



بررسی تجربیات جهانی

# شرکت‌های استارت‌آپ در حوزه گردشگری با استفاده از صنایع خلاق

حوزه‌های فعالیت، فناوری‌ها و مدل‌های کسب‌وکار

سلسله گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپ





السلامة  
الجزيرة



ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان  
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



ریاست جمهوری  
معاونت علمی و فناوری

بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ در حوزه گردشگری با استفاده از صنایع خلاق

از سلسله گزارش های بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ

تدوین: صدرا امامی آل آقا، نوید سخائی، بابک رحیمی، پرویز کرمی

ناشر: دانش بنیان فناور

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

سال نشر: ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۴۴-۸۲-۴

# فهرست

۷	مقدمه
۹	معرفی برنامه ملی آینده نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت آپی
۱۰	معرفی طرح بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ
۱۱	۱-۱۰. مقدمه
۱۹	۲-۱۰. بررسی وضعیت کلان حوزه
۲۷	۳-۱۰. ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران
۳۷	۴-۱۰. ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت
۵۱	۵-۱۰. بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر
۶۵	۶-۱۰. ارائه خدمات بازدید از جاذبه های گردشگری
۷۹	۷-۱۰. ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت های گردشگری
۹۷	۸-۱۰. جمع بندی
۱۱۵	۹-۱۰. مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه





## مقدمه

- در دهه‌های اخیر با توجه به تحولات مختلف اقتصادی، اجتماعی و فناورانه مانند افزایش شهرنشینی، تغییر در الگوی مصرف و میزان مصرف‌گرایی و افزایش نفوذ و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، زندگی بشر با چالش‌ها و مسائل جدیدی در سبک زندگی و محیط زیست مواجه شده است. پدیده‌هایی مانند چاقی و پیری جامعه، کمبود منابع آبی پایدار، تغییرات آب و هوایی، آلودگی هوا، ایمنی و امنیت غذایی و پسماند در دهه‌های اخیر به مسائلی کلیدی برای بشر تبدیل شده‌اند که آینده و بقای ما را تحت تأثیر خود قرار می‌دهند. با این وجود این چالش‌ها در نوع خود پارادایم جدیدی از زندگی را رقم زده است که مملو از فرصت‌ها و الگوهای نوین کسب‌وکار می‌باشد.
- با گسترش شرکت‌های نوپا (استارت‌آپ‌ها) و اکوسیستم‌های استارت‌آپی در سال‌های اخیر، علاوه بر توجه به حوزه‌هایی که بازگشت سریع اقتصادی داشته‌اند و با مدل‌های کسب‌وکار جدید توانسته‌اند خدمات و ارزش‌های جدیدی را با بهره‌وری بالاتر و با قیمت پایین‌تر به مشتریان عرضه کنند، روند روبه‌رشدی از استارت‌آپ‌هایی دیده می‌شود که با تمرکز بر حل مسائل و چالش‌های کلیدی زندگی امروزی، علاوه بر ارائه راه‌حل‌های خلاقانه مبتنی بر مدل‌های کسب‌وکار جدید، به حل این مسائل و چالش‌ها کمک‌های بزرگی کرده‌اند.
- با توجه به این که در سال‌های اخیر یکی از مأموریت‌ها و جهت‌گیری‌های اصلی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کمک به توسعه زیست‌بوم شرکت‌های نوپا و شرکت‌های دانش‌بنیان بوده است، شناسایی جهت‌گیری‌های موجود این شرکت‌ها از یک سو و شناخت موضوعات و چالش‌های راهبردی کشور از سوی دیگر می‌تواند به راهنمایی مسیرهای جدید برای شکل‌گیری و رشد این‌گونه شرکت‌ها کمک کند. بنابراین، یکی از رسالت‌های معاونت علمی هدایت و بازگشایی مسیرهایی جدید برای اکوسیستم شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان بوده تا هم اثرات اقتصادی و هم اثرات اجتماعی آن‌ها را به حداکثر برساند.
- از این رو، طرح آینده‌نگاری ملی که دبیرخانه آن در معاونت علمی و فناوری مستقر است، تلاش داشته است ضمن بررسی الگوهای نوین کسب‌وکارهای نوپا در سطح جهانی و مقایسه آن با رفتارهای شرکت‌های نوپای ایرانی، بر حوزه‌های نوینی متمرکز شود که می‌توانند بیشترین تأثیرات اجتماعی را علاوه بر دستاورد اقتصادی داشته باشند. در این طرح، با بهره‌گیری از رویکرد تراز یابی و شناخت مهم‌ترین روندهای حاکم بر تحولات اکوسیستم‌های استارت‌آپی سعی شده است که مسیرهای جدیدی برای شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان ایرانی شناسایی و معرفی شوند.



## مقدمه

- در سال‌های اخیر با توسعه اکوسیستم کارآفرینی شرکت‌های نوپا در ایران و افزایش تعداد شرکت‌های نوپا در کشور، زمینه ایجاد اشتغال و به ظهور رسیدن ایده‌های نوآورانه جوانان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی فراهم گردیده است. هم‌اکنون که این پارادایم جدید خلق ثروت در حال رشد می‌باشد و از نوپایی خارج شده است نیازمند متنوع‌سازی و تمرکز بیشتر بر حوزه‌های جدید می‌باشد.
- اغلب ایده‌ها و فعالیت‌های اکوسیستم موجود بر روی فعالیت‌های خدماتی مانند فروش، حمل‌ونقل و غذا به صورت آنلاین متمرکز شده‌اند و با توجه به موفقیت چند شرکت در این حوزه‌ها، اغلب افراد جدیدی که می‌خواهند به اکوسیستم وارد شوند به همین حوزه‌ها تمایل دارند. این موضوع مطمئناً نرخ شکست را در این حوزه‌ها بالا برده و از سوی دیگر می‌تواند منجر به سرخوردگی کارآفرینان از یک سو و همچنین کاهش اثرات اقتصادی و ایجاد اشتغال در اکوسیستم شود.
- هدایت کارآفرینان و به‌ویژه سرمایه‌گذاران جدیدی که به اکوسیستم وارد می‌شوند به سمت حوزه‌های کمتر مورد توجه و با پتانسیل بالا و اثرات اجتماعی و اقتصادی و ملی بالا در شرایط کنونی هم به بقای اکوسیستم کمک خواهد کرد و هم اثرات آن را افزایش خواهد داد. با توجه به چالش‌های روزافزون کشور در عرصه‌هایی مانند کشاورزی، سبک زندگی شهرنشینی، مسائل اجتماعی، محیط زیست، آلودگی و انرژی و مواردی از این دست، ورود کارآفرینان و اکوسیستم استارت‌آپی به این حوزه‌ها احتمالاً به علت نبود رقیب‌های سنتی می‌تواند اثرات بیشتری بر اقتصاد و اشتغال داشته باشند و علاوه بر این به حل مسائل و مشکلات اجتماعی و ملی نیز کمک نمایند.

معاونت سیاستگذاری و توسعه  
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری





# معرفی برنامه ملی آینده‌نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت آپی

- پس از انجام مطالعات مقدماتی و مرور تجربیات سایر کشورها، انجام برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پیشنهاد و با پیگیری این طرح در شورای عالی علوم، تحقیقات و فناوری، براساس مصوبه شماره ۱۵۴۲۰۲/ت۱۳۷۷هـ مورخ ۱۳۹۳/۱۲/۱۷ هیأت وزیران، اجرای این برنامه بر عهده معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان دبیرخانه این برنامه قرار گرفته است.
- دبیرخانه برنامه ملی آینده‌نگاری در راستای هدف اصلی خود در ارائه تصویری شفاف از آینده به ذینفعان سطوح مختلف و توسعه تفکر حامی اکوسیستم استارت‌آپی، با ابزارهای مختلفی اقدام به گفتمان‌سازی پیرامون توسعه اکوسیستم استارت‌آپی نموده است.



مهم‌ترین اهداف مدنظر در برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری در جهت توسعه اکوسیستم استارت آپی

کارکردهای مورد انتظار برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری



# معرفی طرح بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ

- در فاز اول از طرح حاضر حوزه های استارت آپی مسأله محور مورد مطالعه قرار گرفته اند که عبارتند از: ۱. مدیریت پسماند، ۲. ورزش و سلامت جسمی، ۳. مدیریت آلودگی هوا، ۴. کشاورزی، ۵. مدیریت آب و خشکسالی، ۶. سلامت دیجیتال، ۷. خدمات اجتماعی، ۸. کالاهای زودمصرف، ۹. انرژی، ۱۰. گردشگری، ۱۱. خودرو، ۱۲. بیمه، ۱۳. آموزش، ۱۴. سیمان، ۱۵. معدن، ۱۶. مدیریت بحران، ۱۷. فین تک، ۱۸. شهر هوشمند، ۱۹. امداد و نجات، ۲۰. کارکردهای پهباد که در قالب گزارش های مجزا تولید و ارائه می شوند.
- هر گزارش دربرگیرنده بخش های مختلفی است که از تحلیل های کلان هر موضوع شروع شده و با پیوند میان چالش ها و موضوعات راهبردی هر حوزه با الگوهای کسب و کار شرکت های نوپای جهانی و معرفی استارت آپ های مهم ادامه پیدا می کند و در نهایت مجموعه ای از تحلیل های مبتنی بر شناخت فناوری ها، مدل های کسب و کار و الگوهای تأمین مالی و نحوه بزرگ شدن آن ها خاتمه می یابد. بنابراین هر گزارش دربرگیرنده سه بخش اصلی است:

- تحلیلی بر وضعیت کلان آن حوزه و شناسایی موضوعات راهبردی و چالش های کلیدی مرتبط
- شناسایی و معرفی استارت آپ های کلیدی در هر موضوع راهبردی
- جمع بندی و تحلیل از منظر فناوری ها، حوزه فعالیت، مدل کسب و کار و نحوه پاسخگویی به چالش های کلیدی آن حوزه



# ۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

## ۱۰-۱. مقدمه



# تعریف گردشگری خلاق

گردشگری خلاق به عنوان نسل جدید گردشگری بعد از گردشگری انبوه و گردشگری فرهنگی، طلایه دار و پیشرو تازه نفس صنعت گردشگری است. کارشناسان "گردشگری خلاق" را نسل جدید گردشگری بعد از گردشگری ساحل (سفر اوقات فراغت و برای استراحت) و گردشگری فرهنگی (متمايل به فرهنگ و موزه‌ها) قلمداد می‌کنند. گردشگری خلاق با شعار "موزه‌های کمتر، میدان‌های بیشتر" بر انجام فعالیت‌های تجربی و تعامل ژرف‌تر با زندگی واقعی فرهنگی در شهرها تمرکز می‌کند؛ در واقع در نسل سوم گردشگری، گردشگر شبیه یک شهروند رفتار می‌کند تعریف گردشگری خلاق، برگرفته از مفهوم صنایع خلاق است که به ما اهمیت استفاده از خلاقیت و نوآوری را در اقتصاد دانش محور نشان می‌دهد. یونسکو صنایع خلاق را صناعی می‌داند که محصول یا خدمات آن‌ها به صورت مشخص دارای المان‌های نوآورانه یا هنری می‌باشد. این تعریف، صنایع فرهنگی به علاوه تمام تولیدات فرهنگی و هنری را شامل می‌شود.

به همین دلیل در گردشگری نسل سوم، طراحان بسته‌های گردشگری با استفاده از صنایع خلاق و تکیه بر تعامل نزدیک و دوسویه با گردشگر در صدد خلق تجربه‌ای تازه، ملموس و لذت بخش است. در "گردشگری خلاق"، گردشگر به تعامل بیشتر آموزشی، اجتماعی، احساسی و همچنین مشارکت با مکان، فرهنگ زندگی و مردم تشویق می‌شود. مرتبط ساختن صنایع خلاق با گردشگری می‌تواند تقاضا را افزایش داده، ابتکار در گردشگری را برانگیزد و محصولات گردشگری را دوباره احیا کند. گردشگری خلاق به عنوان جدیدترین مدل گردشگری می‌بایست با توجه به ظرفیت‌های فرهنگی و تاریخی مردم شهرها طراحی و پیاده سازی شود.



# بازار انبوه و بازار خاص در گردشگری

هنگام صحبت در ارتباط با انواع گردشگری، همانند صنایع دیگر باید میان بازار انبوه این صنعت و بازار خاص آن (Niche Tourism) تفاوت قائل شد. در **گردشگری انبوه**، گردشگری در قامت همان تعریف جا افتاده و مصطلح، گردشگر به دنبال بازدید از شهرهای معروف و اماکن شناخته شده می‌باشد و در بازاریابی مربوط به گردشگری انبوه نیز تمرکز بر بسته‌های گردشگری ارزان، هتل‌های زنجیره‌ای و جاذبه‌های گردشگری شناخته شده است. در طرف مقابل، **گردشگری خاص** را باید تمرکز بر ایجاد تجربه‌ی سفر خاص و شخصی‌سازی شده برای مخاطبینی که به دنبال چیزی فراتر از دستاوردهای گردشگری انبوه هستند دانست. در ادامه به مصادیقی از گردشگری بازار خاص و تعاریف هر یک پرداخته میشود.

## گردشگری تجربه متفاوت (برای مخاطب با ترجیحات خاص)

**گردشگری هیجان** به گونه‌ای از گردشگری گفته می‌شود که در آن به برنامه‌ریزی برای ایجاد هیجان منحصر به فرد مانند پرش از ارتفاع یا دوچرخه‌سواری در مکان‌هایی خاص پرداخته می‌شود. **گردشگری مجازی** گونه‌ای از گردشگری است که با استفاده از ابزارهای نوین بر مبنای فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی، واقعیت افزوده و واقعیت مجازی به ارائه تجربه‌ای متفاوت برای گردشگر پرداخته می‌شود. در **گردشگری غذا**، گردشگران با هدف تجربه غذاها و نوشیدنی‌های مخصوص کشورها و مناطق مختلف، به آنجا سفر می‌کنند. در **گردشگری هنری**، گردشگران برای دیدن آثار هنری، بازدید از قطب‌های هنری جهان و شرکت در رویدادهای هنری خاص از قبیل نمایشگاه‌ها به کشورهای دیگر سفر می‌کنند.

## گردشگری سلامت

در **گردشگری درمانی**، مردم برای استفاده از مراقبت‌ها یا خدمات پزشکی مورد نظر به خارج از شهر یا کشور خود سفر می‌کنند. در **گردشگری ورزشی**، گردشگران با هدف ورزش و سلامتی به فعالیتهایی از قبیل کوهنوردی، پیاده‌روی و ... به جاذبه‌های خاص در مناطق یا کشورهای دیگر سفر می‌کنند.

## گردشگری میراث فرهنگی

در **گردشگری تاریخی**، گردشگران با هدف بازدید و آشنایی با مناطق تاریخی به کشورها و مناطق مختلف سفر می‌کنند. در **گردشگری فرهنگی**، گردشگران برای تجربه فعالیت‌های خاص فرهنگی یا دینی به کشور مقصد سفر می‌کند. در **گردشگری مردم‌شناسی**، گردشگر به آشنایی با فرهنگ "فعلی" مردم شهر یا کشور می‌پردازد. در **گردشگری جنگ**، گردشگران با مناطق جنگی و حوادث آن دوران آشنا می‌شوند. در **گردشگری مذهبی**، گردشگران با جاذبه‌های مذهبی کشور مقصد آشنا می‌شوند.

## گردشگری طبیعت

در **گردشگری حیات وحش**، گردشگران با هدف مشاهده حیوانات و جانداران نباتی در محیط زیست طبیعی آن‌ها، به مناطق مختلف سفر می‌کنند. در **بوم گردی**، گردشگر با تجربه‌ای واقعی از زندگی در طبیعت روبه‌رو می‌شود. در **گردشگری زمین‌شناسی**، گردشگران با هدف مشاهده پدیده‌های زمین‌شناختی و خصوصیت‌های خاص محیطی و زیست محیطی مقصد، به آنجا سفر می‌کنند.



# بخش بندی صنعت گردشگری بر اساس ماهیت سفر



\* این بخش بندی با عنوان حوزه فعالیت در صفحه معرفی هر استارتاپ نشان داده شده است.



# زنجیره فعالیت شرکتهای استارت‌آپی در حوزه گردشگری

برای تعیین زنجیره ارزش‌های استارت‌آپ‌های حوزه گردشگری مطلوب این گزارش باید چند موضوع را مورد نظر قرار داد: در ابتدا باید به شناخت زنجیره ارزش اصلی گردشگری پرداخت. در این دسته‌بندی شاهد ۵ فعالیت هستیم:

۱. اطلاع‌رسانی
۲. حمل و نقل
۳. اقامت
۴. گشت و بازدید
۵. خرید

از آن جایی که نگاه اصلی این گزارش بر روی **استارت‌آپ‌ها** و همین‌طور **صنایع خلاق** است، در نتیجه تمرکز بیشتر روی استارت‌آپ‌هایی است که با **هدف‌گیری بازار خاص** به فعالیت می‌پردازند؛ به همین دلیل تغییراتی در زنجیره ارزش اصلی صنعت توریسم ایجاد شده.

تغییرات ایجاد شده در زنجیره ارزش به شرح زیر است:

- ❑ با توجه به بازار خاص هدف‌گیری شده شرکت‌های استارت‌آپی و همچنین تمرکز گزارش بر روی گردشگری خاص، اقامت و حمل و نقل با یکدیگر ادغام گردید.
- ❑ در گردشگری خاص برخلاف گردشگری انبوه، گردشگران معمولاً تورها و راهنمایان سفر خود را در مقصد انتخاب می‌کنند؛ همچنین استارت‌آپ‌ها برای ایجاد تجربه‌های خاص از تکنولوژی‌هایی مانند واقعیت افزوده و واقعیت مجازی استفاده می‌کنند در نتیجه گشت و بازدید به دو فعالیت تورهای گردشگری و بازدید از جاذبه‌های گردشگری تقسیم شد.
- ❑ با توجه به خدمات شرکت‌های استارت‌آپی به شرکت‌های فعال در این حوزه مانند خدمات قیمت‌گذاری و همین‌طور وجود خدماتی مانند پرداخت و ترجمه به گردشگران، استارت‌آپ‌های مربوط به خرید که عموماً فروشگاه‌هایی اینترنتی بودند در فعالیت‌های پشتیبان گردشگری ادغام گردیدند.



# زنجیره فعالیت شرکتهای استارت آپی در حوزه گردشگری





# زنجیره فعالیت شرکتهای استارت‌آپی در حوزه گردشگری

موضوع قابل ذکر در این تغییر زنجیره فعالیت، حضور استارت‌آپ‌های بازار انبوه و بازار خاص در هر قسمت است. در ادامه نمونه‌هایی از هر استارت‌آپ را در زنجیره فعالیت نشان می‌دهیم.

بازار خاص	بازار انبوه	زنجیره فعالیت
 	 	ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران
 	 	ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت
 	 	بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر
 	 	ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری
 	 	ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکتهای گردشگری



# فناوری‌های اصلی به تفکیک حوزه فعالیت

ارائه اطلاعات در ارتباط با  
انواع گردشگری و مقصدهای  
گردشگران

شبکه اجتماعی نرم‌افزار  
تحت‌وب

نرم‌افزار موبایل هوش  
مصنوعی

تحلیل کلان‌داده  
واقعیت مجازی/افزوده

ارائه خدمات حمل‌ونقل و  
اقامت

نرم‌افزار تحت‌وب

نرم‌افزار موبایل هوش  
مصنوعی

تحلیل کلان‌داده  
اینترنت اشیا

بلاک چین

بازاریابی و فروش انواع  
تورهای گردشگری و  
راهنمای سفر

نرم‌افزار تحت‌وب

نرم‌افزار موبایل هوش  
مصنوعی

تحلیل کلان‌داده  
اینترنت اشیا

بلاک چین

ارائه خدمات بازدید از  
جاذبه‌های گردشگری

شبکه مردمی

شبکه اجتماعی نرم‌افزار  
تحت‌وب

نرم‌افزار موبایل هوش  
مصنوعی

تحلیل کلان‌داده  
اینترنت اشیا

بلاک چین واقعیت  
مجازی/افزوده

ارائه خدمات پشتیبان به  
گردشگران و شرکت‌های  
گردشگری

نرم‌افزار تحت‌وب

نرم‌افزار موبایل هوش  
مصنوعی

تحلیل کلان‌داده  
اینترنت اشیا

بلاک چین



۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۲. بررسی وضعیت کلان حوزه



# کلان‌روندهای صنعت گردشگری

استفاده از تکنولوژی باعث رشد مفهوم گردشگری خلاق شده است.

گردشگران و توریست‌ها به دنبال تجربه‌های حقیقی و منحصر به فرد هستند.

افزایش سفرهای تک نفره باعث رشد مفهوم اقتصاد مشارکتی در گردشگری شده است.

شرکت‌های توریستی در تلاش برای شخصی‌سازی سفر بر اساس خواسته‌های گردشگران هستند.

سازمان‌های جهانی با توجه به برنامه توسعه پایدار توجه بیشتری به مفهوم گردشگری پایدار دارند.

تغییر الگوهای گردشگری باعث رشد بازار گردشگری نسل سوم (تجربه محور) شده است.



# چالش‌ها و فرصت‌های کلیدی صنعت گردشگری

۱ امکان استفاده از ظرفیت‌های فناوری اطلاعات به منظور ارائه اطلاعات به هنگام، شناخت ظرفیت‌ها و تصمیم‌گیری مناسب برای گردشگران

۲ عدم وجود زیرساخت‌های تخصصی گردشگری از جمله پایگاه اطلاعاتی مرجع، مدیریت علائم توریستی و استفاده از ظرفیت رسانه‌ها

۳ امکان استفاده از فناوری‌های نوین (مانند پرینتر سه بعدی) به منظور توسعه اماکن گردشگری در بخش‌های ساحلی، بین راهی، شهری، روستایی

۴ کمبود زیرساخت‌های فناورانه مناسب برای شناساندن شرایط محیطی و هنجارهای فرهنگی، پرداخت‌های مالی و بازدیدهای مجازی

۵ استفاده از انواع آموزش‌های عمومی و تخصصی برای افراد فعال در حوزه گردشگری به منظور تسهیل تجربه گردشگری برای گردشگران



# مسائل و راهکارهای اساسی در صنعت گردشگری

## موضوع اول

امکان استفاده از ظرفیت‌های فناوری اطلاعات به منظور ارائه اطلاعات به هنگام، شناخت ظرفیت‌ها و تصمیم‌گیری مناسب برای گردشگران

عدم شناخت ظرفیت‌ها و مناطق گردشگری

سیستم‌های هوشمند  
رصد و جمع‌آوری  
اطلاعات کلان

شرکت‌های هواپیمایی  
شرکت‌های گردشگری

کمبود سیستم آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات

سیستم‌های به‌هنگام و هوشمند آمارگیری

اینترنت اشياء

شرکت‌های گردشگری  
مکان‌های دیدنی

به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات

استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین

شرکت‌های گردشگری  
مکان‌های دیدنی

نبود بستر هماهنگ مدیریت و برنامه‌ریزی حوزه گردشگری

استفاده از کلان داده‌ها و نظرات مردمی برای تشخیص و بهبود یکپارچه

شرکت‌های هواپیمایی  
شرکت‌های گردشگری

مسئله:

راهکار:

مخاطب:

تمام اجزای زنجیره فعالیت

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:



# مسائل و راهکارهای اساسی در صنعت گردشگری

## موضوع دوم

عدم وجود زیرساخت‌های تخصصی گردشگری از جمله پایگاه اطلاعاتی مرجع، مدیریت علائم توریستی و استفاده از ظرفیت رسانه‌ها

مسئله:

عدم حضور در  
رسانه‌های پربیننده

نبود پایگاه اطلاعاتی  
مرجع گردشگری

کمبود علائم توریستی مناسب

راهکار:

استفاده از موتورهای جستجو

راه‌اندازی سایت‌های  
اطلاع‌رسانی

نقشه‌های هوشمند

طراحی هوشمند کمپین‌های  
اجتماعی

زیرساخت جامع فعالین حوزه  
گردشگری

سیستم اطلاع‌رسانی مکانی

مخاطب:

شرکت‌های گردشگری  
مکان‌های دیدنی

تولید کنندگان محتوا  
شرکت‌های گردشگری

مکان‌های دیدنی

اطلاع‌رسانی و ارائه پیشنهاد - بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:



# مسائل و راهکارهای اساسی در صنعت گردشگری

## موضوع سوم

امکان استفاده از فناوری‌های نوین (مانند پرینتر سه بعدی) به منظور توسعه اماکن گردشگری در بخش‌های ساحلی، بین راهی، شهری، روستایی

عدم توسعه اماکن  
بین راهی

استفاده از مصالح پیش ساخته  
با تکنولوژی بالا

مکان‌های دیدنی  
شرکت‌های گردشگری

عدم توسعه اقامتگاه‌های  
شهری و روستایی

بانک اطلاعاتی اماکن و ارائه  
دهندگان خدمات گردشگری

استفاده از مصالح پیش ساخته  
با تکنولوژی بالا

مکان‌های دیدنی  
صاحبان خانه

عدم توسعه زیرساخت‌های توریسم  
ساحلی و دریایی

جلب مشارکت مردمی برای  
پاکسازی و بهره برداری از  
سواحل

استفاده از مصالح پیش ساخته  
با تکنولوژی بالا در توسعه  
زیرساخت‌ها

مکان‌های دیدنی

مسئله:

راهکار:

مخاطب:

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران - بازاریابی و فروش انواع توره‌های گردشگری و راهنمای سفر - خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:





# مسائل و راهکارهای اساسی در صنعت گردشگری

## موضوع چهارم

کمبود زیرساخت‌های فناورانه مناسب برای شناساندن شرایط محیطی و هنجارهای فرهنگی، پرداخت‌های مالی و بازدیدهای مجازی

کمبود زیر ساخت  
بازدید مجازی

استفاده از  
تکنولوژی‌های  
واقعیت مجازی و  
واقعیت افزوده

مکان‌های دیدنی  
تولید کنندگان محتوا

ناشناخته بودن  
شرایط محیطی برای  
مسافران

سیستم یکپارچه  
اطلاعات محیطی

سایت‌های چند زبانه  
اطلاع‌رسانی و برنامه  
ریزی سفر

تولید کنندگان محتوا  
مسافران

تفاوت در فرهنگ و  
هنجارهای اجتماعی

سیستم یکپارچه  
اطلاعات فرهنگی و  
محلی

سایت‌های چند زبانه  
اطلاع‌رسانی و برنامه  
ریزی سفر

تولید کنندگان محتوا  
مسافران

کمبود سیستم  
پرداخت  
خدمات محلی

ایجاد سیستم‌های  
واسط پرداخت

استفاده از زیرساخت  
بلاک چین

شرکت‌های گردشگری  
مکان‌های دیدنی

نبود سیستم پرداخت  
متصل به بانک‌های  
خارجی

استفاده از زیرساخت  
بلاک چین

شرکت‌های گردشگری  
مسافران

مسئله:

راهکار:

مخاطب:

تمام اجزای زنجیره فعالیت

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:



# مسائل و راهکارهای اساسی در صنعت گردشگری

## موضوع پنجم

استفاده از انواع آموزش‌های عمومی و تخصصی برای افراد فعال در حوزه گردشگری به منظور تسهیل تجربه گردشگری برای گردشگران

مسئله:

راهکار:

مخاطب:

کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم

سیستم یکپارچه اطلاع‌رسانی

رسانه‌های هوشمند اطلاع‌رسانی و آموزش

کمبود گروه‌های راهنما در مناطق توریستی

انجمن‌های مجازی گردشگری

تورهای صوتی

کمبود افراد متخصص با تسلط به زبان‌های خارجی

سیستم یکپارچه معرفی راهنمایان سفر و گروه‌های گردشگری محلی

بستر آنلاین معرفی و فروش خدمت/محصول گردشگری

تولیدکنندگان محتوا

تولیدکنندگان محتوا صاحبان خانه

شرکت‌های گردشگری تولیدکنندگان محتوا

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران - بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر - خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری



۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۳. ارائه اطلاعات

در ارتباط با انواع گردشگری و  
مقصد‌های گردشگران

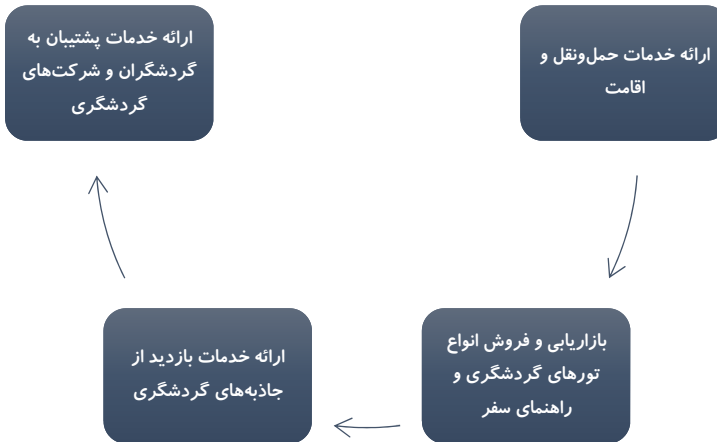


# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

## چالش‌ها

- کمبود سیستم آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات
- تفاوت در فرهنگ و هنجارهای اجتماعی ناشناخته بودن شرایط محیطی برای مسافران
- کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم
- کمبود مرجع رسمی اطلاعات گردشگری
- عدم حضور در رسانه‌های پر بیننده
- کمبود زیر ساخت بازید مجازی

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران



## راهکارها

- طراحی هوشمند کمپین‌های اجتماعی استفاده از تکنولوژی‌های واقعیت مجازی و واقعیت افزوده
- سیستم یکپارچه اطلاعات فرهنگی و محلی
- سایت‌های چند زبانه اطلاع‌رسانی و برنامه ریزی سفر
- سیستم یکپارچه اطلاعات محیطی
- سیستم‌های به‌هنگام و هوشمند آمارگیری
- سیستم‌های هوشمند رصد و جمع‌آوری اطلاعات کلان
- بسترهای مشارکتی تولید و انتشار محتوا
- راه‌اندازی سایت‌های اطلاع‌رسانی
- استفاده از موتورهای جستجو



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

Everlater یک سایت و شبکه اجتماعی است که در آن کاربران می‌توانند تجارب سفر خود را ضبط کرده، آن‌ها را با دوستان و خانواده خود به اشتراک بگذارند. این پلتفرم کمک می‌کند تا از طریق شبکه‌های اجتماعی و کمک مسافران دیگر ایده‌های جدیدی برای سفرهای خود پیدا کنید.

کاربران می‌توانند داستان‌ها، تجربیات، عکس‌ها و دیگر موارد را به طور مستقیم در Everlater آپلود کرده یا از طریق سایت در سرویس‌های دیگر همچون Flickr به اشتراک بگذارند. رابط کاربری آن‌ها یک برنامه برای گوشی‌های اپل است که امکان ضبط تجارب سفر را فراهم می‌کند. محتوای ثبت شده می‌تواند بعداً مرتب شده و به اشتراک گذاشته شود.

هر کاربر و هر سفر دارای یک آدرس منحصربه‌فرد می‌باشد که برای اشتراک گذاری آسان با دوستان و خانواده در فیسبوک، توئیتر و دیگر شبکه‌های اجتماعی به آن اختصاص یافته است.



<http://www.everlater.com/>

Everlater

عنوان شرکت:



۲۰۰۸

سال تأسیس:



ایالات متحده آمریکا

محل فعالیت:



ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

زنجیره فعالیت:



تفریحی - انبوه

حوزه فعالیت:



مسافران

گروه مخاطب:



فروش تبلیغات

مدل درآمدی اصلی:



سایت و نرم‌افزار موبایل، شبکه اجتماعی

فناوری‌های کلیدی:



خریداری شده - سری B

وضعیت تأمین مالی:



۴۰۰ هزار دلار

مبلغ آخرین قرارداد:



۷۵۰ هزار دلار

کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

Wannago SA یک توسعه دهنده نرم‌افزار است که اجازه می‌دهد تا کاربران به اطلاعات به‌هنگام گردشگری دسترسی پیدا کنند. این شرکت با همکاری مؤسسات گردشگری اقدام به ارائه محصولات و خدمات گردشگری می‌کند.

در این سامانه اطلاعات جمعیتی توریستی و اطلاعات محلی به طور مستقیم توسط شرکت‌های گردشگری ارائه شده و ثبت می‌گردد، سپس از طریق وبسایت و نرم‌افزار تلفن هوشمند در اختیار گردشگران قرار می‌گیرد تا گردشگران را تحت تأثیر قرار بدهد.



<http://www.wannago.fr/>

Wannago SA

۲۰۱۱

فرانسه

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

گردشگری تفریحی - انبوه

مسافران، شرکت‌های گردشگری

مشارکت در فروش

سایت و نرم‌افزار موبایل، نقشه هوشمند

نامشخص

۳۰۰ هزار دلار

۳۰۰ هزار دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

**TouristEye** یک برنامه تلفن همراه است که کاربران را قادر می‌سازد تا مقصد و فعالیت‌های خود را برای سفر یا تعطیلات آخر هفته، برنامه‌ریزی کنند. در این سامانه مشتریان می‌توانند اطلاعات سفر و نقشه‌های مورد نیاز را بر روی تلفن‌های هوشمند خود و بدون دسترسی به اینترنت دریافت کنند.

ویژگی اصلی این سامانه، امکان جمع‌آوری ایده برای برنامه‌ریزی سفر بدون ریسک از دست دادن اطلاعات مهم است. همچنین از طریق این سامانه می‌توانید لیست‌های ایجاد شده توسط دیگر کاربران و لیست‌های موجود در سامانه‌های **Yelp**، **Foursquare** و دیگر سامانه‌ها را همراه با متون، عکس‌ها و اطلاعات مکانی آن‌ها، بدون دسترسی به اینترنت در اختیار داشته باشید.



<http://www.touristeye.com/>

TouristEye	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۰	<b>سال تأسیس:</b>	📅
اسپانیا	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
تفریحی - انبوه	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
فروش تبلیغات	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، موتور جستجو، شبکه اجتماعی	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
Seed Stage	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	🏠
۳۰۰ هزار دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	📄
۴۷۵ هزار دلار	<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

izi.TRAVEL یک پلتفرم تولید و اشتراک گذاری راهنماهای صوتی است. سامانه این امکان را به بازدیدکنندگان می‌دهد که تجربه تعاملی و آموزشی خود درباره هر منطقه را در دستگاه شخصی خود ثبت کرده و بتوانند آن‌ها را با دوستان، خانواده و دیگر افراد علاقه‌مند به اشتراک بگذارند. این سامانه شناسایی میراث فرهنگی و اجتماعی را به تجربه‌ای زنده بدل می‌کنند. این شرکت همچنین با موزه‌ها، بنگاه‌های اطلاعات توریستی، سازمان‌های بازاریابی شهری، دولت‌های محلی و کسب‌وکارهای بخش گردشگری همکاری می‌کند. استفاده از این پلتفرم باز و برنامه هوشمند آن‌ها کاملاً رایگان است.

**izi.TRAVEL**  
the storytelling platform

<http://www.izi.travel/>

izi.TRAVEL

۲۰۱۳

امارات متحده عربی

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

گردشگری تاریخی - خاص

مسافران، تولیدکنندگان

محتوا، مکان‌های دیدنی

مشارکت در فروش -

تبلیغات - فروش خدمت

سایت و نرم‌افزار موبایل،

شبکه اجتماعی

Seed Stage

مبلغ آخرین قرارداد: ۲۱ میلیون دلار

کل سرمایه جذب‌شده: ۲۱ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:





# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

Tentrr یک پلتفرم آنلاین کشف تورها و فعالیتهای بوم‌گردی است. برنامه‌های معرفی شده توسط این سامانه توسط تعداد قابل توجهی از راهنمایان و طبیعت‌گردهای خصوصی ارائه می‌گردد. این شرکت با به کارگیری توان افراد محلی اقدام به ایجاد تجارب بوم‌گردی منحصر به فرد برای کاربران خود می‌کند این امکانات از طریق فروشگاه آنلاین در دسترس علاقه‌مندان قرار می‌گیرد. این شرکت انواع فعالیتهای خاص و هیجان انگیز را در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد. گردشگران به راحتی می‌توانند تجربه بوم‌گردی مورد علاقه خود را پیدا کرده و آن را رزرو کنند.



<https://www.tentrr.com/>

Tentrr	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۵	<b>سال تأسیس:</b>	📅
ایالات متحده آمریکا	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
بوم گردی - خاص	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران، صاحبان خانه	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
فروش خدمات	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم افزار موبایل، شبکه اجتماعی	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
سرمایه‌گذاری سری A	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۸ میلیون دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	📄
۱۲,۷ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب شده:</b>	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

**Delight Foods** وب‌سایتی است که مجموعه‌ای کامل از غذاهای انتخاب شده هند را به شما معرفی می‌کند. این شرکت در تلاش برای معرفی غذاهای خاص و طعم‌های منحصر به فرد، اطمینان حاصل کرده‌است که فقط بهترین برندها را به مخاطبین خود معرفی کند. داستان خدمت‌دهندگان و همچنین بررسی کیفیت آن‌ها در صفحه برندهای این شرکت قرار گرفته است. این شرکت سعی کرده است در کاتالوگ خود هم به غذاهای سنتی و نوستالژی هند پرداخته و هم غذاها و طعم‌های جدید را پوشش بدهد. آن‌ها اطلاعات تمام خوراکی‌های خوب هند شامل شیرینی‌ها، نوشیدنی‌ها، اقلام نانوایی، پاپاد ترشی و ماسالان را دارند.

**Delight**  
FOODS tm  
Discover India's Best

<http://delightfoods.com/>

Delight Foods	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۴	<b>سال تأسیس:</b>	📅
هند	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
گردشگری غذا - خاص	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران، رستوران‌ها	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
فروش محصول	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
نامشخص	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۶۰۵ هزار دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	📄
۶۰۵ هزار دلار	<b>کل سرمایه جذب شده:</b>	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

Fair Trade Safaris یک مؤسسه غیر انتفاعی مستقل است که ترکیبی از سفرهای تفریحی و بشردوستی را با هدف ایجاد تجربیات فردی خاص و همچنین ایجاد تأثیر قابل اندازه گیری و پایدار از طریق گردشگری در آفریقا ارائه می‌دهد.

این شرکت در زمینه حیات‌وحش، سرگرمی، آرامش در ساحل و تورهای غنی فرهنگی در ۱۰ کشور آفریقایی تانزانیا، کنیا، آفریقای جنوبی، بوتسوانا، نامیبیا، زامبیا، زیمبابوه، موزامبیک، موریس و سیشل فعالیت می‌کند.

به عنوان یک سازمان اجتماعی غیرانتفاعی، تمام سود این مجموعه در انواع پروژه‌های اجتماعی و فرهنگی در این کشورها سرمایه گذاری می‌شود.



<http://www.fairtradesafaris.com/>

Fair Trade Safaris

۲۰۱۴

ایالات متحده آمریکا

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

حیات‌وحش - خاص

مسافران

فروش محصول / خدمت

کمک‌های مردمی

سایت و نرم‌افزار موبایل، شبکه اجتماعی

نامشخص

نامشخص

نامشخص

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

شرکت TimeSet یک شرکت خدمات رسانه‌ای برای مصرف کنندگان است، که هدف آن ارائه خدمات به کاربران برای ایجاد فضای اشتراکی و ایجاد گروه‌های تخصصی فعال در زمینه منافع کلان بشری است. این شرکت سعی دارد با به اشتراک گذاری تصاویر، حوادث، فعالیت‌ها، ماجراها و داده‌های جغرافیایی از طریق رسانه‌های جهانی، در راستای آینده‌ای روشن‌تر برای بشریت تغییر ایجاد کند. این سازمان با برقراری ارتباط پویا میان کاربران و فروشندگان تلاش می‌کند فرهنگ لذت بردن از زندگی در سراسر دنیا اشاعه دهد.

این شرکت یک پلتفرم رسانه‌های اجتماعی را برای کاربران خود فراهم می‌کند تا بتوانند مکان‌های ناشناخته را بشناسند و از جای جای جهان اطلاعات کسب کنند.



<http://www.timeset.com/>

TimeSet Inc.

۲۰۱۴

ایالات متحده آمریکا

ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

مردم‌شناسی - خاص

مسافران، شرکت‌های گردشگری

فروش خدمت/محصول

سایت و نرم‌افزار موبایل، شبکه اجتماعی

Seed Stage

۱,۲ میلیون دلار

۱,۷ میلیون دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:



۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۴. ارائه خدمات  
حمل و نقل و اقامت



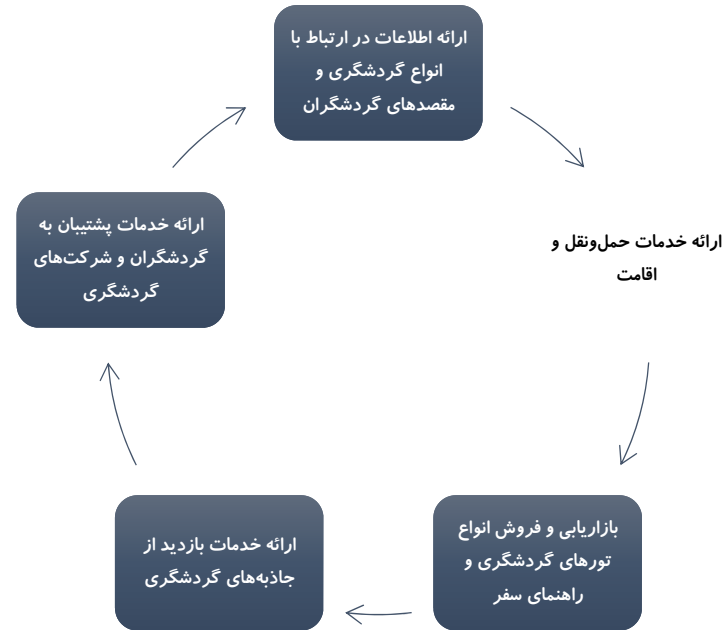
# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

## چالش‌ها

- به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات
- کمبود گروه‌های راهنما در مناطق توریستی

## راهکارها

- استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین
- بستر آنلاین معرفی و فروش خدمت/محصول گردشگری



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

**Trip.io** پلتفرم خدمات سفر غیرمتمرکز بر پایه تکنولوژی بلاک چین است و محل فعالیت آن در چین واقع شده است.

این سامانه امکان رزرو اقامتگاه را در تمام جهان برای مسافران فراهم می‌کند. مسافران می‌توانند هزینه اقامت خود را به صورت آنلاین و با استفاده از ارزهای مجازی پرداخت کنند. با این شیوه آن‌ها تضمین قیمتی به مصرف‌کنندگان خود می‌دهند و شفافیت قیمت‌گذاری خود را افزایش داده‌اند. همچنین جامعه تأمین‌کنندگان آن‌ها تجربه‌ای خاص و صمیمی را برای مسافران فراهم می‌کند.



<http://trip.io/>

Trip.io	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۸	سال تأسیس:	📅
چین	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت	زنجیره فعالیت:	🎯
تفریحی - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران، شرکت‌های گردشگری	گروه مخاطب:	👥
مشارکت در فروش	مدل درآمدی اصلی:	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، بلاک چین	فناوری‌های کلیدی:	💡
سرمایه‌گذاری سری A	وضعیت تأمین مالی:	📈
۱۶ میلیون دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	🏆
۱۶ میلیون دلار	کل سرمایه جذب شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

**Couchsurfing** یک شبکه اجتماعی برای مسافران است که شبکه‌ای از مسافران، ماجراجویان و افرادی که علاقه به کسب تجربه‌های جدید دارند را با هدف به اشتراک گذاشتن تجربیات در کنار یکدیگر قرار می‌دهد.

Couchsurfing در سال ۲۰۰۴ به عنوان یک پروژه‌ی کوچک توسط بنیانگذاران آن کیسی فنتون، دانیل هفر، سباستین لو توان و لئوناردو باسانی دا سیلویرا آغاز شد. یک ایمیل به گروهی از دانش آموزان در ایسلند، این ایده را مطرح کرد که مردم هر جا می‌خواهند خانه‌های خود را با غریبه‌ها به اشتراک بگذارند از طریق این شبکه این امکان برای آن‌ها فراهم شود.

در این سامانه شما می‌توانید با افراد محلی مقصد مسافرتی خود آشنا شده و از آن‌ها برای اقامت در منزلشان درخواست کنید.

couchsurfing

<http://couchsurfing.com/>

Couchsurfing

۲۰۰۴

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

تفریحی - انبوه

مسافران، صاحبان خانه

فروش خدمت

سایت و نرم‌افزار موبایل، موتور جستجو، شبکه اجتماعی

سرمایه‌گذاری سری B

۱۵ میلیون دلار

۲۲٫۶ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب شده:





# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت

Lyvly یک سرویس زندگی مشترک است که کمک می‌کند که اجاره دهندگان محل اقامت خود را با مسافران به اشتراک گذاشته و با دیگر افرادی که سبک زندگی مشابهی دارند ارتباط برقرار کنند. همچنین این سامانه کمک می‌کند تا مسافران در پرداخت صورتحساب‌ها، پرداخت هزینه تعمیرات و تمیز کردن مشارکت کنند.

هدف این شرکت جذب افراد متأهل است. ایده اصلی این شرکت از تفکر زندگی جمعی نشأت می‌گیرد، تا افراد جامعه بتوانند وقت خود را به یکدیگر اختصاص دهند.



<http://lyvly.uk/>

Lyvly	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۵	سال تأسیس:	📅
انگلیس	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت	زنجیره فعالیت:	🎯
تفریحی - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران، صاحبان خانه	گروه مخاطب:	👥
مشارکت در فروش	مدل درآمدی اصلی:	💰
فروشگاه آنلاین، تحلیل کلان‌داده	فناوری‌های کلیدی:	💡
سرمایه‌گذاری سری A	وضعیت تأمین مالی:	📈
۴.۶ میلیون دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	🏆
۴.۶ میلیون دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



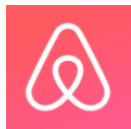
# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت



**Airbnb** یک فروشگاه آنلاین مبتنی بر شبکه اجتماعی است که امکان جستجو و رزرو اقامتگاه‌های منحصربه‌فرد در سراسر جهان را از طریق تلفن‌های هوشمند یا اینترنت فراهم می‌کند. این شرکت مسافران را با میزبان‌هایی در سراسر جهان که فضاهایی خاص و الهام بخش خود را برای اجاره به اشتراک می‌گذارند آشنا می‌کند.

**Airbnb** یک بازار آنلاین قابل اعتماد برای افرادی است که قصد جستجو و رزرو محل اقامت و تجارب منحصر به فرد در سراسر جهان را دارند می‌باشد.

فضای موجود می‌تواند یک قلعه برای یک شب، یک قایق بادبانی برای یک هفته یا یک آپارتمان برای یک ماه باشد. **Airbnb** ساده ترین راه را برای مردم فراهم می‌کند تا این فضاهای متمایز را با یکدیگر به اشتراک بگذارند. ۴,۵۰۰,۰۰۰ مورد در بیش از ۶۵,۰۰۰ شهر و در ۱۹۱ کشور، **Airbnb** را به بزرگ‌ترین ارائه دهنده فضاهای منحصربه‌فرد در سراسر جهان تبدیل کرده است.



<http://airbnb.com/>

<b>عنوان شرکت:</b>	Airbnb	
<b>سال تأسیس:</b>	۲۰۰۸	
<b>محل فعالیت:</b>	ایالات متحده آمریکا	
<b>زنجیره فعالیت:</b>	ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت	
<b>حوزه فعالیت:</b>	تفریحی - انبوه	
<b>گروه مخاطب:</b>	مسافران، صاحبان خانه	
<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	مشارکت در فروش	
<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	سایت و نرم‌افزار موبایل، موتور جستجو، شبکه اجتماعی	
<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	سرمایه‌گذاری سری F	
<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	۴۴۷,۸ میلیون دلار	
<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	۴,۴ میلیارد دلار	



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

**Placio** یک پلتفرم کامل کارگزاری مسکن دانشجویی است. خدمات ارائه شده توسط این شرکت الهام بخش زندگی اشتراکی است که در آن تجربه مهم تر از داشتن مالکیت مکان است. Placio مفهومی تازه و مدرن در عین حال امن از زندگی مشترک را به ارمغان می آورد که به دانش آموزان جوان و دانشجویان هم رشته کمک می کند تا با هم ارتباط برقرار کنند. پلتفرم دیجیتال Placio اتاق‌های مدرن، اتاق‌های کاملاً مبله، اتاق‌های خصوصی و آپارتمان‌های شخصی را در برخی از بهترین مکان‌ها در داخل و اطراف دانشگاه‌ها فراهم می‌کند. این سایت برای همه بودجه‌ها پیشنهادی ارائه می‌دهد.



<http://www.placio.in/>

Placio	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۶	<b>سال تأسیس:</b>	📅
هند	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
تحصیلی - انبوه	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران، دانشجویان	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
مشارکت در فروش	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم افزار موبایل، شبکه اجتماعی	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
Seed Stage	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۵۰ هزار دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	📄
۲,۱ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب شده:</b>	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

وب سایت Booking.com پلتفرمی برای رزرو هتل است. این شرکت در سال ۲۰۰۴ توسط هلدینگ Booking خریداری شد و پس از آن به اصلی‌ترین منبع درآمد این هلدینگ بدل شده است.

در این وبسایت بیش از ۲۸ میلیون لیست وجود دارد. خدمات این وبسایت در ۲۲۹ کشور و ۱۳۷ هزار منطقه انجام می‌شود. در هر روز بیش از ۱.۵ میلیون اتاق در این وبسایت رزرو می‌شود. این سایت دارای ۴۳ زبان است تا از این طریق بتواند به تمام توریست‌ها در اقصی نقاط جهان خدمات ارائه دهد. درآمد این شرکت در سال ۲۰۱۷ برابر با ۹۵۹ میلیون دلار بوده است.



<https://www.booking.com/>

Booking.com

۱۹۹۶

هلند

ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت

تفریحی - انبوه

مسافران

مشارکت در فروش

فروشگاه آنلاین

خریداری شده توسط هلدینگ Booking

۱۶۱ میلیون دلار

نامشخص

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

اکسپدیا سایتی برای رزرو انواع خدمات مسافرتی است. با استفاده از این سایت می‌توان بلیت هواپیما، اتاق هتل، کشتی‌های تفریحی و بسته‌های سفر تعطیلات را رزرو کرد و همچنین خوردو کرایه کرد.

دفتر اصلی این شرکت در واشنگتن آمریکا قرار دارد. اکسپدیا در اکتبر سال ۱۹۹۶ به عنوان پروژه‌ای فرعی در شرکت مایکروسافت تأسیس شد. در سال ۲۰۰۱، بیل گیتس تصمیم گرفت سهام این شرکت به صورت عمومی عرضه شود؛ اما این شرکت توسط USA Networks خریداری شد و در سال ۲۰۱۷ به صورت عمومی وارد بورس شد.



<https://www.expedia.com/>

Expedia	عنوان شرکت:	★
۱۹۹۶	سال تأسیس:	📅
ایالات متحده آمریکا	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت	زنجیره فعالیت:	🎯
تفریحی - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران	گروه مخاطب:	👥
مشارکت در فروش	مدل درآمدی اصلی:	💰
فروشگاه آنلاین	فناوری‌های کلیدی:	💡
خریداری شده توسط IAC	وضعیت تأمین مالی:	📈
نامشخص	مبلغ آخرین قرارداد:	🏆
۶۰ میلیون دلار (قبل از خریداری)	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**HotelTonight** یک برنامه کاربردی تلفن همراه است که به کاربران خود اجازه می‌دهد هتل‌های دارای تخفیف را در آمریکا، استرالیا و اروپا پیدا کنند. از سال ۲۰۱۰ تا به امروز، **HotelTonight** توانسته بیش از ۱۵ میلیون نصب داشته باشد. با توجه به پیشنهادهای لحظه آخری، این برنامه می‌تواند پیشنهادهایی با تخفیف بالا را ارائه کند که برای کاربران آن بسیار مناسب بوده است. در سال ۲۰۱۴، **HotelTonight** امکان رزرو از ۷ روز قبل را نیز برای کاربران خود اضافه کرده است که در این پیشنهاد نیز امکان رزرو در پایین‌ترین قیمت موضوع اصلی **HotelTonight** است.

## Hotel Tonight

<https://www.hoteltonight.com/>

hoteltonight

۲۰۱۰

ایالات متحده آمریکا  
ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت

تفریحی - انبوه

مسافران

مدل درآمدی اصلی: مشارکت در فروش

فناوری‌های کلیدی: نرم‌افزار موبایل

وضعیت تأمین مالی: سرمایه‌گذاری سری G

مبلغ آخرین قرارداد: نامشخص

کل سرمایه جذب‌شده: ۱۱۷ میلیون دلار

عنوان شرکت: 

سال تأسیس: 

محل فعالیت: 

زنجیره فعالیت: 

حوزه فعالیت: 

گروه مخاطب: 

مدل درآمدی اصلی: 

فناوری‌های کلیدی: 

وضعیت تأمین مالی: 

مبلغ آخرین قرارداد: 

کل سرمایه جذب‌شده: 



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

**Kijubi.com** موتور جستجو و رزرواسیون سرگرمی است که به مصرف کنندگان در کشف،

شناخت و رزرو فعالیت‌های تفریحی - ورزشی کمک می‌کند.

Kijubi.com هزاران فعالیت را از فروشندگان مستقل از سراسر شبکه تأمین کنندگان خود جمع آوری کرده

و در بازار آنلاین خود ارائه می‌دهد. این سامانه به مردم در کشف، شناخت و رزرو فعالیت‌های مورد

نظرشان کمک می‌کند. رابط کاربری ساده و بصری این سامانه با داشتن گزینه های جستجوی پیشرفته و

پرداخت آسان، کشف و رزرو فعالیت‌ها را قبل از سفر یا در طول سفر بسیار ساده و آسان می‌نماید. این

سامانه با ثبت رتبه‌بندی و بررسی های دیگران به کاربران کمک می‌کند تا فعالیت‌ها و فروشندگان را

ارزیابی کنند و بتوانند تعطیلات و تعطیلات آخر هفته خود را با اطمینان بیشتری برنامه ریزی کنند.

همچنین این سامانه عکس‌ها، فیلم‌ها و اطلاعات دقیقی در مورد هر فعالیت و مکان را برای کاربران خود

نمایش می‌دهد.

**Kijubi**

<http://www.kijubi.com/>

Kijubi

۲۰۰۹

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

ورزشی - خاص

مسافران شخصی

مشارکت در فروش

سایت و نرم افزار موبایل، فروشگاه آنلاین

Seed Stage

۲۶۵ هزار دلار

۲۶۵ هزار دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

Medigo فروشگاه آنلاین ساده‌ای است که روند پیچیده رزرو سفر پزشکی را ساده می‌کند.

بیش از ۹۰۰ بیمارستان و کلینیک معتبر بین‌المللی با کیفیت بالا در بیش از ۳۰ کشور در این پلتفرم ثبت شده‌اند. MEDIGO با هدف کمک به بیماران برای یافتن راهکارهای درمانی مقرون به صرفه، امکانات با کیفیت بالاتر و کاهش چشمگیری زمان انتظارشان تأسیس شده است. این شرکت کل مراقبت‌های درمانی و بهداشتی را شامل می‌شود. بیماران به سادگی می‌توانند تمام سفر پزشکی خود را به صورت آنلاین برنامه ریزی کرده و موارد مورد نیازشان را رزرو کنند. استفاده از این پلتفرم کاملاً رایگان است و در حال حاضر به ۵ زبان: انگلیسی، آلمانی، اسپانیایی، ایتالیایی و فرانسوی در دسترس است.



<https://www.medigo.com/>

Medigo	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۳	<b>سال تأسیس:</b>	📅
آلمان	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
درمانی - خاص	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران، ارائه دهندگان خدمات درمانی	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
مشارکت در فروش	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
فروشگاه آنلاین	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
نامشخص	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۲,۵ میلیون دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	💵
۱۱,۸ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	🏠





# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

**Awake یک پلتفرم اشتراک تجربه سفر است که ماجراجویان طبیعت را با میزبان های محلی در نقاط دورافتاده و روستایی کلمبیا آشنا می کند.**

دغدغه اصلی آنها حفظ محیط زیست است. به همین دلیل از گردشگری به عنوان یک ابزار برای گردهم آوردن مردم، آشنایی آنها و توانمندسازی میزبانان محلی و هدایت آنها برای حفاظت از طبیعت استفاده می کنند. در اینجا شما می توانید تجربه های عالی در مقاصد طبیعت گردی و روستاها، از جمله تماشای نهنگ ها، مشاهده پرنده ها، تجربیات حیات وحش و تجربیات فرهنگی و آشنایی با جوامع بومی و محلی، کوهنوردی یا به سادگی منظره های شگفت آور طبیعت تجربه کنید.

این شرکت به گروه های خصوصی کمک می کند تا سفر خود را با تعیین سطح راحتی که می خواهند و از میان گزینه های مختلف برنامه ریزی کنند.



<https://awake.travel/>

Awake

۲۰۱۳

کلمبیا

ارائه خدمات حمل و نقل و اقامت

طبیعت - خاص

مسافران، مناطق دوردست

مشارکت در فروش

سایت و نرم افزار موبایل، شبکه اجتماعی

مرحله بذری

۳۷۰ هزار دلار

۳۷۰ هزار دلار

**عنوان شرکت:**

**سال تأسیس:**

**محل فعالیت:**

**زنجیره فعالیت:**

**حوزه فعالیت:**

**گروه مخاطب:**

**مدل درآمدی اصلی:**

**فناوری های کلیدی:**

**وضعیت تأمین مالی:**

**مبلغ آخرین قرارداد:**

**کل سرمایه جذب شده:**





۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۵. بازاریابی و فروش انواع  
تورهای گردشگری و راهنمای سفر



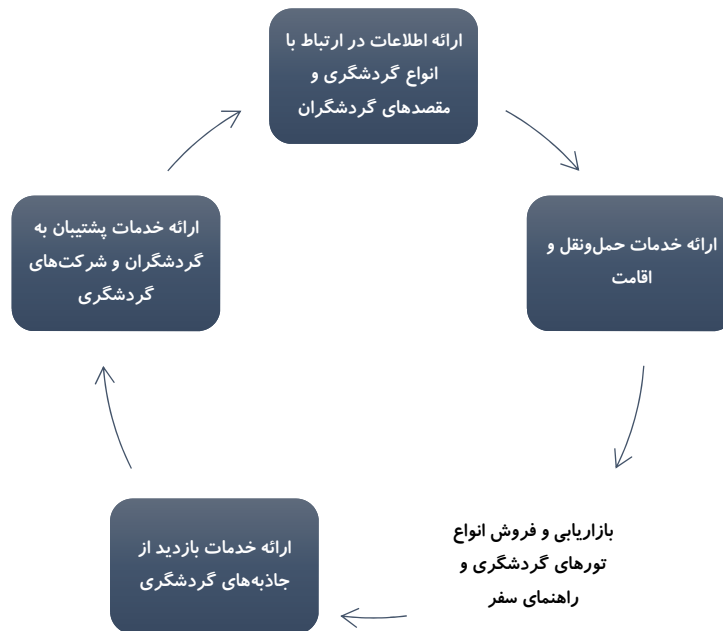
# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

## چالش‌ها

- به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات
- کمبود سیستم آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات
- کمبود مرجع رسمی اطلاعات گردشگری
- عدم توسعه اقامتگاه‌های شهری و روستایی
- عدم توسعه زیرساخت‌های توریسم ساحلی و دریایی
- عدم توسعه اماکن بین راهی
- ناشناخته بودن شرایط محیطی برای مسافران
- کمبود افراد متخصص با تسلط به زبان‌های خارجی
- کمبود گروه‌های راهنما در مناطق توریستی
- کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم

## راهکارها

- استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین
- سیستم‌های به‌هنگام و هوشمند آمارگیری
- زیرساخت جامع فعالین حوزه گردشگری
- بانک اطلاعاتی اماکن و نظرسنجی به‌هنگام
- جلب مشارکت مردمی برای پاکسازی سواحل
- پیش‌بینی اطلاعات مکان‌های بین‌راهی در نقشه هوشمند
- استفاده از مصالح پیش ساخته با تکنولوژی بالا
- سایت‌های چند زبانه اطلاع‌رسانی و برنامه ریزی سفر
- سیستم یکپارچه معرفی راهنمایان سفر و گروه‌های گردشگری محلی
- بستر آنلاین معرفی و فروش خدمت/محصول گردشگری
- انجمن‌های مجازی گردشگری
- سیستم یکپارچه اطلاع‌رسانی



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**Flextrip** ارائه دهنده‌ی رابط‌های برنامه‌نویسی و ابزار بازاریابی مستقیم است. این شرکت خدمات خود را به آژانس‌های آنلاین مسافرتی ارائه می‌دهد و به آن‌ها در افزایش فروش تورها و خدمات‌شان کمک می‌کند.

رزرو هر سفر، پرواز، هتل یا ماشین اجاره‌ای فرصتی برای فروش بیشتر است. درواقع Flextrip به واسطه‌ی API خود، آژانس‌های مسافرتی را از طریق پیشنهادهای مکمل، قادر به کسب درآمد از رزروهای موجود می‌کند.

همچنین، با استفاده از یک موتور جستجوی خدمات رزرو و بهره‌گیری از هوش مصنوعی برای شخصی‌سازی، تور مناسب را در زمان مناسب به مسافران ارائه می‌دهد.



<http://www.flextrip.com/>

Flextrip

۲۰۱۲

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

تفریحی - انبوه

شرکت‌های گردشگری

مشارکت در فروش

درگاه رابط برنامه‌نویسی، فروشگاه آنلاین

Seed Stage

۳۵۰ هزار دلار

۳۵۰ هزار دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**Wanderable** یک فروشگاه آنلاین مبتنی بر شبکه اجتماعی است. این شرکت فرایند برنامه‌ریزی ماه عسل را آسان کرده است. محصول اصلی آن‌ها ماه‌عسل‌های ثبت شده توسط مخاطبین می‌باشد. زوجها تازه ازدواج کرده فعالیت‌های مورد نظرشان در ماه عسل و سفرهای رمانتیک خود را ثبت می‌کنند و با دیگر زوجها به اشتراک می‌گذارند. این شرکت به دنبال تصاحب بخشی از بازار ۱۲ میلیارد دلاری ماه عسل است.



<https://www.wanderable.com/>

Wanderable

۲۰۱۱

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

تفریحی - انبوه

مسافران، تولید کنندگان محتوا

مشارکت در فروش

شبکه اجتماعی، فروشگاه آنلاین

نامشخص

-

-

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

Vayable یک فروشگاه آنلاین خدمات گردشگری است که به مردم در جستجو، خرید و فروش تجربیات منحصر به فرد سفر کمک می‌کند.

این سامانه یک بازار منحصر به فرد است که به افراد این امکان را می‌دهد که از وقت، تخصص و شور و شوق خود برای کسب درآمد استفاده کنند. برای همین مشتریان آن‌ها نیز می‌توانند از جایگزین‌های متنوع‌تر و شخصی‌تر از تجربیات رایج بهره‌مند شوند.

شما می‌توانید تجربه‌های موجود در Vayable را در بیش از ۹۰۰ شهر و در ۱۰۰ کشور رزرو کنید. در حال حاضر بیش از ۵۰۰۰ نفر از افراد مستقل در این پلتفرم عضو بوده و خودمات خود را ارائه می‌دهند.

Vayable

<http://www.vayable.com/>

Vayable

۲۰۱۱

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

تفریحی - انبوه

مسافران، ارائه‌دهندگان مستقل

مشارکت در فروش

سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین

Seed Stage

۱,۷ میلیون دلار

۲,۱ میلیون دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**Cruise Planners** به اعضای امریکن اکسپرس پیشنهادهای انحصاری می‌دهد؛

سفرهای لوکس با قیمت پایین! این شرکت شهرت بسیاری در کیفیت، سرویس دهی و قیمت رقابتی در صنعت گردشگری دارد. برنامه کروز پلنرز اعطای نمایندگی به تمامی افراد با هر شغلی از افسر ارتش تا مکانیک ماشین جهت گسترش گردشگری است. هدف این شرکت ارائه تجربه سفرهای هیجان انگیز به افراد معمولی است. کروز پلنرز همزمان سفرهای آبی و تورهای زمینی را به کاربران خود پیشنهاد می‌دهد.



<https://www.cruiseplanners.com/>

Cruise Planners

۱۹۹۴

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

تفریحی - انبوه

مسافران

فروش محصول/خدمت

سایت و نرم‌افزار موبایل

نامشخص

نامشخص

نامشخص

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:





# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

Cox and Kings در سال ۱۷۵۸ تأسیس شده و قدیمی‌ترین شرکت گردشگری در دنیا است. این شرکت پکیج تورهای گردشگری در تمام سال و پکیج‌های مخصوص تعطیلات را می‌فروشد. علاوه بر این در صناعی چون بیمه، بانکداری و چند صنعت دیگر مرتبط با گردشگری در حال فعالیت است.

این شرکت متشکل از بازاریابان، تورلیدرها و ایجنتهای گردشگری است. این شرکت در ۹ کشور دنیا مشغول به فعالیت است و همچنین خدماتش را در ۲۲ کشور و ۴ قاره ارائه می‌دهد.



[www.coxandkings.com](http://www.coxandkings.com)

Cox and Kings

عنوان شرکت:



۱۷۵۸

سال تأسیس:



هند

محل فعالیت:



بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

زنجیره فعالیت:



تفریحی - انبوه

حوزه فعالیت:



مسافران

گروه مخاطب:



فروش محصول/خدمت

مدل درآمدی اصلی:



سایت و نرم‌افزار موبایل

فناوری‌های کلیدی:



نامشخص

وضعیت تأمین مالی:



نامشخص

مبلغ آخرین قرارداد:



نامشخص

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**Jetbay** ارائه دهنده پلتفرم آنلاین جستجو و رزرو خدمات توریستی است که به مسافران خارجی برای سفرهای داخل کشورها خدمات ارائه می‌دهد. این پلتفرم تمرکزش بر بازار سفرهای داخلی است.

این شرکت با جذب سرمایه مورد نیاز خود در سیلیکون ولی مستقر بوده و پس از به دست آوردن بازار چین موفق به حضور در آمریکای شمالی، اروپا و سراسر آسیا شده است. Jetbay در سال ۲۰۱۴ تأسیس شده و در حال حاضر نسخه آزمایشی آن در دسترس می‌باشد. این سامانه در حال حاضر بزرگترین پلتفرم جستجوی تورهای گردشگری و رزرو برای مسافران خارجی که برنامه سفر به چین را دارند داراست.

## JETBAY

<http://jetbay.com/>

Jetbay	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۴	سال تأسیس:	📅
ایالات متحده آمریکا	محل فعالیت:	🌐
بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر	زنجیره فعالیت:	🎯
تفریحی - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران، شرکت‌های گردشگری، مکان‌های دیدنی	گروه مخاطب:	👥
مشارکت در فروش	مدل درآمدی اصلی:	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین	فناوری‌های کلیدی:	💡
Seed Stage	وضعیت تأمین مالی:	📈
۱۶ میلیون دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	🏆
۱,۷ میلیون دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**Tripzaar** یک فروشگاه آنلاین است که به صورت مستقیم تورهای گردشگری ماجراجویانه را به اشتراک می‌گذارد. یکی از دلایل اصلی موفقیت آن‌ها استفاده از ویدیو است. در این شیوه مشتری می‌تواند پیش از رزرو تور با مشاهده ویدئوها دید کامل‌تری نسبت به تجربه سفر خود پیدا کند که در لیست‌های ساده این امکان وجود ندارد. این شرکت با ترکیب این شیوه با تبلیغات هدفمند، به نرخ تبدیل حدودا ۵-۶٪ دست پیدا کرده است که برای این صنعت بسیار خوب است.

**tripzaar**

<http://www.tripzaar.com/>

Tripzaar

۲۰۱۲

کانادا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

هیجان - خاص

مسافران، شرکت‌های گردشگری

فروش خدمت/محصول

سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین

دریافت اعتبار

۲۵ هزار دلار کانادا

۲۵ هزار دلار کانادا

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

CharmCity Food Tours ارائه دهنده‌ی مجموعه‌ای از تورهای غذایی، رخدادهای آشپزی و تورهای موتوری آشپزی در سراسر شهر تاریخی بالتیمور است. تورهای غذایی، تاریخ، معماری، فرهنگ و آشپزی محلی را در یک پیاده‌روی ۳.۵ ساعته با هم ترکیب می‌کند. این شرکت در راستای حفظ و ارتقاء تاریخ آشپزی بالتیمور (از جمله نقاط معروفی مانند Chaps pit beef, Goetze's famous Chews, Berger Cookies, Ostrowski's sausage) تلاش می‌کند. CharmCity Food Tour نتیجه همکاری شرکت‌های زیرمجموعه DC Metro Food Tour و Taste Indy Food Tour است.



<http://www.baltimorefoodtours.com/>

Charm City Food  
Tours

۲۰۱۰

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع  
تورهای گردشگری و  
راهنمای سفر

غذا - خاص

مسافران، رستوران‌ها

فروش خدمات

سایت و نرم‌افزار موبایل

Seed Stage

۱۵۰ هزار دلار

۱۵۰ هزار دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

## Intrepid Travel بزرگترین شرکت فعال در زمینه توریسم هیجان و برگزاری تورهای

هیجان برای گروه‌های کوچک است. Intrepid Travel در بیش از ۱۵۰۰ منطقه و در ۱۲۰ کشور تورهای خود را برگزار می‌کند. مقصدهای این شرکت در آسیا، آمریکای لاتین، آمریکای شمالی، اروپا، خاورمیانه، آفریقا و استرالیا قرار دارد. سفرهای برنامه‌ریزی شده این شرکت شامل استفاده از حمل و نقل عمومی، غذای محلی و اقامت در خانه‌های شهروندان است. این شرکت در سال ۲۰۱۴، به عنوان اولین شرکت مسافرتی، فیل‌سواری و استفاده از حیوانات را در تورهای خود ممنوع کرد و در سال ۲۰۱۶، بیش از ۶ میلیون دلار برای بهبود وضعیت سلامت، حقوق بشر، رفاه کودکان و حفاظت از محیط‌زیست کمک کرده است.



[www.intrepidtravel.com](http://www.intrepidtravel.com)

Intrepid Travel

عنوان شرکت: ★

۱۹۸۹

سال تأسیس: 📅

استرالیا

محل فعالیت: 🌍

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

زنجیره فعالیت: 🎯

هیجان - خاص

حوزه فعالیت: 🛠️

مسافران

گروه مخاطب: 👥

فروش خدمت/محصول

مدل درآمدی اصلی: 💰

فروشگاه آنلاین

فناوری‌های کلیدی: 💡

نامشخص

وضعیت تأمین مالی: 📈

نامشخص

مبلغ آخرین قرارداد: 💵

نامشخص

کل سرمایه جذب‌شده: 🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

**RootsRated** یک پلتفرم شبکه اجتماعی است که کاربران را به تجربه‌های فضای باز که توسط متخصصان محلی انتخاب شده‌اند متصل می‌کند. RootsRated یک راهنمای تفریحی دیجیتال است که توسط خرده‌فروشان تخصصی سرپرستی می‌شود. این پلتفرم کاربران را قادر می‌کند که به بهترین تجربه‌ی پیشنهادی متخصصان محلی دست پیدا کنند. RootsRated با خرده‌فروشان و برندهای پایدار از جمله GORE-TEX، Marmot، Mountain Hardware، Toad&Co، و SmartWool همکاری می‌کند تا مردم را به تجربه‌های درجه یک فضای باز متصل کرده و بتوانند هرکجا که می‌روند مانند افراد محلی، زندگی را تجربه کنند.



<https://rootsrated.media/>

RootsRated

۲۰۱۲

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

بوم‌گردی - خاص

مسافران، ارائه‌دهندگان مستقل

فروش خدمت/محصول

شبکه اجتماعی، فروشگاه آنلاین، تحلیل کلان‌داده

سرمایه‌گذاری سری A

۶٫۵ میلیون دلار

۹٫۵ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

APAX Recreation یک مقصد گردشگری نوین بوده و شامل پارک‌های ماجراجویی برای مسافران است که در شانگهای مستقر شده است. این برند زیرمجموعه‌ای از گروه APAX است که در زمینه گردشگری و خدمات توریستی فعالیت دارد. گروه APAX فرصت‌های کسب و کار چند سطحی را از طریق پلتفرم چند بخشی خود که شامل صنایع مُد و لباس، ورزش، مسافرت و سرگرمی است ارائه می‌دهد. این شرکت از سه واحد به نام‌های APAX APAX LIVE، EVENTS و APAX RECREATION تشکیل شده‌است.



<http://apaxgroup.com>

APAX Recreation

۱۹۹۲

چین

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

هیجان - خاص

مسافران

فروش خدمت/محصول

سایت و نرم‌افزار موبایل

سرمایه گذاری سری A

۱۵,۹ میلیون دلار

۱۵,۹ میلیون دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:







۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۶. ارائه خدمات بازدید از  
جاذبه‌های گردشگری



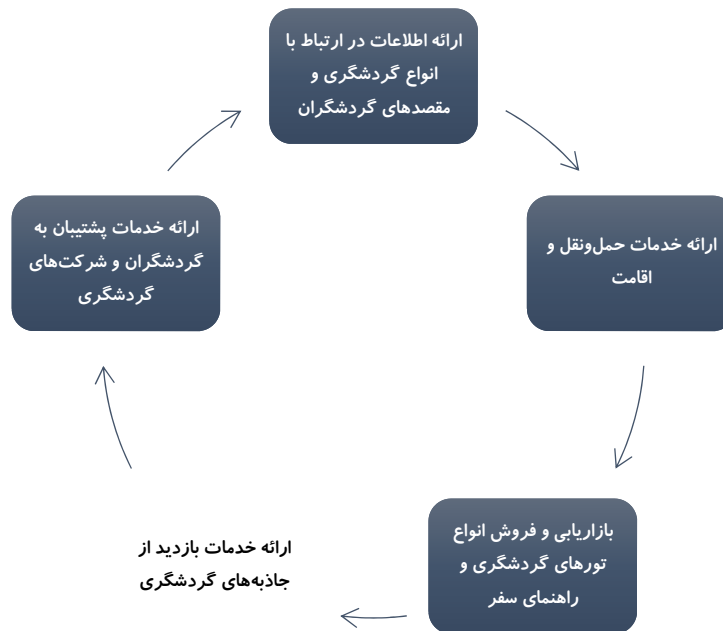
# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

## چالش‌ها

- تصمیم‌گیری‌های غیر متمرکز
- به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات
- کمبود سیستم‌های آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات
- عدم شناخت ظرفیت‌ها و مناطق گردشگری
- کمبود علائم توریستی مناسب
- عدم توسعه زیرساخت‌های توریسم ساحلی و دریایی
- تفاوت در فرهنگ و هنجارهای اجتماعی
- ناشناخته بودن شرایط محیطی برای مسافران
- کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم

## راهکارها

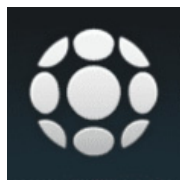
- استفاده از کلان‌داده‌ها و نظرات مردمی برای تشخیص و بهبود یکپارچه
- استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین و اینترنت اشیا
- سیستم‌های هوشمند جمع‌آوری کلان‌داده
- سیستم ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران مکانی
- بسترهای مشارکتی تولید و انتشار محتوا
- جلب مشارکت مردمی پاکسازی سواحل
- استفاده از مصالح پیش ساخته با تکنولوژی بالا
- سیستم یکپارچه اطلاعات فرهنگی و محلی
- سیستم یکپارچه اطلاعات محیطی
- سیستم یکپارچه اطلاع‌رسانی



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

TeliportMe یک شبکه اجتماعی برای به اشتراک گذاری تجربیات خاص و جذاب است. سامانه آن‌ها به مشتریان این امکان را می‌دهد تا مکان‌های دیدنی را از طریق تصاویر پانورامای ۳۶۰ درجه مشاهده کنند.

در این سامانه کاربران تجربه واقعی خود را از مکان‌هایی که به آن سفر می‌کنند با استفاده از گوشی‌های هوشمند و از طریق فناوری Android360 به اشتراک می‌گذارند.



<http://www.teliportme.com/>

TeliportMe	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۲	سال تأسیس:	📅
ایالات متحده آمریکا	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری	زنجیره فعالیت:	🎯
تفریحی - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران، تولیدکنندگان محتوا	گروه مخاطب:	👥
تبلیغات	مدل درآمدی اصلی:	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، شبکه اجتماعی	فناوری‌های کلیدی:	💡
Seed Stage	وضعیت تأمین مالی:	📈
۴۰۰ هزار دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	💵
۴۰۰ هزار دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	👥



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Headout** یک کنسرسيوم ارائه خدمات تلفن همراه است که به مسافران کمک می‌کند تا بهترین تجارب محلی موجود در ۲۴ ساعت آینده را با تخفیف‌های خوب تهیه کنند.

**Headout** بهترین قیمت خدمات را به همراه فروش آنلاین برای کاربران خود فراهم می‌کند. در

**Headout** هیچ بروشور کاغذی، پیاده‌روی بیپه‌وده، رویدادهای بد یا پرداخت‌های سنگین وجود ندارد.

این شرکت در حال ثبت و توسعه یک نام تجاری برای ارائه خدمات تلفن همراه می‌باشد.



<http://www.headout.com/>

Headout	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۴	<b>سال تأسیس:</b>	📅
ایالات متحده آمریکا	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
تفریحی - انبوه	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران، شرکت‌های گردشگری، مکان‌های دیدنی	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
مشارکت در فروش	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
سرمایه گذاری سری A	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۱۰ میلیون دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	🏆
۱۲,۲ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

شرکت وایلد چینا، شرکت گردشگری است که سفرهای لوکس به مقصد چین را به کاربران خود ارائه می‌دهد. تورهای خصوصی، نیمه خصوصی در گروه‌های کوچک، تورهای تخصصی، آموزشی و رویدادهای درخواستی در چین را برای کاربران برگزار می‌کند. این شرکت علاوه بر چین هنگ کنگ را هم در لیست گردشگری خود دارد. این شرکت تورهای خود را به شهروندان و شرکت‌ها ارائه می‌دهد.



<https://wildchina.com/>

Wild China	عنوان شرکت:	★
۲۰۰۰	سال تأسیس:	📅
چین	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری	زنجیره فعالیت:	🎯
تفریحی - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران	گروه مخاطب:	👥
فروش خدمت/محصول	مدل درآمدی اصلی:	💰
فروشگاه آنلاین	فناوری‌های کلیدی:	💡
نامشخص	وضعیت تأمین مالی:	📈
نامشخص	مبلغ آخرین قرارداد:	📄
نامشخص	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

Touritz یک وب سایت و برنامه تلفن هوشمند است که به موزه‌ها، مکان‌های تاریخی، جوامع گردشگری و آموزگاران کمک می‌کند تورهای مخصوص محلی و همچنین سایر مطالب مفید مربوط به نقاط مورد علاقه‌شان را ایجاد کنند. Touritz به این سازمان ها کمک می‌کند تا از طریق تورهای محلی اطراف جهان به یکدیگر متصل شوند. Touritz برنده جایزه‌های متعددی می‌باشد و با سازمان‌های منطقه‌ای و ملی ارتباط خوبی دارد.

**touritz**

<http://www.touritz.com/>

Touritz	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۳	سال تأسیس:	📅
ایالات متحده آمریکا	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری	زنجیره فعالیت:	🎯
تاریخی - خاص	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران، مکان‌های دیدنی	گروه مخاطب:	👥
مشارکت در فروش	مدل درآمدی اصلی:	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین	فناوری‌های کلیدی:	💡
Seed Stage	وضعیت تأمین مالی:	📈
۲۰ هزار دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	📄
۵۰ هزار دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Tiqets** یک پلتفرم نوآورانه فروش آنلاین است. این سازمان انقلابی در جستجو، خرید و استفاده مشتریان از بلیط‌های الکترونیک برای بازدید از موزه‌ها، نمایش‌ها و جاذبه‌های تاریخی و فرهنگی ایجاد کرده است.

این سازمان مأموریت خود را تسهیل رفتن به بهترین موزه‌ها و جاذبه‌های تاریخی را برای مسافران می‌داند. مسافران با استفاده از خدمات آن‌ها می‌توانند به سرعت بلیط خود را تهیه کرده و تنها با نشان دادن بلیط در گوشی خود، بدون نیاز به چاپ، انتظار و در لحظه از امکانات موجود استفاده کنند. این شرکت با کمک همکاران خود سعی در ارائه بهترین تجربه به مشتریان را دارد.



<http://www.tiqets.com/>

Tiqets	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۴	<b>سال تأسیس:</b>	📅
هلند	<b>محل فعالیت:</b>	🌍
ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
تاریخی - خاص	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران، مکان‌های دیدنی	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
مشارکت در فروش	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
سرمایه‌گذاری سری B	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۱۷ میلیون دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	💵
۲۲,۵ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	🏠



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Mylocalscouts** یک فروشگاه آنلاین خدمات گردشگری است که در پیدا کردن فعالیت‌های ماجراجویانه به مسافران کمک می‌کند. این سامانه مشتریان را به افراد حرفه‌ای محلی متصل می‌کند. شبکه آن‌ها دارای تناسبی دوستانه و حرفه‌ای است و در آن همه به تفاوت‌های فرهنگی، مذهبی و اجتماعی احترام می‌گذارند. این موضوع فهم بین فرهنگی را افزایش می‌دهند. این شرکت بر روی تجربه اشخاص تمرکز دارد.



<http://mylocalscouts.net/>

Mylocalscouts

۲۰۱۴

آلمان

ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

مردم شناسی - خاص

مسافران، ارائه‌دهندگان مستقل

حق اشتراک

سایت و نرم‌افزار موبایل، شبکه اجتماعی

نامشخص

نامشخص

نامشخص

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:





# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Patriots Point Development Authority** یک موزه تاریخی بسیار فعال است. این مکان برای توسعه موزه دریایی با هوایی‌های جنگ جهانی دوم تجهیز و تأسیس شده است. همچنین تنها نمایشگاه تجربه ویتنام در ایالات متحده، از خدمات دیگر این مکان است. Patriots Point یکی از محبوب‌ترین جاذبه‌های گردشگری کشور آمریکا، با بیش از ۲۷۰,۰۰۰ بازدیدکننده در هر سال است. همچنین YORKTOW دارای یکی از بزرگترین برنامه‌های آموزشی و برنامه‌های کمپینگ شبانه در کشور است که هر سال بیش از ۴۰,۰۰۰ کودک مدرسه‌ای در این برنامه‌ها شرکت می‌کنند.

**PATRIOTS POINT**  
- HOME OF THE USS YORKTOWN -

<https://www.patriotspoint.org/>

Patriots Point

۱۹۷۵

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

جنگ - خاص

مسافران

فروش خدمت/محصول

سایت و نرم‌افزار موبایل

دریافت اعتبار

۲۵ هزار دلار

۲۵ هزار دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Nexto** یک پلتفرم داستان سرایی فرهنگی مبتنی بر واقعیت افزوده است. این پلتفرم یک سامانه تعامل فرهنگی است. چشم‌انداز آن تقویت و توسعه محتوای فرهنگی و توانمند سازی ارائه دهندگان خدمات گردشگری و مکان‌های تاریخی است. آن‌ها سعی دارند تا با توسعه فناوری خود تولید تجربه‌ها خاص و هیجان‌انگیز واقعیت افزوده را آسان کنند.

آن‌ها در حال بهبود و جایگزینی راهنماهای صوتی قدیمی با یک روش منحصر به فرد داستان سرایی مبتنی بر مکان بر روی دستگاه‌های تلفن همراه هستند. این شیوه قابل مقایسه با تجربه اتاق‌های فرار و شکار گنج می‌باشد. هدف آن‌ها این است که بازدیدکنندگان را در کشف‌های مجازی ایندیانا جونز قرار دهند تا بتوانند موقعیتی مانند یک ماجراجوی تاریخی را تجربه کنند.



<http://www.nexto.io/>

Nexto

۲۰۱۴

اسلواکی

ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

مجازی - خاص

مسافران، مکان‌های دیدنی

مشارکت در فروش

سایت و نرم‌افزار موبایل، واقعیت مجازی/افزوده

دریافت اعتبار

۷۰ هزار دلار

۷۰ هزار دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Saraii Village** یک سرمایه‌گذاری اجتماعی با اهداف توسعه پایدار است که بر اکوتوریسم

و توریسم کشاورزی تمرکز دارد.

این نهاد پذیرای توریست‌ها و افراد محلی‌ای است که علاقه‌مند به گذراندن تعطیلات هیجان‌انگیز خود در

دامن طبیعت هستند.

این دهکده در سال ۲۰۱۱ در هامبانتوتای سریلانکا ساخته شده است.

و در آن از مواد بازیافتی، سازگار با طبیعت، و نیروی کار محلی استفاده می‌شود تا با مفهوم پایداری هم

راستا باشد.



<http://www.saraiivillage.com/>

Saraii Village

۲۰۱۱

سریلانکا

ارائه خدمات بازدید از  
جاذبه‌های گردشگری

بوم گردی - خاص

مسافران، مکان‌های دیدنی

**مدل درآمدی اصلی:** فروش خدمت/محصول

**فناوری‌های کلیدی:** سایت و نرم‌افزار موبایل

**وضعیت تأمین مالی:** نامشخص

**مبلغ آخرین قرارداد:** نامشخص

**کل سرمایه جذب‌شده:** نامشخص

**عنوان شرکت:** 

**سال تأسیس:** 

**محل فعالیت:** 

**زنجیره فعالیت:** 

**حوزه فعالیت:** 

**گروه مخاطب:** 



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

**Holy – Lebanon** قصد دارد جستجو و بازدید از اماکن مذهبی لبنان را برای پیروان ادیان مختلف ساده کند.

Holy - Lebanon با ارائه اطلاعاتی از این اماکن که در کتاب‌های راهنما نیست قصد دارد آگاهی شهروندان و توریست‌ها را بالا ببرد. کاری دیگری که این پلتفرم انجام می‌دهد اطلاع‌رسانی رویدادهای است که در این اماکن مذهبی اتفاق می‌افتد. این پلتفرم قصد دارد با این کار پیروان مذاهب مختلف را به خود جلب کند.



Holy Lebanon

۲۰۱۸

لبنان

ارائه خدمات بازدید از  
جاذبه‌های گردشگری

مذهبی - خاص

مسافران، مؤسسات توریستی

فروش تبلیغات

تحلیل کلان‌داده، موتور  
جستجو

Seed

نامشخص

نامشخص

**عنوان شرکت:**



**سال تأسیس:**



**محل فعالیت:**



**زنجیره فعالیت:**



**حوزه فعالیت:**



**گروه مخاطب:**



**مدل درآمدی اصلی:**



**فناوری‌های کلیدی:**



**وضعیت تأمین مالی:**



**مبلغ آخرین قرارداد:**



**مبلغ آخرین قرارداد:**



# استارت آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

TimeLooper یک شرکت ارائه خدمات واقعیت مجازی است. پلتفرم این سازمان گردشگران را قادر می‌سازد تا لحظات مهم تاریخی را با استفاده از تصاویر ویدئویی مبتنی بر فناوری واقعیت افزوده و تنها با استفاده از گوشی‌های هوشمند خود، تجربه کنند.

این شرکت سعی دارد به گردشگران این امکان را بدهد تا در تمام نقاط جهان ساعت‌ها را به عقب برگردانند و رویدادها و مکان‌های تاریخی را در لحظات مهم تاریخ به صورت فیلم‌های واقعیت مجازی بر روی گوشی‌های هوشمند اپل تجربه کنند.



<http://www.timelooper.com/>

TimeLooper

۲۰۱۵

ایالات متحده آمریکا

بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

مجازی- خاص

مسافران، مکان‌های دیدنی

فروش خدمات

سایت و نرم‌افزار موبایل، واقعیت مجازی/افزوده

Seed Stage

۲ میلیون دلار

۳,۹ میلیون دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:





۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۷. ارائه خدمات پشتیبان به  
گردشگران و شرکت‌های گردشگری



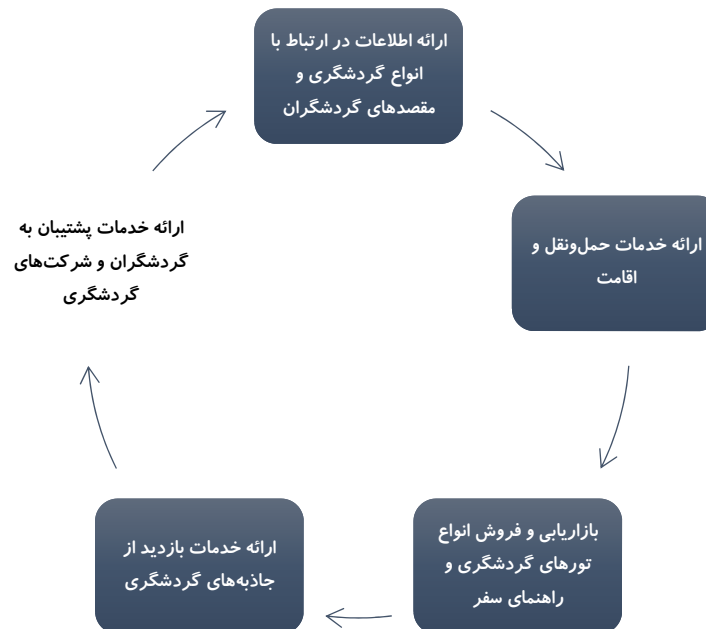
# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

## چالش‌ها

- تصمیم‌گیری‌های غیر متمرکز
- کمبود علائم توریستی مناسب
- عدم توسعه اقامتگاه‌های شهری و روستایی
- عدم توسعه اماکن بین راهی
- کمبود سیستم پرداخت خدمات محلی
- کمبود افراد متخصص با تسلط به زبان‌های خارجی
- کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم
- کمبود سیستم یکپارچه پرداخت متصل به بانک‌های خارجی

## راهکارها

- استفاده از کلان‌داده‌ها و نظرات مردمی برای تشخیص و بهبود یکپارچه
- نقشه‌های هوشمند
- سیستم اطلاع‌رسانی مکانی
- تولید و توسعه زیرساخت‌های ترجمه سریع
- بانک اطلاعاتی اماکن با امکان نظرسنجی به‌هنگام
- پیش‌بینی اطلاعات مکان‌های بین‌راهی در نقشه هوشمند
- استفاده از زیرساخت بلاک چین
- ایجاد سیستم‌های واسط پرداخت
- سیستم یکپارچه معرفی راهنمایان سفر و گروه‌های گردشگری محلی
- رسانه‌های هوشمند اطلاع‌رسانی و آموزش





# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

**Rocketrip پلتفرم حرفه‌ای اطلاع‌رسانی و مدیریت هزینه سفر برای شرکت‌ها و کارمندان است.**

این پلتفرم بر اساس اطلاعات به‌هنگام قیمت و در نظر گرفتن سیاست‌های مسافرتی سازمان به صورت هوشمند بودجه‌های اختصاصی سفر را ارائه می‌کند. با استفاده از این سامانه کارکنان در ازای صرفه‌جویی در هزینه مسافرت خود پاداش می‌گیرند و در نتیجه سازمان‌ها صرفه‌جویی زیادی می‌کنند. این پلتفرم مشتریانی از جمله GE، Edmunds و توییتز دارد.

تمام سرمایه گذاران Rocketrip که در سال ۲۰۱۳ روی آن سرمایه‌گذاری کردند در شهر نیویورک مستقر هستند. شرکت سرمایه‌گذاری Bessemer، شرکت Canaan و Y-Combinator از جمله آن‌ها هستند.

**Rocketrip**

<http://www.rocketrip.com/>

Rocketrip

۲۰۱۳

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

کاری- انبوه

شرکت‌های تجاری، کارمندان

**مدل درآمدی اصلی:** مشارکت

**فناوری‌های کلیدی:** تحلیل کلان‌داده، موتور جستجو

**وضعیت تأمین مالی:** سرمایه‌گذاری سری C

**مبلغ آخرین قرارداد:** ۱۵ میلیون دلار

**کل سرمایه جذب‌شده:** ۳۲,۲ میلیون دلار



**عنوان شرکت:**



**سال تأسیس:**



**محل فعالیت:**



**زنجیره فعالیت:**



**حوزه فعالیت:**



**گروه مخاطب:**



**مدل درآمدی اصلی:**



**فناوری‌های کلیدی:**



**وضعیت تأمین مالی:**



**مبلغ آخرین قرارداد:**



**کل سرمایه جذب‌شده:**



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکتهای گردشگری

شرکت بی سی دی، امکان سفرهای هوشمند را برای مقامات عالی‌رتبه و تجار فراهم می‌کند؛ بدین معنا که آن‌ها را در انتخاب مقاصد، مسیرها، مراکز اقامتی و حتی بلیط کمک می‌نماید.

این کسب و کار، به افراد این امکان را می‌دهد که از ابتدا تا انتهای سفر خود را با حداقل هزینه و بهینه‌ترین حالت ممکن برنامه‌ریزی و اجرا نمایند. این قابلیت زمانی بسیار ارزشمند در خصوص منابع محدود زمان و پول مطرح می‌گردد. بنابراین بیشترین مشتری‌های این کسب و کار را مدیران و تاجران تشکیل می‌دهند.

 BCD travel

<http://www.bcdtravel.com/>

BCD

عنوان شرکت:



۱۹۷۵

سال تأسیس:



هلند

محل فعالیت:



ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکتهای گردشگری

زنجیره فعالیت:



کاری- انبوه

حوزه فعالیت:



شرکتهای تجاری، کارمندان

گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی: فروش خدمت/محصول



فناوری‌های کلیدی: سایت و موتور جستجو



وضعیت تأمین مالی: نامشخص



مبلغ آخرین قرارداد: نامشخص



کل سرمایه جذب‌شده: نامشخص



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

شرکت سی دبلیو تی، شرکتی است که سفرهای کاری، ملاقات‌ها و رویدادهای کسب و کاری را مدیریت می‌کند. مشتری‌های اصلی این خدمات شرکت‌های دولتی و سازمان‌های خصوصی بزرگ هستند.

شروع فعالیت آن به سال‌ها قبل و فردی بلژیکی برمی‌گردد اما آغاز رسمی آن در سال ۱۹۹۴ در پاریس بوده است. خدمات گردشگری این شرکت، لوکس و برای بنیانگذاران کسب و کارها و مقامات رسمی است.

**Carlson  
Wagonlit  
Travel**

<https://www.carlsonwagonlit.com/>

عنوان شرکت: CWT



سال تأسیس: ۱۹۹۴



محل فعالیت: فرانسه



زنجیره فعالیت: ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری



حوزه فعالیت: کاری-انبوه



گروه مخاطب: شرکت‌های تجاری، کارمندان



مدل درآمدی اصلی: فروش محصول/خدمت



فناوری‌های کلیدی: سایت و موتور جستجو



وضعیت تأمین مالی: نامشخص



مبلغ آخرین قرارداد: نامشخص



کل سرمایه جذب‌شده: نامشخص



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

**Routehappy** پلتفرمی است که به شرکت‌های هوایی کمک می‌کند تا خدمات متمایزی را ارائه دهند.

Routehappy پلتفرمی برای کمک به بهبود محصول است و در سراسر جهان با ثبت نمره رضایتمندی مسافران از طریق درگاه این شرکت به شرکت‌های هواپیمایی کمک می‌کند تا خطوط هوایی را بهتر سازماندهی کنند. شرکت‌های هواپیمایی همچنین می‌توانند محتوای متنی و تصویری در مورد محصولات خود را در پرواز به مسافران نمایش دهند.

این پلتفرم با استفاده از روش‌های تحلیل کلان‌داده و ارائه گزارش به‌هنگام، شرکت‌های هواپیمایی را در ارائه خدمات بهتر راهنمایی می‌کند.



<https://www.routehappy.com/>

Routehappy	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۱	سال تأسیس:	📅
ایالات متحده آمریکا	محل فعالیت:	🌍
ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری	زنجیره فعالیت:	🎯
کاری - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
شرکت‌های هواپیمایی	گروه مخاطب:	👥
حق اشتراک	مدل درآمدی اصلی:	💰
رابط کاربری برنامه‌نویسی، هوش مصنوعی، تحلیل کلان‌داده	فناوری‌های کلیدی:	💡
سرمایه‌گذاری سری B	وضعیت تأمین مالی:	📈
۳ میلیون دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	🏆
۸,۳ میلیون دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

شرکت Nor1 راه‌حل‌های فناوری محور افزایش فروش را برای صنعت گردشگری فراهم می‌کند.

راه‌حل‌ها این شرکت برای به حداکثر رساندن درآمد و ایجاد وفاداری برای شرکت‌های گردشگری فعال در بازار جهانی طراحی شده‌اند. این شرکت با استفاده از موتورهای هوشمند تصمیم‌گیری به‌هنگام بر پایه کلان‌داده‌ها - با نام - PRIME پلتفرم افزایش فروش مقیاس پذیر Nor1 را طراحی کرده است. Nor1 همچنان توانسته است سرمایه‌گذاران برجسته تکنولوژی مانند Goldman, Concur (CNQR), Sachs و Accel Partners را به خود جذب کند.



<http://www.nor1.com/>

Nor1

۲۰۰۴

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

کاری - انبوه

شرکت‌های گردشگری

فروش خدمات

سایت و نرم‌افزار موبایل، تحلیل کلان‌داده

سرمایه‌گذاری سری B

۹ میلیون دلار

۲۹,۱ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

Lumo یک هوش مصنوعی پیشرفته است که تأخیر پروازها را پیش از رسیدن روز پرواز پیش بینی می‌کند. خروجی این هوش مصنوعی برخورد جهان با تأخیر در پروازها را به کلی دگرگون کرده است.

این شرکت یک موتور پیش‌بینی کننده تأخیر پرواز را ایجاد کرده که به مشتریان کمک می‌کند - از مسافران فردی تا خطوط هوایی جهانی - ساعت‌ها، روزها، حتی ماه‌ها قبل از پرواز اطلاع کسب کنند و با توجه به آن برنامه‌ریزی کنند.

این شرکت سرمایه‌گذارانی همچون شرکت JetBlue Ventures را جذب کرده است. علاوه بر آن کمک‌های مالی از سوی ناسا برای بهینه‌سازی پرواز هواپیماهای بزرگ و هواپیماهای بدون سرنشین نیز بدین شرکت تعلق قرار گرفته است.



<https://thinklumo.com>

Lumo	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۷	سال تأسیس:	📅
ایالات متحده آمریکا	محل فعالیت:	🌍
ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری	زنجیره فعالیت:	🎯
کاری - انبوه	حوزه فعالیت:	🔧
شرکت‌های هواپیمایی، مسافران شخصی	گروه مخاطب:	👥
فروش خدمت/محصول	مدل درآمدی اصلی:	💰
تحلیل کلان‌داده	فناوری‌های کلیدی:	💡
Seed Stage	وضعیت تأمین مالی:	📈
۲,۳ میلیون دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	💵
۲,۳ میلیون دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

Travefy ساده ترین برنامه آنلاین برای برنامه‌ریزی سفرهای گروهی است. از طریق این برنامه موبایل، گروه‌ها می توانند برای ایجاد برنامه‌ی جامع سفر با یکدیگر همکاری کرده و همچنین هزینه‌های سفر را به صورت مشترک ثبت و مدیریت کنند.

نسخه اصلی نرم‌افزار این شرکت به طور مستقیم در دسترس مصرف کنندگان قرارداد دارد و نسخه های BrandsPro آن در دسترس شرکت‌های مسافرتی، تأمین کنندگان و نمایندگان آنها قرار دارد. اخیراً Travefy در نیویورک تایمز، فوربس، فست-کومپانی و اخبار آمریکا و گزارش جهانی و در میان نشریات دیگر برجسته شده و همچنین برنده بسیاری از جایزه‌های نوآوری شده است.



<https://www.travefy.com/pro>

Travefy

۲۰۱۲

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات پشتیبان

به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

کاری - انبوه

مسافران - شرکت‌های مسافرتی

حق اشتراک

سایت و نرم‌افزار موبایل، شبکه اجتماعی

سرمایه‌گذاری سری A

۵۰۰ هزار دلار

۲,۲ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

**Unbabel پلتفرم ارائه خدمات هوشمند ترجمه است** که به شرکت‌ها امکان می‌دهد که با مشتریان بدون مانع زبانی ارتباط برقرار کنند. این شرکت در حال ایجاد دنیای بدون موانع زبان است. آن‌ها خدمات ترجمه‌ای قابل اعتماد، یکپارچه و مقیاس‌پذیر را به شرکت‌ها و مشتریان خود ارائه می‌دهند. کسب و کارهای بین‌المللی از پلتفرم سازمانی Unbabel برای ورود و رشد نفوذ خود در بازارهای جدید استفاده می‌کنند. این شرکت با به کارگیری قدرت هوش مصنوعی و جامعه آنلاین جهانی از زبان شناسان استاندارد جدیدی را در عرصه ترجمه هوشمند پایه گذاری کرده است. Unbabel، با همکاری شرکت‌های بزرگی همچون Google Ventures، Notion Capital، Caixa Capital و Y Combinator، به مشتریانی همچون Skyscanner، Pinterest، Under Armor، Oculus VR و Trello خدمات خود را ارائه می‌دهد.



<http://unbabel.com/>

Unbabel	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۳	<b>سال تأسیس:</b>	📅
پرتغال	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
کاری - انبوه	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
ارائه خدمات و محتوا	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
حق اشتراک	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
هوش مصنوعی، تحلیل زبان	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
سرمایه‌گذاری سری B	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۲۳ میلیون دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	📄
۳۱,۲ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	🌱





# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

OwlTing یک پلتفرم آنلاین مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی و فروشگاه آنلاین است که در حوزه گردشگری فعالیت می‌کند. برای همگام شدن با تحولات جهان و همچنین ارائه بهتر خدمات، آن‌ها اخیراً تکنولوژی بلاک چین و هوش مصنوعی را در اکوسیستم خود به کار برده‌اند. این شرکت با حضور در چندین نقطه در جهان از جمله کوالالمپور، ایالات متحده آمریکا، ژاپن و تایلند در حوزه گردشگری و خدمات پرداخت فعالیت می‌کند. همچنین OwlTing اولین سیستم پخش مواد غذایی پروتئینی مبتنی بر ارز مجازی اتریوم را راه اندازی کرده‌اند.



<https://www.owlting.com/>

OwlTing	<b>عنوان شرکت:</b>	★
۲۰۱۰	<b>سال تأسیس:</b>	📅
تایوان	<b>محل فعالیت:</b>	🌐
ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری	<b>زنجیره فعالیت:</b>	🎯
کاری - انبوه	<b>حوزه فعالیت:</b>	🔧
مسافران	<b>گروه مخاطب:</b>	👥
مشارکت در فروش	<b>مدل درآمدی اصلی:</b>	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین، بلاک چین، نقشه هوشمند	<b>فناوری‌های کلیدی:</b>	💡
سرمایه‌گذاری سری A	<b>وضعیت تأمین مالی:</b>	📈
۳,۶ میلیون دلار	<b>مبلغ آخرین قرارداد:</b>	🏆
۵,۷ میلیون دلار	<b>کل سرمایه جذب‌شده:</b>	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

**PayinTech** شرکتی پیشتاز در میان شرکت‌های فین تک برای پرداخت‌های خارج از حوزه یورو است. فناوری‌های پرداخت این شرکت به طور خاص برای دارندگان فروشگاه‌های تفریحی، ورزشی و فرهنگی طراحی شده است.

هدف این شرکت ساده سازی تراکنش‌ها و قادر ساختن مشتریان در بهینه‌سازی منابع درآمد و داده‌های بازاریابی آنها است.

هسته‌ی مرکزی راهکار ارائه شده توسط این برند شامل یک موتور تراکنشی است که در نقش یک "بانک مرکزی شخصی" عمل می‌کند. کاربران به یک ابزار NFC مجهز می‌شوند که وسیله‌ای برای پرداخت درون اکوسیستم است. فروشگاه داران از یک اپلیکیشن کسب‌وکار استفاده می‌کنند که می‌تواند به نرم‌افزار دستگاه POS آنها لینک شود.



<http://www.payintech.com/>

PayinTech

۲۰۱۳

فرانسه

ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

کاری - انبوه

شرکت‌های گردشگری

مشارکت در فروش

تحلیل کلان‌داده، اینترنت اشیا

نامشخص

۴,۵ میلیون دلار

۵,۶ میلیون دلار

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

**Emagispace تولید کننده یک تکنولوژی ساختمانی است.** هر کسی می تواند به آسانی

دیوارهای مجازی ساخت این شرکت را برای ساخت فضا با هر اندازه استفاده کند.

شرکت Emagispace یک سازنده مصالح داخلی ساختمانی و نوآور در طراحی است که با تولید تکنولوژی

بلوک‌های پیش ساخته ساختمان تحولی در ساخت فضای داخلی ایجاد کرده است. پلتفرم EmagiBlock با

این ایده که که ساختن فضای داخلی ظریف و همه جانبه، نباید مستلزم صرف هزینه زیاد، مدت زمان

طولانی و ذخیره سازی دشوار همراه باشد ایجاد شده است.

Emagispace تغییری انقلابی در یک صنعت ایجاد کرده است که در صدها سال تغییر بزرگی را تجربه

نکرده است.



<https://emagispace.com>

Emagispace

۲۰۱۵

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات بازدید از  
جاذبه‌های گردشگری

کاری - انبوه

خانه‌ها، شرکت‌ها،

اقامتگاه‌ها هتل‌ها

فروش محصول / خدمت

مصالح پیش ساخته

سرمایه گذاری سری B

۵,۱ میلیون دلار

۹,۳ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

Liven یک شبکه پرداخت تلفن همراه مبتنی بر سیستم پاداش است که برای سبک‌زندگی و صنعت غذاخوری در ملبورن استرالیا ساخته شده است.

کاربران با استفاده از برنامه Liven روی تلفن‌های هوشمند خود، می‌توانند شرکای تجاری طرف قرارداد آن را شناسایی کنند و از طریق دروازه LivenPay خیلی آسان و سریع و با استفاده از ارز مجازی LVN پرداخت خود را انجام دهند. کاربران می‌توانند سکه‌های LVN را پس‌انداز کنند، به حساب‌های جایگزین یا کیف پول انتقال دهند، در هر مکان طرف قرارداد در حوزه شنگن برای پرداخت استفاده کنند یا به خیریه‌های طرف قرارداد هدیه دهند. Liven شبکه بازاریابی، بسته‌بندی تبلیغاتی، شیوه پرداخت، شبکه وفاداری و مسئولیت اجتماعی یکپارچه خود را در اختیار کسب و کارهای طرف قرارداد خود می‌دهد.



<https://www.liven.com.au/>

Liven	عنوان شرکت:	★
۲۰۱۴	سال تأسیس:	📅
استرالیا	محل فعالیت:	🌐
ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری	زنجیره فعالیت:	🎯
غذا - خاص	حوزه فعالیت:	🔧
مسافران، شرکت‌های گردشگری، رستوران‌ها	گروه مخاطب:	👥
مشارکت در فروش	مدل درآمدی اصلی:	💰
سایت و نرم‌افزار موبایل، بلاک چین	فناوری‌های کلیدی:	💡
سرمایه خصوصی	وضعیت تأمین مالی:	📈
۱۰ میلیون دلار	مبلغ آخرین قرارداد:	💵
۱۸,۵ میلیون دلار	کل سرمایه جذب‌شده:	🌱



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

**AudioPlayce** یک فروشگاه آنلاین برای تورهای صوتی است که با هدف جمع‌آوری راهنماهای صوتی از سراسر جهان تأسیس شده است. با استفاده از برنامه تلفن‌هوشمند، که برای آندروید و iOS توسعه یافته، کاربران AudioPlayce می‌توانند به صورت مستقیم راهنماهای صوتی را در محل مورد نظر و تنها با استفاده از گوشی‌های هوشمند خود گوش کنند. آن‌ها می‌توانند در برنامه جستجو کرده، راهنماهای موجود در نزدیکی خود را ببینند و تصمیم بگیرند که کدام یک را برای استفاده در سفر خود دانلود و استفاده کنند. تولیدکنندگان راهنماهای صوتی می‌توانند از کانال جدید و قدرتمند توزیع بر پایه اطلاعات محیطی بهره بگیرند.



<http://www.audioplayce.com/>

AudioPlayce

عنوان شرکت:



۲۰۱۱

سال تأسیس:



ایتالیا

محل فعالیت:



ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

زنجیره فعالیت:



تاریخی - خاص

حوزه فعالیت:



مکان‌های دیدنی، تولید کنندگان محتوا

گروه مخاطب:



مشارکت در فروش - تبلیغات

مدل درآمدی اصلی:



سایت و نرم‌افزار موبایل، فروشگاه آنلاین، نقشه هوشمند

فناوری‌های کلیدی:



نامشخص

وضعیت تأمین مالی:



نامشخص

مبلغ آخرین قرارداد:



نامشخص

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری



Zomato یک برنامه جستجو و کشف رستوران‌ها است که اطلاعات کامل بیش از ۱,۴ میلیون رستوران در ۲۳ کشور دنیا را دارا می‌باشد. این خدمت در سراسر جهان توسط مصرف کنندگان برای آشنایی با قیمت و بررسی رستوران‌ها و همچنین ایجاد لیست شخصی از غذاها و رستوران‌ها استفاده می‌شود.

این برنامه علاوه بر ارائه سیستمی برای جستجو بین رستوران‌ها، امکاناتی شامل سفارش آنلاین، رزرو میز، فروش آنلاین و همچنین ایجاد ارتباط میان رستورانی و مشتریان را ارائه می‌دهد. این شرکت صنعت رستوران داری را متحول کرده است.



<https://www.zomato.com/>

Zomato

۲۰۰۸

هند

ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

غذا - خاص

مسافران، ساکنین محلی

حق اشتراک - تبلیغات

سایت و نرم‌افزار موبایل، موتور جستجو، فروشگاه آنلاین

سرمایه‌گذاری سری F

۲۰۰ میلیون دلار

۴۴۳,۸ میلیون دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

TravelFlan دستیار هوشمند مبتنی بر متن است و کمک می‌کند تا تجربه عمومی سفر را برای مسافران بهبود بخشد.

مشکل کنونی برنامه ریزی سفر این است که به زمان و تلاش زیادی نیاز دارد. علاوه بر این، با توجه به موانع زبان و موانع فرهنگی، حمایت‌های محلی دچار مشکلات جدی می‌شود. همچنین جستجوی آنلاین کمک محدودی می‌تواند انجام دهد و توانایی مشاوره کارآمد و به‌هنگام به مسافران را ندارد. در نتیجه این شرکت اقدام به توسعه یک دستیار مسافرتی مبتنی بر متن نموده است که به کاربران این امکان را می‌دهد تا سؤالات و درخواست‌های خود را در هر زمان مطرح کنند و به صورت به‌هنگام جواب در خواست خود را در میان لیست جواب‌های ارائه شده بیابند.



<http://www.travelflan.com/>

TravelFlan

۲۰۱۵

هنگ کنگ

ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

مردم‌شناسی - خاص

مسافران

مشارکت در فروش

سایت و نرم‌افزار موبایل، هوش مصنوعی

Seed Stage

۱۲۵ هزار دلار

۱۲۵ هزار دلار

عنوان شرکت:

سال تأسیس:

محل فعالیت:

زنجیره فعالیت:

حوزه فعالیت:

گروه مخاطب:

مدل درآمدی اصلی:

فناوری‌های کلیدی:

وضعیت تأمین مالی:

مبلغ آخرین قرارداد:

کل سرمایه جذب‌شده:



# استارت آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

مرکز Stimson یک مؤسسه خیریه غیرانتفاعی است که با جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات محیطی و اجتماعی قصد گسترش جنبش‌های صلح و امنیت بین‌المللی را دارد. این مرکز همچنین بر چالش‌هایی مانند چالش مدیریت آب، شکار حیوانات خانگی و یافتن پاسخ بحران‌های بشر دوستانه تمرکز دارد.

مرکز Stimson در سال ۱۹۸۹ تأسیس شده و در واشنگتن دی سی مستقر می‌باشد.



<http://stimson.org/>

Stimson Center

۱۹۸۹

ایالات متحده آمریکا

ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

حیات وحش - خاص

مسافران، شرکت‌های گردشگری، مناطق دوردست

بودجه دولتی

شبکه اجتماعی

نامشخص

نامشخص

نامشخص

عنوان شرکت:



سال تأسیس:



محل فعالیت:



زنجیره فعالیت:



حوزه فعالیت:



گروه مخاطب:



مدل درآمدی اصلی:



فناوری‌های کلیدی:



وضعیت تأمین مالی:



مبلغ آخرین قرارداد:



کل سرمایه جذب‌شده:





۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۸. جمع‌بندی



# زنجیره فعالیت شرکت‌های استارت‌آپی در حوزه گردشگری

ایجاد انواع پایگاه‌های اطلاعات  
گردشگری برای مسافران

ارائه اطلاعات در ارتباط با  
انواع گردشگری و  
مقصدهای گردشگران

ارائه خدمات به شرکت‌های گردشگری  
مانند تحلیل داده  
ارائه خدمات به مسافران مانند پرداخت با  
استفاده از بلاک‌چین، ترجمه و...

رزرو بلیت هواپیما، قطار و ...  
رزرو اقامتگاه گردشگری  
اجاره وسیله نقلیه در مقصد

ارائه خدمات پشتیبان به  
گردشگران و شرکت‌های  
گردشگری

ارائه خدمات  
حمل و نقل و اقامت

فروش بلیت جاذبه‌های دیدنی  
ارائه راهنمای گام به گام بازدید  
ایجاد تجربه متفاوت با استفاده از  
تکنولوژی‌هایی مانند واقعیت افزوده و  
واقعیت مجازی

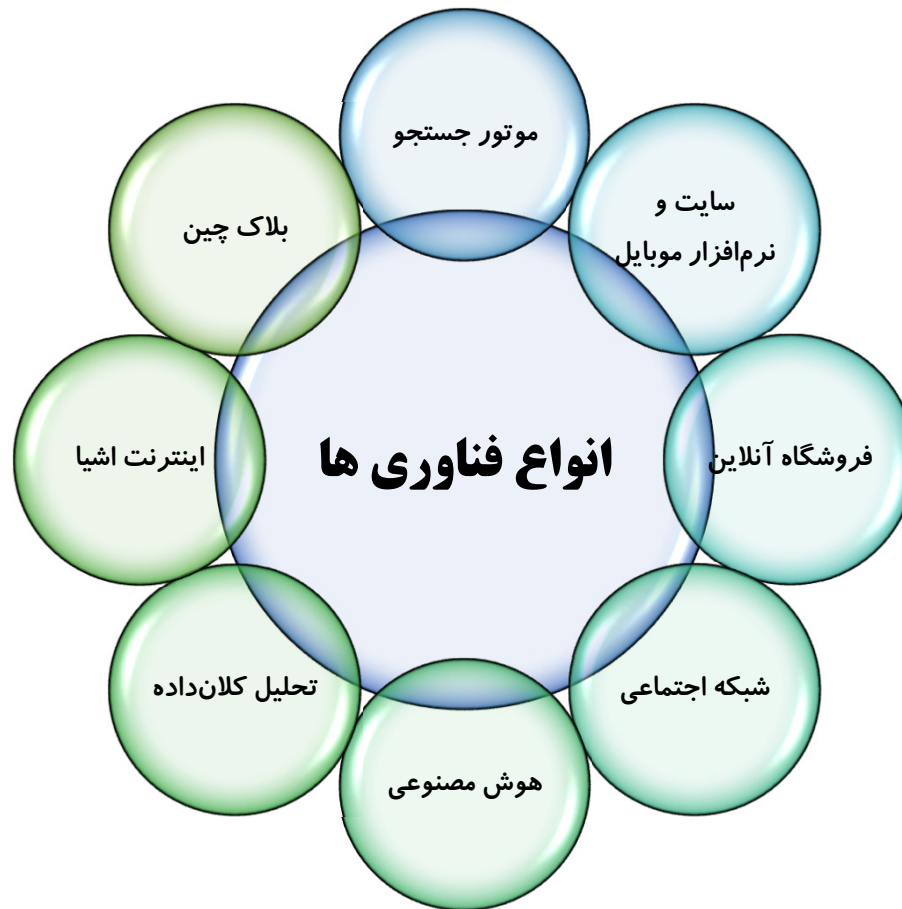
ارائه خدمات بازدید از  
جاذبه‌های گردشگری

بازاریابی و فروش انواع  
تورهای گردشگری و  
راهنمای سفر

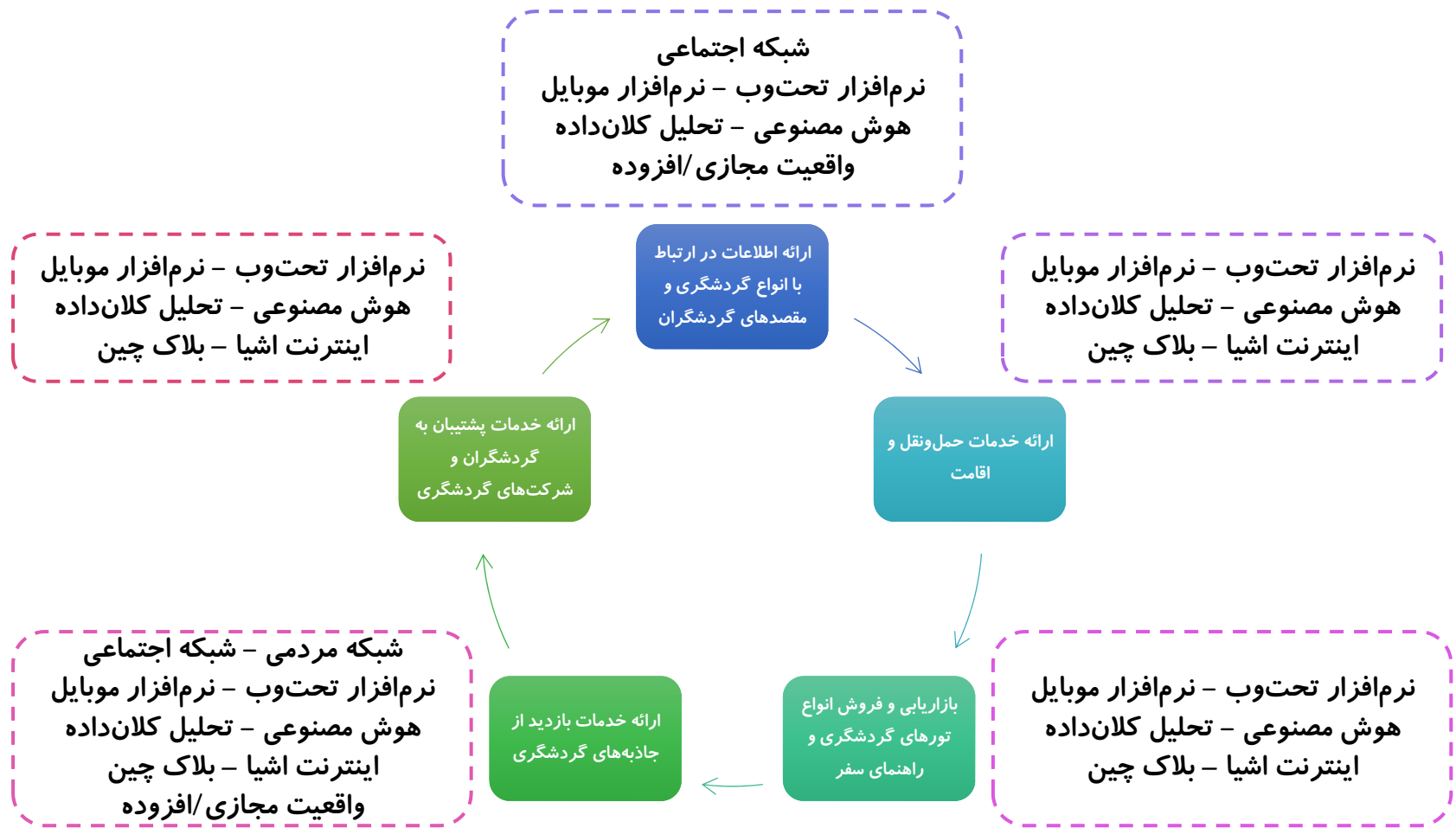
خرید تور و بسته‌های  
سفر در محل  
ارتباط با راهنمایان محلی



# فناوری‌های اصلی در میان استارت‌آپ‌های گردشگری



# فناوری‌های اصلی به تفکیک حوزه فعالیت

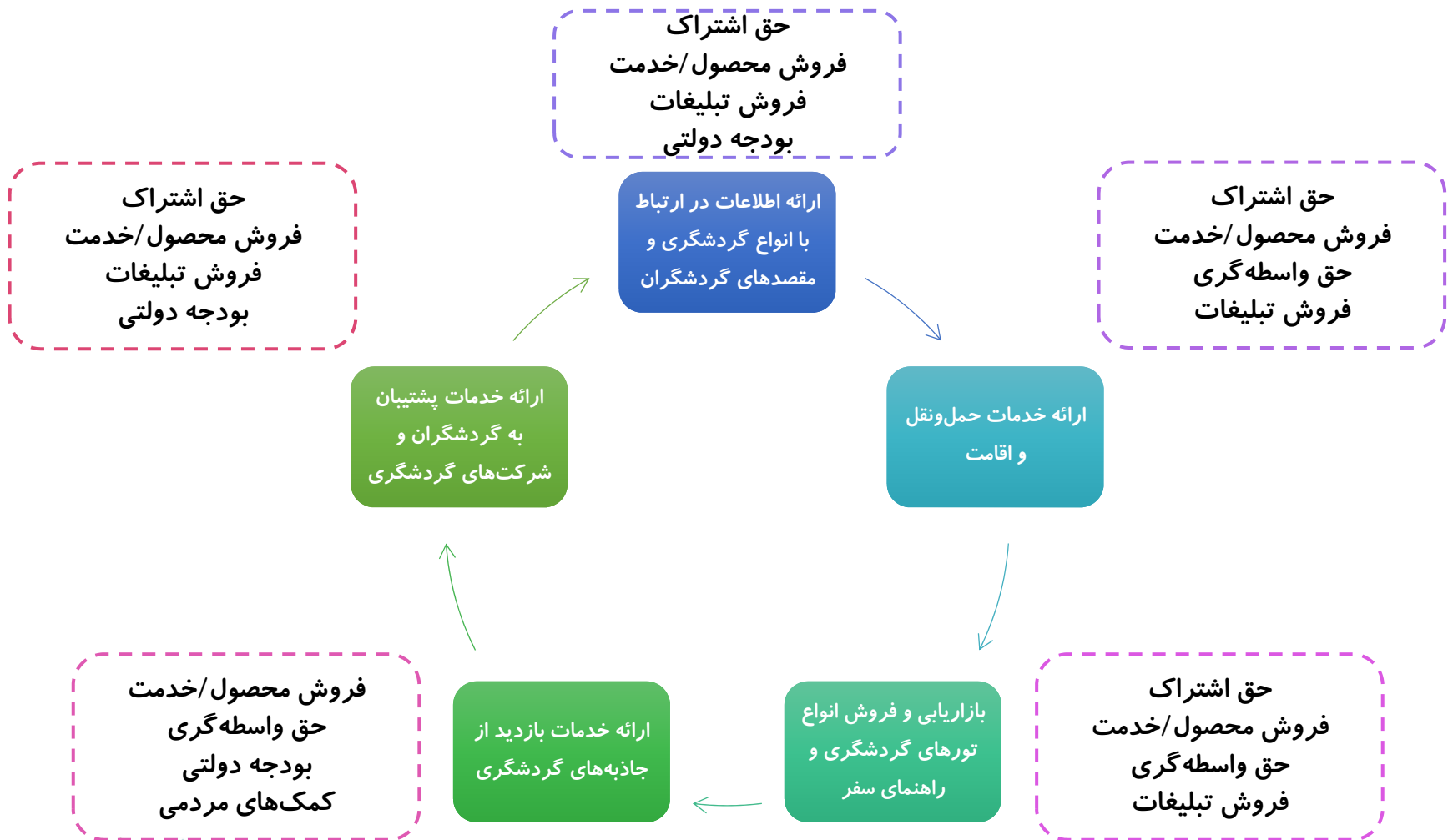


# مدل‌های درآمدی رایج در میان استارت‌آپ‌های گردشگری

عنوان	توضیح
فروش مستقیم محصول/خدمت	فروش خدمت یا محصول به مصرف‌کننده نهایی در ازای دریافت مبلغ مشخص
مشارکت در فروش	تعداد زیادی خریدار را به تعداد زیادی فروشنده وصل می‌کند و از فروش درصد مشخصی را دریافت می‌کند
حق اشتراک	دریافت هزینه مشخص دوره‌ای و یا دریافت هزینه بر اساس میزان استفاده فرد از محصول یا خدمت
فروش تبلیغات	درآمد به ازای نمایش تبلیغات شرکت‌های دیگر در فضاهای تعیین شده
بودجه دولتی / کمک‌های مردمی	جذب کمک‌های مردمی و یا استفاده از بودجه‌های دولتی



# مدل‌های درآمدی به تفکیک حوزه فعالیت



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

مدل در آمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
حق اشتراک مشاکت در فروش	هوش مصنوعی تحلیل کلان‌داده	B2G B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم‌های به‌هنگام و هوشمند آمارگیری</li> <li>سیستم‌های هوشمند رصد و جمع‌آوری اطلاعات کلان</li> </ul>	کمبود سیستم آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات	ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران
مشارکت در فروش فروش تبلیغات	سایت و نرم‌افزار موبایل	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>راه‌اندازی سایت‌های اطلاع‌رسانی</li> </ul>	کمبود مرجع رسمی اطلاعات گردشگری	
فروش تبلیغات مشارکت در فروش	موتور جستجو شبکه اجتماعی	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از موتورهای جستجو</li> <li>طراحی هوشمند کمپین‌های اجتماعی</li> </ul>	عدم حضور در رسانه‌های پر بیننده	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
فروش تبلیغات فروش محصول/خدمت	واقعیت مجازی و واقعیت افزوده	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از تکنولوژی‌های واقعیت مجازی و واقعیت افزوده</li> </ul>	کمبود زیر ساخت بازید مجازی	<b>ارائه اطلاعات در ارتباط با انواع گردشگری و مقصدهای گردشگران</b>
فروش تبلیغات کمک‌های مردمی	سایت و نرم‌افزار موبایل	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه اطلاعات فرهنگی و محلی</li> </ul>	تفاوت در فرهنگ و هنجارهای اجتماعی	
فروش خدمت/محصول مشاکت در فروش فروش تبلیغات	سایت و نرم‌افزار موبایل	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سایت اطلاع‌رسانی و برنامه ریزی سفر</li> </ul>	ناشناخته بودن شرایط محیط برای مسافران	
فروش تبلیغات مشارکت در فروش	شبکه اجتماعی سایت و نرم‌افزار موبایل	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه اطلاعات محیطی</li> </ul>	کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم	





# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
مشارکت در فروش فروش خدمت	هوش مصنوعی تحلیل کلان‌داده بلاک چین	B2B	استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین	• به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات	ارائه خدمات حمل‌ونقل و اقامت
مشارکت در فروش	موتور جستجو شبکه اجتماعی فروشگاه آنلاین	B2B B2C	بستر آنلاین معرفی و فروش خدمت/محصول گردشگری	• کمبود گروه‌های راهنما در مناطق توریستی	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
حق اشتراک مشارکت در فروش	تحلیل کلان‌داده بلاک چین	B2B	• استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین	به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات	زنجیره فعالیت بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر
حق اشتراک مشارکت در فروش	تحلیل کلان‌داده هوش مصنوعی	B2G B2B	• سیستم‌های به‌هنگام و هوشمند آمارگیری	کمبود سیستم آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات	
مشارکت در فروش فروش خدمت/محصول فروش تبلیغات	شبکه اجتماعی فروشگاه آنلاین	B2B B2C	• زیرساخت جامع فعالین حوزه گردشگری • بانک اطلاعاتی اماکن و نظرسنجی به‌هنگام	کمبود مرجع رسمی اطلاعات گردشگری	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
حق اشتراک مشارکت در فروش	نقشه هوشمند تحلیل کلان‌داده شبکه اجتماعی	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>بانک اطلاعاتی اماکن و نظرسنجی به‌هنگام</li> </ul>	عدم توسعه اقامتگاه‌های شهری و روستایی	بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر
مشارکت در فروش کمک‌های مردمی	نقشه هوشمند شبکه اجتماعی تحلیل کلان‌داده	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>جلب مشارکت مردمی پاکسازی سواحل</li> </ul>	عدم توسعه زیرساخت‌های توریسم ساحلی و دریایی	
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش حق اشتراک	نقشه هوشمند شبکه اجتماعی تحلیل کلان‌داده	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>پیش‌بینی اطلاعات مکان‌های بین‌راهی در نقشه‌های هوشمند</li> </ul>	عدم توسعه اماکن بین‌راهی	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر

مدل در آمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
مشارکت در فروش فروش تبلیغات	سایت و نرم‌افزار موبایل	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سایت‌های چند زبانه اطلاع‌رسانی و برنامه ریزی سفر</li> </ul>	ناشناخته بودن شرایط محیطی برای مسافران	زنجیره فعالیت  بازاریابی و فروش انواع تورهای گردشگری و راهنمای سفر
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش حق اشتراک	شبکه اجتماعی فروشگاه آنلاین واقعیت افزوده	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه معرفی راهنمایان سفر و گروه‌های گردشگری محلی</li> <li>بستر آنلاین معرفی و فروش خدمت/محصول گردشگری</li> </ul>	کمبود افراد متخصص با تسلط به زبان‌های خارجی	
فروش تبلیغات مشارکت در فروش	شبکه اجتماعی فروشگاه آنلاین هوش مصنوعی	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>بستر آنلاین معرفی و فروش خدمت/محصول گردشگری</li> <li>انجمن‌های مجازی گردشگری</li> </ul>	کمبود گروه‌های راهنما در مناطق توریستی	
مشارکت در فروش	سایت و نرم‌افزار موبایل	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه اطلاع‌رسانی</li> </ul>	کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش	تحلیل کلان‌داده هوش مصنوعی	B2G B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از کلان‌داده‌ها و نظرات مردمی برای تشخیص و بهبود یکپارچه</li> </ul>	تصمیم‌گیری‌های غیر متمرکز	ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری
فروش خدمت/محصول	تحلیل کلان‌داده بلاک چین اینترنت اشیاء	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی به‌هنگام مانند بلاک چین و اینترنت اشیاء</li> </ul>	به روز نبودن زیرساخت‌های فناوری اطلاعات	
فروش خدمت/محصول	تحلیل کلان‌داده بلاک چین اینترنت اشیاء	B2G B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم‌های هوشمند جمع‌آوری کلان‌داده</li> </ul>	کمبود سیستم آمارگیری کلی و تحلیل اطلاعات	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش	سایت و نرم‌افزار موبایل تحلیل کلان‌داده	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم‌های هوشمند</li> <li>جمع‌آوری کلان‌داده</li> </ul>	عدم شناخت ظرفیت‌ها و مناطق گردشگری	<b>ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری</b>
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش فروش تبلیغات	نقشه هوشمند سایت و نرم‌افزار موبایل	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم اطلاع‌رسانی مکانی</li> </ul>	کمبود علائم توریستی مناسب	
مشارکت در فروش کمک‌های مردمی	شبکه اجتماعی مصالح پیش‌ساخته	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>جلب مشارکت مردمی</li> <li>پاکسازی سواحل</li> <li>استفاده از مصالح پیش‌ساخته</li> <li>با تکنولوژی بالا</li> </ul>	عدم توسعه زیرساخت‌های توریسم ساحلی و دریایی	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسأله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
مشارکت در فروش فروش تبلیغات	شبکه اجتماعی واقعیت افزوده	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه اطلاعات فرهنگی و محلی</li> </ul>	تفاوت در فرهنگ و هنجارهای اجتماعی	<b>ارائه خدمات بازدید از جاذبه‌های گردشگری</b>
مشارکت در فروش فروش تبلیغات	شبکه اجتماعی سایت و نرم‌افزار موبایل	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه اطلاعات محیطی</li> </ul>	ناشناخته بودن شرایط محیطی برای مسافران	
مشارکت در فروش فروش تبلیغات	شبکه اجتماعی سایت و نرم‌افزار موبایل	B2B B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>سیستم یکپارچه اطلاع‌رسانی</li> </ul>	کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم	



# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

مدل در آمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
مشارکت در فروش حق اشتراک	تحلیل کلان‌داده شبکه اجتماعی	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>بانک اطلاعاتی اماکن با امکان نظرسنجی به‌هنگام</li> </ul>	عدم توسعه اقامتگاه‌های شهری و روستایی	ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری
فروش خدمت/محصول بودجه دولتی	تحلیل کلان‌داده نقشه هوشمند	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>پیش‌بینی اطلاعات مکان‌های بین‌راهی در نقشه‌های هوشمند</li> </ul>	عدم توسعه اماکن بین‌راهی	
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش	تحلیل کلان‌داده بلاک چین فروشگاه آنلاین	B2B	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از زیرساخت بلاک چین</li> </ul>	کمبود سیستم پرداخت خدمات محلی	





# جمع‌بندی استارت‌آپ‌های حوزه‌ی ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش	فروشگاه آنلاین بلاک چین	B2B	ایجاد سیستم‌های واسط پرداخت	کمبود سیستم یکپارچه پرداخت متصل به بانک‌های خارجی	ارائه خدمات پشتیبان به گردشگران و شرکت‌های گردشگری
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش	فروشگاه آنلاین شبکه اجتماعی	B2B	سیستم یکپارچه معرفی راهنمایان سفر و گروه‌های گردشگری محلی	کمبود افراد متخصص با تسلط به زبان‌های خارجی	
فروش خدمت/محصول مشارکت در فروش	سایت و نرم‌افزار موبایل شبکه اجتماعی	B2B B2C	رسانه‌های هوشمند اطلاع‌رسانی و آموزش	کمبود آموزش‌های عمومی و برنامه اطلاع‌رسانی منسجم	





۱۰. استارت آپ‌های حوزه‌ی گردشگری

---

۱۰-۹. مراحل اجرایی طی شده  
در گزارش هر حوزه

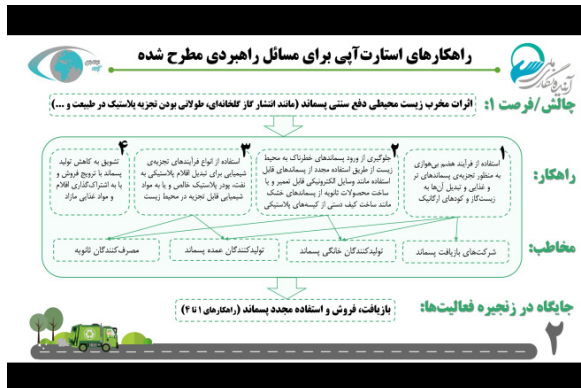


# مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه



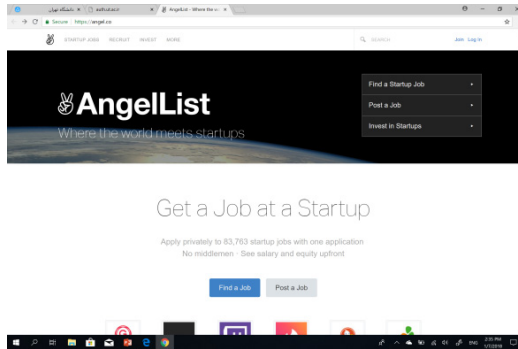
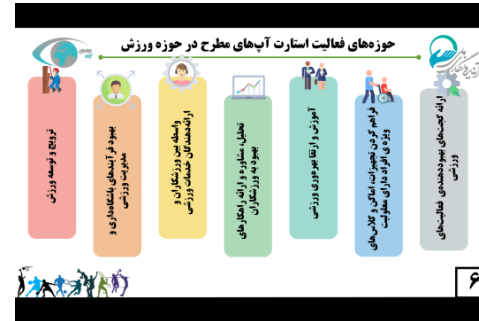
گام اول) بررسی کلان حوزه و شناسایی موضوعات کلیدی (چالش‌ها و فرصت‌ها) با بهره‌گیری از روش PEST:

در این گام ضمن بررسی مطالعات آینده‌نگاری و تحلیل محیط موجود در هر حوزه، مهم‌ترین چالش‌ها و موضوعات کلیدی استخراج‌شده تا بر اساس آن بتوان پیوندی میان این چالش‌ها و راه‌کارهای استارت‌آپی ارایه نمود.



# مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام دوم) استخراج حوزه های اصلی فعالیت ها در هر حوزه با بهره گیری از روش زنجیره ارزش یا دسته بندی های استاندارد: در این گام ضمن بررسی رویکردهای مرتبط با تقسیم بندی فعالیت ها در هر حوزه با بهره گیری از روش هایی مانند زنجیره ارزش و یا درخت فعالیت ها و یا دسته بندی های استاندارد بین المللی دیگر، حوزه های اصلی فعالیت در هر حوزه استخراج شده است.



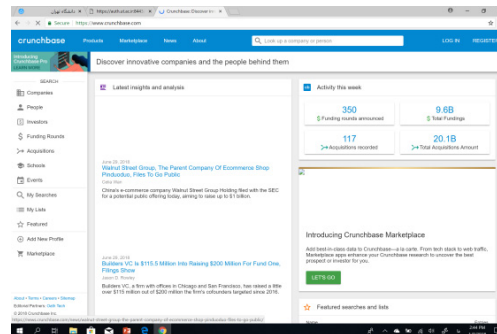
گام سوم) بررسی و شناسایی استارت آپهای هر حوزه بر اساس حوزه های اصلی فعالیت از وبسایت های معتبر به ویژه وبسایت <https://angel.co>: در این گام ضمن بررسی وبسایت های مهم، استارت آپهای موجود در هر حوزه شناسایی شد و یک لیست اولیه از استارت آپها استخراج گردید.



# مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام چهارم) گزینش استارت‌آپ‌های مهم و استخراج اطلاعات تکمیلی برای استارت‌آپ‌ها از وبسایت <https://www.crunchbase.com>

در این گام با بررسی وبسایت کراچ بیس، مهم‌ترین استارت‌آپ‌های هر حوزه شناسایی شد و با توجه به شاخص‌های رشد و ارزش آن‌ها یک لیست کوچک‌تر از استارت‌آپ‌های مهم استخراج گردید.



گام پنجم) استخراج لیست نهایی استارت‌آپ‌ها و تکمیل اطلاعات آن‌ها با بررسی وبسایت شرکت‌ها و همچنین ارتباط ایمیلی با شرکت‌ها

در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از اطلاعات در قالب یک شناسنامه استخراج شده و موضوعاتی مانند نحوه تأمین مالی، نحوه رشد، مدل کسب و کار و فناوری‌های کلیدی آن‌ها تبیین شده است.



# مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام ششم) انجام تحلیل‌های مختلف بر روی شرکت‌ها مبتنی بر مدل‌های درآمدی، حوزه‌های فناوری و فناوری‌های کلیدی و میزان درآمدها و شناسایی unicornها:

در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از تحلیل‌ها از منظرهای مختلف مانند فناوری‌های مورد استفاده، مدل‌های کسب‌وکار، حوزه فعالیت، مخاطبان و ... ارایه شده است که امکان پشتیبانی از تصمیمات کارآفرینانه یا سیاستی را فراهم می‌کنند.





ریاست جمهوری  
معاونت علمی و فناوری  
مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی  
[www.isti.ir](http://www.isti.ir)