه

۸ دقیقه کمتر از سال گذشته

نرخ پاسخگویی به تماس

**۹۲,۵%**

میانگین پاسخگویی به تماس مهمان در روز

**۷۸۹** تماس



## تماس‌های پشتیبانی به مهمان زیر ذره‌بین

مهمان با بیشترین تعداد تماس با پشتیبانی

۱۰۸ تماس

مهمان با دریافت بیشترین تعداد تماس از پشتیبانی

۴۴ تماس

میانگین پاسخگویی به گفت‌وگوی آنلاین با مهمان در روز

۶۱۰ گفت‌وگوی آنلاین



## نقاط بهبود جاباما از نگاه مهمانان

پایش رضایت کاربران و شاخص توصیه‌کنندگان\* از ابزارهای مهم برای سنجش کیفیت تجربه سفر است. این رصد مستمر، به جاباما در درک بهتر انتظارات مهمانان و بهبود مسیر تجربه کاربری کمک می‌کند. بررسی نقاط بهبود جاباما از نگاه مهمانان در سال ۱۴۰۳ و تغییرات آن نسبت به سال گذشته نشان می‌دهد که سهم شاخص‌هایی که به کیفیت کلی اقامتگاه‌ها مرتبط است در رضایت کاربران بیشتر شده است.

تغییر نسبت به سال گذشته



\* Net Promoter Score (NPS)





دپارتمان عملیات و پشتیبانی



## پشتیبانی میزبان از نگاه آمار

در سال ۱۴۰۳، بخش پشتیبانی میزبانان با هدف بهینه‌سازی فرآیندها و کاهش هزینه‌های عملیاتی، اقدام به راه‌اندازی سامانه ثبت و پیگیری درخواست‌ها یا تیکتینگ\* کرد. حذف دریافت تماس تلفنی از چرخه خدمات این واحد باعث شد تا هزینه‌های عملیاتی به میزان قابل توجهی کاهش یابد و کارایی تیم افزایش پیدا کند. بر همین اساس، آمار و ارقام مربوط به تماس‌های تلفنی در این بخش، تنها شامل تماس‌های خروجی است؛ یعنی ارتباطاتی که کارشناسان پشتیبانی به منظور پیگیری مسائل یا ارائه راهنمایی‌های تخصصی با میزبانان برقرار می‌کنند.

کل تیکت‌های پاسخ داده شده به میزبان

۱۷۵,۶۲۰ تیکت

میانگین پاسخگویی به تیکت میزبان در روز

۴۸۸ تیکت

میزبان با بیشترین تیکت به پشتیبانی

۳۹۹ تیکت

با میزبان فعال در کردان

\*Ticketing



## پشتیبانی میزبان از نگاه آمار

طولانی‌ترین تماس خروجی با میزبان

۸۱,۶ دقیقه

۹ دقیقه کمتر از سال گذشته

میانگین مدت زمان گفت‌وگو

۹۶,۷ ثانیه

معادل با ۱ دقیقه و ۳۷ ثانیه  
۷ ثانیه بیشتر از سال گذشته

کوتاه‌ترین تماس خروجی با میزبان

۲۱ ثانیه

۱ دقیقه و ۱۰ ثانیه کمتر از سال گذشته

بیشترین تعداد تماس کارشناس پشتیبانی با یک میزبان

۱۴۰۲ تماس

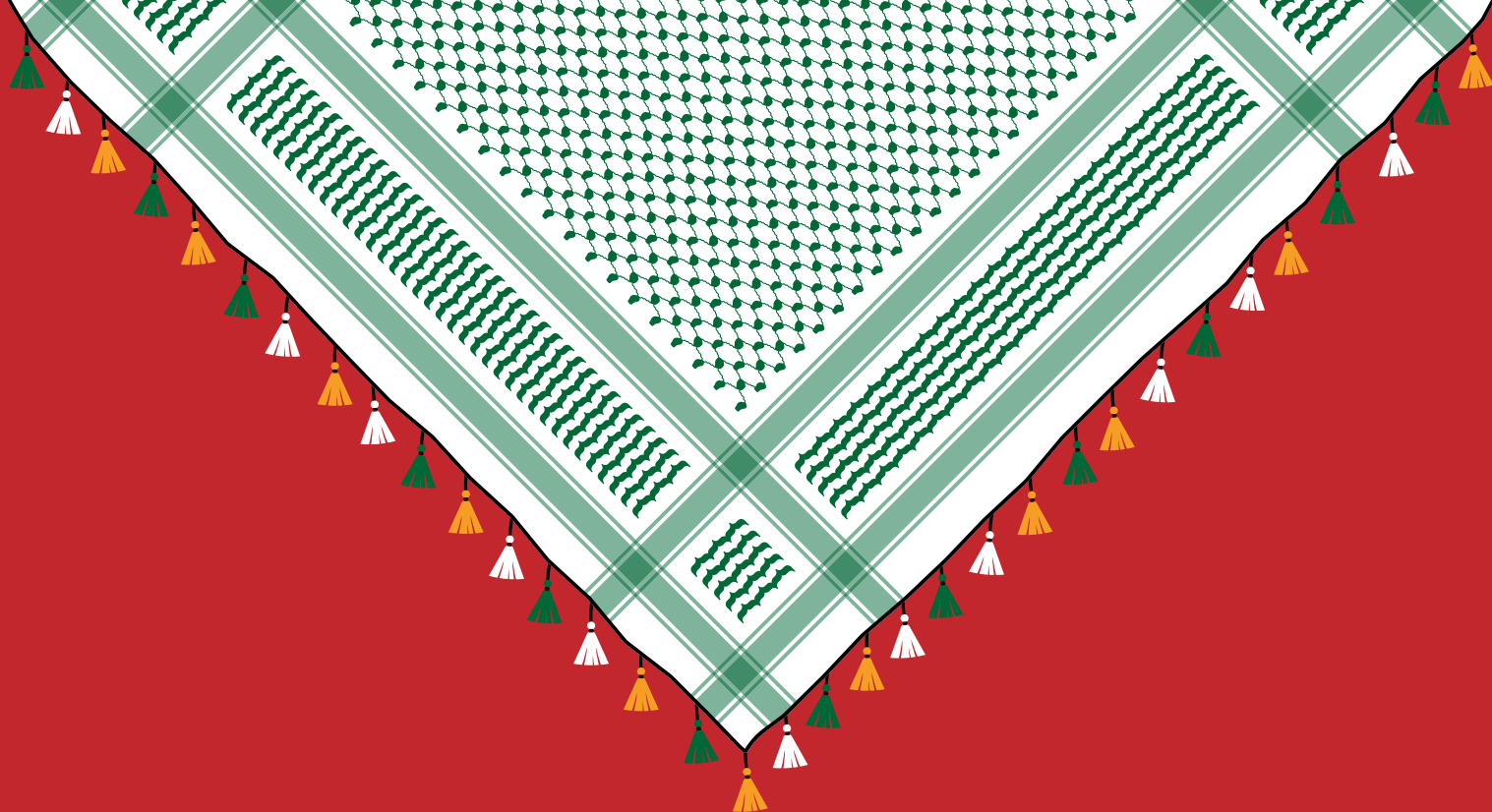
میزبان فعال در تهران





در کردستان، آشپزی به مثابه گفت‌وگویی ست با کوه و دشت در بستر زمان. فرهنگ غذایی گردها بر پایه فصل‌ها و داشته‌های زمین شکل گرفته؛ خوراک‌هایی که اغلب از دل طبیعت برآمده‌اند. در بهار، هنوز مردم با سبیدی در دست‌هایشان، راهی دشت‌ها می‌شوند تا گیاهان خودرو و معطر مثل شنگ، کنگر، لوشه، کنیوال و قارچ کوهی را جمع‌آوری کنند؛ گیاهانی که افزودنی اصلی بسیاری از غذاهای محلی‌اند و عطر کوهستان را به سفره محلی‌ها می‌آورند. این گیاهان بومی در غذاهایی مانند آش دوغ و نان محلی کلانه نیز نقش کلیدی دارند. کلانه، نانی نازک و صاف است که معمولاً روی ساج پخته و طعم دلچسب آن با پیازچه و سبزیجات خودرو تکمیل می‌شود؛ ترکیبی سبک، تازه و پر از عطر کوهستان که در روزهای سرد پای ثابت سفره‌های کردستان است. در واقع، کلانه بیشتر از یک خوراک ساده است؛ بازتابی ست از فرهنگ غذایی اصیل کردستان که هر صبح به دست زنان محلی پخته می‌شود و یادآور عطر و طراوت بهار است؛ نمادی از پیوند میان انسان و خاک و البته راهی ساده در زندگی روزمره برای لذت بردن از سخاوتمندی طبیعت.





سرمایه‌های انسانی



در جاباما، سرمایه انسانی نه فقط نیروی محرک، بلکه روح زنده سازمان است؛ مجموعه‌ای از افراد با انگیزه، دانش محور و دلبسته به ایران که هر روز در فضایی پویا و الهام‌بخش، برای رشد گردشگری کشور تلاش می‌کنند. محل کار همکاران جاباما بازتابی از همین فرهنگ است؛ محیطی سرشار از انرژی و همکاری برای دستیابی به هدفی مشترک. در فصل پیش رو، نگاهی دقیق‌تر به منابع انسانی جاباما خواهیم داشت؛ از ساختار تیم‌ها تا رویکرد کلی جاباما به این واحد.

## جابامایی‌ها از نگاه آمار

جاباما از ابتدای فعالیت، با رویکرد «چابک‌سازی» در مدیریت منابع انسانی، بر حذف فرایندهای غیرضروری و بهینه‌سازی گردش کار تمرکز داشته است. این اقدام از طریق بهبود روندها، تسریع در ارائه خدمات و کاهش هزینه‌ها، به ارتقای عملکرد سازمانی منجر شده است. نتیجه این رویکرد، همراستاسازی منابع انسانی با اهداف کلان سازمان و دستیابی به نتایج قابل سنجش بوده و بستر شکل‌گیری فرهنگی سازمانی بر پایه بهبود مستمر را فراهم ساخته است.

تعداد کل همکاران

۱۹۳ نفر



## جابامایی‌ها از نگاه آمار

میانگین سن همکاران

۲۹ سال

جوان‌ترین همکار

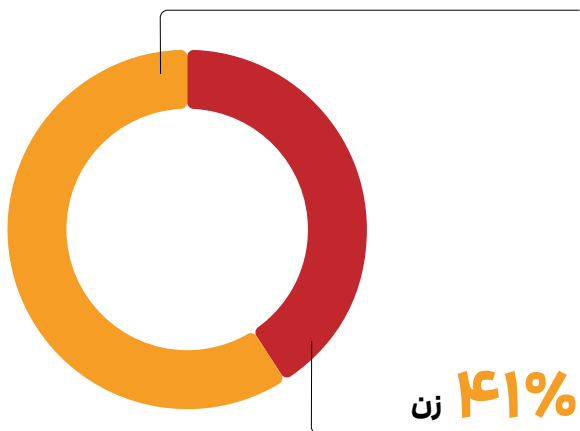
۲۰ سال

مسن‌ترین همکار

۵۲ سال

همکاران به تفکیک جنسیت

۵۹% مرد

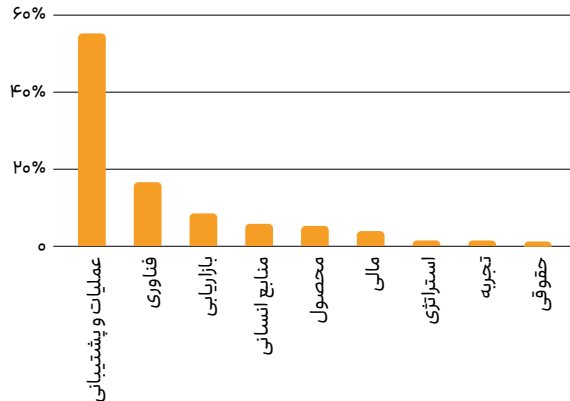
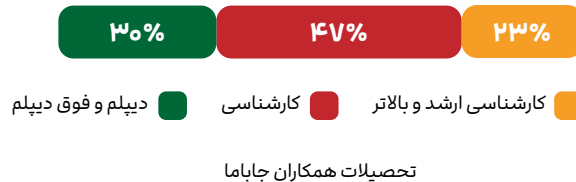


۴۱% زن



## دانش و تجربه در خدمت سفر

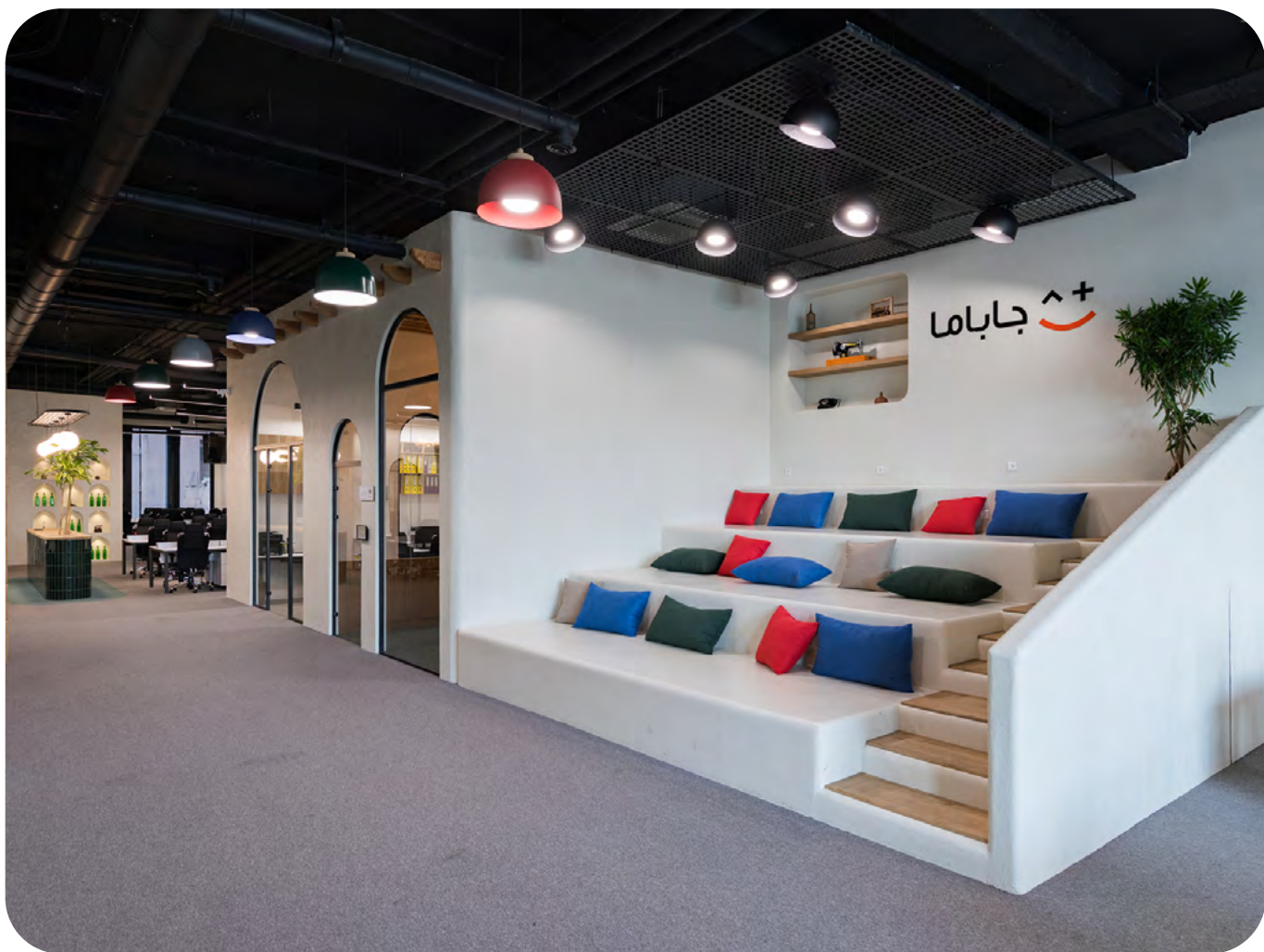
سرمایه انسانی جاباما ترکیبی از تنوع شغلی، تخصص و تعهد است که به رشد و پایداری پلتفرم معنا می بخشد. در حال حاضر، ۸۴ موقعیت شغلی در قالب ۹ دپارتمان در جاباما فعال هستند که گستره متنوعی از مهارت ها و مسئولیت ها را پوشش می دهند. تمرکز بالای منابع انسانی در بخش عملیات و پشتیبانی با سهم ۵۵٫۴ درصدی، نشان دهنده اهمیت این تیم در تجربه مستقیم کاربران است.



تنوع موقعیت های شغلی

۸۴





## ساختمان اینجا

«اینجا»، محل کار همکاران جاباما، بیش از یک دفتر است؛ تجلی عینی این باور است که تجربه خوشایند برای همکاران، سنگ بنای میزبانی موفق است.

این ساختمان با الهام از خانه‌های سنتی جنوب ایران، طراحی شده است تا حس گرما، اصالت و نزدیکی به طبیعت را زنده کند. در «اینجا»، هر اتاق به نام یکی از میدان‌های زیبای شهرهای مختلف ایران نامگذاری شده؛ از نقش جهان اصفهان و چهارشیر اهواز تا نعلبکی بیرجند و کمال‌الملک کاشان. این انتخاب‌ها نمادی ملموس از دامنه فعالیت و پیوند عمیق جاباما با جغرافیای ایران است.

جاباما در سال ۱۴۰۳ به «اینجا» نقل مکان کرد تا فرهنگ سازمانی خود را در محیطی آمیخته با تاریخ و جغرافیای ایران پیرواند و اثربخشی میزبانی خود را از درون آغاز کند.





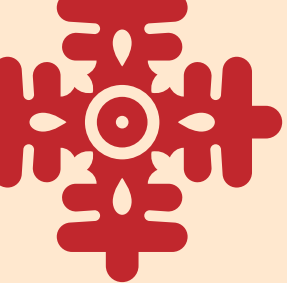
## روایت همکاری و میزبانی

پرچم‌های تیمی جاباما، تنها نشانه‌های بصری یک سازمان نیستند؛ بلکه روایتگر روح، فرهنگ و هویت جمعی آن است. در ساختمان «اینجا»، هر پرچم از دل فلسفه میزبانی جاباما زاده شده و با الهام از رنگ‌ها و نقوش فرش ایرانی، بازتابی از ارزش‌ها و نقش‌های هر تیم است. همان‌طور که فرش ایرانی از هزاران گره کوچک شکل می‌گیرد، جاباما نیز از پیوند تلاش و خلاقیت تیم‌های گوناگون ساخته شده است؛ تیم‌هایی که هر یک به سهم خود در تجربه‌ای واحد به نام «سفر» نقش دارند.

این پرچم‌ها نمادی از هم‌دلی و هم‌راستایی میان تیم‌ها هستند؛ یادآور این‌که هر بخش از سازمان، در عین داشتن مأموریت و هویت مستقل، بخشی از یک کل بزرگ‌تر است. در کنار هم، رنگ‌ها و نمادهای این پرچم‌ها تصویری زنده از فرهنگ کاری جاباما را شکل می‌دهند؛ فرهنگی که بر همکاری، احترام متقابل و باور به ارزش میزبانی استوار است.

در این منظومه رنگارنگ، هر پرچم داستانی از تعهد و باور دارد؛ از شیر زرین تیم مالی که نگهبان و حافظ دارایی‌های سازمان است تا کبوتر سفید عملیات که پیام‌آور ارتباط و آرامش است، از دشت سرسبز تجربه تا طاووس پرشکوه بازاریابی. این پرچم‌ها نه فقط نشانه‌ای از تعلق سازمانی، بلکه یادآور آن‌اند که در جاباما، تنوع نقش‌ها و مهارت‌ها در کنار هم، روایتی واحد از رشد و نوآوری را خلق می‌کند.





## پرچم تیم‌های جاباما



عملیات و پشتیبانی

Operation & Support



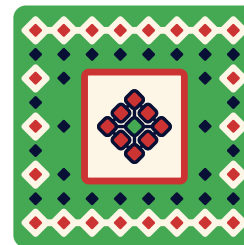
حقوقی

Legal



بازرگانی

Commercial



منابع انسانی

Human Resources



مالی

Finance



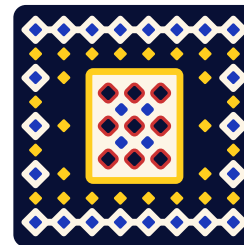
بازاریابی

Marketing



تجربه

Experience



تکنولوژی و محصول

Tech & Product

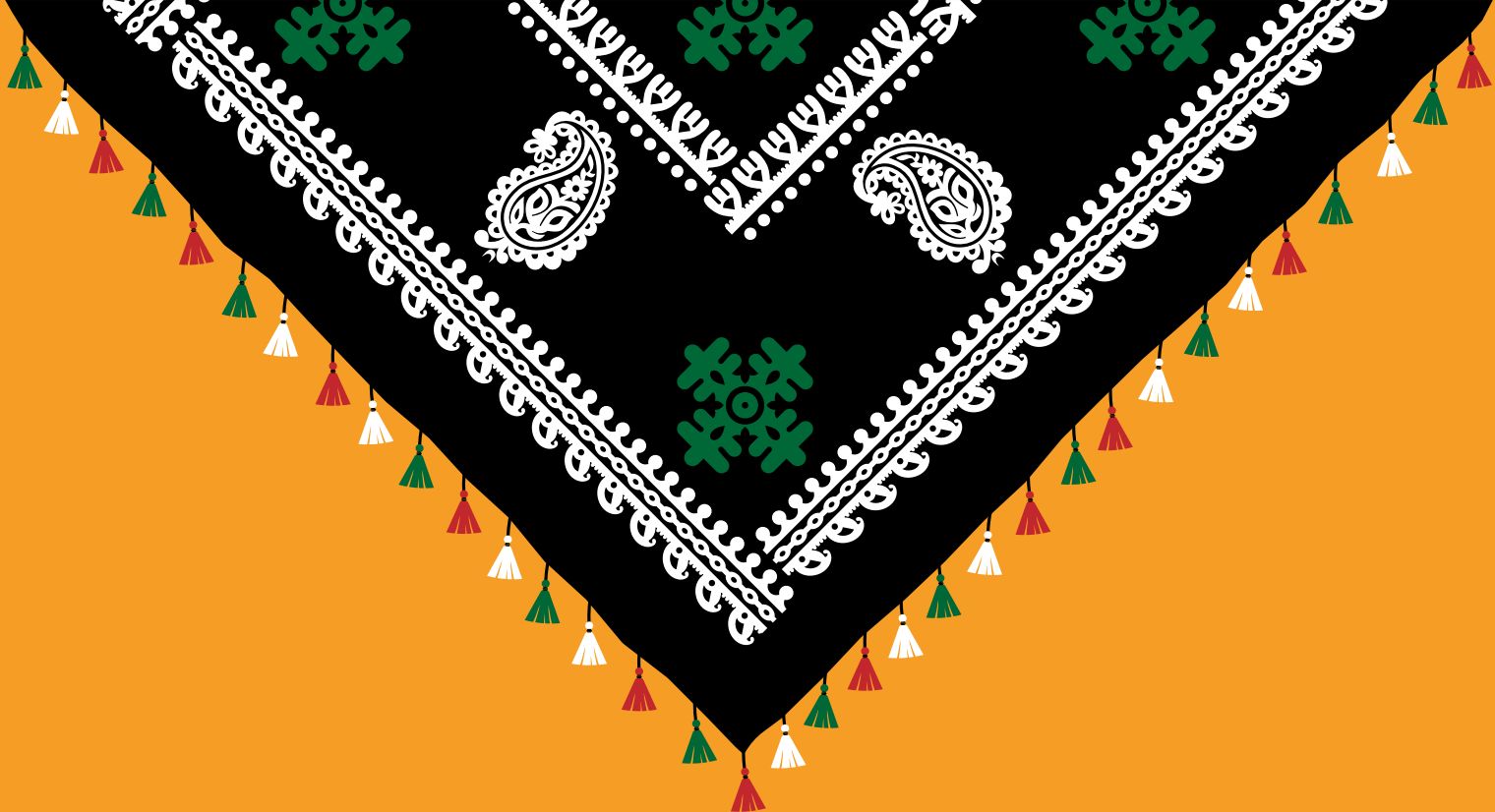


در فرهنگ کُرد، افسانه‌ها تنها قصه شب‌های بلند نیستند؛ ردپاهای زنده‌ای‌اند از باورها، عواطف و حافظه جمعی مردم. قصه‌هایی که گاه از دل کوه‌ها آمده‌اند، گاه از دل نیاز به معنا، و امروز هم در زبان مادر بزرگ‌ها، نقش گلدوزی‌ها و حتی بازی‌های کودکانه زنده‌اند.

افسانه سیب‌میخک‌کوب روایتی ست عاشقانه از جوانان که سببی را با میخک تزئین و خشک می‌کردند و سپس به نشانه مهر و وفاداری به یار و دلدارشان هدیه می‌دادند. هنوز هم گاه در گوشه‌ای از خانه‌های قدیمی، سببی خشک‌شده با میخک‌هایی فرو رفته در دلش، حکایت‌گر عشق‌های دیرینه است.

در دل افسانه‌های کهن کردستان، شاماران جاودانه نیز زندگی می‌کند؛ موجودی با نیم‌تنه زن و نیم‌تنه مار، که نمادی از دانایی و شفابخشی ست. او سالیان سال در دل غاری دور از چشم‌ها زندگی می‌کرد و به جاماسپ، جوانی جویای دانش، قدرت درمان و پیش‌بینی آینده را بخشید. شاماران برای مردم کردستان تنها یک افسانه نیست، بلکه نمادی ست از پیوند انسان با طبیعت و احترامی که برای ویژگی‌های وارسته انسانی همچون خرد، شفقت و زنانگی قائل‌اند.





کردستان و جاباما



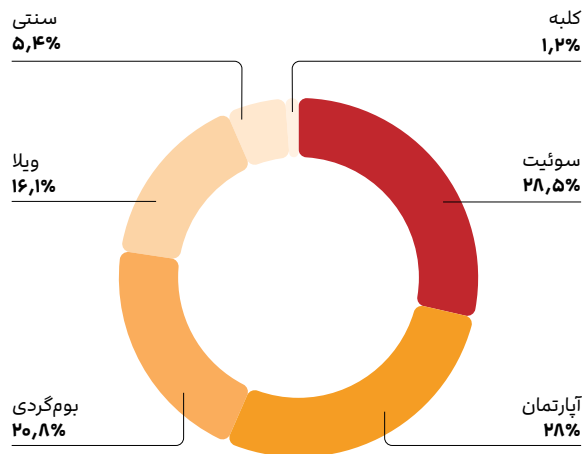
کردستان با طبیعت منحصربه‌فرد، فرهنگ غنی و میزبانی گرم مردمش، در حال تبدیل شدن به یکی از مقاصد محبوب گردشگری ایران است. داده‌های جاباما در سال‌های گذشته نشان می‌دهد که زیرساخت‌های آنلاین اقامت در این استان با سرعت در حال رشد بوده و توجه مسافران به آن به طور قابل توجهی بیشتر شده است. در این فصل، با نگاه آمار و ارقام به مسیر توسعه و ظرفیت‌های روبه‌افزایش گردشگری در استان کردستان می‌پردازیم.

# استان کردستان؛ افق‌های نوظهور گردشگری ایران

کردستان، گنجینه‌ای کهن و پرپتانسیل، دیگر صرفاً یک مقصد حاشیه‌ای نیست؛ بلکه قلب تپنده مقاصد نوظهور گردشگری ایران است. این استان با طبیعت سحرآمیز، غنای فرهنگی و رویدادهای ملی، به‌ویژه در زمان‌های اوج سفر، توجه بیشتری را در سال‌های اخیر به خود جلب کرده و نویدبخش آینده‌ای روشن برای اقتصاد گردشگری ایران است. داده‌های جاباما گواهی می‌دهند که زیرساخت‌های گردشگری آنلاین در کردستان با سرعتی قابل ملاحظه در حال توسعه هستند؛ رشدی چشمگیر در تعداد اقامتگاه‌ها و رزروها که حاکی از پتانسیل بالای سرمایه‌گذاری میزبانان محلی است.

## تعداد میزبانان فعال

۸۵ میزبان



سهم انواع اقامتگاه در استان کردستان

## تعداد اقامتگاه‌های فعال

۱۳۷ اقامتگاه



## بازار اقامتگاه در کردستان از نگاه آمار

تعداد رزروهای نهایی شده

۱,۹۲۲ رزرو

۳,۲ برابر رشد نسبت به سال گذشته

تعداد اتاق شب نهایی شده

۳۰,۳۳۳ اتاق شب

۲,۷ برابر رشد نسبت به سال گذشته

تعداد نفر شب نهایی شده

۱۱,۹۱۹ نفر شب

۳,۷ برابر رشد نسبت به سال گذشته



بیشترین شهرهای مسافرپذیر

۱. سنندج

۲. مریوان

۳. اورامان تخت

مسافرپذیرترین شهرهای استان کردستان در سال ۱۴۰۳



## شال‌های کُردی

پیوست ۱

شال‌های کُردی در گذر زمان چیزی فراتر از یک پوشش ساده بوده‌اند؛ آن‌ها نشانی از تاریخ، هویت و سنت‌های کهن مردمان ساکن زاگرس هستند. این شال‌ها نه به سن و جنسیت محدود می‌شوند و نه به یک منطقه خاص؛ از پیر تا جوان، زن و مرد، همه آن‌ها را بر سر یا شانه دارند. طرح‌ها و نقش‌های شال‌های کُردی، روایتگر داستان‌های نسل‌هاست؛ نشانه‌هایی که از گذشته به امروز رسیده و هنوز بخشی از زندگی روزمره و آیین‌های مردمی است.

### هَوُری

هَوُری (به کُردی: هه‌وری، به لری: گُلونی) یکی از شناخته‌شده‌ترین شال‌های مناطق زاگرس است که از کردستان تا لرستان و خوزستان کاربرد دارد. زمینه آن سیاه است و با نقوش سفید و گل‌های قرمز به صورت قرینه تزئین می‌شود. در نمونه‌های جدید، رنگ‌های سبز، زرد و بنفش هم دیده می‌شود. نقش بته‌جقه، که در بسیاری از این طرح‌ها دیده می‌شود، برگرفته از درخت سرو است؛ نمادی از ایستادگی و فروتنی. این شال در لباس کُردی جایگاه ویژه‌ای دارد و بخشی از هویت پوشش محلی به شمار می‌رود.



## جامانه

جامانه (به عربی: کوفیه، به فارسی: چفیه) یکی دیگر از شال‌های پرکاربرد در کردستان است که ریشه‌ای بسیار کهن در منطقه بین‌النهرین دارد. این شال معمولاً زمینه‌ای سفید و نقوشی مشکی دارد و با طرح‌های هندسی ساده اما معنادار شناخته می‌شود. جامانه را هم زنان و هم مردان استفاده می‌کنند و مانند هوری، نشانی از تاریخ، فرهنگ و سبک زندگی مردمان این ناحیه است.

• این دو شال، به عنوان بخشی از پوشش و فرهنگ کردستان، الهام‌بخش هویت بصری گزارش سال جاما ۱۴۰۳ بوده‌اند.

### محتوای تصویری گزارش

علی شهیدی، محمدرضا علیمراد، عرفان کوچاری، امین خورسندی، مجید زاهدی، ژاله بهرامی، کیهان محمدی و الوند ویسی

## افسانه شاماران

### پیوست ۲

سفر به استان کردستان، تنها گشت و گذار در میان طبیعت سرسبز و دل انگیز زاگرس نیست؛ بلکه سفری است به عمق ناخودآگاه فرهنگی ایران، جایی که اسطوره‌های باستانی و کهن همچنان تپنده و زنده‌اند. در قلب این سرزمین، نام شاماران، ایزدبانویی افسانه‌ای، می‌درخشد که نماد و نشان قدمت و اصالت فرهنگی مردم کُرد است.

شاماران، کهن‌الگویی ریشه‌دار در باور مردمان منطقه، نه یک موجود ساده، بلکه سلطان مارها و یک الهه مادر است که با پیکره‌ای نیمه‌انسان، چهره‌ای زنانه و جسمی نیمه‌مار، تجسم یافته است. این اسطوره، پیوندی عمیق با انقلاب نوسنگی و شیوه زندگی کشاورزی در منطقه زاگرس دارد. مردم کُرد شاماران را توتمی مقدس و منشأ حیات و برکت می‌دانند و باور دارند که وجود او مایه زایش، حاصلخیزی، افزایش مال و رمة، سرسبزی و آبادانی است.

شاماران در واقع نماد حکمت، شفاگری و باروری است و یادگار دورانی است که الهه‌های مادینه، در مرکز نظام اجتماعی و فرهنگی منطقه و نگهبان زندگی انسان‌ها بودند. اگرچه در روایت‌های اسطوره‌ای، سخن از کشته شدن نمادین این ایزدبانو به میان می‌آید، اما باور قلبی مردم کُرد بر این است که او هرگز نمی‌میرد و در چرخه زندگی و مرگ، روح باروری و برکت خود را به زمین و زمین‌داران بازمی‌گرداند. امروز نیز، شاماران همچنان در نقوش هنری، صنایع دستی، و به‌ویژه در قصه‌ها و لالایی‌هایی که توسط بانوان راوی کُرد سینه به سینه منتقل می‌شوند، نفس می‌کشد و میراثی ارزشمند از فرهنگ غنی این دیار است. شناخت شاماران، دریچه‌ای است برای درک ژرفای تاریخ و فرهنگی که هزاران سال است در دامن زاگرس، این گهواره تمدن، جریان دارد.

• برگرفته از کتاب «شاماران، ایزدبانویی که کشته شد» نوشته کارن رستمی و آذرמידخت فتاحی





