



**ΙΟΝΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ**



ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ
ΙΟΝΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

**Marketing Plan: Δημιουργία και Διαχείριση
ενός Πολυτελούς Θέρετρου στην Κέρκυρα**

ΟΝΟΜΑ: Δημήτριος Σ. Φρόνιμος

ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΗΤΡΩΟΥ: T2020132

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ/ΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ/ΤΡΙΑ:

Αλκμήνη Γκρίτζαλη

Αριθμός λέξεων: 9168

ΚΕΡΚΥΡΑ 2024

Marketing Plan: Δημιουργία και Διαχείριση ενός Πολυτελούς Θέρετρου στην Κέρκυρα

Η πτυχιακή εργασία εγκρίθηκε από:

Βαθμίδα συν Όνομα και Επώνυμο τους επιβλέποντος

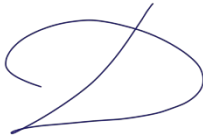
Επίκουρη Καθηγήτρια Αλκμήνη Γκρίτζαλη

Βαθμίδα συν Όνομα και Επώνυμο μέλους της επιτροπής

Επίκουρος Καθηγητής Ναούμ Μυλωνάς

Υπεύθυνη Δήλωση

Με το παρόν κείμενο βεβαιώνω ότι ο κάτωθι υπογράφων είμαι συγγραφέας της παρούσης πτυχιακής εργασίας, η οποία εκπονήθηκε στο πλαίσιο των απαιτήσεων του προγράμματος σπουδών του Τμήματος Τουρισμού του Ιόνιου Πανεπιστήμιου και η οποία παραδόθηκε, μετά από έγκριση του επιβλέποντας καθηγητή μου, σε έντυπη και ψηφιακή μορφή στη Γραμματεία του Τμήματος. Επίσης δηλώνω πως κάθε πηγή που χρησιμοποίησα (βιβλιογραφία, αρθρογραφία, δικτυογραφία), για την υποστήριξη των υποθέσεων της μελέτης και της ερευνάς μου, είναι πλήρως συμβατή με τα ακολουθούμενα επιστημονικά πρότυπα και, επιπλέον, αναφέρεται ρητά, υπό μορφή αναφοράς-παραπομπής, σε όλο το φάσμα κειμένων της παρούσης εργασίας. Το αυτό ισχύει για τη χρήση δευτερογενών δεδομένων (πινάκων, διαγραμμάτων και εικόνων), ιδεών και λέξεων, τα οποία και αναφέρονται είτε ακριβώς όπως υπάρχουν στις πηγές είτε μεθερμηνεύονται από εμένα.

Επώνυμο	Φρόνιμος
Όνομα	Δημήτριος
Αριθμός Μητρώου	T2020132
Ημερομηνία	18/01/2024
Υπογραφή	

Περίληψη

Αυτό το έγγραφο παρουσιάζει μια συνολική πρόταση για τη δημιουργία και διαχείριση ενός πολυτελούς ξενοδοχείου στην Κέρκυρα. Καλύπτει σημαντικά στοιχεία, όπως η τοποθεσία του ξενοδοχείου, τους τύπους δωματίων, επιλογές branding, ανάλυση του ανταγωνισμού και ένα σχέδιο δράσης για επιτυχημένη έναρξη και λειτουργία. Επικεντρώνοντας στους ταξιδιώτες πολυτέλειας, το πλάνο επικεντρώνεται στα πλεονεκτήματα της τοπικής διαχείρισης, ενώ τονίζει τη σημαντικότητα της ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών, της βιωσιμότητας και της παροχής προσωποποιημένων εμπειριών στους επισκέπτες.

Λέξεις Κλειδιά

Ανάλυση Αγοράς, Ανάλυση Ανταγωνισμού, Βελτιστοποίηση Εσόδων, Στρατηγική Παρουσίας στο Διαδίκτυο, Στρατηγική Τιμολόγησης, Πλάνο Μάρκετινγκ, Τμηματοποίηση Πελατών, Βιώσιμη Ανάπτυξη, Διαχείριση Φιλοξενίας, Ενσωμάτωση Online Κρατήσεων

Abstract

This document presents a comprehensive proposal for the establishment and management of a luxury hotel in Corfu, Greece. It covers key elements such as the hotel's location, room types, branding options, competitive analysis, and an action plan for successful launch and operation. Emphasizing a focus on luxury travelers, it highlights the advantages of individual management, while underscoring commitments to excellence, sustainability, and personalized guest experiences.

Keywords

Market Analysis, Competitive Analysis, Revenue Optimization, Online Presence Strategy, Pricing Strategy, Marketing Initiatives, Customer Segmentation, Sustainable Growth, Hospitality Management, Online Booking Integration

Contents

I. Executive Summary	11
A. Μια επισκόπηση της Τουριστικής Αγοράς	11
B. Σεζόν 2023 : Τάσεις και Προοπτικές.....	11
C. Κύρια Ευρήματα και Τάσεις	12
Ανάλυση Πτήσεων:	12
Ανάλυση Τιμολογιακής Πολιτικής Ανταγωνισμού:.....	13
D. Προτάσεις.....	14
Συμπεράσματα.....	14
II. Εισαγωγή.....	14
A. Background and Context.....	14
B. Σκοπός της μελέτης	15
C. Scope and Methodology	15
III. Ανάλυση Πτήσεων.....	16
A. Διεθνές Αεροδρόμιο Κέρκυρας.....	16
1. Διαχείριση και Ιδιοκτησία	16
2. Εποχικές Τάσεις Κίνησης.....	16
B. Εθνικότητες	16
1. Κατανομή Επιβατών και Πτήσεων.....	16
2. Κύριες Αγορές (Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Πολωνία, Ιταλία, Γαλλία).....	17
C. Εξέλιξη των Βασικών Αγορών.....	18
1. Πτήσεις Ηνωμένου Βασιλείου.....	18
2. Πτήσεις Γερμανίας	19
3. Πτήσεις Πολωνίας	20
D. 2023 Εξέλιξη Πτήσεων	21
IV. Ανάλυση Καταλυμάτων	23
A. Επισκόπηση της Αγοράς Καταλυμάτων	23

1. Συνολικές Μονάδες, Δωμάτια και Κρεβάτια (2021).....	23
2. Κατηγοριοποίηση ανά Αστέρια.....	24
B. Εξέλιξη Αγοράς	25
Ρυθμός Ανάπτυξης (2017-2021).....	25
C. Η Αγορά των Πολυτελών Καταλυμάτων	25
1. Εισαγωγή Νέων Παικτών	25
2. Επενδύσεις και Επεκτάσεις	26
D. Ανταγωνισμός Τιμών	26
1. Τιμολογιακή Ανάλυση για το 2023	27
2. Βασικοί Παίκτες και Τμηματοποίηση	27
V. Συμπεράσματα	28
A. Σύνοψη Σημαντικών Αποτελεσμάτων	29
B. Επιπλοκές για την Τουριστική Αγορά.....	29
C. Μελλοντικές Προοπτικές	30
VI. Barbatee Cove.....	31
A. Τοποθεσία Ξενοδοχείου	31
Εγγύτητα στη Θάλασσα και την Παραλία.....	31
Προσβασιμότητα και Άνεση	31
Η Πρόκληση της Πρόσβασης στην Παραλία	31
Αποστάσεις.....	32
VII. Κατηγοριοποίηση & Κοινό Στόχος.....	33
Η Ξενοδοχειακή Αγορά στην Κέρκυρα	33
Προτεινόμενη Κατηγοριοποίηση	33
Κοινό Στόχος και Παροχές.....	33
Τύποι Δωματίων.....	34
Τιμολογιακή Πολιτική.....	35
VIII. Τύποι Δωματίου και Τμήματα	36

A. Τυπολογία Δωματίων	36
Swim Up Rooms.....	36
Double Rooms	36
Junior Suites	36
Suites	37
Executive Suite for 4 Pax	37
Presidential Suite for 4 Pax	37
B. Τμήματα του Ξενοδοχείου.....	37
Κεντρικό Εστιατόριο με Μπουφέ.....	38
A La Carte Εστιατόριο	38
Bars and Lounges	38
Spa and Wellness Center	39
Open-Air Gym.....	39
Επιπρόσθετες Υπηρεσίες & Εγκαταστάσεις	39
IX. Ανάλυση Ανταγωνισμού	40
Επισκόπηση Τοπικού Ανταγωνισμού	40
Άμεσοι Ανταγωνιστές: Domes of Corfu and Pelekas Monastery	40
Domes of Corfu	40
Κοινό Στόχος και Guest Experience	41
Pelekas Monastery	41
The Olivar Suites.....	42
Target Audience	43
Προοπτική Εσόδων	43
Ανταγωνισμός & Συνέργειες.....	43
X. Branding Ξενοδοχείου	44
Πλεονεκτήματα Διεθνούς Αλυσίδας.....	44
Κύρος και Φήμη	44

Διεθνή Loyalty Clubs	44
Marketing και Δίκτυο Διανομής.....	44
Επιχειρησιακά Standards	44
Μειονεκτήματα Διεθνούς Αλυσίδας	44
Υψηλά Royalties.....	44
Προϋποθέσεις Loyalty Club	45
Έλλειψη Ελαστικότητας	45
Γνώση Τοπικής Αγοράς.....	45
Πλεονεκτήματα Επιλογής Εταιρείας Διαχείρισης	45
Προσαρμοσμένη ταυτότητα	45
Στρατηγική στόχευση	45
Αποδοτικότητα κόστους	45
Προσαρμοσμένες λειτουργίες.....	46
Τοπική Τεχνογνωσία	46
Γνώση της τοπικής αγοράς και του ανταγωνισμού	46
Τεχνογνωσία	46
Το Στρατηγικό Πλεονέκτημα Μιας Εταιρείας Διαχείρισης.....	46
XI. Road Map – Σχέδιο Δράσης	47
I. Κατηγοριοποίηση & Κοινό Στόχος	47
II. Ονοματοδοσία & Branding	47
III. Τύποι Δωματίων, Ονόματα & Περιγραφές.....	47
IV. Ονόματα και Περιγραφές Τμημάτων.....	47
V. Online Παρουσία.....	48
VI. Τιμολόγηση και Integration	48
VII. Συμφωνητικά Προώθησης & Υλικό.....	48
VIII. ΤΟs Συμφωνίες & Εκθέσεις.....	48
IX. Ειδικές Προωθητικές Ενέργειες.....	49

X. Προσλήψεις & Εκπαίδευση.....	49
XI. Άνοιγμα Ξενοδοχείου	49
XII. Επίλογος	49

I. Executive Summary

A. Μια επισκόπηση της Τουριστικής Αγοράς

Η τουριστική αγορά στην Κέρκυρα έχει δει σημαντικές αλλαγές και εξελίξεις από το 2017 έως το 2023. Η παρούσα έκθεση παρέχει μια εκτενή ανάλυση των κυριότερων τάσεων, των δυναμικών της αγοράς καθώς και ενδιαφέρουσες πληροφορίες τόσο για τον τομέα των πτήσεων όσο και για τον τομέα της διαμονής στην Κέρκυρα. Ρίχνει φως στην επίδραση της πανδημίας του COVID-19 στην τουριστική αγορά και στην ταχεία ανάπτυξη της αγοράς πολυτελών καταλυμάτων.

B. Σεζόν 2023 : Τάσεις και Προοπτικές

Η τουριστική αγορά της Κέρκυρας για τη σεζόν 2023 παρουσίασε σημαντικές διακυμάνσεις λόγω διάφορων απρόβλεπτων εξωτερικών παραγόντων, οι οποίοι δημιούργησαν προκλήσεις στην ομαλή πρόοδό της τουλάχιστον μέχρι το τέλος του Αυγούστου.

Οι κρατήσεις ξεκίνησαν με θετικό πρόσημο, αλλά από τα τέλη του Φεβρουαρίου, οι υψηλές τιμές της ενέργειας στις κεντρικές ευρωπαϊκές χώρες, ιδίως στη γερμανική αγορά λόγω της κρίσης στην Ουκρανία, καθώς και η αύξηση των τιμών των αεροπορικών εισιτηρίων από το Ηνωμένο Βασίλειο, επέβαλαν επιβράδυνση στο ρυθμό των κρατήσεων. Η κατάσταση αυτή δημιούργησε ανησυχίες για το υπόλοιπο της σεζόν, που ευτυχώς δεν υλοποιήθηκαν.

Προς το τέλος του Μαρτίου, μια ανακούφιση στις κρατήσεις, ιδίως τις τελευταίες στιγμές (last minute bookings), έθεσε τον τόνο για το υπόλοιπο της σεζόν. Και όπως αποδείχθηκε οι κρατήσεις σε 5 αστέρων ξενοδοχεία συνεχίστηκαν σε πολύ υψηλούς ρυθμούς. Δυστυχώς, αυτή η κατάσταση οδήγησε τους ξενοδόχους να πλημμυρίσουν όλες τις αγορές με προσφορές, που σίγουρα προσέλκυσαν το ενδιαφέρον των επισκεπτών, αλλά δημιούργησαν επίσης σύγχυση όσον αφορά το επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών, ιδίως των ξενοδοχείων 5 αστέρων. Αυτές οι προσφορές υπερίσχυαν έως το τέλος του Αυγούστου.

Παρά τα προβλήματα που προκλήθηκαν από τις πυρκαγιές στη Βόρεια Κέρκυρα και τον πανικό που διαδόθηκε στην Κεντρική Ευρώπη λόγω εσφαλμένων πληροφοριών σχετικά με την εκκένωση του νησιού τον τελευταίο Ιούλιο, οι ποσοτώσεις της πληρότητας

παρέμειναν υψηλές μέχρι το τέλος του Αυγούστου, φτάνοντας περίπου το 90% για τον Ιούλιο και τον Αύγουστο και περίπου το 85% για τον Μάιο και τον Ιούνιο. Η τάση για τον Σεπτέμβριο δεν φαίνεται να επηρεάστηκε από τα προβλήματα στον έλεγχο της αεροπορίας στο Ηνωμένο Βασίλειο στις αρχές του Σεπτεμβρίου, με την αναμενόμενη μέση πληρότητα να φτάνει τα επίπεδα του Ιουνίου, περίπου 85%, με τάση να πλησιάσουν προς το 90%.

Όπως φαίνεται από τον αριθμό των διεθνών αφίξεων και τα επίπεδα πληρότητας σε όλες τις κατηγορίες των ξενοδοχείων του νησιού, η Κέρκυρα διατηρεί τη θέση της σε και τα δύο μέτωπα. Αυτό το τοποθετεί το νησί ανάμεσα στους επιτυχημένους προορισμούς στην Ελλάδα για τη σεζόν του 2023.

Η ανθεκτικότητα της Κέρκυρας ως προορισμού, μαζί με τις προοπτικές για την ανάπτυξη του τουρισμού στο νησί, επιβεβαιώνονται περαιτέρω από τη δυναμική εμφάνιση των Αμερικάνων τουριστών, τις άμεσες αεροπορικές συνδέσεις με το Ντουμπάι δύο φορές την εβδομάδα, την αύξηση της αεροπορικής χωρητικότητας από το Ηνωμένο Βασίλειο (+5%), και τις επενδύσεις από διεθνείς αλυσίδες ξενοδοχείων, όπως τα IKOS RESORTS, που άνοιξαν το δεύτερο θέρετρο στο νησί, το IKOS ODISSIA. Επιπλέον, τα AM RESORTS διέδρυναν τη χωρητικότητα του DREAMS CORFU RESORT & SPA, και η διαχείριση των ξενοδοχείων MAYOR αναλήφθηκε από την ELLA RESORTS, που ανήκει στο αμερικανικό κεφάλαιο της HIG.

Συνοψίζοντας, αυτές οι διεθνείς επενδύσεις, οι αεροπορικές αφίξεις και η εμφάνιση νέων αγορών επιβεβαιώνουν ότι η Κέρκυρα θα έχει ανοδική τάση στις αφίξεις τα επόμενα χρόνια και θα διατηρήσει τη θέση της ως κορυφαία επιλογή για τους ευρωπαίους επισκέπτες, εκτός αν υπάρξει σημαντική διατάραξη στην ευρωπαϊκή τουριστική αγορά που θα ανατρέψει αυτές τις τάσεις.

C. Κύρια Ευρήματα και Τάσεις

Ανάλυση Πτήσεων:

Ο Διεθνής Αερολιμένας Κέρκυρας, υπό τη διαχείριση της Fraport AG/Copelouzos Group, λειτουργεί ως η κύρια πύλη εισόδου προς το νησί, με την υψηλότερη κίνηση να παρατηρείται κατά τους θερινούς μήνες.

Το Ηνωμένο Βασίλειο ξεχωρίζει όντας ο κύριος προμηθευτής της αεροπορικής κίνησης, συνεισφέροντας το 33,7% των επιβατών και 32.800 πτήσεις.

Παρά τη μείωση του αριθμού των πτήσεων λόγω της πανδημίας το 2020 και το 2021, το έτος 2022 σημείωσε εξαιρετική ανάκαμψη, υπερβαίνοντας τα επίπεδα προ πανδημίας τόσο ως προς τον αριθμό των επιβατών όσο και ως προς τις αεροπορικές πτήσεις.

Ανάλυση Καταλυμάτων:

Η αγορά φιλοξενίας στην περιοχή της Κέρκυρας και των Παξών διαθέτει συνολικά 415 μονάδες, με 25.200 δωμάτια και 49.400 κρεβάτια το 2021.

Τα 5 αστέρων ξενοδοχεία κυριαρχούν στην αγορά με το 26,5% των κρεβατιών, ακολουθούν τα 3 αστέρων ξενοδοχεία (24,4%) και οι ξενοδοχειακές μονάδες 4 αστέρων (24,2%).

Παρατηρείται σημαντική ανάπτυξη της αγοράς, με αύξηση 7,5% των κρεβατιών από το 2017 έως το 2021, κυρίως λόγω της ανάπτυξης των καταλυμάτων 5 αστέρων.

Η αγορά των πολυτελών καταλυμάτων γνώρισε ταχεία επέκταση, προσελκύοντας παγκόσμιες επενδύσεις και εισάγοντας καινοτόμα συγκροτήματα.

Ανάλυση Τιμολογιακής Πολιτικής Ανταγωνισμού:

Η ανάλυση της τιμολόγησης σε εποχικό επίπεδο για το 2023 αποκαλύπτει έντονο ανταγωνισμό στο τμήμα της πολυτελούς διαμονής, με ξεκάθαρα clusters μεταξύ των μεγάλων παικτών.

Το Corfu Imperial Grecotel Beach Luxe Resort ηγείται με το υψηλότερο μέσο τιμής ανά διανυκτέρευση (ADR), ακολουθούμενο από το Angsana Corfu Resort & Spa και το Marbella Corfu.

Αλλά πολυτελή καταλύματα ανταγωνίζονται με διάφορες τιμές ADR, επιδεικνύοντας τη δυναμικότητα της αγοράς.

D. Προτάσεις

Βιώσιμη Ανάπτυξη: Οι ενδιαφερόμενοι φορείς στην αγορά ταξιδιών και διαμονής της Κέρκυρας θα πρέπει να επικεντρωθούν σε στρατηγικές βιώσιμης ανάπτυξης, ισορροπώντας την επέκταση με την περιβαλλοντική και κοινωνική ευθύνη.

Πρωτοβουλίες Marketing: Επένδυση σε στοχευμένες δράσεις marketing και προώθησης με στόχο την προσέλκυση ποικίλων αγορών και να προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των ταξιδιωτών.

Ανάπτυξη Υποδομών: Η συνεχής επένδυση στις υποδομές, συμπεριλαμβανομένων των εγκαταστάσεων του αεροδρομίου και των επιλογών διαμονής, είναι απαραίτητη για την υποστήριξη της ανάπτυξης της αγοράς.

Συμπεράσματα

Η τουριστική αγορά στην Κέρκυρα έχει επιδείξει ανθεκτικότητα μπροστά σε προκλήσεις, με ελπιδοφόρα σημάδια ανάκαμψης μετά από την πανδημία. Η ανάπτυξη και ο ανταγωνισμός στον τομέα της πολυτελούς φιλοξενίας υπογραμμίζουν την ελκυστικότητα του νησιού για τους πολυτελείς ταξιδιώτες. Η στρατηγική σχεδίαση και η συνεργασία μεταξύ των ενδιαφερομένων φορέων θα είναι καθοριστικές για το κέρδος από αυτήν την δυναμική και για τη διασφάλιση μιας ευημερούσας μελλοντικής πορείας για τον τουρισμό της Κέρκυρας.

II. Εισαγωγή

A. Background and Context

Το νησί της Κέρκυρας, περιτριγυρισμένο από τα γαλάζια νερά του Ιονίου Πελάγους, έχει για πολλά χρόνια θεωρηθεί ως το κόσμημα της Μεσογείου. Διάσημη για τη φυσική της ομορφιά, την πλούσια ιστορία και τον πολιτισμό της, η Κέρκυρα διαχρονικά προσελκύει

ταξιδιώτες από όλο τον κόσμο που επιθυμούν να εξερευνήσουν το ποικίλο τοπίο της και να απολαύσουν τη ζεστή μεσογειακή φιλοξενία της. Τα τελευταία χρόνια, η γοητεία του νησιού έχει αυξηθεί ακόμα περισσότερο καθώς προσαρμόζεται για να ανταποκριθεί στις δυναμικές απαιτήσεις του σύγχρονου ταξιδιώτη.

Η παρούσα ανάλυση αγοράς εξετάζει το πολύπλοκο τοπίο της αγοράς φιλοξενίας της Κέρκυρας, καλύπτοντας τα έτη από το 2017 έως το 2023. Επιδιώκουμε τη μελέτη των, εξελισσόμενων τάσεων, τη δυναμική της αγοράς και την περίπλοκη αλληλεπίδραση των παραγόντων που έχουν διαμορφώσει τη βιομηχανία του τουρισμού της Κέρκυρας. Από τον παλμό των πτήσεων που συνδέουν το νησί με τον κόσμο μέχρι την εξέλιξη του τομέα διαμονής, αυτή η αναφορά επιδιώκει να αποτυπώσει μια ολοκληρωμένη εικόνα του δυναμικού τουριστικού οικοσυστήματος του νησιού.

B. Σκοπός της μελέτης

Ο κύριος σκοπός αυτής της μελέτης είναι να παρέχει στον αναγνώστη μια λεπτομερή κατανόηση της τουριστικής αγοράς της Κέρκυρας. Αναλύοντας τα δεδομένα και τις τάσεις που έχουν εκδηλωθεί τα τελευταία πέντε χρόνια, στοχεύουμε στο να προσφέρουμε πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με την ανάπτυξη, τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες της αγοράς.

C. Scope and Methodology

Αυτή η μελέτη περιλαμβάνει μια εκτενή ανάλυση τόσο του τομέα των πτήσεων όσο και του τομέα της διαμονής της τουριστικής βιομηχανίας της Κέρκυρας. Χρησιμοποιεί δεδομένα που είναι δημόσια διαθέσιμα από αξιόπιστες πηγές, όπως η Fraport AG/Copelouzos Group, το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος και το OTA Insight, για να παρέχει μια σφαιρική και ακριβή εικόνα της δυναμικής της αγοράς. Μέσα από προσεκτική έρευνα και ανάλυση βασισμένη σε δεδομένα, επιδιώκουμε να φωτίσουμε τις εξής βασικές πτυχές:

Ανάλυση Πτήσεων: Εξέταση των μοτίβων της αεροπορικής κίνησης προς την Κέρκυρα, με έμφαση στα δημογραφικά στοιχεία των επιβατών και τις διακυμάνσεις που προκαλούνται από εξωτερικούς παράγοντες, όπως η πανδημία του COVID-19.

Ανάλυση Διαμονής: Εξέταση του εξελισσόμενου τοπίου των καταλυμάτων στο νησί, συμπεριλαμβανομένης της κατηγοριοποίησης ανά αστέρια, των τάσεων ανάπτυξης και της ταχείας επέκτασης των πολυτελών καταλυμάτων.

Ανάλυση Τιμών και Ανταγωνισμού: Επιχειρούμε μια εις βάθος ανάλυση της δυναμικής των τιμών στο υψηλότερο τμήμα των καταλυμάτων, με έμφαση στους κύριους παίκτες και τις θέσεις τους στην αγορά.

Συνοψίζοντας, αυτή η αναφορά στοχεύει στο να προσφέρει στον αναγνώστη μια πλήρη κατανόηση της τουριστικής αγοράς της Κέρκυρας, επιτρέποντας τη λήψη ενημερωμένων αποφάσεων και να αξιοποίησης της τεράστιας δυναμικής του νησιού στο διαρκώς εξελισσόμενο παγκόσμιο τουριστικό τοπίο.

III. Ανάλυση Πτήσεων

A. Διεθνές Αεροδρόμιο Κέρκυρας

1. Διαχείριση και Ιδιοκτησία

Η Κέρκυρα, ένα νησί διαχρονικής ομορφιάς και πολιτιστικής σημασίας, είναι αναπόσπαστα συνδεδεμένη με τον υπόλοιπο κόσμο μέσω της κύριας πύλης της, του Διεθνούς Αερολιμένα "Ιωάννης Καποδίστριας". Λειτουργεί υπό τη διαχείριση της Fraport AG/Copelouzos Group από τις 11 Απριλίου 2017 και αυτός ο κρατικός αερολιμένας αποτελεί τον ζωτικό αγωγό για τους ταξιδιώτες που έρχονται από όλο τον κόσμο.

2. Εποχικές Τάσεις Κίνησης

Αξίζει να αναφερθεί ότι ο Διεθνής Αερολιμένας της Κέρκυρας φιλοξενεί τόσο τακτικές όσο και πτήσεις charter, με την πιο πολυσύχναστη περίοδο να συμπίπτει με την ηλιόλουστη καλοκαιρινή σεζόν, που διαρκεί από τον Απρίλιο έως τον Οκτώβριο.

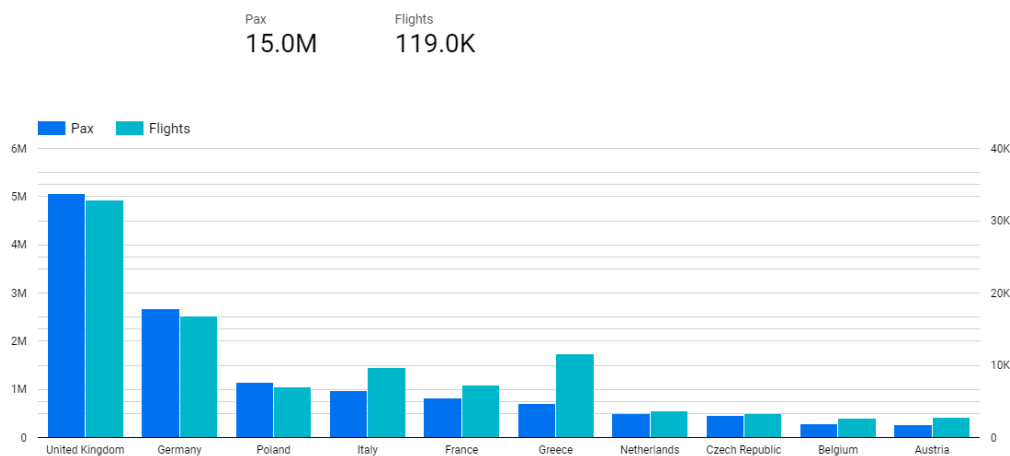
B. Εθνικότητες

1. Κατανομή Επιβατών και Πτήσεων

Η γοητεία της Κέρκυρας ως ένας εκ των κορυφαίων προορισμών της Μεσογείου αντανακλάται στις διάφορες εθνικότητες που φιλοξενεί στις ακτές της. Ο Διεθνής Αερολιμένας "Ιωάννης Καποδίστριας" λειτουργεί ως η κύρια πύλη εισόδου, συνδέοντας ταξιδιώτες από όλο τον κόσμο με την ομορφιά και τον πολιτιστικό πλούτο του νησιού.

Ανάμεσα στα έτη 2017 και 2022, ο αερολιμένας εξυπηρέτησε την άφιξη και αναχώρηση περίπου 15 εκατομμυρίων επιβατών, καταδεικνύοντας την αντοχή του νησιού στον χρόνο.

Παράλληλα με τους αριθμούς των επιβατών, συνολικά πραγματοποιήθηκαν 119.000 πτήσεις προς και από την Κέρκυρα κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, εξυπηρετώντας τόσο τακτικές όσο και charter πτήσεις. Αυτή η συνέργεια μεταξύ αριθμού επιβατών και κατανομής πτήσεων υπογραμμίζει τον πρωταγωνιστικό ρόλο του νησιού στον τουρισμό της Μεσογείου.



2. Κύριες Αγορές (Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Πολωνία, Ιταλία, Γαλλία)

Παρότι η Κέρκυρα προσελκύει επισκέπτες από διάφορες γωνιές του κόσμου, ορισμένες βασικές αγορές εξακολουθούν να συνεισφέρουν σημαντικά στην αεροπορική κίνηση του νησιού. Αυτές οι αγορές έχουν αφήσει μια ανεξίτηλη σφραγίδα στο τουριστικό τοπίο της Κέρκυρας και συνεχίζουν να διαμορφώνουν τη δυναμική του..

Ηνωμένο Βασίλειο: Το Ηνωμένο Βασίλειο, γνωστό για τον ζωντανό πολιτισμό του και τους ιστορικούς δεσμούς του με την Κέρκυρα, αποτελεί μία από τις σημαντικότερες, αν όχι τη σημαντικότερη, τουριστικές αγορές του νησιού. Οι Βρετανοί ταξιδιώτες ελκύονται από τη φυσική ομορφιά της Κέρκυρας, την πλούσια ιστορία της και τη μεσογειακή της γοητεία. Η διαρκής έλξη του νησιού για τους τουρίστες από το Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί απόδειξη της βαθιάς σύνδεσης μεταξύ των δύο περιοχών.

Γερμανία: Η Γερμανία, μια χώρα γνωστή για την έντονη εκτίμηση των υπαίθριων εμπειριών και της πολιτιστικής εξερεύνησης, έχει μια σημαντική παρουσία στον

τουριστικό χάρτη της Κέρκυρας. Οι Γερμανοί ταξιδιώτες έχουν επιλέξει επανειλημμένα την Κέρκυρα ως αγαπημένο προορισμό, συμβάλλοντας στην κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα του νησιού και ενισχύοντας την διαχρονική έλξη των μεσογειακών εμπειριών.

Πολωνία: Η επίδραση της Πολωνίας στην τουριστική αγορά της Κέρκυρας ολοένα και αυξάνεται. Οι πολωνοί ταξιδιώτες ανακαλύπτουν το μοναδικό μείγμα της μεσογειακής ομορφιάς και του πολιτιστικού πλούτου του νησιού. Ως αναδυόμενος παίκτης στον τουριστικό χάρτη της Κέρκυρας, η Πολωνία προσφέρει ποικιλία στη βάση των επισκεπτών και συνεισφέρει στην κοσμοπολίτικη φύση του νησιού.

Ιταλία: Οι Ιταλοί ταξιδιώτες, με την αγάπη τους για την τέχνη, την ιστορία και τη γαστρονομία, έχουν βρει στην Κέρκυρα έναν προορισμό που συνάδει με τα ενδιαφέροντά τους. Η σχέση της Ιταλίας με την Κέρκυρα υπερβαίνει την εγγύτητα, αντανακλώντας μια κοινή εκτίμηση για τις μεσογειακές εμπειρίες και την πολιτιστική ανταλλαγή.

Γαλλία: Οι Γάλλοι ταξιδιώτες φέρνουν μια πινελιά κομψότητας στον τουριστικό χώρο της Κέρκυρας. Οι ιστορικοί και πολιτιστικοί δεσμοί της Γαλλίας με τη μεσογειακή περιοχή φαίνονται στη γοητεία της Κέρκυρας. Οι Γάλλοι επισκέπτες έλκονται από την ομορφιά του νησιού, τη γαστρονομία και τον πλούτο της κληρονομιάς του, εμπλουτίζοντας την κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα του νησιού.

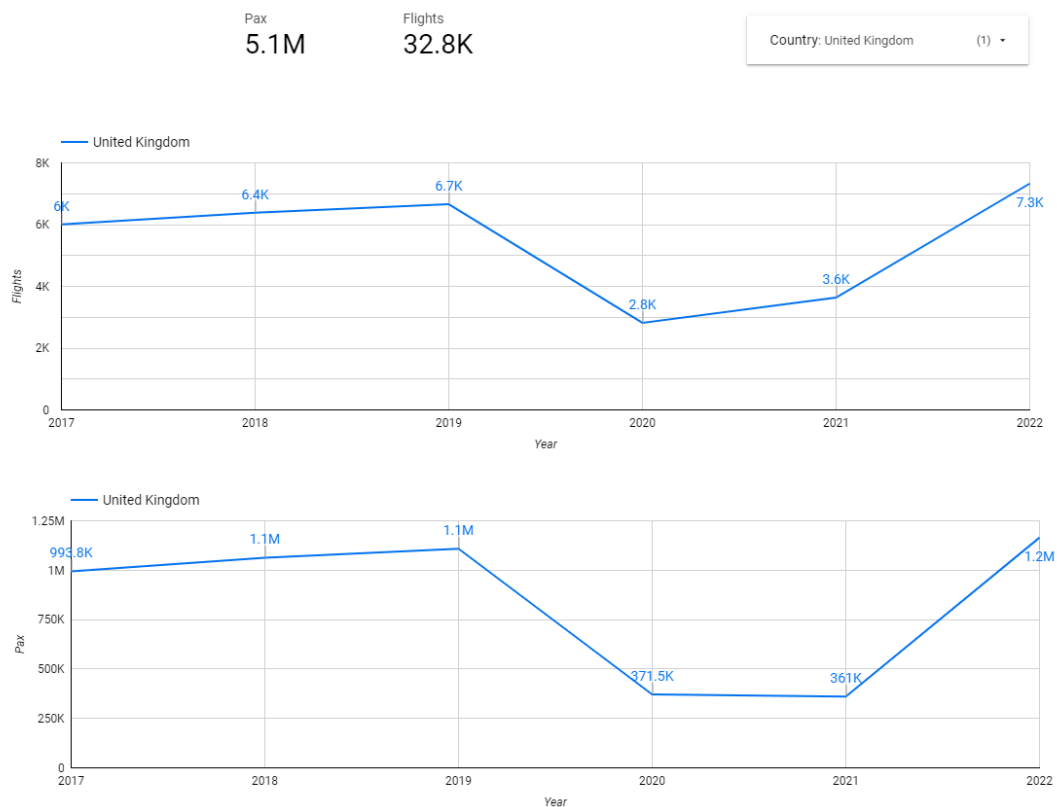
C. Εξέλιξη των Βασικών Αγορών

1. Πτήσεις Ηνωμένου Βασιλείου

Το Ηνωμένο Βασίλειο παραμένει ο ακρογωνιαίος λίθος της αεροπορικής κίνησης της Κέρκυρας, συνεισφέροντας ένα σημαντικό ποσοστό των επιβατών και των πτήσεων. Κατά τη διάρκεια των ετών από το 2017 έως το 2022, η αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου επιδεικνύει τη σημασία της, με 5,06 εκατομμύρια επιβάτες που αντιστοιχούν στο 33,7% του συνόλου και 32.800 πτήσεις. Ωστόσο, η πορεία αυτή δεν ήταν χωρίς αναταραχές. Η ανεξάντλητη επίδραση της πανδημίας οδήγησε σε σημαντική μείωση των πτήσεων κατά τα έτη 2020 και 2021. Με μια εντυπωσιακή ανατροπή των γεγονότων, το 2022 παρατηρήθηκε μια αναβίωση, ξεπερνώντας τα προ-πανδημικά επίπεδα με 7.300 πτήσεις και 1,2 εκατομμύρια επιβάτες σε σύγκριση με 6.700 πτήσεις και 1,1 εκατομμύρια επιβάτες

το

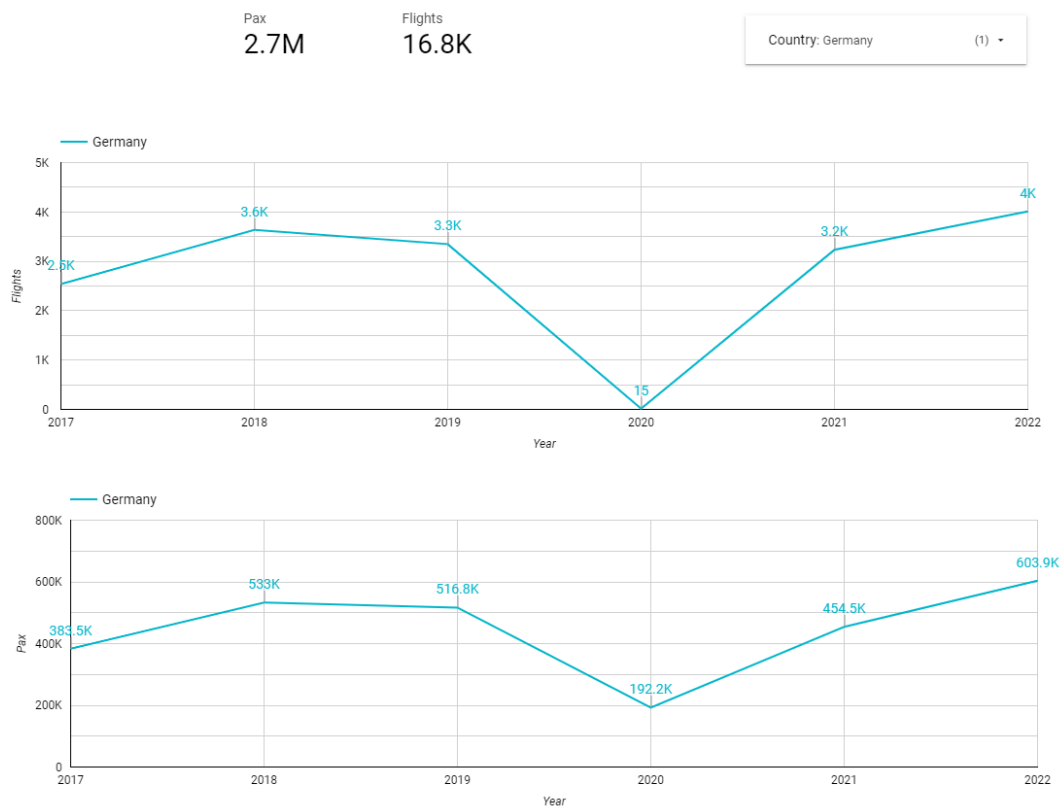
2019.



2. Πτήσεις Γερμανίας

Η Γερμανία βρίσκεται στη θέση της αεροπορικής κίνησης της Κέρκυρας, με 2,68 εκατομμύρια επιβάτες, που αντιστοιχούν στο 17,9% του συνόλου, και 16,8 χιλιάδες πτήσεις από το 2017. Όπως και στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, τα έτη 2020 και 2021 είδαν σημαντική μείωση των πτήσεων λόγω της παγκόσμιας πανδημίας. Ωστόσο, η αγορά ανακάμπτει με ζωηρότητα το 2022, ξεπερνώντας τα προ-πανδημικά επίπεδα με 4,0 χιλιάδες πτήσεις και 0,6 εκατομμύρια επιβάτες σε σύγκριση με 3,3 χιλιάδες πτήσεις και

0,51 εκατομμύρια επιβάτες το 2019.



3. Πτήσεις Πολωνίας

Η Πολωνία αναδύεται ως ένας σημαντικός παίκτης στην αεροπορική κίνηση της Κέρκυρας, συνεισφέροντας 1,15 εκατομμύρια επιβάτες (7,7%) και 7.000 πτήσεις από το 2017. Όπως και σε άλλες αγορές, η πανδημία είχε παρατηρητή επίδραση στις πτήσεις κατά τα έτη 2020 και 2021. Ωστόσο, το 2022 επέδειξε ενθαρρυντικά σημάδια ανάκαμψης, ξεπερνώντας τα προ-πανδημικά επίπεδα με 1.300 πτήσεις και 219.000 επιβάτες σε σύγκριση με 1.200

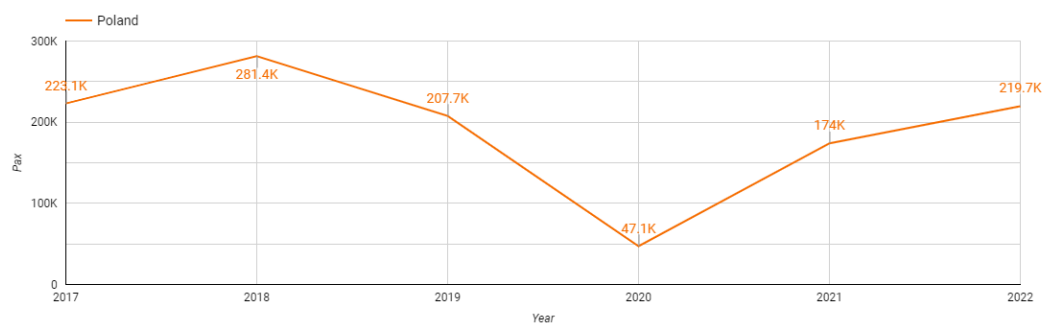
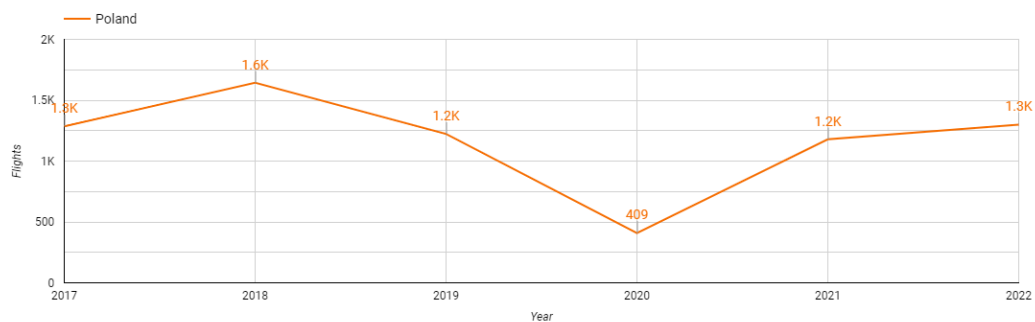
πτήσεις και 207.000 επιβάτες το 2019.

Pax
1.2M

Flights
7.0K

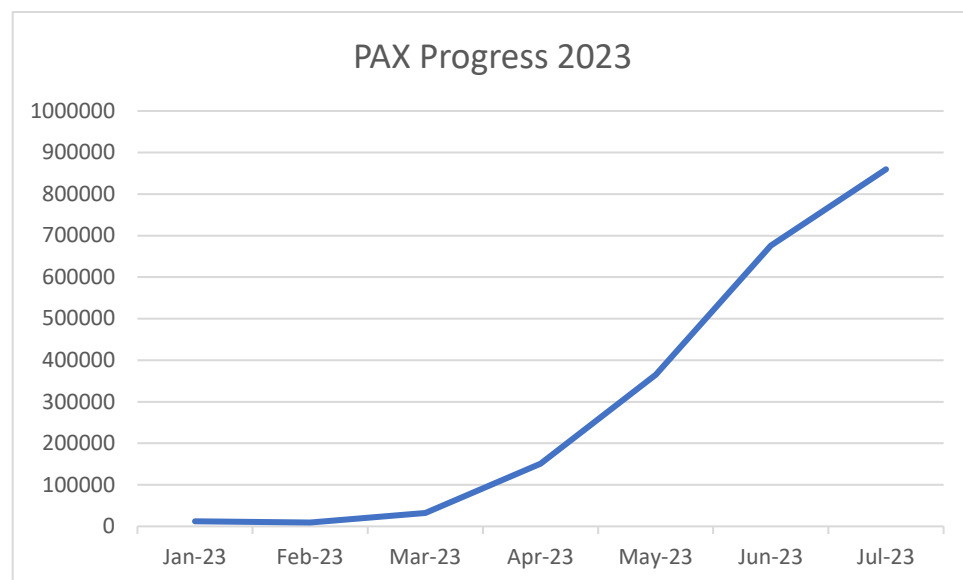
Country: Poland

(1) ▾

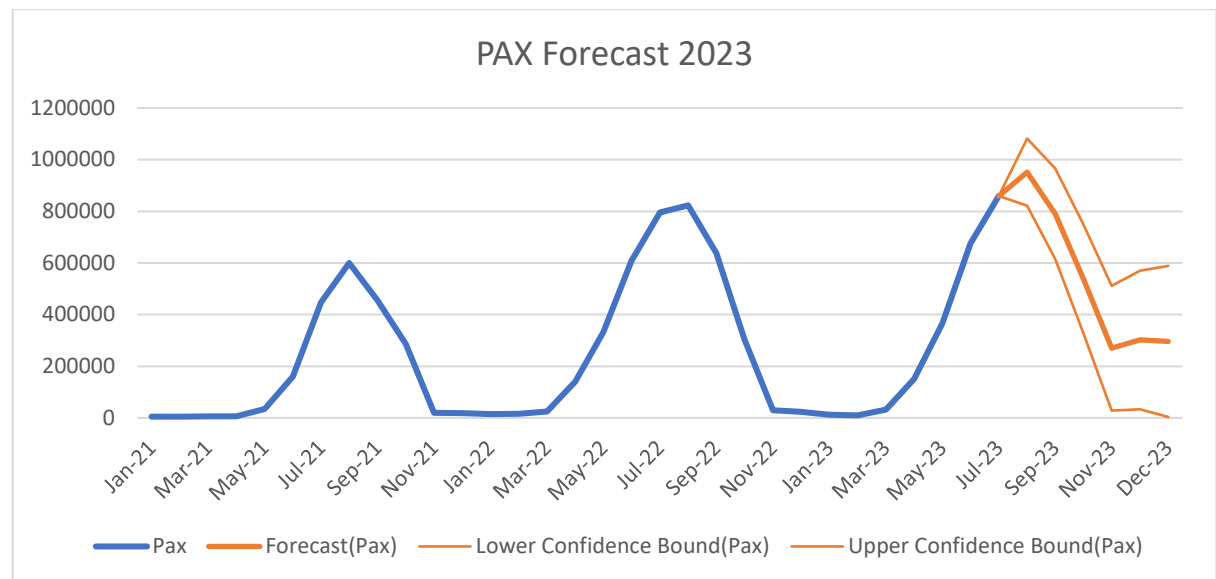


D. 2023 Εξέλιξη Πτήσεων

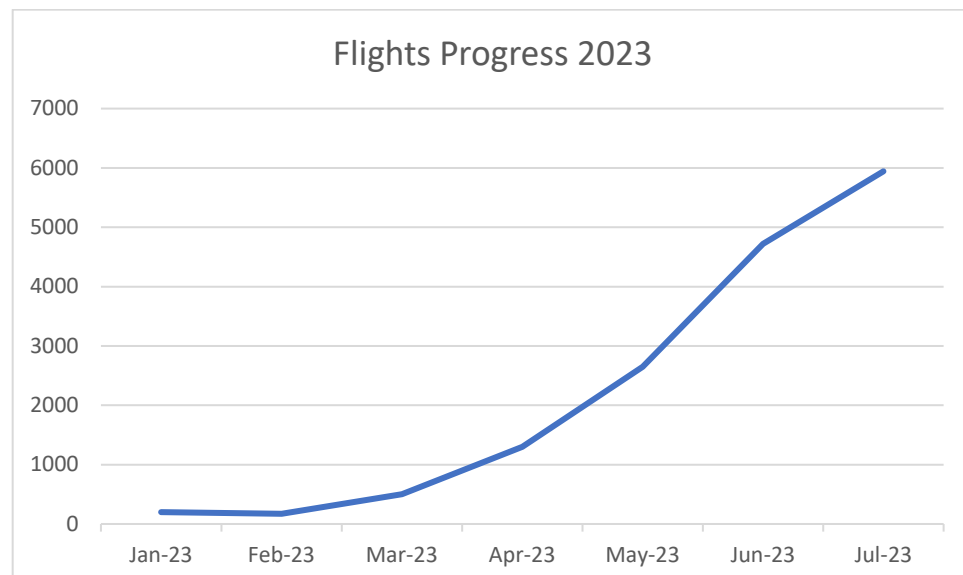
Το 2023, οι αριθμοί επιβατών (PAX) συνέχισαν να εμφανίζουν ελπιδοφόρα ανάπτυξη, με τα στοιχεία για τους πρώτους επτά μήνες να είναι ως εξής:



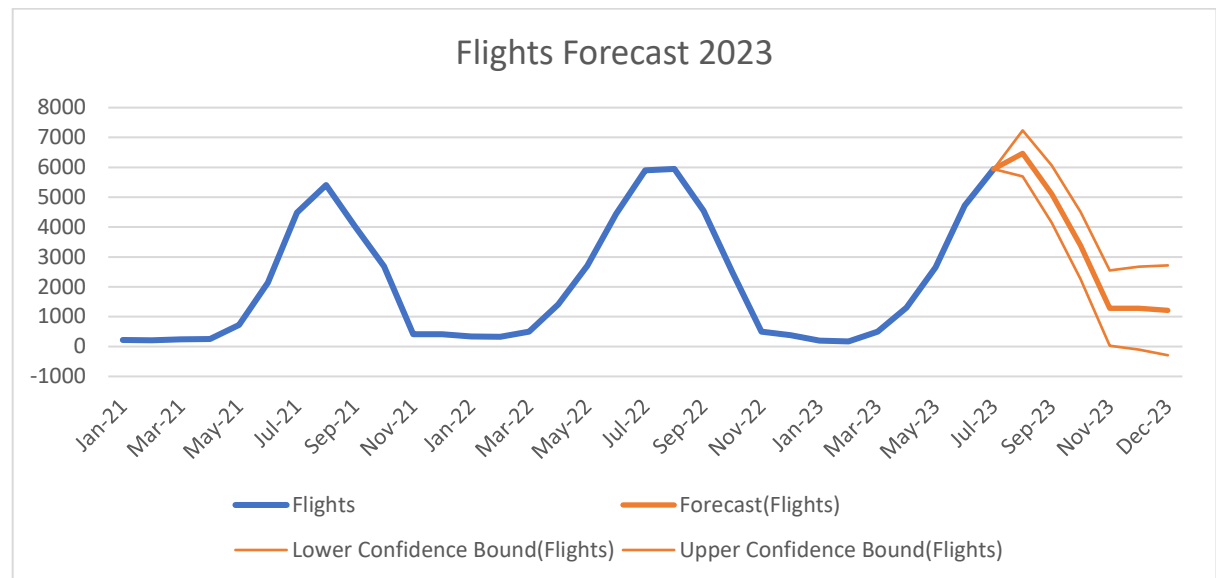
Οι προβλέψεις για το υπόλοιπο της σεζόν προβλέπουν τη συνέχιση αυτής της θετικής τάσης, με αναμενόμενους ακόμη ισχυρούς αριθμούς επιβατών μέχρι το Δεκέμβριο του 2023.



Η αεροπορική δραστηριότητα στο Διεθνές Αεροδρόμιο της Κέρκυρας αντικατοπτρίζει στενά τη ζήτηση του προορισμού. Το 2023, ο αριθμός των πτήσεων ανά μήνα δείχνει ένα αισιόδοξο ξεκίνημα του έτους, με τα ακόλουθα στατιστικά για τους πρώτους επτά μήνες:



Οι προβλέψεις για τους επόμενους μήνες υποδεικνύουν ότι η αεροπορική δραστηριότητα θα παραμείνει ισχυρή, συμπίπτοντας με την αυξανόμενη ζήτηση των επιβατών και τη δημοφιλία του νησιού ως μεσογειακού προορισμού.

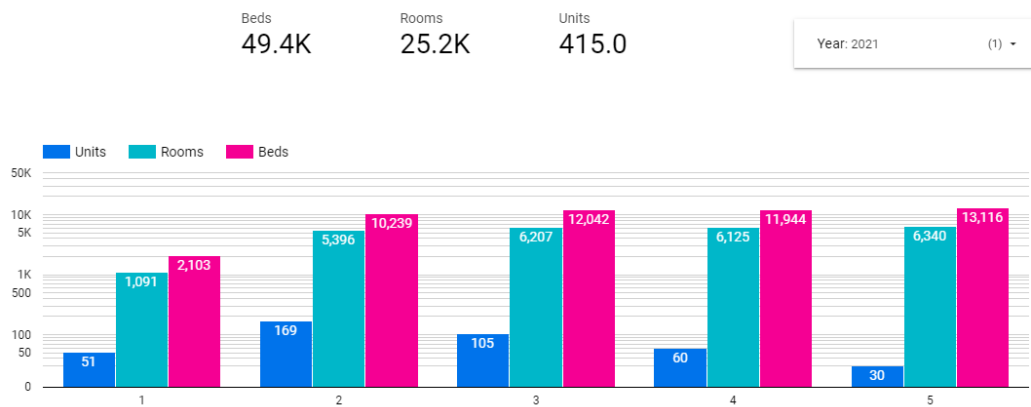


IV. Ανάλυση Καταλυμάτων

A. Επισκόπηση της Αγοράς Καταλυμάτων

1. Συνολικές Μονάδες, Δωμάτια και Κρεβάτια (2021)

Τα μαγευτικά τοπία και η πολιτιστική κληρονομιά της Κέρκυρας έχουν εδώ και μεγάλο χρονικό διάστημα προσελκύσει ταξιδιώτες στις ακτές της. Για να καλύψει τις ποικίλες ανάγκες των επισκεπτών, το νησί διαθέτει μια ολοκληρωμένη γκάμα επιλογών για διαμονή. Το 2021, η περιοχή Κέρκυρας & Παξών φιλοξενεί επισκέπτες μέσω συνολικά 415 μονάδων, προσφέροντας ένα συνολικό δυναμικό 25,200 δωματίων και 49,400 κρεβατιών. Αυτά τα καταλύματα προσφέρουν ένα φάσμα επιλογών, από οικονομικές επιλογές έως



2. Κατηγοριοποίηση ανά Αστέρια

1 Star Hotels: Η περιοχή διαθέτει 51 από αυτά τα οικονομικά καταλύματα, προσφέροντας συνολικά 1.090 δωμάτια και 2.100 κρεβάτια.

2 Star Hotels: Η Κέρκυρα διαθέτει 169 ξενοδοχεία 2 αστέρων, παρέχοντας 5.300 δωμάτια και 10.200 κρεβάτια, κατάλληλα για τους ταξιδιώτες που αναζητούν οικονομικές αλλά άνετες διανυκτερεύσεις.

3 Star Hotels: Για έναν ισορροπημένο συνδυασμό ανταγωνιστικών τιμών και ανέσεων, διατίθενται 105 ξενοδοχεία 3 αστέρων, που φιλοξενούν επισκέπτες σε 6.200 δωμάτια και 12.000 κρεβάτια.

4 Star Hotels: 60 ξενοδοχεία 4 αστέρων καλύπτουν τις ανάγκες των επισκεπτών που αναζητούν υψηλότερο επίπεδο άνεσης, με 6.100 δωμάτια και 11.900 κρεβάτια.

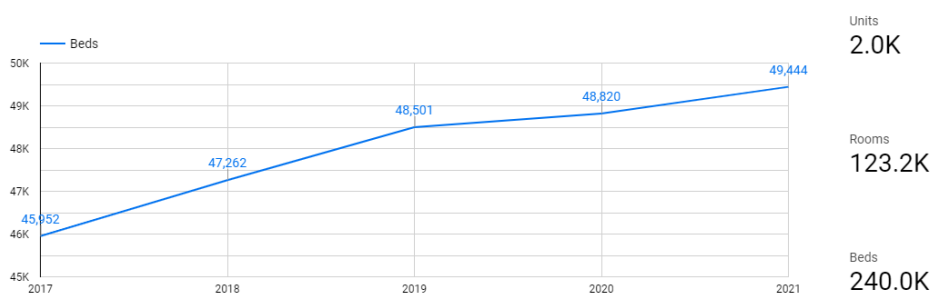
5 Star Hotels: Η επιτομή της πολυτέλειας, 30 ξενοδοχεία 5 αστέρων προσφέρουν υπηρεσίες υψηλής φιλοξενίας με 6.300 δωμάτια και 12.100 κρεβάτια.

Από το 2021, τα 5 αστέρων ξενοδοχεία κυριαρχούν στην αγορά με 13.100 κρεβάτια (26,5% του συνόλου), ακολουθούμενα από τα 3 αστέρων ξενοδοχεία με 12.000 κρεβάτια (24,4%) και τα 4 αστέρων καταλύματα με 11.900 κρεβάτια (24,2%). Το υπόλοιπο 25% των κρεβατιών προέρχεται από τα 2 αστέρων και 1 αστέρων καταλύματα, παρέχοντας ποικίλες επιλογές διαμονής για μια ευρεία γκάμα ταξιδιωτών.

Β. Εξέλιξη Αγοράς

Ρυθμός Ανάπτυξης (2017-2021)

Η αγορά της φιλοξενίας στην Κέρκυρα έχει επιδείξει ανθεκτικότητα και αναπτύσσεται διαρκώς, προσαρμοζόμενη για να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις των σύγχρονων ταξιδιωτών. Κατά την πενταετία από το 2017 έως το 2021, ο αριθμός των καταλυμάτων στο νησί διευρύνθηκε σημαντικά. Η συνολική χωρητικότητα των κρεβατιών αυξήθηκε κατά 7,5%, αυξάνοντας από 45.900 κρεβάτια το 2017 σε 49.400 κρεβάτια το 2021.



Αυτή η διεύρυνση αποδίδεται κυρίως στην ανάπτυξη των καταλυμάτων 5 αστέρων, τα οποία έχουν γνωρίσει σταθερή ανάπτυξη το τελευταίο διάστημα.



Γ. Η Αγορά των Πολυτελών Καταλυμάτων

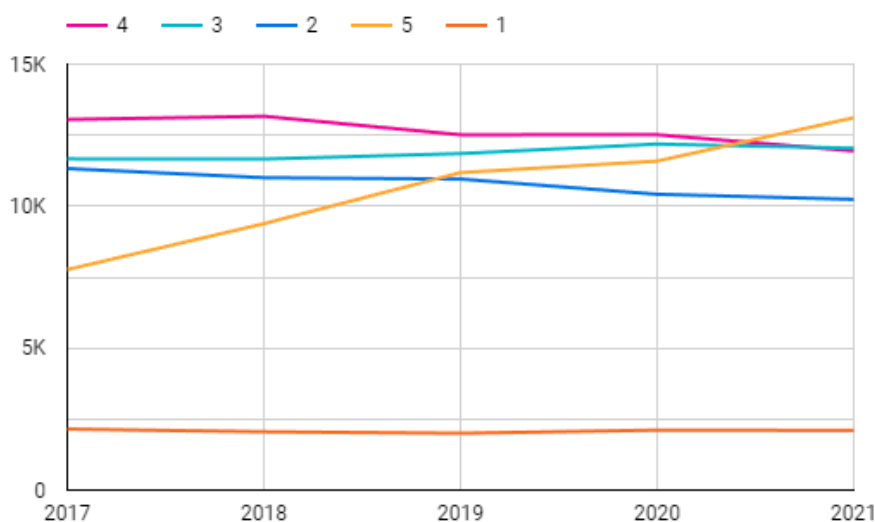
1. Εισαγωγή Νέων Παικτών

Η αγορά πολυτελών καταλυμάτων στην Κέρκυρα έχει γνωρίσει μια σημαντική ανάπτυξη. Το έτος 2018 σηματοδότησε ένα σημαντικό ορόσημο με το άνοιγμα του Ikos Resorts

Dassia στην ανατολική ακτή του νησιού. Αυτό εισήγαγε ένα νέο επίπεδο πολυτέλειας, προσελκύοντας παγκόσμιο ενδιαφέρον από πολυτελείς ταξιδιωτικούς πράκτορες και απαιτητικούς πελάτες. Από τότε, η πολυτελής αγορά καταλυμάτων 5 αστέρων έχει συνεχίσει να διευρύνεται, με νέες μονάδες να ανοίγουν κάθε χρόνο. Μάρκες όπως τα Domes Resorts, Angsana Corfu Resort & Spa, Ella Resorts, Ikos Odissia και καινοτόμα ξενοδοχεία με καινοτόμο concept όπως το The Olivar Suites, έχουν δημιουργήσει ένα niche για πιο επιλεκτικά και premium τμήματα της αγοράς που προηγουμένως απουσίαζαν από το νησί.

2. Επενδύσεις και Επεκτάσεις

Παγκόσμιοι επενδυτικοί κολοσσοί όπως το HIG Capital, το Banyan Tree, το Fosun, το HIP και το Blackstone, μεταξύ άλλων, επενδύουν ενεργά στην αγορά. Υπάρχουσες επιτυχημένες αλυσίδες όπως το Marbella Collection και η Grecotel έχουν επίσης διευρύνει και αναβαθμίσει τις εγκαταστάσεις τους. Όπως φαίνεται στον Γράφημα 1, η σταθερότητα των ξενοδοχείων 1 αστέρων έχει διατηρηθεί με την πάροδο του χρόνου. Αντίθετα, τα ξενοδοχεία 2 αστέρων έχουν εμφανίσει μια σταδιακή μείωση από το 2017. Ενώ τα καταλύματα 3 αστέρων έχουν δείξει μια σταθερή αύξηση στη χωρητικότητά τους, ο ρυθμός ανάπτυξής τους όμως φαίνεται να έχει επιβραδυνθεί από το 2020. Από την άλλη πλευρά, τα καταλύματα 4 αστέρων έχουν γνωρίσει μια συνεχή μείωση από το 2017, με την εξαίρεση των 5 αστέρων ξενοδοχείων, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως.



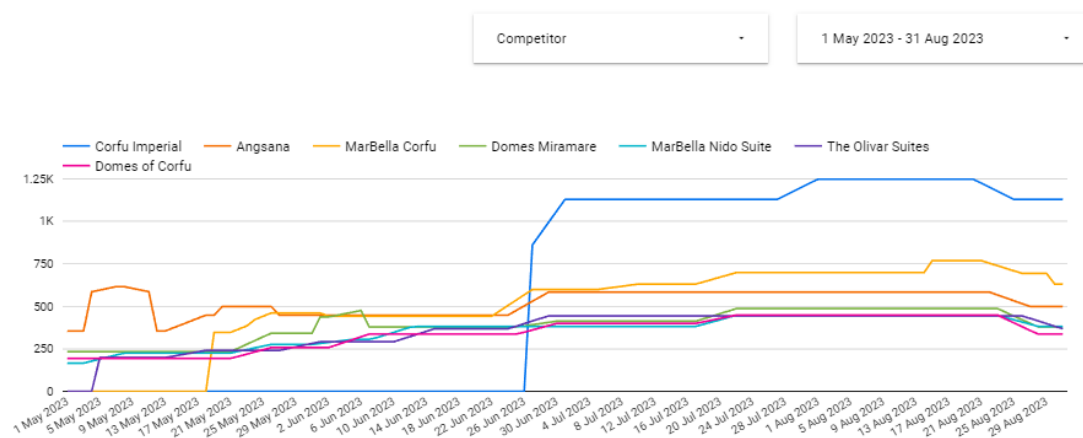
D. Ανταγωνισμός Τιμών

Ο τομέας διαμονής της Κέρκυρας χαρακτηρίζεται από ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό μείγμα, με διάφορους παίκτες να ανταγωνίζονται για να προσφέρουν μοναδικές εμπειρίες στους

ταξιδιώτες. Το ευρύ φάσμα επιλογών διαμονής στο νησί, από οικονομικά ξενοδοχεία έως πολυτελή θέρετρα, δημιουργεί μια δυναμική αγορά όπου ο ανταγωνισμός αποτελεί κινητήριο δύναμη. Αυτή η ενότητα εμβαθύνει στην ανταγωνιστική δυναμική στον τομέα των καταλυμάτων, με έμφαση στην ανάλυση των τιμών και στους βασικούς παίκτες.

1. Τιμολογιακή Ανάλυση για το 2023

Οι τιμές της αγοράς για την περίοδο 2023 παρουσιάζουν αξιοσημείωτη εποχικότητα, αντανakλώντας τις μεταβολές της ζήτησης καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Τα δεδομένα που λαμβάνονται μέσω του εργαλείου revenue management OTA Insight από τις 16/01/2023 αποκαλύπτουν έναν έντονο ανταγωνισμό στην κορυφαία κατηγορία καταλυμάτων. Οι βασικοί παίκτες σε αυτή την ανταγωνιστική αρένα μπορούν να κατανεμηθούν σε τρεις διακριτές ομάδες.



2. Βασικοί Παίκτες και Τμηματοποίηση

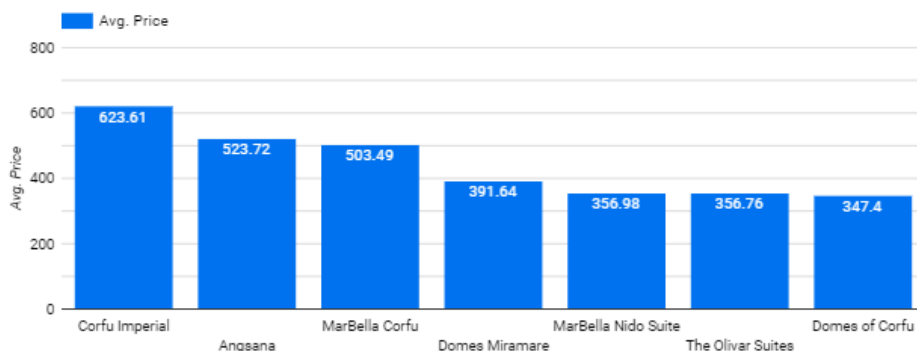
Top-Tier Cluster

- **Corfu Imperial Grecotel Beach Luxe Resort:** Αυτό το διακεκριμένο κατάλυμα ξεχωρίζει μόνο του στην κορυφαία κατηγορία, με ένα εντυπωσιακό ADR ύψους 623,61€ (σε Bed & Breakfast βάση). Η τιμολόγησή του το τοποθετεί 99,89€ (19,07%) πάνω από την επόμενη κατηγορία.
- **Second-Tier Cluster**
- **Angsana Corfu Resort & Spa:** Με ένα ADR ύψους 513,72€ (σε Bed & Breakfast βάση), το Angsana Corfu Resort & Spa ανήκει στη δεύτερη κατηγορία,

ανταγωνιζόμενο στενά με το Marbella Corfu. Μαζί, συνολικά ανέρχονται σε ένα ADR ύψους 523,72€ (σε Bed & Breakfast βάση) και 503,49€ (με βάση το All-In).

- **Third-Tier Cluster**

- Domes Miramare, a Luxury Collection Resort Corfu: Αυτό το πολυτελές κατάλυμα προσφέρει ανταγωνιστικές τιμές, με ADR ύψους 347,4€ και μέγιστο 391,64€ (σε Bed & Breakfast βάση).
- MarBella Nido Suite Hotel & Villas: MarBella Nido συμβάλλει στον ανταγωνισμό της τρίτης κατηγορίας με μέσο όρο ADR ύψους 363,19€. (B&B basis).
- The Olivar Suites: Αυτό το καινοτόμο ξενοδοχείο εξυπηρετεί ένα επιλεκτικό και απαιτητικό τμήμα της αγοράς. Η στρατηγική τιμολόγησής του συνεισφέρει στον ανταγωνισμό σε αυτήν την κατηγορία.
- Domes of Corfu, Autograph Collection: Ένας άλλος σημαντικός παίκτης στην τρίτη κατηγορία, τα Domes of Corfu προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές στο πολυτελές τμήμα της αγοράς.



Οι δυναμικές τιμολόγησης εντός αυτών των ομάδων αντανακλούν τον ανταγωνιστικό χαρακτήρα που χαρακτηρίζει την κορυφαία κατηγορία καταλυμάτων στην Κέρκυρα. Η παρουσία διαφόρων παικτών, ο καθένας προσφέροντας μοναδικές εμπειρίες και στρατηγικές τιμολόγησης, δημιουργεί μια αγορά όπου οι ταξιδιώτες μπορούν να βρουν καταλύματα προσαρμοσμένα στις προτιμήσεις και τον προϋπολογισμό τους.

V. Συμπεράσματα

Το νησί της Κέρκυρας, ένας διαχρονικός προορισμός της Μεσογείου, αποτελεί μαρτυρία της ανθεκτικής έλξης της φυσικής ομορφιάς, του πλούσιου πολιτισμού και της αυθεντικής φιλοξενίας. Αυτή η περιεκτική ανάλυση της τουριστικής αγοράς και των καταλυμάτων της

Κέρκυρας από το 2017 έως το 2022, φανερώνει την ανθεκτικότητα και τη δυναμική του νησιού το οποίο έρχεται αντιμέτωπο με τις παγκόσμιες εξελίξεις.

A. Σύνοψη Σημαντικών Αποτελεσμάτων

Ανάλυση Πτήσεων: Το Διεθνές Αεροδρόμιο της Κέρκυρας, που λειτουργεί ως βασική πύλη εισόδου στο νησί, έχει αντιμετωπίσει προκλήσεις, και η ανάκαμψη του 2022 αντικατοπτρίζει την ανθεκτική έλξη της Κέρκυρας για κομβικές αγορές όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γερμανία. Η ικανότητα του νησιού να προσαρμόζεται και να ανακάμπτει υπογραμμίζει τη σημασία του στον τουρισμό της Μεσογείου..

Ανάλυση Καταλυμάτων: Η Κέρκυρα προσφέρει μια ποικιλία καταλυμάτων, από οικονομικά διαμερίσματα μέχρι πολυτελή θέρετρα, με μια σημαντική ανάπτυξη στην κατηγορία των πολυτελών 5* μονάδων. Η αγορά φιλοξενίας του νησιού έχει αυξηθεί σταθερά, ανταποκρινόμενη στις εξελισσόμενες προτιμήσεις των ταξιδιωτών και συνεχίζει να προσελκύει σημαντικές επενδύσεις από παγκόσμιους παίκτες.

Ανάλυση Ανταγωνισμού: Το ανταγωνιστικό κλίμα στον τομέα των πολυτελών καταλυμάτων προσθέτει βάθος και ποικιλία στις επιλογές που προσφέρει το νησί. Οι βασικοί παίκτες χρησιμοποιούν διαφορετικές στρατηγικές τιμολόγησης, δημιουργώντας μια δυναμική αγορά όπου οι ταξιδιώτες μπορούν να βρουν καταλύματα προσαρμοσμένα στις προτιμήσεις τους.

B. Επιπλοκές για την Τουριστική Αγορά

Βιώσιμη Ανάπτυξη: Καθώς η τουριστική βιομηχανία της Κέρκυρας συνεχίζει να εξελίσσεται, οι ενδιαφερόμενοι φορείς πρέπει να δώσουν προτεραιότητα σε στρατηγικές βιώσιμης ανάπτυξης που ευθυγραμμίζονται με την περιβαλλοντική και κοινωνική ευθύνη, διατηρώντας τη φυσική ομορφιά του νησιού για τις επόμενες γενιές.

Πρωτοβουλίες Marketing:

Οι στοχευμένες προσπάθειες μάρκετινγκ και προώθησης είναι απαραίτητες για την προσέλκυση διαφορετικών αγορών και την προσαρμογή στις εξελισσόμενες προτιμήσεις των ταξιδιωτών, διασφαλίζοντας ότι η Κέρκυρα θα παραμείνει κορυφαίος μεσογειακός προορισμός.

Ανάπτυξη Υποδομών:

Οι συνεχείς επενδύσεις σε υποδομές, συμπεριλαμβανομένων των εγκαταστάσεων του αεροδρομίου και των επιλογών διαμονής, είναι ζωτικής σημασίας για τη στήριξη της ανάπτυξης του νησιού και τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητάς του στην παγκόσμια σκηνή.

C. Μελλοντικές Προοπτικές

Η τουριστική αγορά της Κέρκυρας έχει επιδείξει αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα απέναντι στις προκλήσεις. Η επέκταση της αγοράς πολυτελών καταλυμάτων και οι ποικίλες διαθέσιμες επιλογές διαμονής καλύπτουν τις διαφορετικές ανάγκες των ταξιδιωτών. Καθώς η Κέρκυρα πορεύεται στο μετα-πανδημικό τοπίο, το μοναδικό μείγμα φυσικής ομορφιάς, πολιτιστικού πλούτου και εξελισσόμενων προσφορών φιλοξενίας του νησιού την τοποθετεί ευνοϊκά σε ένα στο παγκόσμιο τουριστικό τοπίο.

Εν κατακλείδι, η παρούσα έκθεση ανάλυσης αγοράς προσφέρει μια ολοκληρωμένη εικόνα της τουριστικής βιομηχανίας της Κέρκυρας. Καθώς η Κέρκυρα συνεχίζει να εξελίσσεται και να προσαρμόζεται, η διαχρονική γοητεία του νησιού και το ζωντανό τουριστικό οικοσύστημα εξασφαλίζουν τη θέση της ως κορυφαίου μεσογειακού προορισμού.

VI. Barbatee Cove

A. Τοποθεσία Ξενοδοχείου

Σκαρφαλωμένο στους βόρειους πρόποδες του μαγευτικού όρους Παντοκράτορα, αυτό το Barbatee Cove στην Κέρκυρα, υπόσχεται μια μαγευτική εμπειρία που συνδυάζει αρμονικά τη φυσική ομορφιά με την πολυτελή άνεση. Η μοναδική του αμφιθεατρική τοποθεσία, προσφέρει στους επισκέπτες μια εκπληκτική θέα στο Ιόνιο Πέλαγος.

Εγγύτητα στη Θάλασσα και την Παραλία

Η αρχιτεκτονική διαρρύθμιση του Barbatee Cove είναι στρατηγικά επιλεγμένη. Κάθε δωμάτιο προσφέρει στους επισκέπτες απρόσκοπτη θέα στα αστραφτερά νερά του Ιονίου, εξασφαλίζοντας ότι κάθε επισκέπτης μπορεί να απολαύσει απρόσκοπτα την ομορφιά της θάλασσας. Αυτή η καλοσχεδιασμένη διάταξη όχι μόνο βελτιώνει την εμπειρία των επισκεπτών, αλλά επιτρέπει επίσης ανταγωνιστικές τιμές γεγονός που προσδίδει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, διαφοροποιώντας το από τους ανταγωνιστές.

Προσβασιμότητα και Άνεση

Το Barbatee Cove βρίσκεται σε στρατηγική τοποθεσία, σε μικρή απόσταση με τα πόδια (περίπου 650 μέτρα) από το γνωστό και δημοφιλές τουριστικό θέρετρο Μπαρμπάτι. Αυτή η εγγύτητα παρέχει στους επισκέπτες εύκολη πρόσβαση σε τοπικά καταστήματα, εστιατόρια, νυχτερινή ζωή και πολιτιστικά αξιοθέατα. Επιπλέον, η στενή γειτνίασή του με το Ikos Oceania και το Ikos Dassia, ένα διεθνώς αναγνωρισμένο εμπορικό brand υπό τον Α. Ανδρεάδη και την Oaktree Capital, παραπέμπει σε ένα πολλά υποσχόμενο μέλλον για αυτή την πολυτελή εγκατάσταση.

Το πρόσθετο πλεονέκτημα ότι απέχει μόλις 20 χιλιόμετρα τόσο από το διεθνές αεροδρόμιο της Κέρκυρας όσο και από την ίδια την πόλη της Κέρκυρας, καθιστά το Barbatee Cove ιδανική επιλογή για τους ταξιδιώτες που αναζητούν ευκολία και την άνεση.

Η Πρόκληση της Πρόσβασης στην Παραλία

Η μόνη μικρή πρόκληση του ξενοδοχείου έγκειται στην πρόσβαση στην παραλία, όπου οι επισκέπτες πρέπει να διασχίσουν την Επαρχιακή Οδό. Για να το αντιμετωπίσουμε αυτό, προτείνουμε μια λύση εμπνευσμένη από το επιτυχημένο προηγούμενο του Domes Miramare - την κατασκευή ενός υπόγειου περάσματος. Αυτή η καινοτόμος προσέγγιση όχι

μόνο επιλύει το πρόβλημα αλλά και αναβαθμίζει την εμπειρία των επισκεπτών παρέχοντας ασφαλή και απρόσκοπτη πρόσβαση στην παραλία.

Αποστάσεις

Μπαρμπάτι: 650 μέτρα

Αεροδρόμιο: 21.5 χιλιόμετρα

Πόλη Κέρκυρας: 18.50 χιλιόμετρα

VII. Κατηγοριοποίηση & Κοινό Στόχος

Στο ζωντανό τοπίο της ξενοδοχειακής αγοράς της Κέρκυρας, το Barbatee Cove ξεχωρίζει χάρη στην προσεκτικά επιλεγμένη ταξινόμηση και την εστίαση στην παροχή μιας εξαιρετικής εμπειρίας. Με μια πληθώρα ξενοδοχείων 5 αστέρων που προσφέρουν διάφορα πακέτα, από All-Inclusive έως Adults Only, το Barbatee Cove έχει τοποθετηθεί στρατηγικά για να καλύψει ένα ξεχωριστό κοινό.

Η Ξενοδοχειακή Αγορά στην Κέρκυρα

Η Κέρκυρα διαθέτει μια σειρά από ξενοδοχεία 5 αστέρων, το καθένα από τα οποία προσφέρει τη δική του μοναδική πρόταση στο σύγχρονο απαιτητικό ταξιδιώτη. Αυτά τα ξενοδοχεία κυμαίνονται από μεγάλα All-Inclusive θέρετρα με 250 δωμάτια ή περισσότερα, τα οποία άτυπα μπορούν να εννοηθούν ως "εργοστάσια", μέχρι μεσαία και μικρά ξενοδοχεία 5 αστέρων, το καθένα με τη δική του προσωπικότητα και χαρακτήρα, δίνοντας έμφαση στην εξατομικευμένη εξυπηρέτηση έναντι της ποσότητας.

Προτεινόμενη Κατηγοριοποίηση

Λαμβάνοντας υπόψη το μέγεθος, τους τύπους δωματίων και τα πρότυπα ανακαίνισης του Barbatee Cove, η προτεινόμενη κατάταξη είναι μεσαίου μεγέθους ξενοδοχείο 5 αστέρων, μόνο για ενήλικες. Η κύρια ομάδα-στόχος για αυτό το ξενοδοχείο είναι ζευγάρια που αναζητούν πολυτελείς ταξιδιωτικές εμπειρίες και δευτερευόντως οι σόλο ταξιδιώτες.

Κοινό Στόχος και Παροχές

- **Πακέτα Διαμονής:** Το ξενοδοχείο θα προσφέρει τιμές σε BB (Κρεβάτι και Πρωινό), HB (Ημιδιατροφή) και FB (Πλήρης Διατροφή), αποφεύγοντας το μοντέλο All-Inclusive για να τονίσει την ποιότητα και να δημιουργήσει έσοδα από πρόσθετες υπηρεσίες.
- **Συμπερίληψη:** Οι πόρτες του ξενοδοχείου θα είναι ανοιχτές για μια ευρεία γκάμα στόχευσης, περιλαμβανομένων ζευγαριών, LGBTQ ταξιδιωτών και solo επισκεπτών, με ιδιαίτερη έμφαση στα ζευγάρια που αναζητούν την πολυτέλεια.

- **Γαστρονομικές Επιλογές:** Οι επιλογές για φαγητό θα περιλαμβάνουν δύο εστιατόρια - ένα κυρίως εστιατόριο (buffet-style) και ένα εστιατόριο à la carte, που θα προσφέρουν γευστικές επιλογές ικανές να ικανοποιήσουν κάθε προσδοκία.
- **Πληθώρα Bars:** Το ξενοδοχείο θα διαθέτει τουλάχιστον τρία μπαρ - ένα μπαρ στο κεντρικό κτίριο, ένα δίπλα στην πισίνα και ένα ακόμη στην παραλία.
- **Αθλητικές Δραστηριότητες & Ψυχαγωγία:** Για τους αθλητικούς επισκέπτες, το ξενοδοχείο θα προσφέρει αθλητικές εγκαταστάσεις όπως γήπεδο τένις, γήπεδο πάντελ, και γήπεδο μπάσκετ/μίνι ποδοσφαίρου.
- **Πολυτελείς Παροχές:** Η δέσμευση για μια εμπειρία 5 αστέρων επεκτείνεται στις πολυτελείς εγκαταστάσεις, συμπεριλαμβανομένου ενός Spa, γυμναστηρίου, υπηρεσίας δωματίου, και πολλών άλλων.
- **Βιωσιμότητα:** Στην καρδιά των λειτουργιών του ξενοδοχείου θα βρίσκεται μια βαθιά δέσμευση στη βιωσιμότητα. Πιστεύουμε ότι η υπεύθυνη και περιβαλλοντικά συνετή φιλοξενία δεν είναι απλώς μια επιλογή, αλλά συλλογική ευθύνη.

Τύποι Δωματίων

The room typology reflects modern 5-star standards and includes the following categories:

- **Swim Up Rooms:** Συνολικά 42 μονάδες, 2 ατόμων με ιδιωτική πισίνα.
- **Double Rooms:** Αποτελούμενο από 29 μονάδες, ιδανικές για ζευγάρια.
- **Junior Suites:** Συνολικά 31 μονάδες, με επιλογές για 2 ή 3 επισκέπτες.
- **Executive Suites:** Δύο πολυτελείς σουίτες μπορούν να φιλοξενήσουν έως 4 επισκέπτες.

Αυτή η στρατηγική διάταξη των δωματίων, σε συνδυασμό με την ποικιλία των παροχών και την αφοσίωσή μας στην ποιότητα, θέτει το ξενοδοχείο σε ιδανική θέση για να προσελκύσει την αγορά των πολυτελών ταξιδιωτών, έναν τομέα που παραμένει ιδιαίτερα θελκτικός στην τουριστική αγορά της Κέρκυρας.

Για να ενισχύσουμε τη δυνατότητά μας να φιλοξενούμε μεγαλύτερες ομάδες επισκεπτών, συνιστούμε ανεπιφύλακτα την ενσωμάτωση τουλάχιστον 10 δωματίων με ενδιάμεσες πόρτες(connecting doors) στο πλάνο των δωματίων.

Τιμολογιακή Πολιτική

Η καθοριστική σημασία της ορθής στρατηγικής τιμολόγησης είναι ζωτική για την επιτυχία του ξενοδοχείου, ιδίως σε μια ανταγωνιστική και ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά όπως η Κέρκυρα. Ενώ στόχος μας είναι να προσφέρουμε μια πολυτελή εμπειρία φιλοξενίας, είμαστε επίσης προσεκτικοί στην επίτευξη ισορροπίας μεταξύ της προσιτότητας και των υψηλών προδιαγραφών που δεσμευόμαστε να προσφέρουμε.

Η εγγύτητα στο Μπαρμπάτι, ένα γοητευτικό θέρετρο γνωστό για τις ποικίλες επιλογές φαγητού και ψυχαγωγίας, προσφέρει τόσο ευκαιρίες όσο και προκλήσεις. Από τη μία πλευρά, επιτρέπει στους επισκέπτες μας να εξερευνήσουν τον τοπικό πολιτισμό, την κουζίνα και τη νυχτερινή ζωή. Από την άλλη πλευρά, πρέπει να είμαστε προσεκτικοί ώστε να μην αποθαρρύνουμε τους επισκέπτες με ιδιαίτερα υψηλές τιμές για τις υπηρεσίες μας.

Για να επιτύχουμε αυτήν την ισορροπία, θα εφαρμόσουμε ένα δυναμικό μοντέλο τιμολόγησης που λαμβάνει υπόψη διάφορους παράγοντες, όπως η εποχική ζήτηση, οι τιμές του ανταγωνισμού και η αξία των προσφερόμενων υπηρεσιών. Αυτό το μοντέλο θα μας επιτρέψει να προσφέρουμε ανταγωνιστικές τιμές για τα πακέτα Ύπνου & Πρωινού (BB), Ημιδιατροφής (HB) και Πλήρους Διατροφής (FB) διατηρώντας παράλληλα την κερδοφορία.

Επιπρόσθετα, θα παρακολουθούμε και θα προσαρμόζουμε ενεργά τις στρατηγικές τιμολόγησης βάσει των σχολίων των επισκεπτών, των μεταβολών και των τάσεων της αγοράς. Η δέσμευσή μας είναι να διασφαλίσουμε ότι κάθε επισκέπτης λαμβάνει εξαιρετική αξία για την εμπιστοσύνη του στο ξενοδοχείο μας.

Με την ευελιξία και την άμεση ανταπόκριση της τιμολογιακής μας πολιτικής, στοχεύουμε στη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας από το ευρύ φάσμα των προσφερόμενων υπηρεσιών μας, διασφαλίζοντας παράλληλα ότι οι επισκέπτες μας θα αντιλαμβάνονται τις υπηρεσίες μας ως υψηλής ποιότητας και σε λογικές τιμές. Τελικά, στόχος μας είναι να δημιουργήσουμε μια αξέχαστη και οικονομικά συμφέρουσα εμπειρία πολυτέλειας που θα κάνει τους επισκέπτες πρόθυμους να επιστρέψουν και να συστήσουν το ξενοδοχείο σε άλλους.

VIII. Τύποι Δωματίου και Τμήματα

A. Τυπολογία Δωματίων

Ένα από τα διακριτά χαρακτηριστικά του ξενοδοχείου είναι η σχολαστικά σχεδιασμένη τυπολογία των 104 δωματίων, που προσφέρει ένα ευρύ φάσμα επιλογών για να καλύψει τις διαφορετικές προτιμήσεις και απαιτήσεις των επισκεπτών. Οι διαφορετικές κατηγορίες δωματίων του ξενοδοχείου έχουν σχεδιαστεί προσεκτικά για να παρέχουν τη μέγιστη δυνατή άνεση και στυλ.

Swim Up Rooms

Τα Swim Up Rooms του ξενοδοχείου περιλαμβάνουν συνολικά 42 μονάδες, καθεμία από τις οποίες προσφέρει ένα μοναδικό μείγμα πολυτέλειας και άνεσης. Με δύο διαφορετικές υποδιαιρέσεις, οι επισκέπτες έχουν την ευελιξία να επιλέξουν το κατάλυμα που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες τους:

Swim Up for 3 Pax: Υπάρχουν **8 δωμάτια**, η καθεμία με ευρύχωρο μέγεθος 26 τετραγωνικών μέτρων για μια άνετη διαμονή.

Swim Up for 2 Pax: Το ξενοδοχείο προσφέρει **34 δωμάτια** αυτής της κατηγορίας, οι οποίες παρέχουν έναν οικείο και άνετο καθιστικό χώρο 23 τετραγωνικών μέτρων.

Double Rooms

Τα δίκλινα δωμάτια είναι η ιδανική επιλογή για ζευγάρια που αναζητούν μια ρομαντική απόδραση. Με **29 διαθέσιμα δωμάτια**, κάθε δωμάτιο προσφέρει μεγάλο χώρο 24 τετραγωνικών μέτρων, εξασφαλίζοντας μια άνετη και εκλεπτυσμένη διαμονή. Για να παρέχουν πρόσθετη ευελιξία, όλα τα δωμάτια θα είναι εξοπλισμένα με δύο μονά κρεβάτια με βελούδινα toppers, επιτρέποντας στους επισκέπτες να προσαρμόσουν τις συνθήκες ύπνου ανάλογα με τις προτιμήσεις τους.

Junior Suites

Αναγνωρίζοντας ότι οι υψηλών απαιτήσεων επισκέπτες έχουν μοναδικές προτιμήσεις, οι Junior σουίτες του ξενοδοχείου έχουν σχεδιαστεί σχολαστικά για να καλύπτουν αυτές τις ανάγκες. Συνολικά, το ξενοδοχείο προσφέρει **31 σουίτες** σε αυτή την κατηγορία, με δύο υποδιαιρέσεις για να φιλοξενήσει διαφορετικά μεγέθη οικογενειών:

Junior Suites for 3 Pax: Υπάρχουν **9 σουίτες**, με ευρύχωρο χώρο 28 τετραγωνικών μέτρων, σχεδιασμένες για μια φιλική εμπειρία για τα ζευγάρια.

Junior Suites for 2 Pax: Το ξενοδοχείο παρέχει **22 σουίτες** αυτής της κατηγορίας, προσφέροντας άπλετο χώρο με 38 τετραγωνικά μέτρα, ιδανικό για πολυτελή ζευγάρια.

Suites

Για όσους αναζητούν την επιτομή της πολυτέλειας, οι σουίτες του ξενοδοχείου προσφέρουν μια απaráμιλλη εμπειρία. Συνολικά, η μονάδα διαθέτει **2 πολυτελείς σουίτες**, η καθεμία από τις οποίες έχει σχεδιαστεί για να φιλοξενήσει έως και τέσσερις επισκέπτες:

Executive Suite for 4 Pax

1 σουίτα είναι διαθέσιμη, προσφέροντας 65 τετραγωνικά μέτρα πολυτέλειας.

Presidential Suite for 4 Pax

Το ξενοδοχείο προσφέρει 1 σουίτα αυτής της κατηγορίας, η οποία αποτελεί την επιτομή της πολυτέλειας με χώρο 80 τετραγωνικών μέτρων.

Κάθε κατηγορία δωματίων στο ξενοδοχείο έχει σχεδιαστεί προσεκτικά ώστε να παρέχει όχι μόνο άνεση και στυλ αλλά και λειτουργικότητα και ευκολία. Οι επισκέπτες έχουν την ευελιξία να επιλέξουν τον τύπο δωματίου που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες τους, διασφαλίζοντας ότι η διαμονή τους είναι προσαρμοσμένη στις ατομικές τους προτιμήσεις.

Με τον συνδυασμό αυτών των διαφορετικών επιλογών δωματίων, το ξενοδοχείο στοχεύει να προσφέρει μια αξέχαστη και εξατομικευμένη εμπειρία για όλους τους επισκέπτες του, είτε πρόκειται για ζευγάρια που αναζητούν μια ρομαντική απόδραση είτε για οικογένειες που αναζητούν πολυτελείς διακοπές.

B. Τμήματα του Ξενοδοχείου

Το ξενοδοχείο διαθέτει μια σειρά από επιμελώς μελετημένα τμήματα, το καθένα από τα οποία αποσκοπεί στην ενίσχυση της συνολικής εμπειρίας των επισκεπτών και στην εξασφάλιση ότι οι ανάγκες τους ικανοποιούνται με τη μέγιστη δυνατή φροντίδα και

προσοχή. Αυτά τα τμήματα έχουν σχεδιαστεί στρατηγικά για να προσφέρουν μια ολοκληρωμένη σειρά υπηρεσιών και ανέσεων.

Κεντρικό Εστιατόριο με Μπουφέ

Το κεντρικό μας εστιατόριο, σχεδιασμένο σε στυλ μπουφέ, θα αποτελέσει την καρδιά των γαστρονομικών προτάσεων του ξενοδοχείου. Θα προβάλλει την κερκυραϊκή-ελληνική κουζίνα, αναδεικνύοντας τις τοπικές γεύσεις και παραδόσεις. Εκτός από το καθημερινό γεύμα, έχουμε δεσμευτεί να παρέχουμε τουλάχιστον τέσσερις θεματικές βραδιές για να προσφέρουμε στους επισκέπτες με επιλογές ημιδιατροφής (HB) και πλήρους διατροφής (FB) μια ποικιλία γαστρονομικών εμπειριών.

A La Carte Εστιατόριο

Για όσους αναζητούν μια πιο εκλεπτυσμένη και απαιτητική γευστική εμπειρία, το ξενοδοχείο διαθέτει ένα à la carte εστιατόριο που προσανατολίζεται στη θαλασσινή κουζίνα. Εδώ, οι επισκέπτες μπορούν να απολαύσουν εκλεκτή κουζίνα σε συνδυασμό με μια εκτενή επιλογή κρασιών υψηλής ποιότητας. Αυτό το εστιατόριο θα ικανοποιήσει τους απαιτητικούς ουρανίσκους και θα απογειώσει τη συνολική γαστρονομική εμπειρία.

Bars and Lounges

Για να καλύψει διαφορετικά γούστα και προτιμήσεις, το ξενοδοχείο διαθέτει μια καλά σχεδιασμένη σειρά από μπαρ και lounges:

Bar Κεντρικού Κτηρίου: Αυτό το μπαρ βρίσκεται δίπλα στο κεντρικό εστιατόριο και προσφέρει μια ποικιλία από εξειδικευμένα κοκτέιλ και ποτά.

Pool Bar: Δίπλα στην πισίνα και κοντά στο à la carte εστιατόριο, το pool bar εξασφαλίζει στους επισκέπτες πρόσβαση σε αναψυκτικά και σνακ, ενώ απολαμβάνουν τον ελεύθερο χρόνο τους.

Beach Bar: Αναγνωρίζοντας τις προοπτικές για έσοδα από την παραλία, το ξενοδοχείο πρέπει επίσης να παρέχει ένα beach bar. Αυτή η παροχή ελαχιστοποιεί την ανάγκη των επισκεπτών να διανύσουν μεγάλη απόσταση και βελτιώνει την εμπειρία τους στην παραλία.

Spa and Wellness Center

Το Barbatee Cove λαμβάνει σοβαρά υπόψη την ευεξία, προσφέροντας ένα ειδικό κέντρο Spa και ευεξίας. Με τουλάχιστον τέσσερις αίθουσες θεραπείας και σάουνα, οι επισκέπτες μπορούν να απολαύσουν αναζωογονητικές θεραπείες και χαλάρωση, εξασφαλίζοντας ότι η διαμονή τους θα είναι τόσο αναζωογονητική όσο και πολυτελής. Στο πλαίσιο της δέσμευσης προς τους ενήλικες, το Spa θα πρέπει επίσης να προσφέρει ειδικές θεραπείες προσαρμοσμένες για εφήβους άνω των 16 ετών, διασφαλίζοντας ότι τα οφέλη της πλήρους γκάμας των παροχών ευεξίας του ξενοδοχείου είναι διασφαλισμένα από επισπασμούς.

Open-Air Gym

Οι active επισκέπτες του ξενοδοχείου θα εκτιμήσουν το υπαίθριο γυμναστήριο, το οποίο προσφέρει επιλογές για γιόγκα και strength training, με έμπειρους γυμναστές. Το να παραμείνουν οι επισκέπτες του Barbatee Cove σε φόρμα και να είναι δραστήριοι, ενώ απολαμβάνουν το όμορφο περιβάλλον, είναι εύκολο και προσιτό.

Επιπρόσθετες Υπηρεσίες & Εγκαταστάσεις

Για να ολοκληρωθεί η συνολική εμπειρία του επισκέπτη, το ξενοδοχείο θα πρέπει να παρέχει ποικιλία επιπρόσθετων τμημάτων και υπηρεσιών όπως:

Room Service: Σύμφωνα με τα υψηλά πρότυπα, η υπηρεσία δωματίου διασφαλίζει ότι οι επισκέπτες μπορούν να απολαμβάνουν ευκολία και άνεση ανά πάσα στιγμή.

Αθλητικές Εγκαταστάσεις: Για να καλύψουμε τους active επισκέπτες του ξενοδοχείου, οι προτεινόμενες εγκαταστάσεις περιλαμβάνουν τουλάχιστον ένα γήπεδο τένις, ένα γήπεδο paddle και ένα γήπεδο μπάσκετ/μίνι ποδοσφαίρου.

In-House Εφαρμογή Αξιοποιώντας την τεχνολογία, το ξενοδοχείο σχεδιάζει να παρέχει στους επισκέπτες μια φιλική προς το χρήστη εφαρμογή που θα βελτιώνει τη διαμονή τους προσφέροντας πληροφορίες και υπηρεσίες στα χέρια τους.

Boutique/Μικρό Κατάστημα: Μια μπουτίκ ή ένα μικρό κατάστημα εντός των εγκαταστάσεων του ξενοδοχείου θα προσφέρει στους επισκέπτες ευκολία και μια επιλογή τοπικών και πολυτελών αγαθών.

Ευρύχωρο Parking: Για τους επισκέπτες που διαθέτουν αυτοκίνητο, θα παρέχεται ένας ευρύχωρος χώρος στάθμευσης για να εξασφαλιστεί η εύκολη πρόσβαση και η ευκολία και ασφάλεια του οχήματος.

Τα προτεινόμενα τμήματα και οι υπηρεσίες έχουν μελετηθεί προσεκτικά για να διασφαλιστεί ότι οι ανάγκες και οι προτιμήσεις κάθε επισκέπτη ικανοποιούνται στο μέγιστο βαθμό, βελτιώνοντας τη συνολική διαμονή του στο ξενοδοχείο.

IX. Ανάλυση Ανταγωνισμού

Η κατανόηση του ανταγωνιστικού τοπίου είναι απαραίτητη για την αποτελεσματική τοποθέτηση του ξενοδοχείου στην αγορά της Κέρκυρας. Η ανάλυση που ακολουθεί παρέχει πληροφορίες σχετικά με τον ανταγωνισμό, συμπεριλαμβανομένων των άμεσων ανταγωνιστών, όπως το Domes of Corfu και το Pelekas Monastery, και τα μοναδικά πλεονεκτήματα που διαθέτει το Barbatee Cove.

Επισκόπηση Τοπικού Ανταγωνισμού

Η ξενοδοχειακή αγορά της Κέρκυρας φημίζεται για τα καταλύματα 5 αστέρων που διαθέτει, το καθένα από τα οποία προσφέρει ξεχωριστές εμπειρίες στους απαιτητικούς ταξιδιώτες. Αυτά τα ξενοδοχεία τυπικά ανήκουν σε διάφορες κατηγορίες, συμπεριλαμβανομένων των All-Inclusive, Adults Only και Family-Focused.

Άμεσοι Ανταγωνιστές: Domes of Corfu and Pelekas Monastery

Ενώ υπάρχουν άμεσοι ανταγωνιστές στην περιοχή της Κέρκυρας, όπως τα Domes of Corfu, Domes Miramare, La Grotta Verde και Pelekas Monastery, απευθύνονται κυρίως σε διαφορετικές ομάδες πελατών. Η αναγνώριση αυτών των ανταγωνιστών επιτρέπει στο ξενοδοχείο να τοποθετηθεί αποτελεσματικά και να χαράξει τη δική του θέση.

Domes of Corfu

Καθώς αναλύουμε το ανταγωνιστικό τοπίο, αναγνωρίζουμε ότι το Domes of Corfu, Autograph Collection, παρουσιάζεται ως ένας αξιόλογος ανταγωνιστής, στοχεύοντας σε ένα ευρύ φάσμα επισκεπτών, συμπεριλαμβανομένων των ζευγαριών και των οικογενειών. Είναι αναγκαίο να εμβαθύνουμε στις παροχές και το position του Domes of Corfu για να τοποθετήσουμε αποτελεσματικά το project μας.

Κοινό Στόχος και Guest Experience

Το Domes of Corfu απευθύνεται στρατηγικά σε ένα ευρύ φάσμα ταξιδιωτών, συμπεριλαμβανομένων των οικογενειών. Ενώ παρουσιάζει μεγάλη απήχηση στα ζευγάρια που αναζητούν μια ρομαντική απόδραση και στους ενήλικες που αναζητούν μια εμπειρία υψηλής ποιότητας, έχουν επίσης καταβληθεί σημαντικές προσπάθειες για τη δημιουργία μιας φιλικής προς τα παιδιά μονάδας.

Διαμονή και Υπηρεσίες

Το ξενοδοχείο προσφέρει μια ποικιλία πολυτελών δωματίων, συμπεριλαμβανομένων επιλογών φιλικών προς τα ζευγάρια. Αυτά τα δωμάτια έχουν σχεδιαστεί για να φιλοξενούν με άνεση δύο και τρία άτομα και προσφέρουν άνετη και εκλεπτυσμένη διαμονή.

Options for All Interests and Ages

Το Domes αναγνωρίζει ότι οι επισκέπτες έχουν διαφορετικά ενδιαφέροντα και ανάγκες. Για το λόγο αυτό παρέχουν αρκετές ευκαιρίες για περιπέτεια και χαλάρωση. Οι οικογένειες μπορούν να απολαύσουν ποιοτικό χρόνο μαζί στη μεγάλη οικογενειακή πισίνα, ενώ μια ειδική παιδική πισίνα για τα παιδιά απευθύνεται ειδικά στα μικρότερα παιδιά. Επιπλέον, το γεγονός ότι βρίσκεται σε μία από τις καλύτερες παραλίες της Κέρκυρας εξασφαλίζει ότι οι επισκέπτες μπορούν να απολαύσουν την ηλιόλουστη διασκέδαση.

Pelekas Monastery

Το Pelekas Monastery, απευθύνεται σε μια διαφορετική κατηγορία πελατών, προσφέροντας μια σειρά από τύπους δωματίων και υπηρεσίες. Παρόλο που είναι άμεσος ανταγωνιστής, η έμφαση που δίνεται είναι στην παροχή μιας σειράς επιλογών και όχι στην εξειδίκευση σε μια συγκεκριμένη ομάδα-στόχο. Βρίσκεται στην παραλία του Κοντογιαλού, μακριά από την πόλη ή κάποιο θέρετρο που μπορεί να προσφέρει περισσότερες επιλογές σε φαγητό, ψώνια ή νυχτερινή ζωή.

Κοινό Στόχος και Εμπειρία Επισκέπτη

Το Pelekas Monastery απευθύνεται σε μια διαφορετική πελατειακή ομάδα, προσφέροντας μια σειρά από διαφορετικούς τύπους δωματίων και υπηρεσίες. Η τοποθέτησή τους χαρακτηρίζεται από ευελιξία, απευθυνόμενη σε ένα ευρύ φάσμα ταξιδιωτών. Οι επισκέπτες

στο Pelekas Monastery συχνά αναζητούν μια άνετη και φιλόξενη διαμονή σε ένα γραφικό περιβάλλον.

Διαμονή και Υπηρεσίες

Το ξενοδοχείο προσφέρει μια ποικιλία επιλογών διαμονής, συμπεριλαμβανομένων τυπικών δωματίων, σουιτών και δωματίων φιλικών προς τις οικογένειες. Αυτά τα καταλύματα έχουν σχεδιαστεί για να καλύπτουν τις ανάγκες διαφόρων ταξιδιωτών, καθιστώντας το Pelekas Monastery μια εύελικτη επιλογή για τους επισκέπτες.

Το Pelekas Monastery παρέχει μια σειρά από υπηρεσίες, από επιλογές για φαγητό μέχρι ψυχαγωγικές δραστηριότητες. Η προσέγγισή τους επικεντρώνεται στην προσφορά ποικίλων εμπειριών, διασφαλίζοντας ότι κάθε επισκέπτης μπορεί να βρει κάτι ευχάριστο και ταιριαστό στις προτιμήσεις του.

Αγορά Στόχος Target Market Versatility

Η πολύπλευρη πρόταση του Pelekas Monastery και η εστίασή του στην εξυπηρέτηση ενός ευρέος φάσματος ταξιδιωτών το καθιστούν ανταγωνιστικό παίκτη στην ξενοδοχειακή αγορά της Κέρκυρας. Η προσέγγισή αυτή επιτρέπει στο ξενοδοχείο να απευθύνεται σε επισκέπτες από διάφορες δημογραφικές ομάδες και ενδιαφέροντα.

Unique Selling Proposition (USP)

Ενώ το Pelekas Monastery ανταγωνίζεται με επιτυχία στην κατηγορία των ξενοδοχείων 5 αστέρων, το δικό μας έργο ξεχωρίζει στοχεύοντας σε μια συγκεκριμένη θέση: Ζευγάρια ταξιδιωτών πολυτελείας. Η εστίασή μας σε αυτή τη συγκεκριμένη πελατεία και η διαθεσιμότητα συλλογής σουιτών με ιδιωτική πισίνα μας διαφοροποιούν από την πιο εύελικτη προσέγγιση του Pelekas Monastery.

The Olivar Suites

Ένας ισχυρός ανταγωνιστής στην περιοχή της Κέρκυρας είναι το The Olivar Suites (TOS). Και τα δύο ξενοδοχεία απευθύνονται σε ένα ευρύ κοινό, αλλά παρουσιάζουν πολλές ομοιότητες:

Target Audience: Το TOS κλίνει προς το πολυτελές κοινό, κυρίως λόγω της τυπολογίας των δωματίων του, τα οποία είναι όλα σουίτες.

Προοπτική Εσόδων

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η προσέλκυση ζευγαριών που ανήκουν σε μια ανώτερη εισοδηματική κατηγορία μπορεί να ενισχύσει σημαντικά τα έσοδα του κάθε τμήματος. Η τιμολογιακή πολιτική του ξενοδοχείου για τα είδη που πωλούνται εντός των εγκαταστάσεων θα πρέπει να εξεταστεί προσεκτικά, καθώς η εγγύτητα στο Μπαρμπάτι μπορεί να αποτελέσει δίκικο μαχαίρι. Ενώ προσφέρει πρόσβαση στα τοπικά αξιοθέατα, απαιτεί επίσης προσεκτική τιμολόγηση για να διασφαλιστεί ότι οι επισκέπτες θα επιλέξουν να απολαύσουν τις ανέσεις του ξενοδοχείου.

Ανταγωνισμός & Συνέργειες

Στο πνεύμα της στρατηγικής συνεργασίας, μπορούμε να διερευνήσουμε προοπτικές συνεργασίας με ανταγωνιστικά καταλύματα. Οι συνεργατικές προσπάθειες ενδέχεται να περιλαμβάνουν τη δημιουργία κοινών προωθητικών ενεργειών ή πακέτων που απευθύνονται σε ένα ευρύτερο φάσμα ταξιδιωτών. Συνδυάζοντας τις δυνάμεις μας, μπορούμε να απευθυνθούμε τόσο σε ενήλικες που αναζητούν μια ρομαντική απόδραση όσο και σε οικογένειες που αναζητούν μια πολυτελή εμπειρία.

Επιπλέον, τέτοιες συνεργασίες μπορούν να γεφυρώσουν το χάσμα των χαμηλότερων εισοδηματικών στρωμάτων, προσφέροντας πιο προσιτές επιλογές χωρίς συμβιβασμούς στην ποιότητα και την πολυτέλεια. Αυτή η προσέγγιση χωρίς αποκλεισμούς διασφαλίζει ότι εστιάζουμε σε ένα ευρύ φάσμα επισκεπτών και αφήνουμε το στίγμα μας ως ένα ευέλικτο και φιλόξενο κατάλυμα στην αγορά της Κέρκυρας.

Αυτές οι συνεργασίες έχουν τη δυνατότητα να μεγιστοποιήσουν την εμβέλειά μας στην αγορά και να αξιοποιήσουμε διαφορετικά τμήματα επισκεπτών, δημιουργώντας ένα σενάριο win-win τόσο για το Barbatee Cove όσο και για τα συνεργατικά καταλύματα. Μέσω δημιουργικών συνεργασιών και κοινών προωθητικών ενεργειών, μπορούμε να αξιοποιήσουμε αμφοτέρους τις δυνάμεις μας και να βελτιώσουμε τη συνολική εμπειρία των επισκεπτών, καθιστώντας την παρουσία μας στην αγορά της Κέρκυρας ακόμη πιο αποτελεσματική.

Χ. Branding Ξενοδοχείου

Η επιλογή του branding παίζει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση της ταυτότητας και της επιτυχίας ενός ξενοδοχείου. Στην περίπτωση του Barbatee Cove, εξετάζονται δύο επιλογές: η ένταξη σε μια διεθνή αλυσίδα (hotel brand chain) ή η δημιουργία και διαχείριση ενός μεμονωμένου brand με τη βοήθεια μιας τοπικής εταιρείας διαχείρισης.

Πλεονεκτήματα Διεθνούς Αλυσίδας

Κύρος και Φήμη: Η ένταξη σε μια γνωστή διεθνή αλυσίδα ξενοδοχείων μπορεί να προσδώσει αμέσως κύρος και φήμη στη μονάδα. Οι ταξιδιώτες συχνά συνδέουν τέτοια brands με την ποιότητα και τη συνέπεια.

Διεθνή Loyalty Clubs: Τα εν λόγω brands διαθέτουν συνήθως εκτεταμένα loyalty clubs, προσφέροντας πρόσβαση σε μια τεράστια πελατειακή βάση και επαναλαμβανόμενες κρατήσεις. Τα προγράμματα επιβράβευσης μπορούν να προωθήσουν τη διατήρηση των πελατών και την αφοσίωση στο brand.

Marketing και Δίκτυο Διανομής: Οι διεθνείς αλυσίδες διαθέτουν εκτεταμένα δίκτυα μάρκετινγκ και διανομής, αυξάνοντας την προβολή και τις κρατήσεις μέσω παγκόσμιων συστημάτων διανομής (GDS), ταξιδιωτικών πρακτορείων και διαδικτυακών ταξιδιωτικών πρακτορείων (OTA).

Επιχειρησιακά Standards: Οι ξενοδοχειακές αλυσίδες επιβάλλουν αυστηρά λειτουργικά πρότυπα, διασφαλίζοντας ότι το κατάλυμα τηρεί τις βέλτιστες πρακτικές του κλάδου, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε βελτίωση της απόδοσης.

Μειονεκτήματα Διεθνούς Αλυσίδας

Υψηλά Royalties: International chains often charge high royalties, which can significantly impact the hotel's profitability. These fees are usually a percentage of total revenue, reducing the hotel's revenue retention.

Προϋποθέσεις Loyalty Club: Η συμμετοχή στο loyalty club μιας διεθνούς αλυσίδας μπορεί να απαιτεί από το ξενοδοχείο να διαθέσει σημαντικό αριθμό δωματίων σε τιμές που δεν υπερβαίνουν ένα ορισμένο όριο, περιορίζοντας ενδεχομένως τις προοπτικές κερδοφορίας.

Έλλειψη Ελαστικότητας: Οι ξενοδοχειακές αλυσίδες μπορεί να έχουν περιορισμένη ευελιξία όσον αφορά το σχεδιασμό, τη διακόσμηση και τις επιχειρησιακές πρακτικές, γεγονός που μπορεί να εμποδίσει την προσαρμογή στις ανάγκες της τοπικής αγοράς.

Γνώση Τοπικής Αγοράς: Οι αλυσίδες ξενοδοχείων μπορεί να έχουν περιορισμένη γνώση της τοπικής αγοράς και του τοπικού ανταγωνισμού, η οποία θα απαιτήσει σημαντικό πολύτιμο χρόνο μέχρι να αποκτηθεί.

Πλεονεκτήματα Επιλογής Εταιρείας Διαχείρισης

Προσαρμοσμένη ταυτότητα: Θα επιτρέψει μεγαλύτερη ευελιξία στη διαμόρφωση του χαρακτήρα και της προσωπικότητας του ξενοδοχείου.

Στρατηγική στόχευση: Η στρατηγική στόχευση μεμονωμένων κρατήσεων, τόσο online όσο και offline, από μια εταιρεία διαχείρισης μπορεί να αποφέρει υψηλότερες αποδόσεις μεσοπρόθεσμα. Η προσέγγιση αυτή επιτρέπει μια πιο εξατομικευμένη και εστιασμένη προσπάθεια μάρκετινγκ.

Αποδοτικότητα κόστους: Επιλέγοντας ένα μεμονωμένο εμπορικό σήμα το οποίο θα διαχειρίζεται μια τοπική εταιρεία, το ξενοδοχείο μπορεί να αποφύγει τα υψηλά δικαιώματα που συνδέονται με τις διεθνείς αλυσίδες, οδηγώντας σε βελτιωμένα περιθώρια κέρδους.

Προσαρμοσμένες λειτουργίες: Το ξενοδοχείο μπορεί να διαθέτει μεγαλύτερη λειτουργική ευελιξία, να προσαρμόζεται στις απαιτήσεις της τοπικής αγοράς και να προσαρμόζει τις υπηρεσίες στις ανάγκες του συγκεκριμένου κοινού-στόχου του.

Τοπική Τεχνογνωσία: Η τοπική τεχνογνωσία και η εξατομικευμένη υποστήριξη μιας εταιρείας διαχείρισης θα μπορούσε ενδεχομένως να ενισχύσει την ικανότητα του ξενοδοχείου να συνδεθεί με την τοπική κοινότητα, καλλιεργώντας θετικές σχέσεις και επαναλαμβανόμενες συνεργασίες.

Γνώση της τοπικής αγοράς και του ανταγωνισμού: Μια καθιερωμένη εταιρεία διαχείρισης με μακροχρόνια δραστηριότητα στην τοπική αγορά, θα πρέπει να διαθέτει γνώση του τοπικού ανταγωνισμού και η πολυετής συνεργασία με T.O.'s & Ταξιδιωτικούς Πράκτορες, θα πρέπει να εξασφαλίζει γρήγορη διείσδυση και προσαρμογή του ξενοδοχείου στην τοπική αγορά.

Τεχνογνωσία: Μια εταιρεία management θα πρέπει να διαθέτει ανεπτυγμένη τεχνογνωσία σε καίριους τομείς, όπως η διαχείριση των προμηθειών και η υγεία και ασφάλεια. Ένα εστιασμένο τμήμα προμηθειών εξασφαλίζει την απρόσκοπτη ροή των πόρων, ενώ ένα τμήμα health & safety διασφαλίζει την ευημερία τόσο των επισκεπτών όσο και του προσωπικού, καλλιεργώντας την εμπιστοσύνη και τη συμμόρφωση με τα πρότυπα του κλάδου.

Το Στρατηγικό Πλεονέκτημα Μιας Εταιρείας Διαχείρισης

Ενώ οι διεθνείς ξενοδοχειακές αλυσίδες προσφέρουν ορισμένα πλεονεκτήματα, η στρατηγική στόχευση των μεμονωμένων κρατήσεων, τόσο online όσο και offline, καθιστά το ξενοδοχείο πιο αποδοτικό μεσοπρόθεσμα. Η επιλογή μιας τοπικής εταιρείας διαχείρισης για τη δημιουργία και τη διαχείριση ενός μεμονωμένου brand εξασφαλίζει μια προσαρμοσμένη προσέγγιση στο branding, μεγαλύτερη ευελιξία, αποδοτικότητα κόστους

και μια πιο εξατομικευμένη εμπειρία για τους επισκέπτες. Αυτή η προσέγγιση αξιοποιεί τα καλύτερα και από τους δύο κόσμους - τη μοναδική ταυτότητα του ξενοδοχείου και την τεχνογνωσία μιας εταιρείας διαχείρισης στη βελτιστοποίηση των κρατήσεων και των εσόδων.

XI. Road Map – Σχέδιο Δράσης

Για την επιτυχή έναρξη λειτουργίας, την εμπορική προώθηση και τη διαχείριση του ξενοδοχείου, καταρτίστηκε ένας ολοκληρωμένος οδικός χάρτης και ένα σχέδιο δράσης. Το σχέδιο αυτό περιγράφει τα βασικά βήματα και τα ορόσημα που απαιτούνται για την υλοποίηση του ξενοδοχείου και τη διασφάλιση της μακροπρόθεσμης επιτυχίας του.

I. Κατηγοριοποίηση & Κοινό Στόχος

Ενέργειες: Οριστικοποίηση της ταξινόμησης του ξενοδοχείου ως μεσαίου μεγέθους ξενοδοχειακής μονάδας 5 αστέρων που απευθύνεται σε ενήλικα ζευγάρια πολυτελείας.

Ορόσημο: Καθορισμός πακέτων διαμονής, παροχών φιλικών προς το ζευγάρι και πολυτελών εγκαταστάσεων.

II. Ονοματοδοσία & Branding

Ενέργειες: Κατοχύρωση του ονόματος του ξενοδοχείου και εξασφάλιση web domains, προφίλ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και branding elements.

Ορόσημο: Δημιουργήστε λεπτομερή ονόματα τύπων δωματίων, το branding των τμημάτων και ένα ολοκληρωμένο ενημερωτικό δελτίο του ξενοδοχείου.

III. Τύποι Δωματίων, Ονόματα & Περιγραφές

Ενέργειες: Καθορισμός των διαθέσιμων τύπων δωματίων, ανάθεση ελκυστικών ονομάτων και λεπτομερείς περιγραφές δωματίων.

Ορόσημο: Δημιουργία μιας ποικιλίας επιλογών δωματίων, εξασφαλίζοντας άνεση και κομψότητα σε κάθε ένα από αυτά.

IV. Ονόματα και Περιγραφές Τμημάτων

Ενέργειες: Καθορισμός ονομασιών τμημάτων και παροχή ολοκληρωμένων περιγραφών για κάθε τμήμα του ξενοδοχείου.

Ορόσημο: Ανάπτυξη της επωνυμίας των τμημάτων και διασφάλιση του ρόλου και των παροχών κάθε τμήματος..

V. Online Παρουσία

Ενέργειες: Δημιουργία ισχυρής διαδικτυακής παρουσίας με διάφορα μέσα, συμπεριλαμβανομένης της δημιουργίας δικτυακού ιστοτόπου και της έναρξης διαδικτυακών πωλήσεων.

Ορόσημο: Διασφάλιση web domains, δημιουργία μιας συναρπαστικής ιστορίας του ξενοδοχείου για παρουσιάσεις, δημιουργία ενός φιλικού προς το χρήστη δικτυακού τόπου και έναρξη διαδικτυακών πωλήσεων..

VI. Τιμολόγηση και Integration

Ενέργειες: Καθορισμός στρατηγικών τιμολόγησης και ενσωμάτωση συστημάτων ηλεκτρονικών κρατήσεων.

Ορόσημο: Καθιέρωση ανταγωνιστικών μοντέλων τιμολόγησης και εξασφάλιση απρόσκοπτων δυνατοτήτων ηλεκτρονικών κρατήσεων.

VII. Συμφωνητικά Προώθησης & Υλικό

Ενέργειες: Δημιουργία υλικού προώθησης, συμπεριλαμβανομένων 3D renders & factsheets, και έναρξη συμφωνιών διαδικτυακής προώθησης.

Ορόσημο: Δημιουργία οπτικά ελκυστικών 3D renders, ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου και αναλυτικού facthseet για το ξενοδοχείο και έναρξη συνεργασιών διαδικτυακής προώθησης..

VIII. ΤΟs Συμφωνίες & Εκθέσεις

Ενέργειες: Καθιέρωση συμφωνιών με Tour Operators και συμμετοχή σε επιλεγμένες τουριστικές εκθέσεις.

Ορόσημο: Οριστικοποίηση συμφωνιών με Tour Operators, οργάνωση ειδικών συμφωνιών, εκπαίδευση του προσωπικού πωλήσεων και συμμετοχή σε σημαντικές τουριστικές εκθέσεις.

IX. Ειδικές Προωθητικές Ενέργειες

Ενέργειες: Υλοποίηση ειδικών δράσεων προώθησης, όπως η διοργάνωση Fam Trips και η συνεργασία με influencers.

Ορόσημο: Διοργάνωση Fam Trips για δυνητικούς πωλητές, συνεργασία με influencers για προωθητικές ενέργειες και σχεδιασμός ενός επιτυχημένου soft opening.

X. Προσλήψεις & Εκπαίδευση

Ενέργειες: Πρόσληψη βασικών μελών του προσωπικού, συμπεριλαμβανομένου του διευθυντή του ξενοδοχείου, της ομάδας συντήρησης και της ομάδας κρατήσεων, και παροχή της απαραίτητης κατάρτισης.

Ορόσημο: Πρόσληψη ενός εξειδικευμένου διευθυντή ξενοδοχείου, συγκρότηση μιας ικανής ομάδας συντήρησης και εκπαίδευση μιας ικανής ομάδας κρατήσεων η οποία θα εξασφαλίσει την απρόσκοπτη λειτουργία του ξενοδοχείου.

XI. Άνοιγμα Ξενοδοχείου

Ενέργειες: Προετοιμασία για τα εγκαίνια του ξενοδοχείου, που σηματοδοτούν ένα σημαντικό ορόσημο στο έργο.

Ορόσημο: Άνοιγμα του ξενοδοχείου με επιτυχία στους επισκέπτες, εξασφαλίζοντας μια ομαλή και απρόσκοπτη εμπειρία.

XII. Επίλογος

Σε αυτή την ολοκληρωμένη εισήγηση, έχουμε περιγράψει τα βασικά στοιχεία που είναι απαραίτητα για την επιτυχή έναρξη, το μάρκετινγκ και τη διαχείριση του ξενοδοχείου Barbatee Cove στην Κέρκυρα. Τοποθετημένο στους ανατολικούς πρόποδες του όρους Παντοκράτορα, με την αξιοσημείωτη θέα στο Ιόνιο Πέλαγος και την εγγύτητα στο Μπαρμπάτι, το ξενοδοχείο αυτό είναι έτοιμο να προσφέρει μια μοναδική και αξέχαστη εμπειρία στους ταξιδιώτες που αναζητούν πολυτέλεια και άνεση.

Το road map και το σχέδιο δράσης που παρουσιάζονται στο παρόν παρέχουν μια σαφή πορεία δράσης, περιλαμβάνοντας κρίσιμες πτυχές του project όπως η κατηγοριοποίηση του ξενοδοχείου, το branding, το μάρκετινγκ και η λειτουργική επάρκεια. Στοχεύοντας στρατηγικά στους ενήλικες ταξιδιώτες πολυτελείας και δημιουργώντας μια μοναδική

ταυτότητα, είμαστε σε θέση να διαφοροποιηθούμε στην ανταγωνιστική αγορά της Κέρκυρας.

Τα πλεονεκτήματα ενός μεμονωμένου εμπορικού σήματος που διαχειρίζεται μια τοπική εταιρεία διαχείρισης, μαζί με την εστίαση στην εξατομικευμένη εμπειρία των επισκεπτών, υπόσχονται υψηλότερες αποδόσεις μεσοπρόθεσμα. Πιστεύουμε ότι αγκαλιάζοντας τη βιωσιμότητα, προωθώντας τη δέσμευση στην τοπική κοινότητα και βελτιώνοντας σταθερά την εμπειρία των επισκεπτών, μπορούμε να οικοδομήσουμε μόνιμες σχέσεις και να γίνουμε ένας δημοφιλής προορισμός.

Η δέσμευσή μας στην ποιότητα επεκτείνεται σε κάθε πτυχή αυτού του έργου, από την πρόσληψη και την κατάρτιση του προσωπικού μέχρι την οικονομική διαχείριση και τη μελλοντική ανάπτυξη. Με προσεκτική παρακολούθηση, προσαρμογή και εμπροσθοβαρή προσέγγιση, στοχεύουμε όχι μόνο να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες των επισκεπτών αλλά και να τις ξεπεράσουμε, μεγιστοποιώντας παράλληλα την κερδοφορία.

Εν κατακλείδι, το ξενοδοχείο στην Κέρκυρα αποτελεί μια συναρπαστική ευκαιρία για τη δημιουργία ενός ξεχωριστού, παγκόσμιας κλάσης προορισμού που θα προσφέρει πολυτέλεια, άνεση και απaráμιλλες εμπειρίες σε ταξιδιώτες από όλο τον κόσμο.

Bibliography

There are no sources in the current document.