

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

ΑΘΗΝΑ, 04 ΜΑΡΤΙΟΥ 08

Η παγκοσμιοποίηση στις τεχνικές πωλήσεων μέσω του διαδικτύου και επιπτώσεις στην ελληνική αγορά

Οι συνεχόμενες και ραγδαίες εξελίξεις στα δίκτυα διανομής των αεροπορικών εταιριών, όπως τα ηλεκτρονικά εισιτήρια, οι κρατήσεις θέσεων μέσω διαδικτύου, και φυσικά οι πληρωμές πελατών και ταξιδιωτικών γραφείων απευθείας στις αεροπορικές εταιρίες με πιστωτικές κάρτες, η μέσω της IATA, τα πολυεθνικά-τηλεφωνικά κέντρα σε τρίτες χώρες, η ηλεκτρονική διαφήμιση στα διάφορα sites κ.α., έχουν αλλάξει άρδην τον τρόπο που λειτουργούν οι πωλήσεις σε τοπικό και πανευρωπαϊκό επίπεδο για τις αεροπορικές εταιρίες.

Η εξειδίκευση πλέον είναι επιβεβλημένη σε όλο το φάσμα του κλάδου πωλήσεων και μάρκετινγκ. Οι Γενικοί Αντιπρόσωποι, εκ των πραγμάτων, είναι υποχρεωμένοι να εκπαιδεύονται στις τελευταίες τεχνικές προώθησης ηλεκτρονικών μέσων και να πρωτοπορούν, αν θέλουν να είναι αποτελεσματικοί. Το διαδίκτυο εξελίσσεται σε πολυεργαλείο και όλο και περισσότερες επιλογές πελατών και ενέργειες εταιριών λειτουργούν μέσω του διαδικτύου, ηλεκτρονικό check-in κλπ.

Ο στόχος είναι διττός: Μείωση λειτουργικού κόστους, ανθρώπινου δυναμικού κυρίως και παράλληλη αύξηση μεριδίου αγοράς.

Τα sites των εταιριών εξελίσσονται σε υπερπολύτιμα εργαλεία σημείων πωλήσεων και ανταγωνίζονται μεταξύ τους σε εφευρετικότητα, τεχνικές προώθησης των ίδιων των sites με έξυπνα τρικ διαγωνισμών αλλά και παράλληλη προβολή σε παγκόσμια ταξιδιωτικά sites όπως Expedia, Travelocity κλπ

Οι συγχωνεύσεις και οι συμμαχίες των εταιριών αποσκοπούν στον ίδιο στόχο.

Οι μεγάλοι αερομεταφορείς μιμούνται τις εταιρίες χαμηλού κόστους για ένα όλο και μεγαλύτερο μερίδιο του πελατολογίου τους.

Οι μικρές αγορές όπως η ελληνική, εκτός της ναυτιλίας ως ένα βαθμό, κινδυνεύουν να μπουν στο περιθώριο. Κάποιες εταιρίες αρέσκονται να κατευθύνουν τις πωλήσεις τους στην Ελλάδα από κάποιο τηλεφωνικό κέντρο που εδρεύει στο εξωτερικό και να επισκέπτονται περιστασιακά την ελληνική αγορά, ίσως μία η δύο φορές το χρόνο.

Παράλληλα, τα γραφεία των ίδιων των εταιριών συρρικνώνονται και συγχωνεύονται οι λειτουργίες τους.

Τα σκαμπανεβάσματα στις τιμές του πετρελαίου, αλλά σε ψηλά επίπεδα, συνεχίζονται. Πληρότητες 75% δεν διασφαλίζουν πλέον κερδοφορία σε κάποιες εταιρίες!

Η άλλη όψη του νομίσματος

Μέσα σε αυτό το έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι εταιρίες είναι σε αναζήτηση λύσεων που θα τους εξασφαλίζουν μειωμένο κόστος λειτουργίας και ταυτόχρονα αυξημένες πληρότητες και μερίδια αγοράς.

Διαφορετικά, πολύ απλά, θα στραφούν σε άλλους προορισμούς εκτός της ελληνικής επικράτειας. Επιπλέον, έχει διαπιστωθεί τελευταία, ότι όλο και περισσότεροι τουρίστες υψηλού εισοδήματος ταξιδεύουν με εταιρίες χαμηλού κόστους, η και charters, όταν επιλέγουν να πάνε διακοπές.

Η απελευθέρωση της επίγειας εξυπηρέτησης στα περισσότερα ελληνικά αεροδρόμια αποτελεί μονόδρομο για τη χώρα μας, που πρέπει να παραμένει ανταγωνιστική, αν θέλει να προσελκύει τουρίστες και να μην έχει απώλειες από γειτονικές μας αγορές, όπως Τουρκία, Κροατία, Σλοβενία κα. Ο Αερολιμένας Αθηνών (εκτός του τομέα επίγειας εξυπηρέτησης) δυστυχώς παραμένει μέσα στα πλέον ακριβά αεροδρόμια της Ευρώπης, παρ' όλες τις βραβεύσεις και καλές ομολογουμένως υπηρεσίες που παρέχει.

Άρα τα υπόλοιπα τουριστικά αεροδρόμια της χώρας που δυστυχώς συνεχίζουν να μην έχουν απελευθερωθεί στην επίγεια εξυπηρέτηση, πρέπει άμεσα να ακολουθήσουν τον ελεύθερο ανταγωνισμό, ώστε οι χρεώσεις τους προς τις εταιρίες να είναι χαμηλότερες, όπως συνέβη με τα πέντε ελληνικά αεροδρόμια που λειτουργούν θαυμάσια εδώ και κάποια χρόνια, στα πλαίσια του ελεύθερου ανταγωνισμού, με τρεις εταιρίες επίγειας εξυπηρέτησης να συναγωνίζονται μεταξύ τους για να προσελκύουν εταιρίες στην τουριστική περίοδο.

**ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
C/O Navigator Travel & Tourism Services**

Ακαδημίας 31, 6^{ος} όροφος, 10672 Κολωνάκι, Τηλ.: 210 3609801-3, Φαξ: 210 3634271

E-mail: evangelos@hydratravel.gr

Εμείς, ως Γενικοί Αντιπρόσωποι Αεροπορικών Εταιριών αυτό τον ρόλο έχουμε, ειδικά με εταιρίες χωρίς προγραμματισμένα δρομολόγια στη Ελλάδα (off-line): Να συμβάλλουμε στην μείωση του κόστους διανομής και πωλήσεων των εταιριών που αντιπροσωπεύουμε και ταυτόχρονα να τις δελεάζουμε να ανοίγουν δρομολόγια προς τα ελληνικά αεροδρόμια, αφού πρώτα έχουμε αποδείξει με τα αποτελέσματα πωλήσεων, ότι υπάρχει χώρος για αυτές στην ελληνική αγορά, ειδικά με τα πληρώματα της αναπτυσσόμενης ελληνικής ποντοπόρου ναυτιλίας σε όλο τον πλανήτη.

Ο ρόλος μας αυτός έχει αναγνωριστεί και από το Συμβούλιο Αεροπορικών Αντιπροσώπων (BAR) όπου μετέχουν όλες οι ελληνικές και ξένες εταιρίες και για πρώτη φορά μας έχουν καλέσει να συμμετέχουμε ως ισότιμα μέλη σε αυτό το σύνδεσμο.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
C/O Navigator Travel & Tourism Services

Ακαδημίας 31, 6^{ος} όροφος, 10672 Κολωνάκι, Τηλ.: 210 3609801-3, Φαξ: 210 3634271
E-mail: evangelos@hydratravel.gr