

Τουρισμός μετά τον... COVID19

Vassilios Canellos

Ο Βασίλειος Κανέλλος είναι στέλεχος στον κλάδο του F&B με ισχυρό γνωστικό υπόβαθρο στον τομέα των τροφίμων και ποτών.

WRITTEN BY VASSILIOS CANELLOS

πως θα αντιμετωπίσει ο Τουρισμός την κατάσταση!!!

Η προσαρμογή και η μετάβαση των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων σε σύγχρονα μοντέλα λειτουργίας είναι πλέον μονόδρομος.

Τα ξενοδοχεία έχουν ήδη κλείσει καταγράφοντας μεν απώλειες, όμως ταυτόχρονα περιορίζουν τα λειτουργικά τους έξοδα. Όταν ανακάμψει η τουριστική κίνηση θα μπορέσουν να καλύψουν σε πιο ταχείς χρόνους το χαμένο έδαφος.

Όμως ποια είναι αυτά τα σημεία που θα πρέπει να σταθεί ο Έλληνας Ξενοδόχος προκειμένου να φέρει πάλι έσοδα στην επιχείρησή του.

Κατ' αρχάς θα πρέπει σε όλη τη διάρκεια που τα ξενοδοχεία παραμένουν κλειστά **να διατηρούν την επαφή μέσω των κοινωνικών δικτύων με τους υπάρχοντες αλλά και με τους υποψήφιους πελάτες** τους. Με μια αναδιαμορφωμένη στρατηγική που θα προσπαθεί να μειώσει τη νευρικότητα και τον πανικό των ανθρώπων αλλά ταυτόχρονα προσπαθώντας **να ισορροπήσουν τις καμπάνιες τους ανάμεσα στη λογική και την υπευθυνότητα.**

Ένας βασικός παράγοντας που θα παίξει μεγάλο ρόλο στην εμπιστοσύνη του υποψήφιου καταναλωτή είναι οι **πιστοποιήσεις HACCP και ISO.**

Πιστοποιήσεις που δημιουργούν ασφάλεια λόγω του υψηλού επιπέδου των προτύπων διαχείρισης και ασφάλειας τροφίμων.

Σίγουρα αυτές οι επιχειρήσεις που "τρέχουν" ήδη τέτοια προγράμματα, θα έχουν ένα πλεονέκτημα παραπάνω στην προσέλκυση πελατών χωρίς αυτό να σημαίνει ότι οι υπόλοιπες επιχειρήσεις θα μείνουν πίσω, αφού θα υπάρξουν σκληρές οδηγίες από τον ΕΟΔΥ

Όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική, θεωρώ ότι θα πρέπει **να αμυνθούν απέναντι στις μειώσεις** και εκπτώσεις διότι αυτό θα καθυστερήσει πολύ περισσότερο την ανάκαμψη. Αντίθετα μπορούν να δημιουργήσουν **ελκυστικότερα πακέτα,** επιβραβεύσεις επαναλαμβανόμενων πελατών, αναβαθμίσεις υπηρεσιών κατά περίπτωση.

Επίσης θα πρέπει να δοθούν **κίνητρα στους πελάτες να μην ακυρώνουν τις διακοπές** τους αλλά να τις τοποθετούν χρονικά λίγο παρακάτω. **Μια στροφή προς την εγχώρια αγορά** θα ήταν επίσης πολύ χρήσιμη. Η Ελλάδα ενδεχομένως να ανοίξει πολύ πιο σύντομα από άλλες Ευρωπαϊκές χώρες. Είναι πολύ **σημαντικό να απορροφηθεί εγχώριος τουρισμός** ακόμα κι από Ξενοδοχεία που παραδοσιακά δεν είχαν Έλληνες πελάτες.

"Δεν διορθώνω προβλήματα. Διορθώνω τη σκέψη μου και τα προβλήματα λύνονται μόνα τους."

LOUISE L. HAY



Vassilios Canellos

Ο Βασίλειος Κανέλλος είναι στέλεχος στον κλάδο του F&B με ισχυρό γνωσιακό υπόβαθρο στον τομέα των τροφίμων και ποτών.

Έχει πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας στη διαχείριση ομάδων και στη διασφάλιση προτύπων διαδικασιών εξυπηρέτησης πελατών και ασφαλείας τροφίμων (ISO).

Είναι Guest speaker στο **Diploma in F&B Management** του **IST College.**

Εργάζεται ως υπεύθυνος προώθησης των πωλήσεων στο **Beverage Department** και της λειτουργίας του **Elite Club** στο Ξενοδοχείο **Amada Colossos Resort** στη Ρόδο.

Ανάπτυξη του Direct Booking και προσέλκυση ταξιδιών κινήτρων, συνεδρίων και κάθε άλλης μορφής επιβραβεύσεων των μελών τους από εταιρείες και συλλόγους,

Θα πρέπει στο επίπεδο του marketing και της επικοινωνίας να υπάρξει μια διαβεβαίωση προς όλες τις κατευθύνσεις ότι ακολουθούνται οι συμβουλές των τοπικών κυβερνητικών αρχών, **με αυστηρές οδηγίες υγείας και ασφάλειας** λαμβάνοντας το υψηλότερο επίπεδο προληπτικών μέτρων για να κρατηθούν οι φιλοξενούμενοι και το προσωπικό ασφαλείς.

Θα πρέπει να επαναπροσδιοριστεί ο τρόπος της εστίασης στο σύνολο του. Δεν γνωρίζει κανείς ακόμα αν θα παραμείνει ως τύπος παράθεσης, αυτός του μπουφέ ή θα πάμε σε άλλες μεθόδους. Δεν ξέρουμε ακόμα αν θα αλλάξουν οι αριθμοί των τραπεζοκαθισμάτων ανά τετραγωνικό μέτρο.

Πόσες φορές θα απολυμαίνονται οι κοινόχρηστοι χώροι. Θα υπάρξουν οδηγίες από τους αρμόδιους φορείς προ του ανοίγματος των Ξενοδοχείων, πράγμα το οποίο μπορεί να ανεβάσει κατακόρυφα το κόστος γιατί θα απαιτούνται περισσότερες εργατοώρες από πριν για την ίδια εργασία.

Ένα άλλο μεγάλο κομμάτι είναι αυτό του προσωπικού. Θα πρέπει η επιχείρηση να αντιμετωπίσει το προσωπικό σαν εσωτερικό πελάτη. Αυτό που μπορεί να κάνει για τώρα τουλάχιστον ο επιχειρηματίας είναι να είναι δημιουργικός και να σκεφτεί πώς θα μπορέσει **να προσφέρει καθησυχασμό και κοινωνική σύνδεση** με το προσωπικό του. Να το κρατήσει σε **μια συγκρατημένη αισιοδοξία** ότι όλο αυτό έχει ένα τέλος που όλοι μαζί θα κληθούμε να το αντιμετωπίσουμε και να βάλουμε από κοινού "πλάτη" για την ανάκαμψη.



Ένας παράγοντας που είναι πολύ σημαντικός για τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων, ώστε να αποφασίσουν οι Ξενοδόχοι πότε θα ανοίξουν τα ξενοδοχειακά συγκροτήματα είναι, **το σχέδιο μερικής ή και ολικής απασχόλησης** που αναμένεται να ανακοινώσει το Υπουργείο Εργασίας ούτως ώστε, οι ξενοδόχοι που επιθυμούν να ανοίξουν τα ξενοδοχεία τους να μπορέσουν να εργοδοτήσουν κόσμο κατά αναλογία με την πληρότητα που θα έχουν στο ξεκίνημα τους, ενώ στη συνέχεια να αυξάνουν το προσωπικό βάση και των πληροτήτων. Φανταστείτε ότι ο Ευρωπαίος τουρίστας είναι φοβισμένος, παγωμένος, κλεισμένος κι όταν θα ανοίξουν οι πόρτες της επιστροφής στην κανονικότητα, θα θέλει να φύγει και να τα αφήσει όλα αυτά πίσω του.

Έχοντας λοιπόν εξασφαλίσει μέσω κάποιου μηχανισμού, ότι ο εισερχόμενος τουρίστας έχει ελεγχθεί σχετικά με τον ιό και διασφαλίζεται σε ένα μεγάλο ποσοστό η εγκυρότητα του αποτελέσματος έχουμε επιτύχει ως προς το ένα σκέλος. **Η διασφάλιση των χώρων υποδοχής όπως είναι τα αεροδρόμια και τα Ξενοδοχεία με τήρηση όλων των κανόνων υγιεινής** είναι το άλλο σκέλος.

Όλο το υπόλοιπο ανάμεσα στα δύο αυτά σκέλη είναι μια **αυθεντική ειλικρινής Ελληνική φιλοξενία** που θα σκορπίσει μνήμες, φοβίες και αρνητικότητα, μια θάλασσα που θα ξεπλύνει το κακό από το μυαλό των ανθρώπων και ένας ήλιος που θα καυτηριάσει όσες πληγές δημιουργήθηκαν.

Επαγρύπνηση, αισιοδοξία και θετική σκέψη λοιπόν να σώσουμε ότι σώζεται και να επαναδομήσουμε τα πάντα με νέα ήθη και νέες πρακτικές.



Food & Beverage

TIPS FOR PROFESSIONALS

το διαβάσατε;



fnb-pro.gr