



## Ιωάννης Κυρίτσης

Ο Ιωάννης Κυρίτσης, ιδρυτής της εταιρείας Axia Hospitality, η οποία λειτουργεί ως «υπεύθυνη πωλήσεων/κρατήσεων», υπογραμμίζει το σημαντικό ρόλο του διαδικτύου στη μάχη των ξενοδοχείων.

### Ποιο είναι το αντικείμενο της εταιρείας σας;

Διαθέτοντας πολυετή εμπειρία στον τομέα του τουρισμού, δημιούργησα την Axia Hospitality. Το αντικείμενό της είναι η διαχείριση των κρατήσεων και η ανάπτυξη των πωλήσεων, και ουσιαστικά αποσκοπεί στο να βοηθήσει τα συνεργαζόμενα καταλύματα να πουλήσουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα δωμάτια τους. Όντας απόλυτα εξειδικευμένοι στον τομέα μας, διευκολύνουμε τα συγκροτήματα που εκπροσωπούμε να μεγιστοποιήσουν το τζίρο και την πληρότητά τους, λειτουργώντας ως «υπεύθυνοι πωλήσεων/κρατήσεων».

**Διαφοροποιούμενη από τις εταιρείες management, η Axia Hospitality δραστηριοποιείται αποκλειστικά στη διαχείριση κρατήσεων. Τι προσφέρει αυτή η εξειδίκευση;**

Η διοίκηση ενός ξενοδοχείου περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα καθηκόντων και δραστηριοτήτων. Αυτό σημαίνει ότι ενδέχεται

να παραμεληθούν οι πωλήσεις, ειδικά αν κάποιος εμπλέκεται και στη λειτουργία της μονάδας. Στην εποχή του ίντερνετ και των social media, οι πωλήσεις είναι ο κύριος παράγοντας που θα κρίνει την επιτυχία. Εμείς εστιάζουμε σε αυτό. Κι άλλες εταιρείες του χώρου μας, που κάνουν

management συνολικά, προσφέρουν αντίστοιχες υπηρεσίες, ωστόσο το πλεονέκτημα της Axia Hospitality είναι ότι εξειδικεύεται στις κρατήσεις/πωλήσεις. **«Reservation management», «IDS management», «revenue management». Τι σημαίνει στην πράξη η**



### ορολογία της δουλειάς σας;

Το reservation management περιλαμβάνει τη δημιουργία πωλήσεων και τη διαχείριση των κρατήσεων που αυτές αποφέρουν. Αφορά στην καθετοποίηση των υπηρεσιών, από την αρχή, την πώληση δηλαδή, έως το τέλος, δηλαδή αντίστοιχα την κράτηση. Το IDS management έχει να κάνει με τη διαχείριση των σελίδων ηλεκτρονικών κρατήσεων. Στο ίντερνετ απαντώνται πάνω από 2.000 τέτοιες σελίδες. Στο κάθε ξενοδοχείο όμως, ανάλογα με το προφίλ και τον τύπο του, δεν ταιριάζουν πάνω από 10-12. Χρειάζεται προσεκτικό φιλτράρισμα. Εφόσον επιλεχθούν οι κατάλληλες σελίδες, η συνεργασία μαζί τους προϋποθέτει καθημερινή διαχείριση σε επίπεδο περιεχομένου και τιμολόγησης. Τέλος, το revenue management είναι ουσιαστικά η διαχείριση της τιμολόγησης, με γνώμονα τις ανάγκες της αγοράς και τη ζήτη-



ση, με στόχο τη μεγιστοποίηση των εσόδων κάθε περίοδο.

### Τι όφελι αποκομίζει ένα ξενοδοχείο που συνεργάζεται μαζί σας;

Είναι επόμενο ότι οι πωλήσεις αυξάνονται όταν ένα κατάλυμα είναι σωστά σχεδιασμένο και προβεβλημένο, πολύ απλά διότι έτσι το εντοπίζουν οι εν δυνάμει πελάτες του. Άρα το πρώτο όφελος για το συνεργαζόμενο ξενοδοχείο προκύπτει από την άρτια προβολή του στο ίντερνετ και στις κατάλληλες σελίδες on line κρατήσεων. Εφόσον εξασφαλισθεί αυτό, το τόσο βασικό, αλλά όχι και αυτονόητο, σε συνδυασμό με τη σωστή διαχείριση της τιμολόγησης (revenue management), οι πωλήσεις αυξάνονται περαιτέρω. Η άνοδος της πληρότητας οδηγεί στην αύξηση της κερδοφορίας του ξενοδοχείου, που είναι και το τελικό ζητούμενο.

**Μιλήστε μας για κάποιες σημαντικές συνεργασίες σας.** Συνεργαζόμαστε με επιχειρήσεις σε πάνω από 12 προορισμούς

ανά την Ελλάδα, οπότε είναι λίγο δύσκολο να ξεχωρίσουμε τους πελάτες μας. Ωστόσο θα ήθελα να σταθώ στον όμιλο Andronis Exclusive, καθώς μας εμπιστεύτηκε από την πρώτη μέρα της λειτουργίας μας.

### Ποιο είναι το κλειδί της επιτυχίας;

Η ορθή και έξυπνη αξιοποίηση του ίντερνετ μπορεί να κάνει τη διαφορά. Τα καταλύματα, που τοποθετούνται με επαγγελματισμό στην αγορά των on line κρατήσεων και ταυτόχρονα διαχειρίζονται με σωστό τρόπο την τιμολογιακή τους πολιτική, έχουν όλα τα φόντα για να πετύχουν το στόχο τους.

## INFO

**Axia Hospitality**  
Αγίου Μάρκου 29, 10560, Αθήνα,  
τηλ. +30 214 68 79 900  
fax: +30 214 68 79 999  
e-mail: info@axiahospitality.com  
website: www.axiahospitality.com