

GuestToGuest, a primeira rede social de troca de casas comemora seu segundo aniversário

Quando Emmanuel Arnaud, fundador de GuestToGuest, lançou sua rede social de troca de casas, seu objetivo era de colocar na prática suas boas ideias e transformar nossa maneira de sair de férias. De fato, o resultados desses dois anos de vida é excepcionalmente positivo e o futuro dessa jovem startup é promissor. Retrospectiva de dois anos de trocas:

Esse novo ano está repleto de boas novas para GuestToGuest. Em primeiro lugar, uma angariação de fundos foi realizada junto à Business Angels, especialista do web, do turismo e da comunicação. Em seguida, em um ano o número de casas inscritas foi multiplicado por oito, chegando à 14.000 casa em 141 países no final de setembro.

O segredo desse sucesso? Inovação. Propondo um serviço "2.0", GuestToGuest fez uma aposta ambisiosa.

Para começar, o site é completamente gratuito, tendo por objetivo de possibilitar a troca de casa para todos. Uma pequena revolução em um mercado dominado por assinaturas e fórmulas pagas.

Mas sobretudo, a principal inovação de GuestToGuest vem de seu inteligente sistema de pontos chamados de GuestPoints. Eles permitem de realizar trocas não recíprocas, além de multiplicarem as chances de troca. A prova disso é que 87% das trocas realizadas no site são feitas graças aos GuestPoints, o que já permitiu aos membros do site de viajar com toda flexibilidade por mais de 24 países no mundo todo.

Além disso, GuestToGuest não é simplesmente um catálogo de anúncios, mas funciona como uma verdadeira rede social, permitindo aos seus membros de trocar de casas com amigos, com amigos de amigos, com membros do clube de sua empresa ou ainda com membros de um dos grupos de afinidades (apreciadores de vinho, professores, etc).

Nesse sentido, o princípio de confiança está no centro da construção do site. Para eliminar qualquer dúvida: sobre o total de trocas realizadas com caução, 98% foram integralmente devolvidos aos convidados. Nos outros 2% dos casos, um acordo foi realizado entre as duas partes e o total do caução não devolvido foi de [25-50€](#).

Desde sua criação há dois anos, GuestToGuest viu seu número de residências aumentar de 25% à

30% por mês, amplamente mais do que seu objetivo inicial. Para acompanhar essa evolução, GuestToGuest continua sua expansão internacional e após uma versão em francês, em inglês e em espanhol, seu site está atualmente disponível em português e em italiano. Nesse ritmo, a equipe GuestToGuest tem como objetivo de dobrar o número de casas do atual líder mundial (e seus 46.000 casas) em fevereiro de 2014.

About

GuestToGuest é uma rede social cujos membros trocam de apartamento ou de casa durante as férias. Fundada em 2011, o site conta com mais de 20.000 casas em mais de 146 países no final de outubro de 2013. Seu objetivo: dar a possibilidade a todos de passarem suas férias ideais trocando de casa de maneira simples e justa.

Contato Imprensa

Karina Duarte

48 rue René Clair, 75899 Paris cedex 18

☎: +33 (0)9 67 25 55 68

✉ : karina@guesttoguest.com

@: www.guesttoguest.com