



ΜΑΘΗΜΑ : ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΚΙΤΣΙΟΣ ΦΩΤΙΟΣ

ΕΡΓΑΣΙΑ : ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΕΓΕΑΝ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΟΜΑΔΑΣ : 18

ΜΕΛΗ ΟΜΑΔΑΣ :

ΛΙΑΜΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ-iis22106

ΛΑΜΠΡΟΓΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ-iis21083

ΚΑΡΑΚΙΤΣΟΥ ΡΑΦΑΗΛΙΑ-iis22111

Περιεχόμενα

1. Γενικά στοιχεία της εταιρείας.....	3
2. Εξωτερικό Περιβάλλον.....	3
2.1 Ανάλυση PEST της Aegean Airlines.....	3
2.1.1 Πολιτική/Νομική Διάσταση.....	4
2.1.2 Οικονομική Διάσταση.....	4
2.1.3 Κοινωνική – Πολιτιστική Διάσταση.....	5
2.1.4 Τεχνολογική Διάσταση.....	5
2.2 Μοντέλο των 5 Δυνάμεων του PORTER.....	6
3.Εσωτερικό Περιβάλλον.....	7
3.1 Πόροι.....	7
3.2 Ικανότητες.....	8
3.3 Θεμελιώδεις Ικανότητες.....	8
3.4 Διατηρήσιμο Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα.....	9
3.5 Στρατηγική Ανταγωνιστικότητα.....	9
4. Δήλωση Αποστολής.....	10
5.Ανάλυση SWOT.....	10
5.1 Εσωτερικό Περιβάλλον.....	10
5.1.1 Δυνάμεις.....	10
5.1.2 Αδυναμίες.....	10
5.2 Εξωτερικό Περιβάλλον.....	11
5.2.1 Ευκαιρίες.....	11
5.2.2 Απειλές.....	11
6. Εταιρική Στρατηγική.....	11
7. Παρούσα στρατηγική επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην αγορά.....	12
8. Εναλλακτικές εταιρικές στρατηγικές.....	13
9. Προτεινόμενες Αλλαγές.....	14
10. Συμπεράσματα.....	16
11. Βιβλιογραφία.....	17

1. Γενικά στοιχεία της εταιρείας

Η Aegean Airlines, η μεγαλύτερη αεροπορική εταιρεία της Ελλάδας, ιδρύθηκε το 1987 και ξεκίνησε τις δραστηριότητές της το 1999. Εστιάζει κυρίως στη μεταφορά επιβατών, εκτελώντας πτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού. Διαθέτει σύγχρονο στόλο αεροσκαφών Airbus A320, A321 και A320neo. Είναι μέλος της Star Alliance από το 2010, συνάπτοντας συνεργασία με παγκόσμιους φορείς του κλάδου, με σκοπό την βέλτιστη εξυπηρέτηση των πελατών της. Ο στόλος της αποτελείται από 60 αεροσκάφη και άνω και εκτελεί δρομολόγια σε περισσότερους από 150 προορισμούς στην Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική.

Σε ό,τι αφορά τις υπηρεσίες της, η Aegean Airlines προσφέρει διάφορες κατηγορίες ναύλων, όπως Οικονομική και Business Class. Οι επιβάτες της Business Class, απολαμβάνουν πλεονεκτήματα όπως προτεραιότητα στο check-in, πρόσβαση σε σαλόνια αναμονής και γεύματα υψηλής ποιότητας. Αν και η Aegean Airlines είναι γνωστή για την εξαιρετική εξυπηρέτηση εν πτήση, έχει δεχθεί επικριτικά σχόλια ως προς την εξυπηρέτηση πελατών και τους αυστηρούς περιορισμούς στις πολιτικές αποσκευών.

Συνολικά, η Aegean Airlines είναι μια αεροπορική εταιρεία αναγνωρίσιμη τόσο στην Ελλάδα, όσο και διεθνώς για τη δυναμική και εξελικτική της πορεία στο χώρο των αερομεταφορών αλλά και για τη στρατηγική και τις συνεργασίες που συνάπτει.

2. Εξωτερικό Περιβάλλον

2.1 Ανάλυση PEST της Aegean Airlines

Η ανάλυση PEST απαριθμεί τα προβλήματα αλλά και τις ευκαιρίες που μπορεί να συναντήσει η εταιρεία από εξωτερικούς παράγοντες με τους οποίους σχετίζεται ή/και αλληλεπιδρά άμεσα ή έμμεσα. Με την ανάλυση αυτή, η εταιρεία αποκτά πρόσβαση στους τομείς της αγοράς σχετικά με τις αεροπορικές υπηρεσίες με αποτέλεσμα να κατανοεί σε μεγάλο βαθμό την υπάρχουσα κατάσταση, χρησιμοποιώντας την για να βελτιώσει την στρατηγική της πολιτική. Επομένως, η συγκεκριμένη ανάλυση βοηθά τους υπεύθυνους όλων των τμημάτων να σκέφτονται σωστά και συγχρόνως να κάνουν σωστή εκτίμηση των κινήσεων που πρέπει να ακολουθήσουν στο παρόν και το μέλλον.

2.1.1 Πολιτική/Νομική Διάσταση

Οι ελληνικές αερομεταφορείς αναπτύχθηκαν μέσα στο θεσμικό πλαίσιο που διαμορφώθηκε κατ' αρχήν από τον Νόμο 5017/31, περί Πολιτικής Αεροπορίας. Ισχύουν οι Διεθνείς Συνθήκες και Συμβάσεις που έχει υπογράψει και επικυρώσει η Ελλάδα

καθώς επίσης και οι διμερείς διακρατικές συμφωνίες. Η εξέλιξη του θεσμικού πλαισίου διαμορφώνεται και τροποποιείται από τις Κοινοτικές Οδηγίες και Κανονισμούς.

Τα νομικά πλαίσια στα οποία βασίζεται η σωστή λειτουργία των αερομεταφορών καλύπτουν οποιαδήποτε έκφανση της σε χρονικό αλλά και χωρικό επίπεδο. Ο τομέας των αερομεταφορών υπόκειται σε κανονισμούς, καθώς συνδέεται άμεσα με την ασφάλεια των ανθρώπινων ζώων και την περιβαλλοντική προστασία εξαιτίας των εκπομπών ρύπων από τη λειτουργία των αεροσκαφών.

Παράδειγμα αποτελεί η ένταξη αεροπλοΐας στο σύστημα εμπορίας εκπομπών που σήμαινε ότι θα τεθούν όρια στο πόσο διοξείδιο του άνθρακα επιτρέπεται να εκπέμπει κάθε αεροπορική εταιρεία. Ακόμη, ο φόβος για τρομοκρατικές επιθέσεις αυξάνει την συχνότητα σύναψης διεθνών συμφωνιών, οι οποίες συχνά κάνουν τις αερομεταφορές πιο χρονοβόρες και πιο ευαίσθητες σε μεταβολές.

Στο νομικό πλαίσιο διεξαγωγής των αεροπορικών μεταφορών και δικαιωμάτων των επιβατών υπάρχουν διάφοροι όροι και κανονισμοί οι οποίοι διέπονται από τους «Όρους Σύμβασης Μεταφοράς της Aegean Airlines».

2.1.2 Οικονομική Διάσταση

Αναφέρεται κυρίως στην οικονομική κατάσταση που επικρατεί στην χώρα, στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση αλλά και στις γενικότερες οικονομικές εξελίξεις. Οι κύριοι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης στον χώρο των αερομεταφορών είναι η τιμή των αεροπορικών εισιτηρίων καθώς και το προσωπικό διαθέσιμο εισόδημα. Ακόμη, σημαντικός παράγοντας που αποτελεί και απειλή για την αεροπορική εταιρεία είναι οι τιμές των υποκατάστατων μεταφορικών μέσων.

Για παράδειγμα, εξαιτίας της οικονομικής κρίσης το 2008, η Ελλάδα άρχισε να πλήττεται εξαιρετικά με αποτέλεσμα να υπάρχει δυσκολία στην εξασφάλιση ρευστότητας. Κατά καιρούς, η μείωση των εισοδημάτων των πολιτών καθιστά τις τιμές των αεροπορικών εισιτηρίων απρόσιτες (με εξαίρεση τις εταιρείες χαμηλού κόστους).

Εκτός από την ελληνική αγορά, οι διεθνείς αγορές αναπτύσσονται συνεχώς και παρουσιάζουν υψηλή ζήτηση για τις υπηρεσίες του τομέα. Η απελευθέρωση των αγορών παγκοσμίως έχει αυξήσει σημαντικά τον ανταγωνισμό σε διεθνές επίπεδο.

2.1.3 Κοινωνική – Πολιτιστική Διάσταση

Αναφέρεται στους κοινωνικούς και πολιτιστικούς παράγοντες που ισχύουν μέσα σε μία κοινωνία και επηρεάζουν την επιχείρηση. Πιο συγκεκριμένα, αναφερόμαστε στον τρόπο με τον οποίο μία κοινωνία αντιμετωπίζει τα αεροπορικά ταξίδια για λόγους αναψυχής. Για παράδειγμα, την δεκαετία του '60 και '70 στην Ελλάδα υπήρχε μειωμένη ζήτηση στα αεροπορικά ταξίδια για λόγους αναψυχής καθώς τα επίπεδα των εισοδημάτων αλλά και ο τρόπος ζωής δεν επέτρεπαν τέτοιου είδους πολυτέλεια.

Αντίθετα, σήμερα οι κοινωνίες της Ε.Ε. αντιμετωπίζουν τις διακοπές και κατ' επέκταση τα αεροπορικά ταξίδια για λόγους αναψυχής, με πολύ ευνοϊκό τρόπο.

Με τα χρόνια παρατηρείται αύξηση κυρίως στην επιβατική κίνηση του εξωτερικού ενώ στο εσωτερικό παρατηρείται μία στασιμότητα εξ' αιτίας της ανάπτυξης ανταγωνιστικών εναλλακτικών μεταφορικών μέσων και της αύξησης των κομίστρων.

Ο φόβος περί τρομοκρατίας αποτρέπει πολλούς πελάτες από την απόφαση πτήσης. Ακόμη, οι αρνητικές προβλέψεις για το μέλλον της ελληνικής οικονομίας κάνουν τα νοικοκυριά να είναι προσεκτικά στις δαπάνες τους για τουριστικές υπηρεσίες, τομέας που είναι άμεσα συνδεδεμένος με τις αερομεταφορές. Τέλος, η χρήση του Διαδικτύου έχει διευκολύνει τη διάδοση γνώσεων και την ανταλλαγή εμπειριών, με αποτέλεσμα η νέα γενιά να βλέπει τα ταξίδια ως μέρος του τρόπου ζωής της.

2.1.4 Τεχνολογική Διάσταση

Η διάσταση αυτή αναφέρεται στις τεχνολογικές εξελίξεις και επιτεύγματα που στιγματίζουν κάθε εποχή και απαιτούν την γρήγορη ενσωμάτωση τους στους κλάδους των εταιρειών. Υπάρχει και η επιλογή κάθε εταιρείας να μην δεχτεί να συμβιβαστεί με κάποια νέα τεχνολογική αλλαγή , ωστόσο θα πρέπει να λάβει υπόψη ότι η απόφαση αυτή μπορεί να έχει σημαντικές επιπτώσεις στην εξελικτική της πορεία .

Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό σε θέματα ανάπτυξης πατέντων και τεχνολογικών καινοτομιών. Υπάρχουν πάντα περιθώρια ανάπτυξης συστημάτων ελαχιστοποίησης ρύπων και καυσίμων. Οι δαπάνες που τείνουν να πραγματοποιούν οι εταιρίες του κλάδου αερομεταφορών διεθνώς αυξάνονται διαχρονικά. Η ύπαρξη προτύπων πιστοποίησης όπως αυτό που έχει λάβει η Aegean συμβάλλουν στην αποτελεσματικότερη χρήση της τεχνολογίας προς όφελος της εταιρείας και του κοινού καλού.

2.2 Μοντέλο των 5 Δυνάμεων του PORTER

Κατά την ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος μίας επιχείρησης, ο Porter εστίασε στους βασικότερους πέντε παράγοντες που κατά την άποψή του επιδρούν περισσότερο στην πορεία, επιτυχία και βιωσιμότητα της υπό ανάλυση εταιρείας. Οι παράγοντες αφορούν τους προμηθευτές, τους πελάτες, τα υποκατάστατα προϊόντα, την απειλή στον κλάδο από νεοεισερχόμενες εταιρείες και εντέλει τον ανταγωνισμό που καθορίζεται από τους τέσσερις παραπάνω παράγοντες.

Δύναμη Προμηθευτών: Η Aegean ως μία μεγάλη εταιρεία δίνει ιδιαίτερη σημασία μεταξύ άλλων στην σχέση της με τους προμηθευτές της. Η συγκεκριμένη εταιρεία χρειάζεται διαφόρων ειδών προμήθειες, όπως τα καύσιμα του στόλου, η τεχνική υποστήριξη, η

υποστήριξη συστημάτων πλοήγησης και ασφάλειας, τρόφιμα και ποτά που παρέχει στους πελάτες κατά την διάρκεια των πτήσεων κ.α.

Για να καλύψει όλες αυτές τις ανάγκες της, συνεργάζεται με συγκεκριμένους προμηθευτές επί πολλά χρόνια, διατηρώντας εξαιρετικές σχέσεις εμπιστοσύνης και σεβασμού. Η παροχή υπηρεσιών και προϊόντων από αυτές τις εταιρείες συμβάλλει σημαντικά στην αξιοπιστία της Aegean, καθώς η ποιότητα των υπηρεσιών της εξαρτάται από την ποιότητα των υπηρεσιών των προμηθευτών της. Συνεπώς, μπορεί να ειπωθεί ότι η διαπραγματευτική δύναμη αυτών των προμηθευτών είναι πολύ υψηλή.

Δύναμη Αγοραστών: Ο συγκεκριμένος παράγοντας αναφέρεται τόσο σε μεμονωμένους πελάτες όσο και σε ταξιδιωτικά πρακτορεία που αναζητούν εισιτήρια σε πακέτα προσφορών. Η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας που έχει σημειωθεί τα τελευταία χρόνια έχει οδηγήσει στην ανάπτυξη ειδικών συστημάτων εύρεσης φθηνότερων ναύλων για κάθε προορισμό σε συγκεκριμένη ημερομηνία. Οι μεμονωμένοι πελάτες έχουν πρόσβαση σε αυτά τα συστήματα μέσω του Διαδικτύου επομένως έχουν την δυνατότητα επιλογής μεταξύ πολλών αερομεταφορών. Η χρήση των συγκεκριμένων εργαλείων για εύρεση και σύγκριση των κατάλληλων επιλογών σε διάφορους αερομεταφορείς καθιστά τους αγοραστές πολύ ισχυρούς κατά την αγοραστική τους απόφαση σε εισιτήρια. Έτσι, μπορεί να υποστηριχθεί ότι η διαπραγματευτική δύναμη αυτών είναι εξαιρετικά υψηλή.

Δύναμη απειλής νεοεισερχόμενων εταιρειών: Η είσοδος στον κλάδο των αερομεταφορών στην Ελλάδα είναι αρκετά περιορισμένη και δύσκολη. Απαιτούνται μεγάλα χρηματικά ποσά για κατοχή εξελιγμένης τεχνολογίας και απόκτηση τεχνογνωσίας, ενώ η εμπιστοσύνη του κοινού αποτελεί τον πιο σημαντικό παράγοντα που απαιτεί χρόνο. Επομένως, η απόφαση εισόδου στην αγορά αερομεταφορών της Ελλάδας θεωρείται εξαιρετικά ριψοκίνδυνη με αποτέλεσμα η απειλή από νέους ανταγωνιστές να κρίνεται πολύ χαμηλή.

Δύναμη υποκατάστατων προϊόντων: Η μορφή της ελληνικής επικράτειας προσφέρει την δυνατότητα χρήσης εναλλακτικών μέσων μεταφοράς, εξίσου αποτελεσματικά, εκτός του αεροπλάνου. Οι χερσαίες αποστάσεις επιτρέπουν την επιλογή τρένου, λεωφορείου ή ακόμη και αυτοκινήτου αφού έχουν ολοκληρωθεί τα τελευταία χρόνια σημαντικά έργα, όπως η Εγνατία Οδός. Όταν πρόκειται για τέτοιες αποστάσεις το κόστος των υποκατάστατων μέσων είναι πολύ χαμηλότερο σε σχέση με την επιλογή του αεροπλάνου, παράγοντας που καθίσταται καθοριστικός τα τελευταία χρόνια για τις ελληνικές οικογένειες. Από την άλλη πλευρά, το πλοίο συνεχίζει να είναι ένα μέσο που επιλέγουν οι περισσότεροι για νησιωτικούς προορισμούς, όμως λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού στον κλάδο των αερομεταφορών, οι αεροπορικές εταιρείες έχουν καταφέρει να υπερέχουν στις επιλογές των ταξιδιωτών σε σχέση με τις ακτοπλοϊκές. Έτσι, μπορεί να υποστηριχθεί ότι η διαπραγματευτική δύναμη των υποκατάστατων είναι μέτρια.

Δύναμη υφιστάμενου ανταγωνισμού: Στην ελληνική αγορά αερομεταφορών υπάρχουν λίγες μεγάλες εταιρείες να κατέχουν την μεγαλύτερη μερίδα της αγοράς και πολύ λίγες να προσπαθούν να αποκτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο ή ακόμη και να

επιβιώσουν. Η συγχώνευση της Aegean με την Olympic δημιούργησε ακόμη πιο μονοπωλιακές συνθήκες. Ωστόσο, η εμφάνιση εταιρειών χαμηλού κόστους, όπως η Ryanair έχει εντείνει τον ανταγωνισμό.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών υπάρχει κυρίως στην προσφορά όσο το δυνατόν χαμηλότερων ναύλων, στην επιλογή περισσότερων προορισμών και στην σχέση τιμής-ποιότητας. Έτσι, θεωρείται ότι η δύναμη του υφιστάμενου ανταγωνισμού είναι εξαιρετικά υψηλή.

3.Εσωτερικό Περιβάλλον

3.1 Πόροι

Ανθρώπινοι πόροι: Η Aegean αποτελείται από ένα υψηλά καταρτισμένο και εξειδικευμένο στόλο ανθρώπων που στηρίζουν και ακολουθούν καθημερινά το όραμα της. Η μικρή ομάδα στελεχών η οποία δημιούργησε αυτή την εταιρεία δεν είχε μόνο την οικονομική δυνατότητα για την ίδρυσή της αλλά και την συνοχή που απαιτείται για να στηρίξει το έργο αυτό. Η ομάδα αυτή, προκειμένου να εξειδικευτεί σε ένα συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς αποφάσισε να επιλέξει μια πιο περιορισμένη γεωγραφική περιοχή και να πραγματοποιεί δρομολόγια μικρομεσαίων αποστάσεων.

Τεχνολογικοί πόροι: Η Aegean διαθέτει ένα στόλο έμπειρων και άρτια εκπαιδευμένων τεχνικών. Οι μηχανικοί είναι εκπαιδευμένοι σύμφωνα με τα ευρωπαϊκά πρότυπα και διαθέτουν τα απαραίτητα ευρωπαϊκά πτυχία για την σωστή και ασφαλή λειτουργία των αεροσκαφών. Σημαντικό να αναφερθεί πως το τεχνικό προσωπικό εκπαιδεύεται ανά τακτά χρονικά διαστήματα για την βελτίωση της αποδοτικότητας, του ομαδικού πνεύματος και των στόχων της εταιρείας.

Στόλος αεροσκαφών: Η Aegean (με βάση την τελευταία καταγραφή που πραγματοποιήθηκε το 2022) διαθέτει 69 αεροσκάφοι. Τον Ιούνιο του 2018 πραγματοποιήθηκε η μεγαλύτερη ιδιωτική επένδυση στην Ελλάδα ύψους 5 δις δολαρίων με την παραγγελία έως 42 νέων αεροσκαφών A320neo της Airbus. Το 2022, η εταιρεία παρέλαβε 10 αεροσκάφη της οικογένειας Airbus A320 neo, έχοντας παραλάβει συνολικά 19 αεροσκάφη της οικογένειας Airbus A320 neo από τα τέλη του 2019. Τα αεροσκάφη της οικογένειας A320neo με κινητήρες τεχνολογίας νέας γενιάς παρέχουν εξοικονόμηση έως 15% στην κατανάλωση καυσίμου, μείωση εκπομπών ρύπων και θορύβου.

Οικονομικοί πόροι: Η Aegean ακολουθεί μια ανοδική πορεία όσον αφορά τις ετήσιες οικονομικές απολαβές της. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2006 αποτελεί μια σημαντική χρονιά για την εταιρία καθώς η εξέλιξή της συνεχίστηκε παρουσιάζοντας βελτίωση σε όλες τις οικονομικές πτυχές της. Τα αεροσκάφη της οικογένειας A320neo με κινητήρες τεχνολογίας νέας γενιάς παρέχουν εξοικονόμηση έως 15% στην κατανάλωση καυσίμου, μείωση εκπομπών ρύπων και θορύβου.

3.2 Ικανότητες

Οργάνωση: Η εταιρία έδωσε μεγάλη βάση στο οργανωτικό επίπεδό της και σε αυτό συνέβαλε και η ένταξή της στην Star Alliance και η συνεργασία της με τους κορυφαίους του κλάδου. Η καλή οργάνωση επιτρέπει την καλή λειτουργία του εσωτερικού περιβάλλοντος και την αποδοτική υλοποίηση της στρατηγικής της.

Εξυπηρέτηση πελατών: Ένας από τους κυριότερους στόχους της Aegean είναι η άριστη εξυπηρέτηση πελατών πριν, κατά την διάρκεια και μετά την πτήση ώστε να παρέχεται η βέλτιστη ταξιδιωτική εμπειρία. Η εταιρεία έχει αναπτύξει πολλούς τρόπους επικοινωνίας με τους πελάτες της προκειμένου να ικανοποιεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις απαιτήσεις και τις επιθυμίες των επιβατών της αλλά και να βελτιώνεται από τα feedback των πελατών της.

Marketing: Η Aegean επενδύει στην προβολή της σε διάφορες ιστοσελίδες τουρισμού, ταξιδιωτικών γραφείων, ξενοδοχείων κτλ. Πραγματοποιεί, επίσης, πολλές διαφημιστικές καμπάνιες για να προβληθεί σε όλο και περισσότερα μέσα.

3.3 Θεμελιώδεις Ικανότητες

Κουλτούρα φιλική προς τον άνθρωπο: Η Aegean έχει αναπτύξει μια μοναδική κουλτούρα συνεργασίας και αφοσίωσης στις ανάγκες του επιβάτη. Η προσήλωση στην ποιότητα και στην εξυπηρέτηση του πελάτη, σύμφωνα με την έρευνα του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών, έχει καταστήσει την Aegean ως την δημοφιλέστερη εταιρεία αερομεταφορών στους Έλληνες με ποσοστό προτίμησης 47%.

3.4 Διατηρήσιμο Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα

Φήμη και ισχυρό brand name: Η Aegean αποτελεί μία από τις καλύτερες εταιρείες αερομεταφορών σε όλο τον κόσμο. Με την προσήλωσή της στην βελτιστοποίηση της εμπειρίας και την ακριβή συνέπεια των ωρών των αναχωρήσεων, οι πελάτες πρόσφεραν την αξιοπιστία τους. Για την επίτευξη αυτού του ισχυρού brand name και της φήμης συνέβαλε και η ένωση πολλών προορισμών του εξωτερικού με σχεδόν όλους τους προορισμούς του εσωτερικού.

3.5 Στρατηγική Ανταγωνιστικότητα

4. Δήλωση Αποστολής

Η Aegean Airlines έχει γραπτή δήλωση αποστολής την φράση *“Να μειώνουμε τις αποστάσεις, να φέρνουμε το κάθε μακριά, κοντά!”*. Η παραπάνω πρόταση μπορεί να αναλυθεί και κυριολεκτικά αλλά και μεταφορικά. Όσον αφορά την κυριολεκτική σημασία της πρότασης, προσφέρεται η δυνατότητα στους επιβάτες της να ταξιδεύουν γρήγορα και άνετα σε διάφορους προορισμούς, εντός και εκτός Ελλάδας. Έτσι, η Aegean μειώνει τις γεωγραφικές αποστάσεις, καθιστώντας εύκολο το να φτάσει κάποιος από ένα σημείο σε ένα άλλο, που μπορεί να βρίσκεται χιλιάδες χιλιόμετρα μακριά. Με την μεταφορική σημασία της ,η πρόταση υποδηλώνει την προσπάθεια της Aegean να φέρει τους ανθρώπους πιο κοντά, όχι μόνο μέσω της φυσικής μετακίνησης αλλά και μέσω της σύνδεσης πολιτισμών, οικογενειών, και επιχειρηματικών ευκαιριών. Με τις πτήσεις

της, η Aegean επιδιώκει να ενώσει διαφορετικούς λαούς και πολιτισμούς, να διευκολύνει τις κοινωνικές και επαγγελματικές σχέσεις, και να προσφέρει στους επιβάτες της τη δυνατότητα να εξερευνήσουν νέους προορισμούς και να γνωρίσουν νέες κουλτούρες. Συνεπώς η δήλωση αποστολή της Aegean θεωρείται εξαιρετικά αποτελεσματική.

5.Ανάλυση SWOT

5.1 Εσωτερικό Περιβάλλον

5.1.1 Δυνάμεις

Η Aegean Airlines έχει καθιερωθεί ως η μεγαλύτερη αεροπορική εταιρεία στην Ελλάδα, με ισχυρή παρουσία στην Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική. Έχει καταφέρει να αποκτήσει εξαιρετική φήμη για την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει. Ακόμη, ως μέλος της Star Alliance, της μεγαλύτερης αεροπορικής συμμαχίας στον κόσμο, προωθείται και διευρύνεται στο κλάδο των αερομεταφορών αποτελεσματικά. Χαρακτηριστικό της στοιχείο αποτελεί η ισχυρή οικονομική θέση με διαρκή κερδοφορία τα τελευταία χρόνια, κάτι που της επιτρέπει να επενδύει σε νέα αεροσκάφη και τεχνολογίες. Τέλος, προσφέρει πολλούς προορισμούς σε Ελλάδα και εξωτερικό, με υψηλή συχνότητα πτήσεων που καλύπτει τις ανάγκες τόσο των τουριστών όσο και των επαγγελματιών ταξιδιωτών.

5.1.2 Αδυναμίες

Ωστόσο, η μεγάλη εξάρτηση από την ελληνική αγορά καθιστά την εταιρεία ευάλωτη σε εσωτερικές οικονομικές και πολιτικές αναταραχές. Τα υψηλά κόστη λειτουργίας, ιδίως τα καύσιμα και οι χρεώσεις αεροδρομίων, επηρεάζουν την κερδοφορία και την ανταγωνιστικότητα της εταιρείας. Παρόλο που είναι γνωστή στην Ευρώπη, η Aegean Airlines δεν έχει την ίδια αναγνωρισιμότητα σε παγκόσμιο επίπεδο, περιορίζοντας έτσι τις διεθνείς της επεκτάσεις.

5.2 Εξωτερικό Περιβάλλον

5.2.1 Ευκαιρίες

Η αυξανόμενη ζήτηση για τουρισμό στην Ελλάδα και την Νοτιοανατολική Ευρώπη παρέχει ευκαιρίες για επέκταση και νέα δρομολόγια. Ακόμη, υπάρχει η δυνατότητα για επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες και καινοτομίες, όπως ηλεκτρονικές υπηρεσίες και νέα αεροσκάφη που προσφέρουν μεγαλύτερη οικονομία καυσίμων. Ενώ, η διεύρυνση

συνεργασιών με άλλες αεροπορικές εταιρείες και τουριστικούς φορείς φαίνεται πως θα παρέχουν στην Ελλάδα την ευκαιρία να προωθηθεί ως τουριστικός προορισμός.

5.2.2 Απειλές

Η αστάθεια της ελληνικής οικονομίας και οι επιπτώσεις της πανδημίας COVID-19 αποτελούν σημαντικούς κινδύνους για τη ζήτηση αεροπορικών ταξιδιών. Ακόμη, ο αυξανόμενος ανταγωνισμός από low-cost αεροπορικές εταιρείες μπορεί να πιέσει τα περιθώρια κέρδους και να μειώσει το μερίδιο αγοράς. Παράλληλα, οι αυξήσεις στις τιμές των καυσίμων μπορούν να αυξήσουν δραματικά τα λειτουργικά κόστη και να μειώσουν την κερδοφορία. Τέλος, οι ακραίες καιρικές συνθήκες και οι φυσικές καταστροφές λόγω της κλιματικής αλλαγής μπορούν να διαταράξουν τις πτήσεις και να αυξήσουν τα κόστη συντήρησης.

6. Εταιρική Στρατηγική

Η στρατηγική της Aegean Airlines συνίσταται από διάφορες πολιτικές που έχει υιοθετήσει προκειμένου να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά και να διατηρήσει συνεχή την ανάπτυξή της στο χώρο των αερομεταφορών. Οι βασικές στρατηγικές της εταιρείας είναι οι εξής:

Εκσυγχρονισμός και Επέκταση Στόλου: Η Aegean επενδύει σε νέα αεροσκάφη για να αναβαθμίσει τον στόλο της και να αυξήσει τις επιχειρησιακές της δυνατότητες. Αυτό επιδιώκεται με την απόκτηση αεροσκαφών με δυνατότητα αυξημένης εμβέλειας, που θα επιτρέψουν στην εταιρεία να εξυπηρετεί μεγαλύτερες μη-ευρωπαϊκές διαδρομές. Η επένδυση στόλου, στοχεύει στη βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών, στην αύξηση της χωρητικότητας, στα χαμηλότερα έξοδα συντήρησης και στη βελτιωμένη απόδοση των καυσίμων.

Ενίσχυση Εσωτερικής Αγοράς: Η εταιρεία επιθυμεί να διατηρήσει και να ενισχύσει τη δυναμική της στον ελλαδικό χώρο. Η συγκεκριμένη στρατηγική περιλαμβάνει αύξηση των εγχώριων πτήσεων και τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των επιβατών στους προορισμούς εσωτερικού.

Επέκταση Διεθνούς δικτύου: Η Aegean στοχεύει να διευρύνει τις παροχές της εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, αξιοποιώντας τη στρατηγική θέση της Ελλάδας. Πιθανοί προορισμοί είναι γεωγραφικοί προορισμοί όπως η Μέση Ανατολή, Βόρεια Αφρική και Βαλκάνια.

Οικονομική Απόδοση και Επενδύσεις: Με την σημαντική οικονομική απόδοση που έχει καταφέρει, τις αυξήσεις στα έσοδα και τα κέρδη της, η Aegean έχει την δυνατότητα να επανεπενδύει στο στόλο της και να επεκτείνεται.

Συνεργασίες και Συμμαχίες: Η Aegean έχει δημιουργήσει πολλές συνεργασίες με διεθνείς αεροπορικές εταιρείες, όπως η Air Canada, η Turkish Airlines και η Lufthansa. Με

τις συνεργασίες, αυξάνει τη συνδεσιμότητα της και τις επιλογές που δίνονται στους πελάτες. Επιπλέον, συμμαχεί με μη αεροπορικούς εταίρους όπως είναι η Alpha Bank και το Booking.com για να παρέχει ευρύ φάσμα επιλογών προς εξυπηρέτηση.

Βιωσιμότητα, Αειφορία και Περιβαλλοντική Ευαισθητοποίηση: Η εταιρεία επιδιώκει τη μείωση του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος μέσω της χρήσης πιο βιώσιμων προς το περιβάλλον τεχνολογιών, όπως είναι η αποδοτικότερη χρήση των καυσίμων.

Οι στρατηγικές που έχει ακολουθήσει μέχρι σήμερα η Aegean Airlines φαίνεται πως είναι σε μεγάλο βαθμό αποδοτικές διότι την έχουν οδηγήσει στο να αποτελεί την μεγαλύτερη εταιρεία της Ελλάδας και έτσι να αποκτήσει εξαιρετική,αδιάσειστη φήμη για τις υπηρεσίες που προσφέρει.

7. Παρούσα στρατηγική επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην αγορά

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Aegean είναι ένα συνονθύλευμα πολλών παραγόντων. Η εταιρεία αξιοποιεί πλήρως τους πόρους και τις δυνατότητές της , οι οποίοι ως γνωστόν είναι υψηλής και τελευταίας τεχνολογίας. Ένω κυριαρχεί ήδη στην ελληνική αγορά, προσπαθεί να επεκταθεί στο εξωτερικό, εκμεταλλευόμενη τις στρατηγικές συμμαχίες και επιδιώκοντας την επέκτασή τους. Το ισχυρό της όνομα, η καλή οικονομική της κατάσταση και η αδιάσειστη φήμη της ,που έχει κατακτήσει εδώ και πολλά χρόνια με αδιάκοπη προσπάθεια, την οδηγούν στη συνεχή παροχή και βελτίωση ασφαλών και ποιοτικών προϊόντων και υπηρεσιών και στην επιλογή ικανού και έμπειρου προσωπικού στο οποίο επενδύει διαρκώς και δημιουργεί ένα αξιόλογο και σύγχρονο στόλο αεροσκαφών, λειτουργώντας πάντα με σεβασμό προς την κοινωνία και το περιβάλλον. Επίσης, η στρατηγική αυτή ικανοποιεί τις προσδοκίες της, παρουσιάζοντας καλές οικονομικές επιδόσεις, αυξανόμενο κύκλο εργασιών και σταθερούς ρυθμούς ανάπτυξης, χωρίς να εμφανίζει καμία εσωτερική ασυνέπεια. Σε κάθε απόφαση, ενέργεια και λειτουργία, η Aegean παραμένει πιστή στις αξίες και την ισχυρή της κουλτούρα. Τέλος, ο κίνδυνος απόδοσης μπορεί να θεωρηθεί λογικός και αποδεκτός, καθώς ο κλάδος σε παγκόσμιο επίπεδο αναπτύσσεται με ικανοποιητικούς ρυθμούς.

Όσον αφορά την στρατηγική ηγεσίας κόστους, η Aegean παρέχει προσφορές και ειδικά προνόμια σε συστηματικούς πελάτες και την νέα γενιά όπως το Aegean Pass και το genAlration. Ως γνωστόν, θεωρείται η πιο ακριβή εταιρεία στην ελληνική αγορά ωστόσο δεν επιδιώκει την μείωση των τιμών στους ναύλους της παρόλο που υπάρχουν ανταγωνιστικές εταιρείες χαμηλού κόστους όπως η Ryanair. Αυτό συμβαίνει, διότι σαν εταιρεία δίνει ιδιαίτερη σημασία στην σχέση ποιότητας-κόστους των προϊόντων και υπηρεσιών της, χαρακτηριστικό που την διαφοροποιεί από τις υπόλοιπες εταιρείες. Η προσφορά των ξεχωριστών υπηρεσιών της όπως η προσφορά γεύματος ακόμη και σε μικρές πτήσεις , πράγμα που υπόλοιπες αεροπορικές δεν προσφέρουν χωρίς

επιπλέον κόστος ή ακόμη και η εξελιγμένη τεχνολογία, η ασφάλεια, η αξιόπιστη μεταφορά χειραποσκευών αλλά και η προσφορά κάθε είδους αποζημίωσης σε περιπτώσεις ακύρωσης πτήσεων ή ζημιάς σε αποσκευές αποπνέουν επαγγελματισμό και κερδίζουν την εμπιστοσύνη των πελατών, δικαιολογώντας τις συγκριτικά υψηλές τιμές της. Σαν στρατηγική εστίασης της Aegean μπορεί να θεωρηθεί η αυξημένη τιμή των εισητηρίων στις θέσεις business class. Απευθύνονται σε ένα συγκεκριμένο κοινό που μπορεί να διαθέσει περισσότερα χρήματα προσφέροντας του την αντίστοιχη άνεση και ξεχωριστές υπηρεσίες ανάλογα το ποσό που καταβάλει ο πελάτης.

8. Εναλλακτικές εταιρικές στρατηγικές

Η Aegean έχει αποδείξει πώς οι στρατηγικές που έχει ακολουθήσει τα χρόνια λειτουργίας της την οδηγούν συνεχώς σε ανάπτυξη με εξαιρετικούς ρυθμούς. Με σκοπό την εμπλούτιση των υπάρχουσών στρατηγικών της και την ενίσχυση της ανάπτυξης της εταιρείας, προτείνονται οι εξής εναλλακτικές στρατηγικές επιλογές:

1) Ανάπτυξη δικτύου δρομολογίων με προσεκτική επιλογή προορισμών του εξωτερικού μέσης εμβέλειας και σε δημοφιλείς ταξιδιωτικά αγορές όπως η Ανατολική Ευρώπη, η Βόρεια Αφρική και η Μέση Ανατολή.

Η εστίαση σε δημοφιλείς αγορές με αυξανόμενη ζήτηση για ταξίδια αναψυχής μπορεί να οδηγήσει σε σημαντική αύξηση της επιβατικής κίνησης για την Aegean. Σε μεσαίας εμβέλειας πτήσεις, ο ανταγωνισμός ενδέχεται να είναι πιο ήπιος συγκριτικά με πτήσεις σε μακρινούς προορισμούς, προσφέροντας στην Aegean ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ακόμη, πτήσεις μεσαίας εμβέλειας επιτρέπουν συχνότερα δρομολόγια και μειωμένο χρόνο πτήσης, βελτιώνοντας την εμπειρία των επιβατών και αυξάνοντας τη συχνότητα των δρομολογίων. Η σημαντικότερη, ωστόσο, πτυχή είναι το γεγονός ότι η ανάπτυξη δρομολογίων σε στρατηγικούς κόμβους της Ανατολικής Ευρώπης, Βόρειας Αφρικής και Μέσης Ανατολής, μπορεί να ενισχύσει τη διασυνδεσιμότητα του δικτύου της Aegean, προσφέροντας στους επιβάτες περισσότερες επιλογές για συνδέσεις προς μακρινούς προορισμούς δίνοντάς τους την δυνατότητα να γνωρίσουν νέους πολιτισμούς.

Από την άλλη μεριά, η ανάπτυξη νέων δρομολογίων σε μεσαίας εμβέλειας προορισμούς ίσως απαιτήσει επένδυση σε κατάλληλα αεροσκάφη, όπως μικρότερα και πιο αποδοτικά μοντέλα γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένο κόστος αφού η αγορά αεροσκαφών αποτελεί μια μεγάλη επένδυση. Η αγορά νέων μοντέλων αεροσκαφών προϋποθέτει την κατάλληλη συντήρηση από υψηλά καταρτισμένο και εκπαιδευμένο προσωπικό, γεγονός που αμβλύνει ακόμα περισσότερο τα έξοδα της Aegean. Επιπλέον, η ζήτηση σε αυτούς τους προορισμούς συχνά παρουσιάζει εποχικότητα, με σημαντική αύξηση κατά τους θερινούς μήνες και μειωμένη ζήτηση το υπόλοιπο έτος. Ως εκ τούτου, η Aegean πιθανόν να αντιμετωπίσει μειωμένα έσοδα κατά περιόδους χαμηλής ζήτησης, επηρεάζοντας αρνητικά τα κέρδη της.

2) Υιοθέτηση καινοτόμων τεχνολογικών υπηρεσιών κατά την διάρκεια της πτήσης όπως η ατομική ακουστική ξενάγηση του επιβάτη στον προορισμό του από ηλεκτρονικά πολυμέσα.

Η προσφορά ατομικής ακουστικής ξενάγησης μπορεί να προσφέρει στους επιβάτες μια πιο πλούσια και ενημερωτική εμπειρία πτήσης, αυξάνοντας την ικανοποίησή τους και βελτιώνοντας την εμπειρία τους. Ακόμη, η Aegean μπορεί να διαφοροποιηθεί από τους ανταγωνιστές της υιοθετώντας τέτοιου είδους πρωτοποριακές τεχνολογίες, προσελκύοντας νέους πελάτες και ενισχύοντας την φήμη της. Τέλος, με την προσφορά πληρωμένων υπηρεσιών ξενάγησης ενθαρρύνει τους επιβάτες να προγραμματίσουν μελλοντικά ταξίδια και δημιουργεί μια νέα πηγή εσόδων αυξάνοντας τα κέρδη της.

Από την άλλη, η υιοθέτηση καινοτόμων τεχνολογιών μπορεί να επιφέρει αυξημένο κόστος ανάπτυξης, εγκατάστασης και συντήρησης. Ακόμη, η εταιρεία οφείλει να διασφαλίσει ότι οι υπηρεσίες ξενάγησης ταιριάζουν στις ανάγκες και προτιμήσεις του κάθε επιβάτη, προσφέροντας επιλογές για διαφορετικά ενδιαφέροντα ανάλογα με την ηλικία, την καταγωγή κτλ.

9. Προτεινόμενες Αλλαγές

Η υλοποίηση και εφαρμογή των παραπάνω προτεινόμενων στρατηγικών προϋποθέτει ορισμένες βασικές αλλαγές στο εσωτερικό της εταιρείας. Συγκεκριμένα, για την ανάπτυξη δικτύου δρομολογίων με επιλογή προορισμών του εξωτερικού μέσης εμβέλειας και σε δημοφιλείς ταξιδιωτικά αγορές όπως η Ανατολική Ευρώπη, η Βόρεια Αφρική και η Μέση Ανατολή χρειάζονται αλλαγές σε:

α) Οργάνωση της επιχείρησης

Η εταιρεία είναι πιθανό να χρειαστεί ένα νέο τμήμα με επικεφαλή έναν έμπειρο διευθυντή που θα μπορεί να ηγηθεί της ανάπτυξης και υλοποίησης της στρατηγικής για τα νέα δρομολόγια. Ενώ, η ομάδα εργασίας θα πρέπει να αποτελείται από εξειδικευμένα στελέχη με εμπειρία στις αγορές-στόχους, στις πωλήσεις, στο μάρκετινγκ και στην εξυπηρέτηση πελατών.

β) Συστήματα της επιχείρησης

Καθίσταται απαραίτητο να γίνουν επενδύσεις σε συστήματα κρατήσεων και διαχείρισης πτήσεων που υποστηρίζουν τα νέα δρομολόγια, καθώς και σε τεχνολογία πληροφοριών και επικοινωνιών (ΤΠΕ) για την υποστήριξη της διαχείρισης των νέων αγορών. Ακόμη, αποτελεί βασική πρόκληση η ενσωμάτωση των νέων δρομολογίων στα υπάρχοντα συστήματα τιμολόγησης, διαχείρισης εσόδων και λειτουργιών.

γ) Θεμελιώδεις ικανότητες της επιχείρησης

Η Aegean οφείλει να αναπτύξει βαθιά γνώση και κατανόηση των νέων αγορών και των χαρακτηριστικών τους, καθώς και να δημιουργήσει ισχυρές σχέσεις με τοπικούς

stakeholders, όπως αεροδρόμια, πράκτορες ταξιδιών και τουριστικά γραφεία. Η ανάπτυξη ευελιξίας και προσαρμοστικότητας στις διαφορετικές πολιτισμικές και επιχειρηματικές πρακτικές των νέων αγορών αποτελεί βασικό στοιχείο της στρατηγικής αυτής.

δ) Το ανθρώπινο δυναμικό και οι ικανότητές του

Η εταιρεία ίσως χρειαστεί να προσελκύσει και να προσλάβει ταλαντούχους επαγγελματίες με γλωσσικές δεξιότητες και εξειδίκευση στις νέες αγορές. Προτεραιότητα αποτελεί η εκπαίδευση του υφιστάμενου προσωπικού στις ιδιαιτερότητες των νέων αγορών και στις δεξιότητες εξυπηρέτησης πελατών, καθώς και η ανάπτυξη δεξιοτήτων επικοινωνίας για την αποτελεσματική συνεργασία με τοπικούς stakeholders.

ε) Στυλ διοίκησης

Η εταιρεία οφείλει να δώσει ιδιαίτερη έμφαση στην υιοθέτηση ενός πιο αποκεντρωμένου στυλ διοίκησης που δίνει αυτονομία στις ομάδες που διαχειρίζονται τα νέα δρομολόγια, στην ενθάρρυνση της λήψης αποφάσεων και της ανάληψης ρίσκων σε τοπικό επίπεδο, καθώς και στην δημιουργία κουλτούρας ανοιχτής επικοινωνίας και συνεργασίας μεταξύ των κεντρικών γραφείων και των τοπικών ομάδων.

Όσον αφορά την υιοθέτηση καινοτόμων τεχνολογικών υπηρεσιών κατά την διάρκεια της πτήσης όπως η ατομική ακουστική ξενάγηση του επιβάτη στον προορισμό του από ηλεκτρονικά πολυμέσα χρειάζονται αλλαγές σε:

α) Οργάνωση της επιχείρησης

Η Aegean ίσως χρειαστεί να δημιουργήσει ένα νέο τμήμα ή ομάδα εργασίας με στόχο την ανάπτυξη και υλοποίηση καινοτόμων τεχνολογικών υπηρεσιών. Η ιεραρχία και οι αρμοδιότητες μπορεί να χρειαστούν αναθεώρηση για να ενσωματωθεί η νέα τεχνολογία στις διαδικασίες της εταιρείας. Ενώ, η ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ διαφορετικών τμημάτων, όπως τεχνολογίας, μάρκετινγκ, εξυπηρέτησης πελατών και πωλήσεων, αποτελεί βασικό παράγοντα επιτυχίας.

β) Συστήματα της επιχείρησης

Είναι απαραίτητες οι επενδύσεις σε νέες υποδομές και λογισμικό για την υποστήριξη των καινοτόμων τεχνολογιών. Η ανάπτυξη ή αγορά πλατφόρμας για την παροχή και διαχείριση των τεχνολογικών υπηρεσιών, καθώς και η ενσωμάτωσή τους στα υπάρχοντα συστήματα κρατήσεων, πληρωμών και διαχείρισης πελατών, αποτελούν σημαντικές προκλήσεις.

γ) Θεμελιώδεις ικανότητες της επιχείρησης

Η ανάπτυξη κουλτούρας καινοτομίας, η ενθάρρυνση της δημιουργικότητας και η ανάληψη ρίσκων είναι απαραίτητες για την επιτυχή υιοθέτηση νέων τεχνολογιών. Η επένδυση στην εκπαίδευση και κατάρτιση του προσωπικού, η συνεργασία με πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα και startups, και η ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων, όπως η κριτική σκέψη, η επίλυση προβλημάτων και η προσαρμοστικότητα, αποτελούν βασικά στοιχεία της στρατηγικής.

δ) Το ανθρώπινο δυναμικό και οι ικανότητές του

Η Aegean ίσως χρειαστεί να προσελκύσει και να προσλάβει ταλαντούχους επαγγελματίες με εξειδίκευση στις νέες τεχνολογίες. Η εκπαίδευση του υφιστάμενου προσωπικού, η ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων και η δημιουργία κουλτούρας εμπιστοσύνης και ενδυνάμωσης των εργαζομένων είναι απαραίτητες για την επιτυχημένη υλοποίηση της στρατηγικής.

ε) Στυλ διοίκησης

Η υιοθέτηση ενός πιο ευέλικτου και προσαρμοστικού στυλ διοίκησης που ενθαρρύνει την καινοτομία και την ανάληψη πρωτοβουλιών είναι απαραίτητη. Η ενημέρωση του προσωπικού για τις αλλαγές και την πρόοδο των καινοτόμων τεχνολογιών, καθώς και η δημιουργία κουλτούρας εμπιστοσύνης και ενδυνάμωσης των εργαζομένων για να λαμβάνουν αποφάσεις και να υλοποιούν νέες ιδέες, αποτελούν βασικά στοιχεία της στρατηγικής.

10. Συμπεράσματα

Η μελέτη και η ανάλυση της εξελικτικής πορείας μίας εταιρείας αποτελεί μία διαδικασία σύνθετη και συνήθως πολύπλοκη. Για την ευκολότερη διαδικασία εξαγωγής συμπερασμάτων, που πολλές εταιρείες χρειάζονται προκειμένου να προσδιορίσουν ξανά στόχους αλλά και στρατηγικές, χρησιμοποιούνται ειδικές αναλύσεις όπως οι PEST, SWOT κ.α. που διευκολύνουν το έργο των αναλυτών αλλά και των άμεσα ενδιαφερόμενων μελών για παράδειγμα των επενδυτών.

Μετά την ανάλυση της Aegean, μπορούμε να πούμε πώς σαν εταιρεία κατάφερε να εξελιχθεί σημαντικά και να γίνει η μεγαλύτερη αεροπορική εταιρεία στην Ελλάδα. Πραγματοποίησε σημαντικές επενδύσεις στον στόλο της, στο προσωπικό της, στις υπηρεσίες της, στον τεχνικό εξοπλισμό της παρουσιάζοντας συνεχώς ανοδική πορεία. Ωστόσο, η παγκόσμια οικονομική κρίση, η συνεχιζόμενη αύξηση τιμών στα καύσιμα, ο έντονος εγχώριος ανταγωνισμός καθώς και η ανάγκη για συμμαχική στρατηγική την οδήγησαν στην συγχώνευσή της με την Olympic Air, που έως τότε αποτελούσε τον βασικό ανταγωνιστή στην εγχώρια αγορά. Αυτό οδήγησε σε αύξηση του κύκλου εργασιών του ομίλου, υψηλή αποδοτικότητα, ικανοποιητική δραστηριότητα, ενώ διαχρονικά διαφαίνεται μία τάση αύξησης της ξένης χρηματοδότησης. Έτσι, η Aegean

εξακολουθεί να διαγράφει μία μοναδική πορεία στον κλάδο των αερομεταφορών με την συνεχή αύξηση του τζίρου της κάθε χρόνο.

11. Βιβλιογραφία

- 1) https://www.ifly.com/airlines/aegean-airlines/airline-history#google_vignette
- 2) <https://en.about.aegeanair.com/company/profile/>
- 3) <https://en.about.aegeanair.com/company/history/milestones/>
- 4) <https://greekcitytimes.com/2024/04/17/aegean-airlines-invests-in-new-longer-range-aircraft/>
- 5) <https://www.ifly.com/airlines/aegean-airlines/aircraft-fleet>
- 6) https://www.huffingtonpost.gr/entry/oi-kaletes-aerogrammes-kai-aerodromia-toe-2018-oi-ellenikes-semmetoches-stis-listes_gr_5b1958b9e4b0bbb7a0da53e3?ncid=other_huffpostre_pgylmel2bk8
- 7) <https://www.iefimerida.gr/news/405820/aegean-airlines-paraggelia-mamoyth-gia-42-neo-aeroskafi-airbus>
- 8) http://web.mit.edu/airlinedata/www/Res_Glossary.html
- 9) <http://www.aegeanair.com/>
- 10) <http://centreforaviation.com/analysis/ryanairs-growth-in-greece-threatens-aegeans-turn-around-only-months-after-olympic-acquisition-149078>
- 11) <http://traveldailynews.gr/columns/article/2960>
- 12) <http://www.capital.gr/story/1885924>
- 13) <http://www.kathimerini.gr/850703/article/ta3idia/proswpa-toy-toyrismoy/dhmhtrhs-gerogiannhs-diey8ynwn-symvoylos-tis-aegean>
- 14) <https://www.powergame.gr/ikonomia/590444/nees-ptiseis-apo-ti-mesianatoli-oi-ependyseis-aravon/>