



Ιδρυτής της EyeWide,
συνιδρυτής της Revitup.direct

Ψηφιακά Εργαλεία

Μηνιάς Παιδάκης

Ξεκινήσαμε το 2012 να υποστηρίζουμε στρατηγικά μεγάλα ξενοδοχεία εποχικής λειτουργίας που είχαν αποφασίσει να διεκδικήσουν μερίδιο στην online αγορά των μεμονωμένων ταξιδιωτών.

Στόχος να δώσουμε τη λύση στο τυπικό πρόβλημα του Έλληνα ξενοδόχου: Να ξεφύγει από το μαζικό «παραδοσιακό» μοντέλο, απευθυνόμενος έτσι άμεσα σε δυνητικούς πελάτες μέσω εργαλείων του digital marketing ώστε σταδιακά να μειώσει την εξάρτησή της πληρότητάς του από τους Tour Operators και όσο δύναται να διευρύνει και την εποχικότητα της σεζόν για την επιχείρησή του.

Τα αρχικά αποτελέσματα επιβεβαίωσαν τις προσδοκίες στις περισσότερες περιπτώσεις, αποδεικνύοντας στους τολμηρούς – για εκείνη την εποχή – επιχειρηματίες ότι με στρατηγικό πλάν μάρκετινγκ και στοχευμένες ενέργειες ελεγχόμενου, σωστά προϋπολογισμένου κόστους δηλαδή, μπορούν να ανοίξουν νέες αγορές και να αποκτήσουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ απέναντι στους παραδοσιακούς συνεργάτες τους. Αυτό δεν είναι και το ζητούμενο για έναν επιχειρηματία;

Σαν Revitup έχουμε δομήσει την υπηρεσία μας εμπιρεύοντας όλα τα στάδια του στρατηγικού σχεδιασμού: Σχεδιασμός, Οργάνωση, Υλοποίηση,

Έλεγχος. Στην αρχή τα πράγματα ήταν πιο ρευστά, καθώς και εμείς μαθαίναμε μαζί με τους πελάτες μας. Οι πελάτες λοιπόν δημιούργησαν – κάπως άναρχα θα λέγαμε – εσωτερικά τις ομάδες που διαχειρίζονται τις online πωλήσεις και υποστηρίζονται από εμάς κυρίως σε επίπεδο ανάλυσης δεδομένων, Performance Marketing, Revenue & Yield Management και προσαρμογής τακτικών προώθησης και πωλήσεων. Φυσικά, στην παροχή υπηρεσίας, κάθε πελάτης – ξενοδοχείο στην περίπτωση μας, είναι διαφορετικά. Γενικά πάντως, στο διερευνητικό στάδιο μιας συνεργασίας, προσπαθούμε να ανιχνεύσουμε αν υπάρχει η πρόθεση για αλλαγή του μοντέλου λειτουργίας των πωλήσεων σε ένα ξενοδοχείο. Είναι πάρα πολύ σημαντικό η διοίκηση της επιχείρησης να είναι διατεθειμένη να αλλάξει όχι μόνο τη διαφήμιση, ή το μάρκετινγκ

ή τις πωλήσεις, αλλά όλο τον τρόπο με τον οποίο δουλεύει έως σήμερα, σε πιο σύγχρονο τρόπο. Ο τρόπος αυτός είναι προσαρμοσμένος στα νέα ψηφιακά εργαλεία που κυριαρχούν πλέον στην αγορά και παρέχουν το κεφάλαιο κίνησης του μέλλοντος: Τα δεδομένα. Τα δεδομένα όμως για να είναι ωφέλιμα ως asset για μία επιχείρηση, θα πρέπει να γνωρίζουν οι διαχειριστές τους πώς και πότε να τα χρησιμοποιήσουν. Είτε στο στάδιο του σχεδιασμού (πριν την έναρξη της σεζόν) είτε στη φάση της υλοποίησης (κατά τη διάρκεια της σεζόν), είτε στο στάδιο του ελέγχου, είμαστε μαζί στηρίζοντας τους πελάτες μας σε αυτή τη ψηφιακή τους μετάβαση.

Γνωρίζοντας την κουλτούρα του Έλληνα ξενοδόχου προσαρμοζόμαστε στην πραγματικότητά τους, δίνοντάς τους αυτό που θέλουν και οι ίδιοι να δώσουν στους επισκέπτες μας: Αξία.



Παρουσίαση

