



Сучасні системи дистрибуції та продажу пасажирських авіаперевезень

Андрій Павленко, Київ
10 червня 2021 р.

Ключові теми

Комерційна складова діяльності авіакомпаній

Продаж авіаперевезень та управління доходами

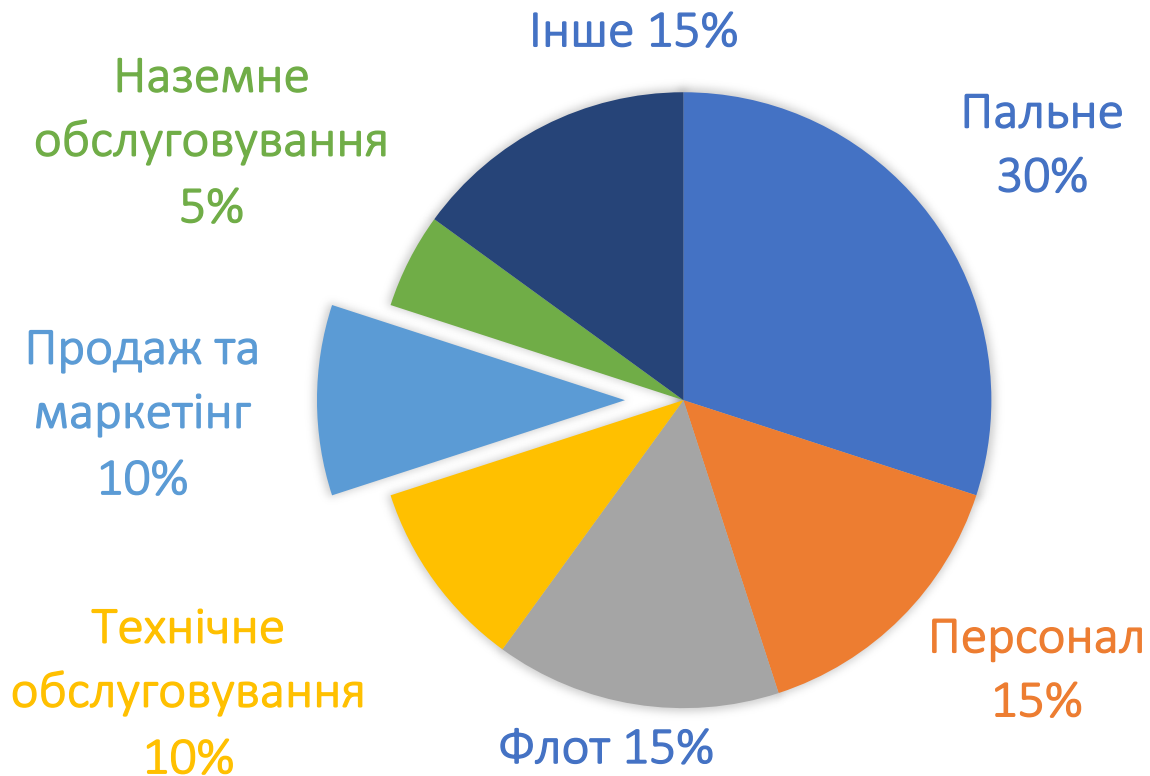
Зберігання та дистрибуція ресурсів авіакомпаній

NDC та інші сучасні технології та рішення

Доходи та витрати

Структура доходів та витрат є дуже подібною для всіх типів перевізників: лоу костів (LCC), класичних авіакомпаній (FSC) та гібридних перевізників

Доходи – продаж пасажирських перевезень, додаткових послуг, вантажів, реклами



Витрати за майже усіма статтями дуже важко обмежити з об'єктивних причин

Один з найглибших ресурсів для цього припадає на продаж (дистрибуцію)

Ресурс, продаж та управління доходами

Ресурс авіакомпанії (content) - це комбінація розкладу рейсів, тарифів та доступних для продажу місць. Ресурс має динамічний характер та принципово відмінний від класичного товарного складу

Комерційне завдання будь-якої авіакомпанії: продати максимальну кількість місць (відсоток завантаження, load factor) у правильний момент часу (попит, demand) за максимальним тарифом (середній дохід з пасажира, yield)

Далі авіакомпанія має забезпечити доступ пасажира до свого ресурсу (оформити контракт - квиток)

Ресурс авіакомпанії зберігається в **інвенторних системах** (airline host)

Керування видачею ресурсів покладається на **системи управління доходами** (revenue management systems)

Цьому слугують **канали продажу**

Класифікація каналів продажу

За характером взаємодії з пасажиром	Offline – через персональну взаємодію з агентом з продажу Online – через веб-інтерфейс (сайт, мобільний додаток, чат-бот)
За принципом участі посередника (агента)	Прямі продажі (direct sales) – власні каси, КЦ, сайт, додаток а/к Непрямі продажі (indirect sales) – каси, КЦ, сайти, додатки незалежних уповноважених агентів з продажу авіаперевезень
Технологічні рішення для взаємодії з агентами: можливості для зниження витрат	Глобальні системи дистрибуції (GDS): Amadeus, Sabre, Galileo... Агенські портали авіакомпаній : зазвичай окремі сайти NDC та API протоколи (універсальні або спеціальні стандарти обміну даними) для подальшої взаємодії з пасажиром через агента

NDC – New Distribution Capability

Стандартний необхідний функціонал для всіх каналів включає бронювання, перебронювання та відміна авіаперевезення та додаткових послуг, обмін допоміжною службовою інформацією, оформлення та скасування (повернення) перевізної документації, забезпечення взаєморозрахунків та звітності

На час створення NDC стандарт був покликаний покращити взаємодію між авіакомпаніями, агрегаторами, агентами, та кінцевим споживачем – пасажиром, але з часом перетворився на засіб для скорочення витрат а/к. З точки зору технології API є дещо спрощеним аналогом NDC протоколу

NDC та API не мають абсолютно універсального єдиного стандарту. Рішення окремих авіакомпаній мають свої відмінності, але базові категорії співпадають. NDC агрегатори виконують роль посередника-стандартизатора між різними а/к та агентом та додатково пропонують свої інтерфейси

Sales flow



Дякую за увагу



easylinkz

Доречі: ми шукаємо таланти