

Περιεχόμενα

1. ΜΙΑ ΣΥΜΠΡΑΞΗ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΣΤΗΝ... ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ _ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ 07/02/2016 σελ. 17



ΟΙ ΔΥΟ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΝΩΝΟΥΝ τις δυνάμεις τους προσφέροντας το πλέον ολοκληρωμένο πακέτο online πωλήσεων και marketing για ξενοδοχεία

ΜΙΑ ΣΥΜΠΡΑΞΗ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΣΤΗΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ



Tι σημαίνει άραγε στις μέρες μας να ενώνεις δύο «ιστορίες επιτυχίας» (success stories, σε απλά ελληνικά) έχοντας την προσδοκία να δημιουργήσεις μια τρίτη στη σειρά - με μόνη διαφορά ότι εκείνη θα είναι κοινό κτήμα. Το ερώτημα δεν έχει, προς το παρόν τουλάχιστον, απάντηση, αν και οι προϋποθέσεις υπάρχουν. Η μία εξ αυτών είναι οι ίδιοι οι συντελεστές, οι δημιουργοί των προηγούμενων δύο success stories. Η δεύτερη είναι η τέχνη τους, που δεν είναι άλλη από την απόλυτη εξοικείωση με τα εργαλεία της δουλειάς τους. Η τρίτη και καθοριστική είναι ο κλάδος της δραστηριοποίησής τους. Η εθνική μας βιομηχανία, ο τουρισμός. Ας πάρουμε, όμως, τα πράγματα με τη σειρά για να γνωρίσουμε τα πρόσωπα αλλά και το επόμενο κοινό βήμα για το νέο τρίτο success story. Ο κ. **Δημήτρης Σεριφής** της **Nelios** και ο κ. **Γιάννης Κυρίτσος** της **Axia Hospitality** ενώνουν τις δυνάμεις τους και επικεντρώνουν να γράψουν μαζί μια νέα ιστορία επιτυχίας. Μια ιστορία σύμπραξης, λοιπόν, που αποτελεί και το ζητούμενο της εποχής μας στις μπίζνες.

Η Nelios

Έκανό από τους πρωταγωνιστές. Ο 33χρονος Δημήτρης Σεριφής θεωρείται expert στον τομέα της ψηφιακής στρατηγικής (digital strategy) για τις τουριστικές επιχειρήσεις. Είναι απόφοιτος του τμήματος Εφαρμοσμένης Πληροφορικής και Πολυμέσων του ΤΕΙ Κρήτης και κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος eCommerce του Kingston University London. Η αρχή της διαδρομής του γίνεται πριν από μια δεκαετία. Πιο συγκεκριμένα, το 2006 ιδρύει το πρώτο του ψηφιακό πρακτορείο (digital agency) -τη Futureweb- με έδρα το Μουζάκι της Καρδίτσας. Από τον πρώτο κλάσας χρόνο δουλεύει με επιχειρήσεις σε όλη την Ελλάδα, ενώ παράλληλα αναλαμβάνει καθήκοντα Digital Marketing Coordinator του ταξιδιωτικού γραφείου Youtholidays.com με έδρα το Γκλوفرντ στο Σάρι της Μεγάλης Βρετανίας. Στη συνέχεια μεταπηδά στον ταξιδιωτικό οργανισμό Purple Travel, μέλος του Hays Group, ως Head of Digital Marketing. Έχοντας ως βάση την εμπειρία του από την αγγλική τουριστική βιομηχανία και σε συνεργασία με τη διοίκηση της Purple Travel, το 2008 δημιουργεί τη Nelios.com, που είναι το μοναδικό digital agency στην Ελλάδα, απόλυτα καθετοποιημένο στην τουριστική βιομηχανία. Ο κ. Σεριφής έχει στο δυναμικό του συνεργασίες με ορισμένες από τις μεγαλύτερες φίρμες της ελληνικής τουριστικής βιομηχανίας, ενώ έχει αναπτύξει εφαρμογές για όλους τους τομείς του τουρισμού - από τα ξενοδοχεία μέχρι τις κρουαζιέρες. Τα τελευταία χρόνια εξειδικεύεται αποκλειστικά στην προώθηση ξενοδοχειακών επιχειρήσεων στο Διαδίκτυο έχοντας ως βασικό στόχο την αύξηση της κερδοφορίας τους, μειώνοντας την εξάρτησή τους από τρίτα κανάλια (tour operators, third party agencies), πάντα με τη χρήση εργαλείων του Digital Marketing.

Από το 2012 είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου του παγκόσμιου οργανισμού IFTT (International Federation for IT in Travel and Tourism) και πρόεδρος του ελληνικού παραρτήματος.

Η Axia Hospitality

Από την άλλη πλευρά, ο 37χρονος Γιάννης Κυρίτσος έχει επιτύχει μια ξεχωριστή θέση στον τομέα της διαχείρισης ξενοδοχειακών πωλήσεων. Ως απόφοιτος της σχολής Alpine Center του ελβετικού πανεπιστημίου IHTT στον χώρο της ξενοδοχειακής διοίκησης και με μεταπτυχιακή εκπαίδευση στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και Αλλαγής του New York College στην Αθήνα, ξεκίνησε την πορεία του στον τουρισμό από εμβληματικές για την Ελλάδα ξενοδοχειακές μονάδες όπως το «Imperial Hilton» στη Ρόδο και την ιστορική «Μεγάλη Βρετανία» στην Αθήνα.

και με τη βοήθεια του δικτύου συνεργαζόμενων τουριστικών γραφείων προσέλαβε χρόνο με τον χρόνο νέες συνεργασίες. Στις αρχές του 2016 η εταιρεία αναπροσώπευε 48 τουριστικά καταλύματα και ξενοδοχεία σε 18 περιοχές της νησιωτικής και ηπειρωτικής χώρας.

Η σύμπραξη

Και τώρα, ας πάμε στο επόμενο βήμα, τη σύμπραξη τους μέσα από το κοινοπρακτικό τους σχήμα. Για να κατανοηθεί η σημασία της κίνησης τους πρέπει να επιστημονηθούν τα δεδομένα αλλά και οι τάσεις της αγοράς. Στις μέρες μας η διανομή και πώληση καταλυμάτων έχει γίνει μια εξαιρετικά επίσημη και πολύπλοκη διαδικασία. Με την αύξηση της διεύθυνσης του Διαδικτύου στην τουριστική βιομηχανία, έχουν αλλάξει εντελώς οι παραδοσιακοί συσχετισμοί και πλέον τα δίκτυα διανομής είναι πολλαπλά, με το καθένα από αυτά να έχει διαφορετικούς και ειδικούς όρους. Παράλληλα το Διαδίκτυο έχει αλλάξει πλήρως και τη διαδικασία διαμόρφωσης της απόφασης του τελικού καταναλωτή, αφού το 85% των σύγχρονων ταξιδιωτών αποφασίζει online για το ταξίδι του, ανεξάρτητα αν θα κάνει κράτηση online ή ακόμα και offline. Η ανάδειξη, λοιπόν, των στοιχείων διαφοροποίησης και της μοναδικότητας ενός ξενοδοχείου είναι ζωτικής σημασίας για την προσέλκυση κρατήσεων. Σε αυτό το δεδομένο πλαίσιο οι διευθύνοντες μια σύγχρονη ξενοδοχειακή επιχείρηση καλούνται να ανταποκριθούν στις προκλήσεις, αλλά αυτό δεν είναι πάντα δυνατόν για χιλίους δύο λόγους. Για παράδειγμα, δεν διαθέτουν το απόλυτως εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, αλλά μπορεί να μη διαθέτουν και πόρους για να το αποκτήσουν.

Το κενό αυτό φιλοδοξεί να καλύψει με απόλυτο τρόπο, όπως δηλώνουν οι δύο συμπράττοντες, η κοινοπραξία της Axia Hospitality με τη Nelios.

Στον καταμερισμό δυνάμεων και ευθυνών η Axia Hospitality αναλαμβάνει τη διαχείριση των πωλήσεων (online και offline) και των κρατήσεων ενός ξενοδοχείου και η Nelios την αποτελεσματική online προβολή και προώθηση. Οι δύο συμπράττοντες επισημοποιούν: «Στην ουσία πρόκειται για το πλέον ολοκληρωμένο πακέτο πωλήσεων και marketing για ξενοδοχεία, το οποίο αποτελεί καινοτομία στην παγκόσμια αγορά. Μέχρι σήμερα η διαχείριση κρατήσεων ήταν μέρος του πακέτου παροχών των εταιρειών hotel management. Όμως ο φυσικός χώρος αυτής της υπηρεσίας είναι η απόλυτη συσχέτιση της με το marketing και το branding του ξενοδοχείου και έτσι μέσα από αυτή τη διαδικασία να επιτευχθεί το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα για τον ξενοδόχο. Ουσιαστικά δημιουργείται ένα απόλυτα εξειδικευμένο τμήμα πωλήσεων και marketing για τον ξενοδόχο, το οποίο στελεκώνεται με 40 experts σε όλους της επιμέρους τομείς που συνθέτουν το πακέτο των υπηρεσιών. Μέσα λοιπόν από οικονομικές κλίμακας που πετυχαίνει το νέο σχήμα, εξασφαλίζει ανθρώπινο δυναμικό πολύ υψηλών προδιαγραφών, το οποίο υπηρετεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα ξενοδοχεία με τα οποία συνεργάζεται».

Η σημερινή τους σύμπραξη είχε πίσω της παρελθόν. Οι δύο εταιρείες συγκατακούν στο κέντρο της Αθήνας και συνεργάζονται με μεγάλη επιτυχία τα τελευταία 4 χρόνια και έχουν ήδη πάνω από 15 κοινούς πελάτες.



Στον καταμερισμό δυνάμεων και ευθυνών η Axia Hospitality αναλαμβάνει τη διαχείριση των πωλήσεων (online και offline) και των κρατήσεων ενός ξενοδοχείου και η Nelios την αποτελεσματική online προβολή και προώθηση

Η πασχαλινόητη του στην προέβια της Μεγάλης Βρετανίας τον οδήγησε στον χώρο των boutique ξενοδοχείων. Από το 2002 έως και το 2006 εργάστηκε ως Hotel Manager σε πολυτελή ξενοδοχεία στη Σαντορίνη. Το τέλος του 2006 τον βρίσκει με μια δυναμική ευκαιρία στην καριέρα του, αναλαμβάνοντας τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στην ταχέως αναπτυσσόμενη αλυσίδα πολυτελών καταλυμάτων «Andronis Exclusive». Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεργασίας είχε την ευκαιρία να συμμετάσχει σε διεθνείς τουριστικές εκθέσεις σε όλο τον κόσμο, διευρύνοντας τις γνώσεις του στον τουρισμό υψηλού επιπέδου.

Τον Νοέμβριο του 2012, έχοντας ολοκληρώσει μια πολύ επιτυχημένη ουσία, αποχώρησε από τον όμιλο «Andronis Exclusive», οραματιζόμενος τη δημιουργία της πρώτης, παγκοσμίου, εταιρείας αποκλειστικής διαχείρισης πωλήσεων και κρατήσεων. Δημιουργεί την Axia Hospitality και ξεκινά τη διαχείριση κρατήσεων για 9 ξενοδοχεία σε 4 δημοφιλείς προορισμούς στην Ελλάδα. Η ειδίκευση της Axia Hospitality στις πωλήσεις μέσω Ιντερνετ αλλά