



Λάμπρος Σακελλαρίου
Hockenheim, 04.12.2020

Θάσος:

Η αναγκαιότητα να κρατήσουμε τις τιμές μας !

Μια προσέγγιση της αγοράς με βάση την ΑΕΙΑ των υπηρεσιών μας

Η αξία των υπηρεσιών μας είναι η βάση για την προσέγγιση της αγοράς μας!

Συνήθως όταν γράφω μερικές σκέψεις για την κατάσταση στη Θάσο πέφτω αυτόματα σε μια κατάσταση γκρίνιας, κύρια τις πρώτες βδομάδες που έρχομαι στο νησί. Ίσως τις πρώτες μέρες οι αντιθέσεις που αισθάνομαι είναι τόσο μεγάλες που δεν μου αφήνουν άλλη εναλλακτική λύση. Σήμερα θα προσπαθήσω να δω τα πράγματα από την άλλη μεριά. Οι καιροί είναι κρίσιμοι, ο κίνδυνος να κάνουμε τραγικά λάθη είναι μεγάλος. Για αυτό το λόγο θέλω λίγο να σταθώ στο θέμα **της εκτίμησης της αξίας των υπηρεσιών** που προσφέρουμε στο νησί **γιατί βλέπω έναν κίνδυνο να υποτιμήσουμε οι ίδιοι την αξία από αυτό που προσφέρουμε στη αγορά**. Τη διαμάχη να βελτιωθούμε θα την κάνουμε μεταξύ μας. Η προστασία της αξίας των υπηρεσιών που προσφέρουμε μας θέλει ενωμένους.

Πρέπει να σφίξουμε τη βίδα;

Το θέμα των τιμών θα είναι στρατηγικής σημασίας στα επόμενα χρόνια. Φυσικά θέλουμε σήμερα να κερδίσουμε χρήματα και όχι σε δυο χρόνια που ίσως δεν θα υπάρχουμε. Είναι όμως ο σωστός δρόμος να λύσουμε τα προβλήματα σφίγγοντας όλο και περισσότερο την βίδα των τιμών; Μπορείτε να φανταστείτε τι θα γινόταν με το όνομα/φήμη της Mercedes εάν αυτή πουλούσε σε μια κρίσιμη περίοδο ένα αμάξι στη μισή τιμή; Πώς θα αντιδρούσε η σταθερή πελατεία που κάθε δυο χρόνια αλλάζει αυτοκίνητο;

Ο κατα-κερματισμός της προσφοράς μας οδηγεί σε black Friday τιμές

Ο μόνος δρόμος που μένει είναι **να εκτιμούμε πρώτα από όλα εμείς οι ίδιοι την αξία της δουλειάς μας**. Κανένας επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να βγει στο δρόμο προσφέροντας black-Friday-τιμες. Η καταστροφική επίδραση **του κατακερματισμού των υπηρεσιών** στη Θάσο δείχνει ακόμα πιο έντονα ποσό ευάλωτη είναι η αγορά μας. Σίγουρα υπάρχουν στην αγορά δυνάμεις που βλέπουν μια αύξηση της επιρροής τους στην εξάλειψη του πλεονάσματος των καταλυμάτων ή σε μια νέα τάξη αυτών. Για να αποφύγουμε αυτόν τον κίνδυνο οφείλουμε να προσφέρουμε αξία και ποιότητα. Μόνο έτσι θα μπορέσουμε να κρατήσουμε τις τιμές μας. Η μεγάλη ερώτηση είναι πως θα μπορέσουμε να το πέτυχουμε;

Πρέπει να μείνουμε στα καμπαναριά μας;

Ίσως να μην είναι μια άσχημη ιδέα να κατέβουμε από τα θασιτικά καμπαναριά και να δούμε τι έκαμαν τομείς της οικονομίας οι οποίοι βρέθηκαν στο παρελθόν στη ίδια κατάσταση όπως εμείς σήμερα στη Θάσο;

- Η αυτοκινητοβιομηχανία π.χ. στην δεκαετία του 80 του περασμένου αιώνα ενώθηκε σε μια cooperation και εισήγαγε την λεγομένη „open book policy“.

Μιμούμαι τους άλλους!

Εκεί καθορίστηκαν όχι μόνο τα standards και τα πρωτόκολλα για τους προμηθευτές, αλλά και το δικαίωμα των μεγάλων της αγοράς π.χ. Daimler ή BMW να ελέγχουν τα κοστολόγια των προμηθευτών.

Τι πελάτες έχουμε στο νησί;

- Να γίνουν βαθιές αναλύσεις στο θέμα „**ποιος είναι ο πελάτης μου**“. Εάν το μαθαίναμε αυτό για τη Θάσο θα μπορούσαμε να συμφωνήσουμε σε μια μοιρασιά της αγοράς, π.χ. τα Ξενοδοχεία θα συγκεντρώνονται στη ομάδα Α των πελατών και τα καταλύματα στην ομάδα Β, ή π.χ. ο Ποτός για τους ξενύχτηδες και η Αστρίδα για τους ηλικιωμένους. Έτσι αποφεύγεται και ένας αθέμιτος ανταγωνισμός ανάμεσα σε μονάδες αλλά και ο τοπικός πληθυσμός είναι ανάλογα προετοιμασμένος.

Βιωσιμότητα και εκτίμηση των αλλαγών!

- Θα μπορούσαμε να πάρουμε ένα ξεσκονόπανο στο χέρι και να ξεσκονίσουμε λέξεις όπως „**αιφόρος τουρισμός**“ ή „**ατομικός τουρισμός**“ που συζητιούνται τώρα στη εποχή του κορονοϊού σε κάθε τήλε-συνέδριο. Όταν μιλάω για αιφόρο τουρισμό εννοώ μια **οικολογική, κοινωνική αλλά και οικονομική ανάπτυξη**. Ας μη υποτιμούμε τι σημαίνουν θέματα όπως, κλιματική αλλαγή, αιφόρος ανάπτυξη, ατομικός τουρισμός κτλ. για την νέα γενιά.

Ειλικρίνεια και δικτύωση προς κάθε κατεύθυνση!

- Να είμαστε **ανοικτοί σε καινούργια κανάλια**, π.χ. ψηφιοποίηση, γιατί ανοίγουν καινούργιες δυνατότητες. Η ΕΕ έχει ενδιαφέρον και χρηματοδοτεί ανάλογες προσπάθειες γιατί θέλει να μειώσει την εξάρτηση από Google και τους άλλους gatekeeper.

- Να μπούμε σε συνεργασίες μεταξύ μας, ας αρχίσουμε να μιλούμε μεταξύ μας αντί να μιλούμε για άλλους ή να „βγάζει ο ένας το μάτι του αλλού“. Βρισκόμαστε όλοι στην ίδια βάρκα. Χωρίς συνεργασία δεν θα υπάρχει δικτυοποίηση και ψηφιοποίηση, αυτά είναι αλληλένδετα θέματα και αποφασιστικής σημασίας για το μέλλον του νησιού.

Κοινωνικό -τεχνικός μετασχηματισμός

- Να συνειδητοποιήσουμε ότι εάν δεν καταφέρουμε στην ερχόμενη δεκαετία να μετασχηματίσουμε τον τουρισμό μας από ένα **μοντέλο υπερεκμετάλλευσης έως και καταστροφής της φύσης σε ένα μοντέλο δημιουργίας ενός φυσικού, κοινωνικού και οικονομικού οικοσυστήματος** θα γίνουμε **αναπόφευκτα η φτωχογειτονιά των Βαλκανίων**.

Τελικά πιστεύω ότι μας λείπει η δίψα για φρέσκο αέρα. Είμαστε χορτάτοι. Χωρίς αυτή την δίψα δεν θα κρατήσουμε αλλά ούτε και θα δημιουργήσουμε καινούργιες αξίες. Θα είναι οδυνηρό για το νησί να δούμε στο μέλλον μια κατρακύλα των τιμών γιατί δεν το αξίζει. Από „νησί για κάθε πορτοφόλι“¹ ας μη γίνουμε νησί για „κάθε άδειο πορτοφόλι“. Τα επόμενα δυο τρία χρόνια θα έρθουμε αντιμέτωποι με τις αμαρτίες του παρελθόντος. **Στο παρελθόν δεν φαινότανε αυτές οι αμαρτίες, τις έκρυβε ο τζίρος. Τώρα όμως θα μας αναγκάσουν να πάρουμε θέση. Εύχομαι οι επιχειρηματίες του νησιού να έχουν την τόλμη να το καταλάβουν και να αγωνισθούν για να κρατήσουν τις τιμές και το νησί εκεί που το αξίζουν.**

¹ Από μια συνέντευξη του τώως Δημάρχου κ. Χατζηγεμμανουήλ