



Διευθύνων Σύμβουλος
Digital Marketer

Ψηφιακό Marketing

Αθανάσιος Βούρδας

Ονομάζομαι Θανάσης Βούρδας, είμαι ιδρυτής και ιδιοκτήτης της «DIGIADS» (www.digiads.gr), η οποία δραστηριοποιείται στον τομέα του ψηφιακού Marketing και της διαφήμισης, με έδρα το Ρέθυμνο. Η DIGIADS συνεργάζεται με αρκετές τουριστικές επιχειρήσεις και εταιρείες άλλων κλάδων, καθώς και Οργανισμούς.

Σήμερα θα σας μιλήσω για το τουριστικό Marketing και κυρίως για το τι θα γινόταν –υποθετικά– εάν δεν υπήρχαν οι εταιρείες Booking, Airbnb, Expedia, Vrbo κ.λ.π.

Τι θα γινόταν, λοιπόν; Πώς θα λειτουργούσαμε; Υπάρχει ζωή χωρίς την Booking; Υπάρχει ζωή χωρίς το Airbnb; Κι όμως, ναι!

Εύλογα, λοιπόν, θα μπορούσε να ρωτήσει κάποιος: «Υπάρχει περίπτωση να κλείσει η Booking ή οι υπόλοιπες, αντίστοιχες πλατφόρμες;

Είναι απίθανο!

Νομίζω ότι αν ρωτούσα, πριν λίγα χρόνια, αν ήταν δυνατόν να κλείσει η Thomas Cook θα καταλήγαμε ακριβώς στο ίδιο. Πως είναι αδύνατον να κλείσει.

Ζημίες από το κλείσιμο της Thomas Cook (Στατιστικά από τον Τύπο της χρονιάς 2019);

«Συνολικά η ζημιά για την ελληνική οικονομία, για το 2019 και το 2020, θα ξεπεράσει το 1 δισ. ευρώ (0,5% του ΑΕΠ). Οι επιπτώσεις, οικονομικές και κοινωνικές, θα είναι ιδιαίτερα έντονες για Κρήτη, Ρόδο, Κω, Ζάκυνθο, Κέρκυρα και Σκόπελο

Το 70% των τουριστικών μονάδων της Κρήτης είχαν συνεργασία με την Thomas Cook.»

Πώς λειτουργούν οι εν λόγω πλατφόρμες, όμως, για να έχουν σταθερούς πελάτες;

Η απάντηση είναι το Marketing! Και επενδύουν

σε αυτό!

Ποιο είναι το ποσό που επενδύει η Booking για το Marketing; 3,8 δισεκατομμύρια!!!

Airbnb: 325 εκατομμύρια!!

Αντιστοίχως, 469 εκατομμύρια η Tripadvisor, η οποία να σημειώσω πως επένδυσε 200 εκατομμύρια στο Viator το 2020, για να το μετατρέψει σε μία πλατφόρμα ενοικίασης καταλυμάτων και λοιπών υπηρεσιών/δραστηριοτήτων.

Αυτά, τα σχεδόν 4 δισεκατομμύρια, που επενδύει η Booking προέρχονται από το ποσοστό των κρατήσεων των καταλυμάτων σας.

Αυτονόητο είναι, δε, πως αυτό το ποσό δεν ανταποκρίνεται στο σύνολο των κερδών της επιχείρησης. Είναι μόνο ένα μέρος, το οποίο επενδύει για να επιστραφεί πολλαπλάσια.

Κάπως έτσι μεταφράζεται το Marketing. Ως επένδυση, μέρους των κερδών, με ενέργειες που θα αποφέρουν πολλαπλάσια κέρδη!

Προφανώς δεν είναι όλα από την Ελλάδα, μιας και μιλάμε για μία πλατφόρμα παγκόσμιας κλίμακας.

Είναι, όμως, αντιληπτό το μέγεθος το οποίο αναλογεί στην Ελλάδα, έναν κατεξοχήν τουριστικό προορισμό.

Και εδώ βρίσκεται η ουσία! Όπως η Booking δαπανά ένα ποσοστό των κερδών της από την Ελλάδα στο Marketing, έτσι και οι ελληνικές επιχειρήσεις χρειάζεται να επενδύουν μέρος των κερδών τους, με στόχο την επιστροφή πολλαπλάσιου κέρδους.

Ας εξετάσουμε, εδώ, τον τρόπο που λειτουργούν – συνήθως – οι ελληνικές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων αυτών του τουρισμού, σε σχέση με το τουριστικό Marketing.

- Ιστοσελίδες που, πολλές φορές, δεν ανταποκρίνονται στην ποιότητα υπηρεσιών του καταλύματος.
 - Βασική χρήση των Μέσων Κοινωνικής Δικτύωσης, χωρίς πρότερο στρατηγικό σχεδιασμό.
 - Χρήση παλαιότερου φωτογραφικού υλικού, το οποίο δεν συνάδει με την εποχή και –πιθανώς– αποδυναμώνει την πραγματική αξία του εκάστοτε καταλύματος. (Πόσες τουριστικές επιχειρήσεις, άραγε, χρησιμοποιούν φωτογραφίες της φετινής σεζόν, έτσι ώστε να τρέξουν καταχωρήσεις το επόμενο έτος; Πότε θα έχουν «ανανεωμένο υλικό»;
 - Γίνονται, άραγε, ενέργειες «E-mail Marketing»;
 - Υπάρχουν συνεργασίες στον τομέα της Επικοινωνίας και των Δημοσίων Σχέσεων ή/και με μεγάλους Publishers, για τη σωστή τοποθέτηση και προώθηση των καταλυμάτων;
 - Όσο για το Influencer Marketing; Ένας μικρός – μεγάλος κόσμος, από μόνο του!
- Εάν είστε διστακτικοί, αξίζει να δούμε τι αποτελέσματα είχαν οι αφιλοκερδείς αναρτήσεις των Justin

Bieber, Nicole Kidman, Tom Hanks, Ronaldo, κ.ά.

Το Marketing δεν είναι υπόθεση μόνο των μεγάλων επιχειρήσεων ή καθήκον των φορέων.

Ο ΕΟΤ καταβάλλει προσπάθειες, έχοντας κάνει αρκετά βήματα στο κομμάτι αυτό. Αυτό, όμως, αφορά την Ελλάδα ως σύνολο και, προφανώς, δεν μπορεί να εφαρμοστεί μεμονωμένα για καθένα κατάλυμα ξεχωριστά.

Η Κρήτη μας είναι από μόνος του ένας «δυνατός» τουριστικός προορισμός. Η Περιφέρεια Κρήτης κάνει ενέργειες πολύ σωστά, αφού είμαστε ένα δυνατό «brand»! Χρειάζεται, όμως, παράλληλη προσπάθεια από τους Δήμους, χρειάζεται προσωπική προσπάθεια από κάθε επιχείρηση!

Κι εδώ, θα ήθελα να τονίσω πως ο Δήμος Ρεθύμνου, εδώ και αρκετό καιρό, έχει ένα οργανωμένο τμήμα τουρισμού, με ομάδες εργασίας στελεχωμένες από ανθρώπους του τουρισμού, όπως ο κ. Τσακαλάκης και ο κ. Μπερέτης, καθώς και μέλη τοπικών κοινοτήτων. Τώρα, προχωρά σε ένα ακόμη βήμα, χαράσσοντας – ως νομός – μία ενιαία στρατηγική, για να αναδείξει το Ρέθυμνο ως έναν μοναδικό και «ισχυρό» τουριστικό προορισμό.

Και νιώθω πολύ χαρούμενος που φέτος οργανώνεται και μια επιπλέον ομάδα εργασίας για το Τουριστικό Marketing, στην οποία – με πάρα πολλή χαρά – συμμετέχουμε, ως γραφείο.

Επιστρέφοντας, λοιπόν, στις τουριστικές επιχειρήσεις, θα ήταν εξαιρετικά χρήσιμο και αποτελεσματικό, για κάθε επιχείρηση, η σωστή και με συνέπεια δραστηριοποίηση στον τομέα του Marketing και πιο συγκεκριμένα:

- Tailor made or/and redesigned Website
- Social Media Strategic Plan
- Meta & Google advertising / campaigns
- Marketing Strategic Planning
- Media Relations and Public Relations
- Email Marketing
- Sms Marketing
- Publications

Ανακαλύψτε το κέρδος που μπορούν να σας προσφέρουν οι παραπάνω ενέργειες επενδύοντας! Γιατί να θεωρείτε πως η επιχείρησή σας δεν χρειάζεται το Marketing;

Ναι, το κατάλυμά σας εμφανίζεται σε κάποια πλατφόρμα κι αυτό σας ενισχύει. Δώστε, όμως, παράλληλα την ευκαιρία να σας βρουν κι εκτός πλατφόρμας

Δημιουργήστε ένα στρατηγικό πλάνο Marketing! Είτε με έναν in-house marketer ή μέσω ενός οργανωμένου κι έμπειρου agency.

Δείξτε εμπιστοσύνη στο Marketing! Δείξτε εμπιστοσύνη στις ενέργειες που μπορείτε να υλοποιήσετε, στα πολυάριθμα μέσα που υπάρχουν, για να μπορέσετε να ωφεληθείτε οι ίδιοι από τα κέρδη που αποφέρουν οι επιχειρήσεις σας σε τρίτους.

Παρουσίαση



Video



Η Booking είναι, πράγματι, μία εξαιρετική πλατφόρμα, αναγκαία -τώρα-, για όποιον έχει κατάλυμα. Το ίδιο και για το Airbnb, το Viator, Home Away, Expedia και πάρα πολλές άλλες πλατφόρμες που υφίστανται ή θα δημιουργηθούν.

Αυτή ψηφιακή ζωή, όμως, θα κάνει τον κύκλο της και θα ολοκληρωθεί!

Αν δεν έχετε οργανώσει τα επόμενα βήματά σας, θα χρειαστεί πολύ περισσότερος χρόνος για να εξελιχθείτε και να ακολουθήσετε την εποχή.

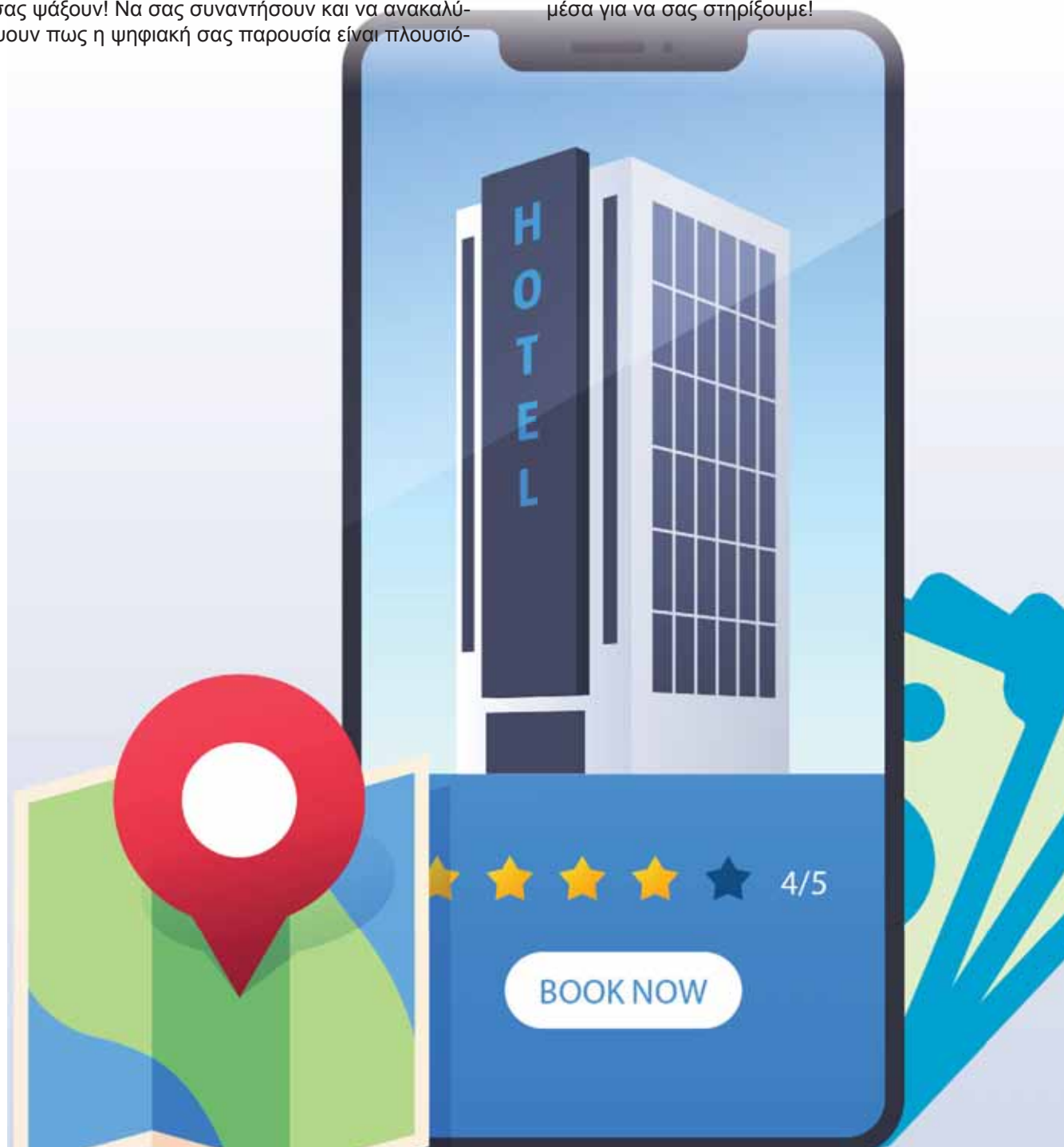
Οργανώστε την ψηφιακή σας ζωή, την ψηφιακή ζωή της επιχείρησής σας και δώστε την ευκαιρία να σας ψάξουν! Να σας συναντήσουν και να ανακαλύψουν πως η ψηφιακή σας παρουσία είναι πλουσιό-

τερη και καλύτερη, είναι ευφάνταστη και ζωντανή!

Δημιουργήστε τον δικό σας δρόμο, το δικό σας στρατηγικό πλάνο, αποκτήστε τη δική σας ξεχωριστή οντότητα και δώστε την ευκαιρία στους επίδοξους πελάτες σας να σας γνωρίσουν μέσα από τη δική σας σελίδα, τα δικά σας Social Media, τις δικές σας διαφημιστικές ενέργειες.

Υπάρχει ζωή και πέρα από την Booking. Υπήρχε και πριν, θα υπάρχει και μετά.

Εσείς μπορείτε να χαράξετε τη δική σας πορεία, να διαμορφώσετε την ψηφιακή ζωή της επιχείρησής σας! Εμείς είμαστε εδώ και διαθέτουμε όλα τα μέσα για να σας στηρίξουμε!



INTERNATIONAL TRADE SHOW CONSTRUCTION

EXHIBITION SERVICES

SHOPFITTING SERVICES

EVENT SERVICES

We are proud that well-know customers rely on our services on regular basis and would be happy to add you to our list.

... and others