Atitit 提交飞机交通舒适度的研究

# 超售

## 所以超售只发生在热门航线

## 其次，超售一般只与“全服务”航空公司有关。

廉价航空的低价机票往往是不退票不改签的，旅客不来乘机座位就空着，反正钱已经赚到了。

而“全服务”航空公司大部分机票大部分是一年内有效，所以有些商务菁英，甚至招呼都不打一声就改变行程了。

如果遇到商务菁英们集体改变行程，或者旅行团全团迟到，“全服务”公司的苦——也只有他们自己知道啊！

廉价航空鲜有超售；摄影：拉上窗帘

第三，也是最关键的，是“所有乘客按时到达”。

人都是有惰性的，总是有乘客慌里慌张地才赶到办票柜台，更何况商务菁英们总是最后一分钟才肯出现。

# 升舱

所以超售只发生在热门航线，那种一个星期才一班的航线，既不会“满舱”，而且超了之后也不好处理，所以航空公司才不会给自己找麻烦。

大多数情况下，地勤会跟晚到的乘客说“对不起，您来晚了，我帮您改签到下一班吧。”——超售的危险，多数都这样悄悄地化解了。

既然来晚了，被改到下一班也无可非议。

实际上就算还有两分钟，有多少人会去计较呢？何况地勤的态度难得那么地好。

超售的最常见处理办法是“升舱”，也就是把多出来的乘客安排到头等舱。

这样也有坏处坏处，长此以往真正的头等舱乘客会不高兴，影响销售。

## 找“志愿者那回扣

在美国，处理这些“歇菜事件”是有章法的，最常见的手段是找“志愿者”，也就是谁不着急的话坐下一班，航空公司会补贴里程、食品券甚至现金。

超售一般都只在航班密集的航线上搞，所以晚走半个小时就可以薅到几千公里的“里程羊毛”，还是相当划算的。

正因为如此，总是有“懂行”的中国留学生聚集在UA或者AA的柜台前。

他们专门买容易超售的航段，专门挑容易发生超售的时刻，专门等屏幕上“Volunteer Finding...”的字幕出现——然后逛奔向柜台，高叫“我我我”，理所应当地收下miles（里程）, 收下voucher（凭证），收下coupon（优惠券），再乖乖地交出自己的登机牌……

所以工作人员会尝试说服看上去比较“好惹”的乘客，1000美元请您坐下一班如何？——Thank you very much!

1000美元可能是上限，据经常在美国玩“超售”的朋友们说，可恶的美国总是有“乐于助人”的家伙，所以想“敲航空公司的竹杠”几乎不可能。

通常情况下，能靠短跑冲刺抢到手三五千英里的里程，再拿着餐券去吃顿麦当劳，就已经很满足了。

我国情况特殊，大型航空公司多是国有公司。国有公司的特点是“领导负责制”，相关制度不甚健全。

然而吉祥航空不是国营，所以上次发生超售后，竟然每人赔了800块，这也算是创了一个记录吧。拉总以前都是拿一百两百的，转身去吃顿“真功夫”刚刚够

美国一些旅游网站还有超售攻略，有人讲述在同机旅客获得600美元赔偿时他是如何获得2000美元的

航空公司的超售不是秘密，甚至可以公开“谋利”。

例如像拉总这种飞友，办票时总是先问地勤，“美女（帅哥），超售了不？”——只要态度好，地勤总是会说真话的。