



Πανεπιστήμιο Αιγαίου

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ

E4

Δρ. Ιάσων Κουφοδόντης



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ & ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ, ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ & ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Άδειες Χρήσης

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό υπόκειται σε άδειες χρήσης Creative Commons.
- Για εκπαιδευτικό υλικό, όπως εικόνες, που υπόκειται σε άλλου τύπου άδειας χρήσης, η άδεια χρήσης αναφέρεται ρητώς.



Χρηματοδότηση

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό έχει αναπτυχθεί στα πλαίσια του εκπαιδευτικού έργου του διδάσκοντα.
- Το έργο «**Ανοικτά Ακαδημαϊκά Μαθήματα στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου**» έχει χρηματοδοτήσει μόνο τη αναδιαμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού.
- Το έργο υλοποιείται στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) και από εθνικούς πόρους.



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ & ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ, ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ & ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



CRS & GDS



CRS & GDS

- Σχεδόν 60 έτη σε χρήση
 - Τα πρώτα CRS στα τέλη του '50 - αρχές του '60 από αεροπορικές εταιρείες
 - Δεκαετία '70, τα συστήματα των American (Sabre), TWA (PARS), Eastern (System One), United (apollo), Delta (Datas II) ήταν τα πιο δημοφιλή
 - Τέλη του '70 και αρχές '80 επεκτάθηκαν τα συστήματα ώστε να καλύπτουν πολλαπλές αεροπορικές εταιρείες και άρχισε η εγκατάσταση τερματικών σε γραφεία ταξιδίων για καλύτερη πρόσβαση των πρακτόρων

CRS & GDS

- Συνεχής καινοτομία και εξέλιξη
 - Μια νέα βιομηχανία: interactive travel services
 - Από κλειστά CRS μόνο για πτήσεις σε GDS για κάθε είδους κράτηση
 - Ως το 2008 υπήρχαν 4 συστήματα σε χρήση (Amadeus, Sabre, Galileo*, και Worldspan*), σήμερα είναι 3.

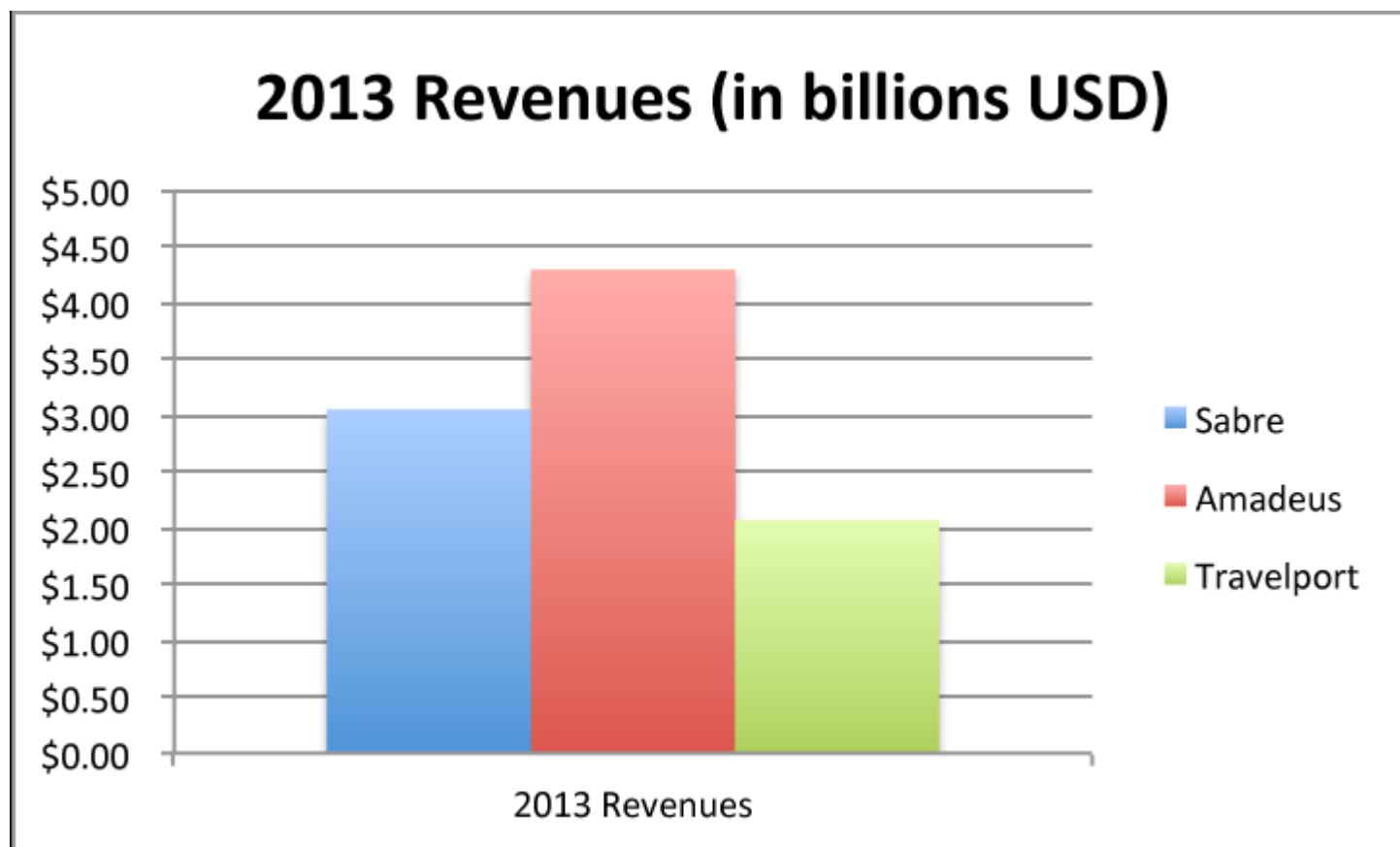
amadeus
Your technology partner



**Πλέον "Travelport" μετά τη συγχώνευση το 2008*

CRS & GDS

Ενδεικτικά: (Amadeus 2014) 40% μερίδιο αγοράς, 466 εκ. κρατήσεις, μέση προμήθεια ανά κράτηση €4, απορρόφηση Topas.



CRS & GDS

- Σε μία δεδομένη ημέρα, ένα GDS μπορεί να προσπελάσει:
 - Πάνω από ένα δισεκατομμύριο συνδυασμούς ναύλων
 - Πάνω από το 95% των παγκοσμίως διαθέσιμων θέσεων
 - Πάνω από 750 αεροπορικές εταιρείες
 - Περισσότερα από 50.000 ξενοδοχεία
 - Πάνω από 400 tour operators
 - Σχεδόν 30.000 γραφεία ενοικίασης αυτοκινήτων

CRS & GDS

Τα συστήματα GDS μπορούν να διαχειριστούν κρατήσεις για:

- Αεροπορικές πτήσεις
- Δωμάτια ξενοδοχείων
- Rental cars
- Εκδρομές
- Κρουαζιέρες
- Εισιτήρια λεωφορείων
- Εισιτήρια τραίνων
- Ασφάλειες
- Λιμουζίνες
- Εκδηλώσεις και παραστάσεις
- Γεύματα και δείπνα
- κ.λπ.

CRS & GDS

Τρέχουσες προκλήσεις:

- Αρχιτεκτονική συστήματος βασισμένη σε κεντρική επεξεργασία, όχι ευέλικτη / γρήγορη
- Ανάπτυξη από αεροπορικές εταιρίες αυτόνομων συστημάτων μέσω διαδικτύου χωρίς το κόστος των \$6-7 ανά συναλλαγή (*\$14 μετ' επιστροφή to 2015*)
- Μετάβαση από κεντρική επεξεργασία σε ανοιχτή αρχιτεκτονική για αντιμετώπιση της διόγκωσης της αναλογίας αναζητήσεων-τελικών συναλλαγών
- Όλα προσφέρουν γραφικό διαδικτυακό περιβάλλον
- Δεν υπάρχει σύγχρονο γραφείο ταξιδίων χωρίς σύνδεση με τουλάχιστον ένα GDS
- Προσπάθειες για απευθείας πωλήσεις (π.χ. Sabre/Travelocity)
- Τάση για κατάργηση του ρυθμιστικού πλαισίου (π.χ. ΗΠΑ 2004), προς την απλούστευση κανονισμών στην ΕΕ (π.χ. SEC 1497 15.11.2007) (2299/89) αλλά ακόμα δεν υπάρχει πλήρης απελευθέρωση της αγοράς σε παγκόσμιο επίπεδο

CRS & GDS

Άλλες προκλήσεις και προβληματισμοί

- Θα αλλάξει η δομή της αγοράς; Ποιοι θα είναι οι κερδισμένοι και οι χαμένοι, ποιες οι επιπτώσεις σε κάθε κατηγορία επιχειρήσεων:
 - Παραδοσιακά γραφεία ταξιδίων
 - Ειδικευμένοι διαδικτυακοί μεσάζοντες π.χ. εισιτήρια, ξενοδοχεία
 - Διαδικτυακοί μεσάζοντες με ευρύτερο αντικείμενο π.χ. οργανωμένα ταξίδια, μεμονωμένα εισιτήρια, πλήρη πακέτα προορισμών
 - Εταιρίες μεταφορών (αεροπορικές, ακτοπλοϊκές, σιδηροδρομικές κ.λπ.)
- Συνέπειες για τον ταξιδιώτη – τουρίστα:
 - Νέες υπηρεσίες και δυνατότητες
 - Πλεονεκτήματα
 - Μειονεκτήματα
- Συνέπειες για τις επιχειρήσεις σε όρους:
 - Κόστους, εσόδων, κερδών, προσωπικού, ανταγωνιστικότητας εν γένει

CRS & GDS: ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- Ποια η σημερινή δομή των καναλιών διανομής;
- Ποια η θέση και η σχέση παρόχων, μεσαζόντων, τουριστών στα υφιστάμενα μοντέλα;
- Ποιος πληρώνει και ποιος εισπράττει προμήθειες;

Δείτε μία εμπειρική αλλά αρκετά κατανοητή περιγραφή εδώ:

<http://www.quora.com/Travel-Websites-1/How-do-ITA-Orbitz-Kayak-and-Hipmunk-differ-in-terms-of-structure-and-function>

Σημειώστε και τις παρατηρήσεις-συμπληρώσεις που υπάρχουν καθώς και το ενδεχόμενο κάτι από όσα αναφέρεται να μην είναι απόλυτα ακριβές.

Περισσότερες πληροφορίες:

Άρθρο του Economist (2012) για τις αεροπορικές εταιρείες:

<http://www.economist.com/node/21560866>

Συγκριτική αναφορά μεταξύ GDS και εναλλακτικού καναλιού:

http://www.intervistas.com/downloads/Distribution_Costs_Orbitz.pdf

Η επίσημη περιγραφή άμεσης και έμμεσης διάθεσης (IATA 2013):

<http://www.slideshare.net/SITAOnline/sbastien-touraine>