

Τoorbee: Η ελληνική start-up που ενώνει Ελλάδα-Κίνα – Συνέντευξη με τους συνιδρυτές της εταιρείας

Στη διάρκεια του καλοκαιριού, η ελληνική start-up εταιρεία **Toorbee**, που δραστηριοποιείται στο χώρο του τουρισμού και εξειδικεύεται **στην αγορά της Κίνας**, έλαβε χρηματοδότηση ύψους **1,55 εκατ. ευρώ** από επενδυτικούς οίκους. Αυτό, της επέτρεψε να δομήσει ένα συγκεκριμένο [επενδυτικό](#) πλάνο, που της επιτρέπει πια να κάνει ακόμα μεγαλύτερο engagement στην τουριστική αγορά.

Το **business.gr** ήρθε σε επικοινωνία με τους συνιδρυτές και **CEO** της **Toorbee**, **Γιώργο** και **Νίκο Παπαχρήστο**, οι οποίοι μας μίλησαν εκτενώς για τα 3 βασικά features της τεχνολογικής λύσης που προσφέρουν, το πλάνο ανάπτυξης της εταιρείας, όπως επίσης και τις επενδυτικές προοπτικές που έχει, πλέον, η Ελλάδα.



Αναλυτικά η συνέντευξή τους:

Τι είναι η Toorbee και σε ποιον τομέα δραστηριοποιείται;

«Η Toorbee, ουσιαστικά, είναι μία τεχνολογική πλατφόρμα, που ασχολείται με το κομμάτι του ταξιδιού και των χρηματοοικονομικών συναλλαγών. Δηλαδή TravelTech και FinTech, που ενώνει την ευρωπαϊκή in-destination spending αγορά, με την κινέζικη outbound τουριστική αγορά. Με άλλα λόγια είναι μία γέφυρα, που ενώνει τις υπηρεσίες του προορισμού, τις οποίες καταναλώνει ο Κινέζος όταν βρίσκεται στην Ελλάδα. Δηλαδή εκδρομές, tours activities που λέμε, transfer, dining και shopping. Την ίδια στιγμή, το σύστημά μας προφέρει 3 features.

Το πρώτο είναι η B2B πλατφόρμα, που κάνει διανομή των υπηρεσιών των παρόχων αυτών, B2B, με Κινέζους online travel agents. Για παράδειγμα ένας Κινέζος κάνει wine tasting στην Πλάκα, ανεβαίνει στην πλατφόρμα της Toorbee και με τις τεχνολογίες που έχουμε αναπτύξει μεταφράζουμε το περιεχόμενο

σε υψηλού ποιότητας Κινέζικα. Και κατόπιν, το κάνουμε B2B διανομή στην Κίνα, μέσω του δικτύου των online travel agents που έχουμε στις συμφωνίες μας. Είμαστε συνδεδεμένοι με πάνω από το 70% των Κινέζων online travel agents.

Το δεύτερο feature της τεχνολογικής μας λύσης, είναι το «Toorbee Supplier App». Το οποίο το κατεβάζουν οι συνεργάτες μας, οι local service providers όπως τους λέμε. Μέσω αυτής της εφαρμογής, μπορούν να φτιάξουν γρήγορα, απλά και φθηνά, βίντεο και audio content για την υπηρεσία τους στα κινέζικα. Άρα κάνουν download, δημιουργούν το περιεχόμενό τους σε κεφάλαια. Για παράδειγμα αν ένας Κινέζος που εκτίθεται σε πολύ πληροφορία και δεν μπορεί να καταλάβει τι πάει να πει «wine tasting στην Πλάκα», αν δει ένα βίντεο 40 δευτερολέπτων σε: κεφάλαια, με κινέζικους υπότιτλους σχετικά με το ποια θα είναι η εμπειρία του, τότε μπορεί να την κατανοήσει. Επομένως, αυτό το marketing tool το χρειάζονται και το ζητούν όλοι και να σας πω, ότι αυξάνει τις κρατήσεις πάνω από 400%!

Το τρίτο feature της πλατφόρμας μας, είναι το «Toorbee WeChat Miniapp». Εκεί κουμπώνει κι η συνεργασία μας με το αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος». Όπου, μέσα από αυτόν τον τρόπο, ο Κινέζος σκανάρει το QR code του AIA και της Toorbee και αυτομάτως, αποκτά πρόσβαση σε πληροφορίες, υπηρεσίες, εκπτώσεις στον προορισμό, καθώς και δυνατότητα πληρωμής».

Που διατηρείτε τα γραφεία σας και ποιο είναι το επενδυτικό σας πλάνο για το άμεσο μέλλον;

«Εμείς αυτή τη στιγμή έχουμε γραφεία στην Αθήνα και στη Σανγκάη. Στην παρούσα φάση έχουμε γύρω στους 400 προμηθευτές από 12 ευρωπαϊκές χώρες, αλλά βαθιά επί της ουσίας στην Ελλάδα. Το πλάνο μας είναι να μεγαλώσουμε γρήγορα την ομάδα μας στην Κίνα. Ήδη κάναμε μία πολύ ισχυρή πρόσληψη στην κινέζικη πλευρά.

Από το κομμάτι της Ελλάδας, να διευρυνθεί η ομάδα μας στο κομμάτι του business development, για να μπορέσουμε να εκτελέσουμε νέα συμβόλαια που έχουμε υπογράψει. Συνοψίζοντας,

λοιπόν, μιλάμε για επέκταση της ομάδας στην Κίνα και επέκταση της ομάδας και του *business development* στην Ελλάδα».

Έχει η χώρας μας επενδυτικές προοπτικές;

«Η Ελλάδα της κρίσης ήταν ένας επενδυτικός προορισμός, για να αγοράσει κάποιος φθηνά. Η τιμή ήταν το κίνητρο. Από εκεί και πέρα, θεωρώ ότι η χώρα έχει φύγει πλέον σιγά σιγά από το κομμάτι της κρίσης. Οπότε και με την κυβερνητική αλλαγή σημαίνεται μία ποιοτική αλλαγή, η οποία θα δούμε αν ολοκληρωθεί. Αλλά θεωρώ πως τα επόμενα χρόνια η Ελλάδα -εάν δεν μας επηρεάσει κάποιο μεγάλο εξωτερικό σοκ, κάποια μεγάλη κρίση που θα έρθει απ' έξω- θα εφαρμοστεί το φαινόμενο του ελατηρίου.

Θα υπάρξει δηλαδή, πιστεύω, μία εκτόξευση της χώρας μας, που ήταν αποπληθωρισμένη και πιεσμένη κοντά μία δεκαετία. Πρέπει, όμως, να γίνουν αλλαγές στο κομμάτι της γραφειοκρατίας, της δικαιοσύνης και της φορολογίας. Γιατί, όπως αποδεικνύεται, αυτό που μετράει στο τέλος της ημέρας δεν είναι η τιμή. Αυτό που, πραγματικά μετράει, είναι να υπάρχει το σύστημα, να υπάρχουν οι θεσμοί. Γι' αυτό στο Βορρά συγκεντρώνεται τεράστιο επενδυτικό και επιχειρηματικό ενδιαφέρον, ενώ υπάρχει πιο υψηλή φορολογία σε σχέση ας πούμε με την Αίγυπτο, που συνιστά μία πάρα πολύ φθηνή αγορά».

Πηγή: business.gr