УДК 004.9

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ SWOT-АНАЛИЗ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ СЕТИ ГОСТЕПРИИМСТВ ДЛЯ БЮДЖЕТНОГО ТУРИЗМА

А.А. Новикова
студентка
novikova_ann.9@mail.ru
Ю.В. Вайнилович
кандидат технических наук
ylia.v@tut.by
Белорусско-Российский университет, г. Могилев, Беларусь

Введение. Ввиду развития инновационных технологий и ухода от традиционной формы туризма путешественники ищут новые возможности для мобильного передвижения по стране [1].

Перспективным решением служит создание онлайн-платформы сети гостеприимств, которая позволит решить проблему поиска бюджетного жилья и предложить альтернативные формы туризма. Не менее важным фактором

является волонтерский аспект платформы, ведь туристы останавливаются на ночь у местных жителей безвозмездно. Онлайн-платформа включает себя такие функции, как удобный поиск и бронирование жилья, рейтинговая система хостов и их владельцев, участие в мероприятиях и группах по интересам.

Для анализа онлайн-платформы и выявления ключевых факторов, влияющих на её деятельность, решено использовать метод SWOT-анализа. Этот метод позволяет оценить сильные и слабые стороны проекта, а также определить потенциальные риски и возможности его развития. Полученная информация будет использована для разработки стратегий развития и оптимизации работы платформы, повышения ее конкурентоспособности на рынке.

SWOT-анализ был проведен в соответствии с классической методологией стратегического планирования, разработанной К. Эндрюсом [2].

Анализ научной литературы показал, что SWOT-анализ активно применяется для оценки потенциала онлайн-платформ [3] и в туристической сфере в том числе [4].

Для формирования SWOT-матрицы использовались данные маркетинговых исследований рынка туристических онлайн-сервисов, статистические данные о предпочтениях и поведении самостоятельных путешественников опубликованные в открытых литературных источниках.

Экспериментальная часть. Идентификация сильных и слабых сторон, оценки угроз и возможностей, выявленные в результате SWOT-анализа, представлены в виде SWOT-матрицы в таблице 1.

Таблица 1 - SWOT-матрица стратегического анализа онлайн-платформы сети гостеприимств

Strengths(Сильные стороны)	**Weaknesses (Слабые стороны)**
• упрощенный поиск бюджетного жилья для туристов • возможность онлайн-бронирования хостов и общение с владельцами • управление бронями и получение отчета в указанной форме • создавать группы по интересам и быть участниками • управление мероприятиями • рейтинговая система хостов и их владельцев	• затраты на маркетинг и продвижение платформы • затраты на разработку и поддержку платформы • человеческий фактор: недоверие людей • проверка надежности владельцев хостов

Opportunities(Возможности)	Treats (Угрозы)
• внедрение оптимального планировщика маршрутов с учетом доступных хостов • развитие социального нетворкинга • интеграция с платформами путешествий и туристическими сервисами • Создание мобильного приложения с расширенным функционалом • организация локальных мероприятий и экскурсий силами сообщества	• ужесточение требований к безопасности и защите персональных данных • конкуренция со стороны коммерческих платформ бронирования • Снижение туристической активности из-за экономических кризисов

Результаты. SWOT-анализ онлайн-платформы сети гостеприимств выявил ряд перспективных направлений развития и потенциальных рисков.

Платформа сети гостеприимств обладает значительным потенциалом за счет удобного и быстрого поиска жилья. Внедрение оптимального планировщика значительно экономит время пользователей, платформа предлагает «Оптимальный планировщик» — интеллектуальную систему, которая автоматически подбирает маршрут на основе заданных пользователем параметров. Платформа предлагает вариант управления бронями и открытой связи с хостовладельцем, что значительно упрощает пользование данной системой. Рейтинговая система хостов и их владельцев поможет повысить доверие пользователей и придаст мотивации для активного бронирования мест ночлега. Платформа содержит такие социальные функции как, группы по интересам и активные мероприятия, которые способствуют вовлечению новых людей из других сообществ и тем самым продвигают платформу среди пользователей.

Для снижения рисков требуется оптимальное распределение затрат на создание и функционирование платформы. Грамотный подход к маркетингу улучшит узнаваемость платформы и ее рейтинг среди конкурентов. На данный момент лучше использовать продвижение в социальных сетях, ведь там больше всего времени проводит целевая аудитория пользователей платформы. Требуется внедрение системы для проверки надежности владельцев хостов, которая значительно снизит такой человеческий фактор, как недоверие людей.

Заключение. Платформа имеет значительный потенциал для реализации своей цели удобного бюджетного поиска жилья. Для достижения успеха

необходимо сосредоточиться на укреплении сильных сторон, минимизации слабостей, использовании возможностей и преодолении угроз. Ключевыми направлениями являются маркетинг для привлечения новой аудитории и повышения надежности системы.

Список использованных источников

1 Новикова, А. А., Анализ существующих онлайн-платформ сети гостеприимств / А. А. Новикова, Ю. В. Вайнилович // Современные тенденции развития фундаментальных и прикладных наук: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции (Брянск, 25 января 2025 г.) / под ред. С.А. Коньшаковой. – Брянск: БГИТУ, 2025. – С. 594-596.

2 Andrews, Kenneth Richmond**.** The concept of corporate strategy / Kenneth R. Andrews. - Homewood (Ill.) : Dow, Jones-Irwin, 1971. - XVIII, 245 с.; 23 см.

3 Вайнилович, Ю. В. Оценка сильных и слабых сторон краудфандинговой платформы для поиска тайных покупателей на основе SWOT-анализа / Ю. В. Вайнилович, И. В. Овсянников // Донецкие чтения 2024: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности : материалы IX Международной научной конференции, Донецк, 15–17 октября 2024 года. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2024. – С. 133-136.

4 Айгистова, Я. М. Применение методики SWOT-анализа для оценки состояния и перспектив развития «молодежного туризма» / Я. М. Айгистова, Н. А. Зайцева // Новое слово в науке: перспективы развития. – 2016. – № 1-2(7). – С. 190-192.