

## Ιστορίες επιτυχίας στο διαδίκτυο

Επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν το διαδίκτυο για να έρθουν σε επαφή με επισκέπτες από όλο τον κόσμο και να αυξήσουν τις πωλήσεις τους

### Incrediblue

Μετά από μία προσωπική εμπειρία που είχε ο Αντώνης Φιωράκης στις καλοκαιρινές του διακοπές με φίλους από μια εταιρεία ναύλωσης σκαφών, αποφάσισε να αλλάξει τον κλάδο ενοικίασης τουριστικών σκαφών στην Ελλάδα. Σύντομα, δημιούργησε την incrediblue, μια διαδικτυακή πλατφόρμα ενοικίασης σκαφών για να κάνει κάποιος τις διακοπές του. Μετά τη γρήγορη επιτυχία της ιδέας του, ο Αντώνης ξεκίνησε να ψάχνει κι άλλους



τρόπους να επεκτείνει την επιχείρησή του. «Έβλεπα πως έχουμε επισκέπτες, αλλά ήθελα να μάθω από πού προέρχονταν όλοι αυτοί», λέει ο Αντώνης. «Η εκπαίδευση σε διαδικτυακά εργαλεία με βοήθησε να «μετρήσω» διαδικτυακά στοιχεία συμπεριφοράς των χρηστών μας. Ενθουσιάστηκα με τον όγκο των δεδομένων που ήταν διαθέσιμα. Ανακάλυψα λεπτομέρειες για τους πελάτες μου, που με βοήθησαν να αυξήσω τις πωλήσεις μου έξι φορές και να αναπτύξω τον στόλο μας από 100 σε 3000 σκάφη.» Η incrediblue παρέχει πλέον ιδανική λύση σε τουρίστες που αναζητούν μια ξεχωριστή ιστιοπλοϊκή εμπειρία για τις διακοπές τους στην Ελλάδα.

### KeyTours



Η Key Tours είναι μία διαδικτυακή πλατφόρμα που ανέπτυξε ένα παλιό και καταξιωμένο πρακτορείο ταξιδίων στην Αθήνα, για να προσεγγίσει κοινό που ενδιαφέρεται να γνωρίσει, να επισκεφτεί και να ξεναγηθεί σε σημεία πολιτιστικού ενδιαφέροντος στην Ελλάδα, με σημείο εκκίνησης την Αθήνα. Προτείνει εκδρομές μίας ή περισσότερων ημερών σε αρχαιολογικούς χώρους, ιστορικά μνημεία και σημεία λαογραφικού ή καλλιτεχνικού ενδιαφέροντος. Όπως λέει ο Δημήτρης

Μπιστόλας, Ιδιοκτήτης και Διευθύνων Σύμβουλος της Key Tours, «Ο συνδυασμός AdWords και Google Analytics κάνει το έργο της Key Tours απλούστερο, ενώ σύντομα σκοπεύουμε να χρησιμοποιήσουμε και το YouTube για να ανεβάσουμε βίντεο που αναδεικνύουν τα μέρη και

τις δραστηριότητες που περιλαμβάνουν οι εκδρομές μας». Το AdWords τους επιτρέπει να προσεγγίζουν το κοινό τους στοχευμένα, βάσει της χώρας προέλευσης και των ενδιαφερόντων τους, ενώ η μακρόχρονη εμπειρία στον τουρισμό, τους βοηθά να γνωρίζουν τις προτιμήσεις συγκεκριμένων εθνικοτήτων, γεγονός που διευκολύνει τη σωστή στόχευση. «Με την χρήση των digital εργαλείων, ο τζίρος μας διπλασιάστηκε από χρόνο σε χρόνο, δυο συνεχόμενες χρονιές, το 2013 και το 2014, ενώ το 2015 κλείσαμε με αύξηση 15% που, αν λάβει κανείς υπόψη του τις απίστευτες δυσχέρειες που αντιμετώπισε φέτος ο ελληνικός τουρισμός, είναι απόλυτα ικανοποιητική» λέει ο Δημήτρης. Η ταχύτατη ανάπτυξη τα δυο πρώτα χρόνια, οδήγησε και στη διεύρυνση της ομάδας της Key Tours. Ενώ ήταν επτά άτομα το 2012, σήμερα είναι ήδη δώδεκα και προβλέπεται, αν όλα πάνε καλά, να αυξηθεί ο αριθμός στους δεκατέσσερις μέχρι το τέλος του 2016.