

РЫНОК АВИАПЕРЕВОЗОК:

прощание с полносервисной моделью

Содержание

1. Трансформация рынка – количественная составляющая

Динамика пассажирских перевозок 2001-2018
Динамика пассажирских перевозок 2017-2019
Динамика перевозок ВВЛ & МВЛ
Лидеры роста
Что рост грядущий нам готовит?
Динамика изменения тарифов
Занятость vs доходность

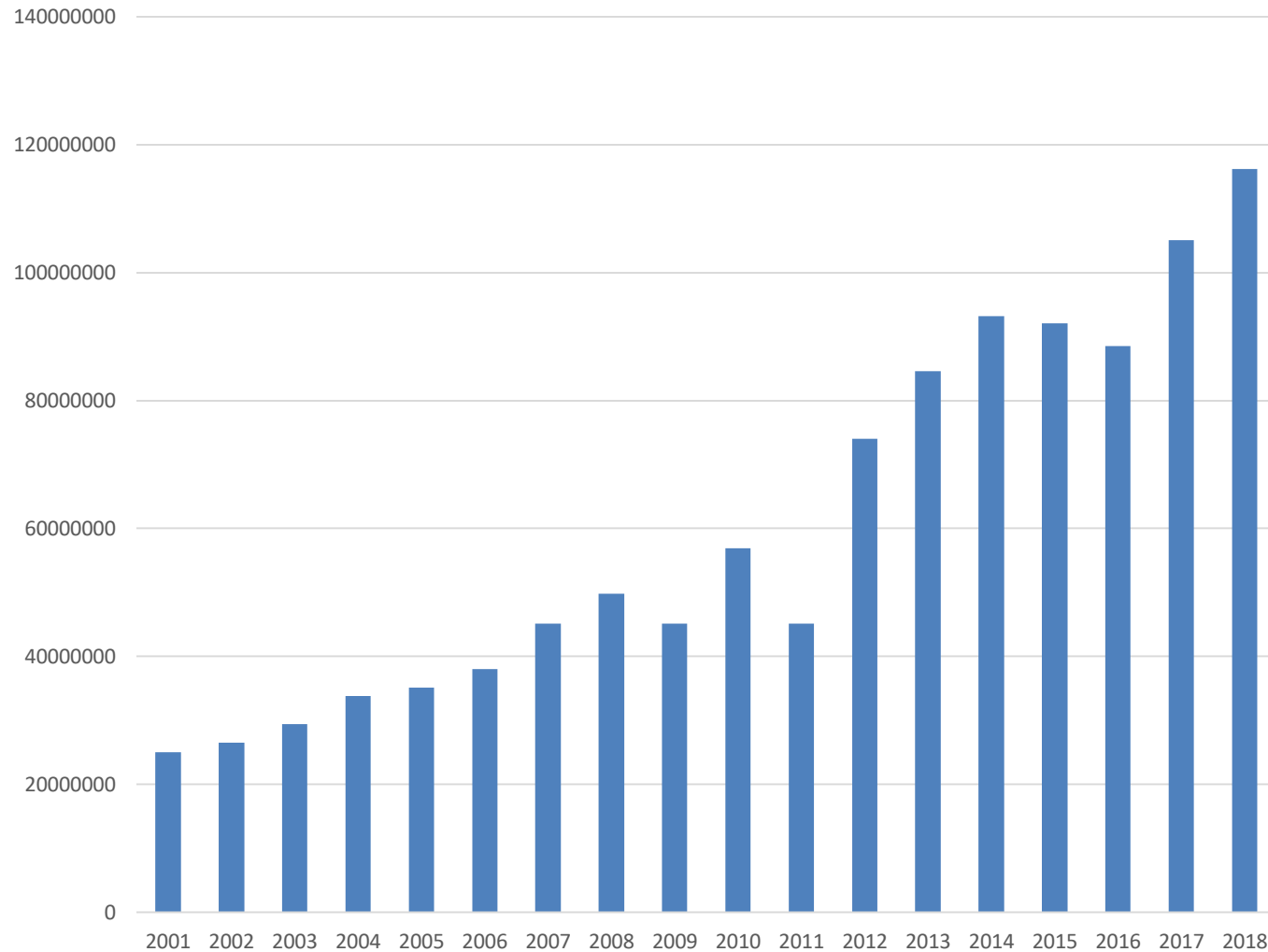
3. Бонус – обзор интерфейсов OTA
Поиск вариантов перелёта
Информация и фильтры
Дополнительные продажи

2. Трансформация рынка – качественная составляющая

Краткая история смерти сервиса *
Ручная кладь и багаж
Выбор места / улучшенного места
Питание в полёте

* - включено в стоимость билета по базовому тарифу

Пассажироперевозки 2001-2018 гг, пасс

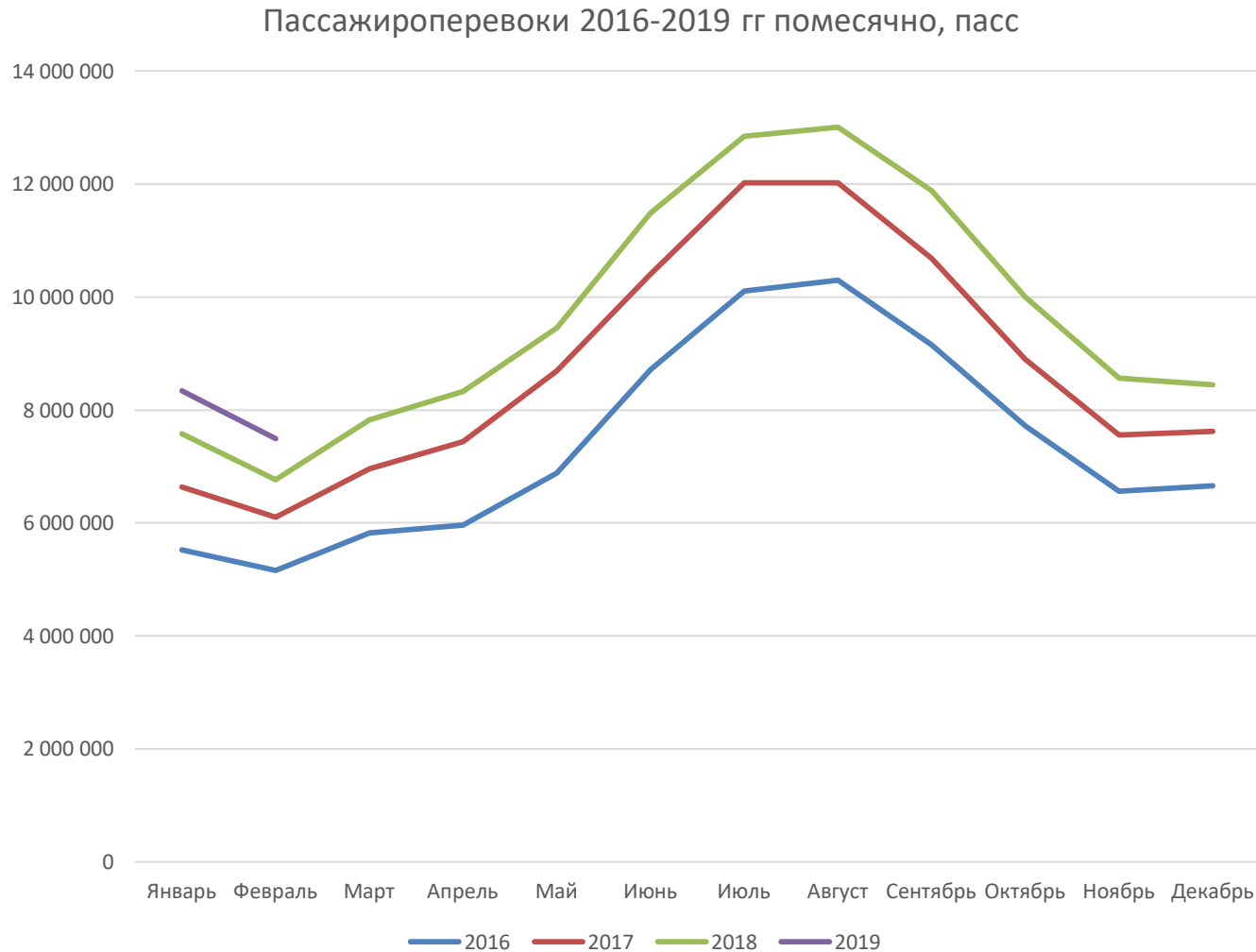


2018 год снова
оказался
рекордным
для авиаотрасли:
перевезено

116 млн

пассажиров.

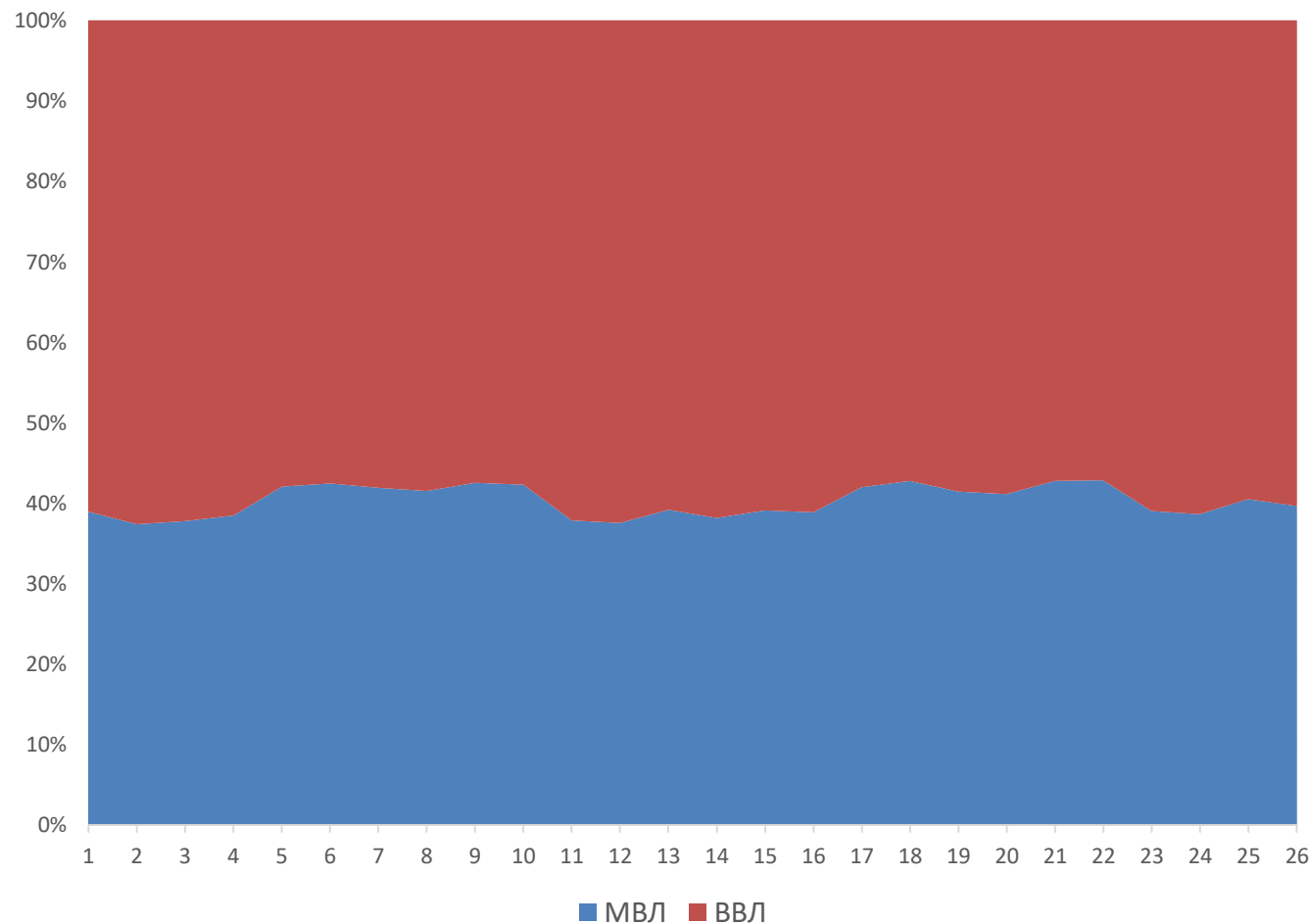
Это больше, чем
годом ранее,
больше, чем в
2014 – до
кризиса.



Основным драйвером роста стало **увеличение провозных ёмкостей** на фоне завышенных ожиданий.

Столкнувшись с ростом конкуренции, компании стали **демпинговать**

Соотношение МВЛ и ВВЛ



Стабилизация курса рубля к евро способствует **росту выездного туризма**. На майские праздники прогнозируется бум поездок.

| Авиакомпания | 2018 | Рост, % | 2018 | Рост, п.п. |
|---------------------------------|------------|---------|------|------------|
| Аэрофлот - российские авиалинии | 35 762 452 | 108,9 | 80,5 | - 1.3 |
| Сибирь | 11 598 533 | 116,6 | 86,5 | + 1.3 |
| Россия | 11 140 199 | 99,9 | 86,6 | + 2.2 |
| Уральские Авиалинии | 9 000 615 | 112,5 | 82,3 | - 0.3 |
| ПАО "Авиакомпания "ЮТэйр" | 7 652 155 | 104,8 | 79,9 | + 4.0 |
| Победа | 7 184 779 | 156,8 | 94,1 | - 0.1 |
| Северный Ветер | 4 921 715 | *** | 89,4 | *** |
| Глобус | 4 361 048 | 101,3 | *** | *** |
| АЗУР эйр | 4 236 952 | 113,1 | 95,9 | - 0.7 |
| Ред Вингс | 2 621 469 | 162,0 | 86,3 | + 3.0 |
| Икар | 2 020 298 | *** | 88,5 | *** |
| АТК "Ямал" | 1 966 568 | 109,9 | 71,4 | + 1.2 |
| РОЯЛ ФЛАЙТ | 1 727 025 | 115,2 | 94,1 | + 0.7 |
| Аврора | 1 622 679 | 104,8 | 75,2 | + 2.4 |
| НордСтар | 1 424 723 | *** | 77,6 | *** |

Среди лидеров по темпам роста не только компании туристического сектора:

- Red Wings
- Победа
- Икар
- Сибирь
- Уральские АЛ
- РОЯЛ ФЛАЙТ



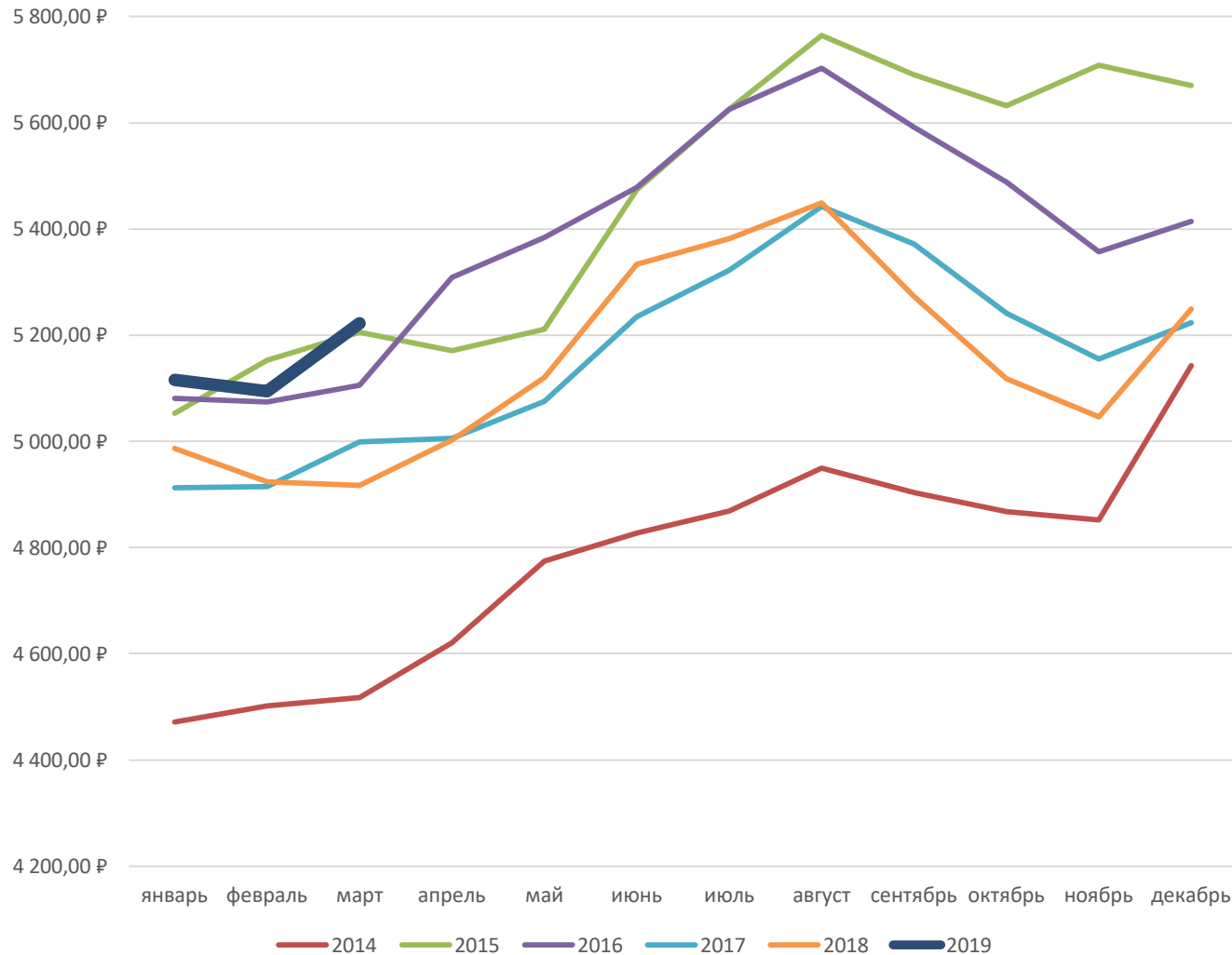
Что рост грядущий нам готовит?

Итоги 2018 года по объёмам перевозок выглядят оптимистично для всех поставщиков услуг, но не для авиакомпаний. Рекордные 116 млн пассажиров обернулись для отрасли масштабными убытками. Этому способствовали падение доходов населения, рост цен на авиатопливо и рост курса доллара.

Итоги I квартала 2019 года также впечатляют: рост пассажирских перевозок на 11,6%, в том числе на внутренних воздушных линиях на 9,2%, а на международных – на 15,5%. При этом занятость кресел сократилась всего на 0,1 п.п.

Это обстоятельство внушает осторожный оптимизм на фоне таких факторов как коррекция рубля относительно евро и стабилизация цен на авиатопливо. Главное – чтобы нефтяники во II-III квартале не забрали у авиакомпаний все деньги...

Тариф экономкласса на ВВЛ, руб. / 1000 км



Главным
основанием для
оптимизма

является **рост
доходной
ставки.**

В январе и марте
средний тариф
экономкласса на
ВВЛ стал
рекордным с 2014
года.

Отрасль в I квартале 2019 год показала хорошие результаты не только за счёт благоприятных внешних факторов, но и за счёт сбалансированного подхода в части управления доходами

Отчасти из-за проведения точечных распродаж удалось сохранить занятость кресел на высоком уровне даже при росте доходной ставки. Но более всего этому способствует трансформация бизнес-модели авиакомпаний. Сегодняшнюю ситуацию можно охарактеризовать как прощание с полносервисной моделью



Гибридная бизнес-модель напоминает игру **«Одень куклу»**.

Потребитель выбирает те опции, которые ему нужны.

Но если клиент полетит «в неглиже», авиакомпания останется голой

Краткая история смерти сервиса *

*- включено в стоимость билета по базовому тарифу

| Когда | Что |
|---------|---|
| 06.2014 | Начало полётов «Добролет» (ныне «Победа») – первого «злого» лоукостера в России |
| 12.2015 | Брендовые тарифы в S7 |
| 12.2015 | Брендовые тарифы у «Уральских авиалиний» |
| 04.2016 | Брендовые тарифы в «ЮТэйр» (ныне Utair) |
| 10.2017 | Безбагажные тарифы у «Северного ветра» |
| 02.2019 | Строгие тарифы у Utair |
| 03.2019 | Строгие тарифы у Red Wings |
| 04.2019 | Ввод безбагажных тарифов у «Аэрофлота» |

Сегодня все крупные авиакомпании России имеют **безбагажные тарифы и платный выбор мест.** Некоторые отказались от бесплатного питания.

| АК | Багаж* | Ручная кладь |
|----|--|---|
| SU | 0 кг – Лайт / 23 кг Эконом | 55x40x25 см – 10 кг |
| S7 | 0 кг – Эконом базовый / 23 кг Эконом гибкий | 55x40x23 см – 10 кг |
| U6 | 0 кг – Промо лайт / 10 кг Промо / 23 кг | 55x40x20 см – 5 кг |
| DP | 0 кг | 36x30x27 см – ∞ кг |
| UT | 0 кг – Минимум / 20 кг Оптимум | 40x30x20 см – 5 кг / 55x40x25 см – 10 кг |
| N4 | 0 кг – Промо / 15 кг Экскурсионный | 55x40x20 см – 5 кг |
| WZ | 0 кг – Лайт / 23 кг Стандарт | 40x30x20 см – 5 кг / 55x40x25 см – 5-10 кг |

Норма провоза **багажа** на минимальном тарифе у крупных АК – **0** кг.

Норма провоза ручной клади от 5 до 10 кг, от 55x40x25 до 40x30x20 см.

Выбор места / улучшенного места

| АК | Выбор места | Улучшенное место |
|----|---------------|------------------|
| SU | От 200 руб. | |
| S7 | От 300 руб. | От 1000 руб. |
| U6 | От 299 руб. | От 999 руб. |
| DP | От 149 руб. * | От 999 руб. |
| UT | От 300 руб. | |
| N4 | От 300 руб. * | От 1000 руб. |
| WZ | От 199 руб. * | |

У крупных перевозчиков
выбор места
на минимальном
тарифе – **за доп. плату.**

*

- онлайн-
регистрация
невозможна без
платного выбора
места в салоне

| АК | Питание (ВВЛ) |
|----|---|
| SU | Включено в стоимость на всех рейсах |
| S7 | Включено в стоимость на всех рейсах |
| U6 | Включено в стоимость на всех рейсах |
| DP | Отсутствует |
| UT | Только на дальнемагистральном рейсе DYR |
| N4 | Только на дальнемагистральных рейсах |
| WZ | Включено в стоимость на всех рейсах |

Ряд компаний **не предлагает** включенного в стоимость билета **питания** на средних и коротких рейсах. Некоторые не предлагают его и за плату



КУПИБИЛЕТ^{RU}



OZON travel



СВЯЗНОЙ
Трэвел



Тинькофф



Давайте
посмотрим, как
ОТА отображают
информацию о
разнообразии
выбора,
предлагаемого
авиакомпаниями
на линии
MOW - AER

Поиск вариантов перелёта

| Параметр | One Two Trip | OZON | Tickets | Biletix | Tinkoff | Kupibilet | Go2See | Tutu | Svyaznoy |
|-------------------------|--------------|------|---------|---------|---------|-----------|--------|------|----------|
| Ввод пар городов | | | | | | | | | |
| быстрый выбор | Нет | Да | Да | Да | Нет | Да | Нет | Да | Да |
| автопродолжение | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| ввод по коду | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| раскладка | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| Тип маршрута | | | | | | | | | |
| туда / обратно | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| только туда | Нет | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| сложный | Да | Да | Да | Да | Да | Нет | Нет | Да | Нет |
| Условия | | | | | | | | | |
| класс обслуживания | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| дети | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| Редактирование | | | | | | | | | |
| смена направления | Да | Нет | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Нет |
| смена городов | Да | Нет | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| смена дат | Да | Нет | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |

| Параметр | One Two Trip | OZON | Tickets | Biletix | Tinkoff | Kupibilet | Go2See | Tutu | Svyaznoy |
|---------------------------|--------------|------|---------|---------|---------|-----------|--------|------|----------|
| Инфо об АК / рейсе | | | | | | | | | |
| "звёзды" | Да | Нет | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Да | Нет |
| задержки | Да | Нет | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Да | Нет |
| число мест | Да | Да | Нет | Да | Нет | Нет | Нет | Да | Да |
| компоновка | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет |
| обмен и возврат | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| мили | Нет | Да | Да | Нет | Да | Да | Нет | Нет | Нет |
| питание | Нет | Нет | Нет | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет |
| соседние даты | Да | Да | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Да | Да |
| Фильтры | | | | | | | | | |
| только прямые | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| багаж | Да | Нет | Да | Нет | Да | Да | Да | Да | Нет |
| время вылета | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| время в пути | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |

Дополнительные продажи

| Параметр | One Two Trip | OZON | Tickets | Biletix | Tinkoff | Kupibilet | Go2See | Tutu | Svyaznoy |
|--------------------------------|--------------|-----------|--------------|---------|---------|--------------|--------|------|----------|
| Повышение | | | | | | | | | |
| другие тарифы | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да | Да |
| багаж | Нет | Да | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет |
| другие услуги (место, питание) | Нет | Нет | Место | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет |
| Допуслуги на 2 шаге | | | | | | | | | |
| страховка | Нет | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет |
| трансфер | Нет | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет |
| прочее | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Отель | Нет | Нет | Нет |
| Бонусы | | | | | | | | | |
| Баллы ОТА | Да | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Нет | Да | Нет |

Основные выводы

- на первых шагах пользователь не получает возможности сравнения сервиса авиакомпаний;
- большой пласт сведений о сервисе отсутствует вовсе;
- на первых шагах возможности по продаже дополнительных услуг АК минимальны;
- на первых шагах продажи дополнительных услуг (страховка, трансфер) минимальны.

Магистральная тенденция

- отрасль должна перейти на NDC

Временное решение

- использование баз знаний по сервису и настройка продаж на крупнейшие авиакомпании

АвиаПОРТ
отраслевое агентство



Спасибо за внимание!
Приглашаем к дискуссии!