

Airbnb introduceert nu ook 'activiteiten met locals'

10-06-2016 09:41

Als het gaat om innovatie dan kan de reguliere toerismesector veel leren van bedrijven als Airbnb. Op dit moment is er een beta versie internetpagina gestart om ook activiteiten, georganiseerd door 'locals', een platform te bieden. Dat gaat dan bijvoorbeeld om rondleidingen, workshops of samen activiteiten ondernemen. [caption id="attachment_43549" align="alignright" width="300"]



..een middagje meevaren op mijn zeilboot? (nog niet beschikbaar op airbnb, maar wel een passend idee.)[/caption] **Disrupter vol goede ideeën** Airbnb is al extreem succesvol in het verhuren van huizen van particulieren. In 2015 realiseerde het bedrijf, alleen al in Amsterdam, 736.000 overnachtingen; en [verdere groei ligt in het verschiet](#). Toch gaat niet alle aandacht bij het bedrijf uit naar de begeleiding van de groei van het bewezen businessmodel. Via een [Beta-pagina](#) wordt nu ook gekeken of er naast 'accommodaties' ook nieuwe 'activiteiten' kunnen worden toegevoegd. **Platform voor creatieve geesten** Locals kunnen zelf hun activiteiten bedenken, organiseren en online plaatsen. Het betreft activiteiten die op regelmatig basis worden georganiseerd. Een voorbeeld is '[Shopper met een fashionista in Parijs](#)' (€ 75); een mode expert neemt je twee uur op sleeptouw en toont je de bijzondere modewinkels. Onderweg wordt je op de hoogte gebracht van de laatste modetrends. Wederom introduceert Airbnb hiermee een nieuw aanbod in de travelmarkt met bijzondere en vernieuwende arrangementen. De creativiteit is vooral afkomstig van de organiserende locals. De organisatoren van activiteiten worden geprikkeld om mee te doen doordat ze er een leuke bijverdienste uit kunnen genereren. Airbnb richt zich (nu nog) vooral op stedelijk toerisme. Dat zie je ook terug in de hoofdcategorieën van activiteiten: - stadsbezienswaardigheden - lokale cultuur - geschiedenis en kunst - buitenactiviteiten - eten en drinken - buurtwandelingen. **Prijs is geen issue** Je zou denken dat het aanbod bij particulieren goedkoper kan zijn dan het aanbod in de commerciële sector. Die willen (moeten) er immers ook nog wat aan verdienen. In de promotie uitingen wordt niet of nauwelijks aandacht besteed aan het prijsvoordeel (voor zover die al aanwezig is). Het onderscheidend vermogen van Airbnb aanbod zit vooral in het persoonlijke contact met lokale mensen. In die filosofie is de uitbreiding met 'locale activiteiten' dan ook een logische stap. De online reclamefilmpjes geven een goed beeld van 'de experience' die Airbnb wil bieden. Het is geen onderdak, maar 'leven als een local' dat als Unique Selling Point wordt aangeboden: Meer informatie: www.airbnb.nl/experience/signup?locale=nl