

## ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος.....	15
Εισαγωγή.....	17
1. Ο χάρτης της τουριστικής αγοράς την τελευταία δεκαετία.....	21
Η επανάσταση του Ίντερνετ.....	21
Το ιστορικό των τριών βασικών ιστοσελίδων.....	23
Homeaway-VRBO.....	23
Airbnb.....	23
Booking.....	24
Οι πρωτοπόροι.....	24
Ιστορικό των βραχυχρόνιων κρατήσεων στην Ελλάδα.....	25
Πρόοδος του ελληνικού τουρισμού δεκαετίας.....	27
Ανάλυση των στοιχείων ανά έτος.....	28
Η σημασία των δεδομένων.....	31
Η Ελλάδα σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη.....	32
Η διάρκεια της τουριστικής περιόδου και η διανομή των τουριστών.....	34
2. Διαχείριση και επένδυση ακινήτων.....	37
Πότε ένα ακίνητο θεωρείται ενεργητικό, και πότε παθητικό.....	37
Πότε θεωρείται επικερδής η επένδυση ακινήτων;.....	40
Πότε θεωρείται επικερδής η επένδυση ακινήτου σε σχέση με το ενοίκιο που προσφέρει;.....	40
Πότε θεωρείται επικερδής η επένδυση ακινήτου στη μεταπώληση;.....	41
Πότε θεωρείται επικερδής η επένδυση ακινήτου στην τουριστική βιομηχανία;.....	41
Πώς κάνω έρευνα αγοράς για να αγοράσω ένα ακίνητο;.....	42
Πώς να αναγνωρίσετε αν η αγορά είναι σε ανοδική ή καθοδική τροχιά;.....	45
Γεγονότα που βρίσκονται στην ειδησεογραφία.....	45
Πόσα επενδυτικά ακίνητα υπάρχουν στην αγορά;.....	46
Η ιστορικότητα των αγγελιών.....	47
Τα νέα της αγοράς.....	47
Η επικοινωνία με μεσίτες.....	47

Ενημέρωση από τη γειτονιά.....	48
Καταγραφή οικονομικών κύκλων.....	49
Η αντικειμενική αξία ως δείκτης παρακολούθησης της αγοράς.....	49
Ποια απόφαση θα πάρετε, ανάλογα με την τροχιά της αγοράς;....	50
Η αμεσότητα της ενημέρωσης.....	51
Η αμεσότητα στην απόφαση αγοράς.....	53
Αγορά ακινήτων με γνώμονα το συναίσθημα.....	54
Ποια ακίνητα δεν είναι κατάλληλα για την τουριστική βιομηχανία;.....	57
Ποια είναι ιδανικά ακίνητα για τουρισμό;.....	63
Ποιες είναι οι ιδανικές περιοχές να επενδύσετε;.....	66
Ποιους συνεργάτες χρειάζεστε στην αγορά ακινήτων;.....	69
3. Μετατροπή ακινήτων σε τουριστικά.....	73
Δημιουργώντας «θεματικά» ακίνητα. Η αξία του ονόματος.....	73
Πώς να εκμεταλλευτείτε κερδοφόρα τους χώρους του ακινήτου σας.....	74
Πώς διαμορφώνεται το σπίτι για να γίνει τουριστικό κατάλυμα;....	76
Χωροταξικές συμβουλές.....	77
Αποθηκευτικοί χώροι.....	79
WiFi.....	80
Διαδικασίες μείωσης του κόστους χρήσης.....	81
Προϊόντα και συσκευές για την κουζίνα.....	85
Προϊόντα και συσκευές μπάνιου.....	86
Έπιπλα.....	87
Λευκά είδη.....	88
Λοιπές συσκευές.....	88
Ασφάλεια.....	89
4. Διαχείριση τουριστικού καταλύματος και κρατήσεων.....	91
Πώς οριοθετείται το κατάλυμά σας στην τουριστική βιομηχανία;.....	91
Διαφορά βραχυχρόνιων και μακροχρόνιων κρατήσεων.....	92
Σας συμφέρει να το κάνετε; Είναι λογικές οι προσδοκίες σας;.....	93
Τα βήματα για να στήσετε το ακίνητό σας σε όλες τις ιστοσελίδες προώθησης.....	94
Αρχική καταχώρηση.....	94
Φωτογραφίες.....	95

Πολιτικές καταλύματος.....	96
Χάρτης, δημόσιες συγκοινωνίες και οδηγίες εισόδου.....	97
Το προφίλ σας.....	98
Τι υπάρχει στη γειτονιά;.....	98
Ημερολόγιο.....	98
Επιπλέον παρεχόμενες υπηρεσίες.....	99
Πρωινό και πλήρη γεύματα.....	100
Επιπλέον καθαριότητα.....	100
Μεταφορά από και προς το αεροδρόμιο ή το λιμάνι.....	101
Ενοίκιαση αυτοκινήτων και δικύκλων.....	101
Voucher για συγκεκριμένα εστιατόρια.....	101
Εισιτήρια σε θεματικά πάρκα-μουσεία-σινεμά-θέατρα.....	101
Οργάνωση εκδρομών και βόλτες σε αρχαιολογικούς χώρους.....	101
Δωράκι καλωσορίσματος ή δωράκι αποχώρησης.....	102
Κρατήσεις τελευταίας στιγμής.....	102
Στιγμαία κράτηση.....	103
Βαθμολογία-κριτικές.....	105
Περιπτώσεις που η αρνητική κριτική δεν βλάπτει.....	108
Έχει λοιπόν μεγάλη σημασία να απαντάτε σε όλες τις αρνητικές κριτικές.....	109
Πολιτική ακύρωσης.....	110
...Λιγότερο από 14 μέρες.....	110
...Περισσότερο από 30 μέρες.....	111
Συνέπειες δικής σας ακύρωσης.....	111
Δηλώσεις κρατήσεων στην ΑΑΔΕ.....	112
Συνεργάτες στη διαχείριση.....	116
Καθαρίστρια – συνεργείο καθαρισμού.....	116
Καθαριστήριο.....	117
Τηλέφωνο τεχνικής υποστήριξης και γειτονικό κατάστημα επικοινωνιακού παρόχου .....	118
Υδραυλικός – ηλεκτρολόγος .....	118
Κλειδαράς .....	118
Απεντομωτής.....	119
Ψυκτικός – τεχνικός aircondition .....	119
Επιπλοποιός-μαραγκός, μπουγιατζής και αλουμινάς-σιδεράς.....	119
Γείτονας-φίλος-διαχειριστής πολυκατοικίας.....	119

5. Τιμολογιακή πολιτική.....	121
Αναγνωρίστε ποιο είναι το ακίνητό σας.....	122
Τιμολογιακή πολιτική με βάση την τοποθεσία.....	123
Τιμολογιακή πολιτική με βάση την εποχή.....	123
Τιμολογιακή πολιτική με βάση τις κριτικές.....	124
Τιμολογιακή πολιτική με βάση την αγορά.....	125
Τιμολογιακή πολιτική με βάση τον αριθμό επισκεπτών.....	127
Τιμολογιακή πολιτική με βάση τις προσφερόμενες υπηρεσίες.....	127
Τιμολογιακή πολιτική με βάση τον χρόνο διαμονής.....	128
Τιμολογιακή πολιτική με βάση τις διαφορετικές πλατφόρμες.....	128
«Έξυπνη» τιμολόγηση.....	130
Αναγνώριση της ελαστικότητας της τιμής στην αγορά που επιχειρείτε.....	130
Τιμολογιακή πολιτική με προωθητικές ενέργειες.....	131
Πολιτική κερδοφορίας.....	132
6. Τα μυστικά της γρήγορης διαχείρισης.....	137
Κλειδοθήκη.....	137
Ηλεκτρονικές πληρωμές.....	138
Αυτοματοποιημένα μηνύματα – Template.....	139
Template με την ολοκλήρωση κάθε κράτησης.....	140
Template μία μέρα πριν την άφιξη.....	141
Template τη μέρα της αποχώρησης.....	141
Διάφορα άλλα template.....	141
Εύρεση επισκεπτών πριν την άφιξή τους.....	141
Μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας, απευθείας με τον επισκέπτη σας.....	143
Μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας από την πλατφόρμα ως μεσολαβητή.....	143
Μέσω εφαρμογών (applications) επικοινωνίας.....	144
Παράδοση στο συνεργείο καθαρισμού των κωδικών εισόδου στις πλατφόρμες.....	145
Επικοινωνία με συνεργάτες μέσω App.....	146
Όλες οι πλατφόρμες στο κινητό σας.....	146
Manual σπιτιού.....	147
Έξυπνο σπίτι.....	147
Τα αρνητικά της γρήγορης διαχείρισης.....	148
Αργοπορία αντίδρασης.....	148
Πιο χαμηλές κριτικές.....	148

Οικονομία χρόνου με μέτρο.....	150
Χρονική φθορά από συγκεκριμένους επισκέπτες.....	150
7. Συνεργασία με εταιρείες διαχείρισης ακινήτων.....	151
Διαχείριση κρατήσεων και επισκεπτών χωρίς καθαρισμό.....	151
Πλήρης διαχείριση κρατήσεων, επισκεπτών και καθαρισμού.....	152
Δικαίωμα υπενοικίασης.....	153
8. Διαχείριση για προχωρημένους.....	155
Εταιρική Ιστοσελίδα στο Ίντερνετ.....	155
Απλή κοινοποίηση παρουσίας – Στατική Ιστοσελίδα.....	155
Δυναμική Ιστοσελίδα με δυνατότητα κρατήσεων.....	156
Channel manager.....	157
Παρουσίαση στα Κοινωνικά Δίκτυα – Social Media.....	158
Διαφήμιση στη μηχανή αναζήτησης Google.....	158
Προβολή στις Metasearch Engines (Μηχανές αναζήτησης τιμών ανά κατάλυμα).....	159
Διαφήμιση στα κοινωνικά δίκτυα.....	160
Τηλεοπτική ιντερνετική διαφήμιση.....	161
Blog.....	162
Email Marketing.....	162
Διαφημιστικά banner σε άλλα σάιτ – άρθρα σε blog – προτροπές από Influencer.....	163
Σάιτ με ιντερνετικά deal.....	164
Συμβατικές διαφημίσεις.....	164
Κρατήσεις με εξωτερικούς συνεργάτες.....	164
Bed Banks.....	164
Tour operators – Ταξιδιωτικά γραφεία.....	165
Επίλογος.....	167
Επιτυχημένη ή αποτυχημένη ιστορία;.....	168
Βιογραφικό.....	171