

فلاي توداي

گزارش سالانه ۱۴۰۲

فلاي تودى

سفر در کلاس جهانی



فهرست گزارش

یادداشت بنیان‌گذار ۲

مروری بر سالی که گذشت ۴

گزارش فروش ۱۰

رونمایی از محصولات جدید ۱۸

گزارش خدمات ۲۹

بررسی رفتار و عملکرد کاربران ۳۴

مجله گردشگری فلایتودی ۴۳

منابع انسانی ۴۶

نگاهی به آینده ۴۹

یادداشت بنیان‌گذار

FlyToday

باعت افتخار است که یک سال دیگر را در کنار شما سپری کردیم. جهان همواره در حال تغییر است و ما نمی‌توانیم مسیر آن را تغییر دهیم، اما می‌توانیم بر کسب و کارمان، تجربیات مشتریان، شرکای خود و آینده صنعت سفر تأثیر واقعی بگذاریم.

در سال گذشته، ما انعطاف‌پذیری، تعهد و تمایل فوق العاده‌ای برای همکاری و حل مشکلات نشان دادیم.

فلایتودی قدرتمندتر از همیشه خواهد شد و ما همچنان با استفاده از آموخته‌های خود برای ساده‌سازی و بهبود کسب و کارمان تلاش خواهیم کرد.

علی ساروخانی، بنیان‌گذار و رئیس هیات مدیره

مروری بر سالی که گذشت...

FlyToday

گامی بلند به سوی سفر در کلاس جهانی

مقدمه

فلایتودی، به عنوان پیشگام صنعت گردشگری ایران، در سال ۱۴۰۲ گام‌های

بلندی در راستای تحقق شعار سفر در کلاس جهانی برداشت.

ما در این سال با کوشش بی‌وقفه و تعهد به ارائه خدمات نوآورانه و باکیفیت،

موفق شدیم تا تجربه‌ای در سطح جهانی به کاربران خود ارائه دهیم. در این

راست، دستاوردهای چشمگیری را نیز با راه‌اندازی محصولات متنوع، تنها در

یک سال، به دست آوردیم. تلاش تمام اعضای فلایتودی براین بوده تا سفر

در کلاس جهانی را برای همه ایرانیان محقق کنیم.

فلای‌تودی در سال ۱۴۰۲

سالی پرکار و پربار!

در سالی که گذشت موفق شدیم رتبه یک فروش پرواز در تمامی شرکت‌های هواپیمایی از جمله امارات، ترکیش، قطر، لوفتهانزا، ماهان، ایران ایر و... را به دست آوریم. همچنین، کسب رتبه یک فروش هتل خارجی در کنار پرواز، مسئولیت ما را جهت تحقق ارائه خدمات سفر در کلاس جهانی دو چندان می‌کند و خود را موظف می‌دانیم که این مسیر را با اهداف بزرگتری ادامه دهیم.

ما با اتکابه تیم مهندسی و متخصص خود و تعهدی که به ارائه خدمات با کیفیت و نوآورانه داشتیم، توانسته‌ایم برترین مرجع خرید خدمات سفر در ایران باشیم. در گزارش عملکرد فلای‌تودی در سال ۱۴۰۲، ضمن مروری بر دستاوردهای کلیدی سال گذشته، نیم‌نگاهی به برنامه‌ها و چشم‌اندازهای آینده نیز خواهیم داشت.

گزارش سالانه ۱۴۰۲ فلای‌تودی، دستاوردها و نوآوری‌های ما را در سال گذشته، به تصویر می‌کشد. سال ۱۴۰۲ برای فلای‌تودی با ریبرندینگ و رونمایی از هويت بصري جدید آغاز شد و با راه‌اندازی سرویس‌های متنوع يكى پس از دیگری پایان یافت.

۱۴۰۲ از نگاه آمار



% ۱۰۳

رشد فروش هتل داخلی و خارجی



% ۷۳

رشد فروش پرواز داخلی و خارجی



% ۱۲۶

رشد جستجوی پرواز و هتل



+ ۶,۵۰۰,۰۰۰

جستجوی نام فلایتودی



۱۴,۲۷۶

نظرات ثبت شده درباره هتل‌ها



% ۳۰

رشد بازدید از مجله گردشگری



۲,۶۳۰,۴۸۹ ساعت

حضور کاربران در سایت



۱۴۵,۰۹۱,۶۹۳

تعداد بازدید از سایت

جالب‌ترین آمار ۱۴۰۲



۴۹۰ میلیون تومان

گران‌ترین بلیط



۱۱۰ دقیقه

طولانی‌ترین تماس یک کاربر



ویزای عمان - ۳۰ دقیقه

سریع‌ترین ویزای صادر شده



۲۳ بهمن

بیشترین تماس دریافتی
در یک روز



۸ اسفند

پرفروش‌ترین
روز پرواز



۲۹ اسفند

پرفروش‌ترین
روز هتل



۱۷ بهمن

پرفروش‌ترین
روز قطار



۳۰ روز

بیشترین مدت
اقامت در هتل



گزارش فروش

FlyToday

همچنان روی مدار صعودا!

رشد فروش پرواز

بلیط هوایپیما داخلی و خارجی

امکان خرید بلیط هوایپیما در فلایتودی از میان بیش از ۹۰۰ ایرلاین معتبر داخلی و خارجی فراهم شده است. این تنوع گستره و همچنین اعتماد مخاطب باعث شد که فروش بلیط هوایپیما خارجی و داخلی فلایتودی در سال ۱۴۰۲ نیز روند صعودی خود را ادامه دهد و ما توانستیم همچنان رتبه ۱ فروش پرواز را حفظ کنیم. مجموع فروش بلیط هوایپیما داخلی و خارجی در سالی که گذشت، رشدی معادل ۷۳٪ نسبت به سال ۱۴۰۱ داشته است.

مقایسه سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱ پرواز خارجی پرواز داخلی

۱۴۰۱

۱۴۰۲

رشد فروش بلیط هوایپیما به تفکیک خارجی و داخلی

پرفروش‌ترین ایرلاین‌ها



ماهان



ترکیش



ایران ایر



امارات



ایران ایرتور



قطر

داخلی

خارجی

تفکیک ایرلاین‌ها

رشد فروش هتل

فروش هتل داخلی و خارجی

با توجه به امکان رزرو بیش از ۵/۱ میلیون هتل در سرتاسر جهان، فلایتودی در سال ۱۴۰۲ نیز رشد قابل توجهی در این بخش به ویژه فروش هتل داخلی را تجربه کرد. این در حالی است که همچنان رتبه ۱ فروش هتل خارجی در اختیار فلایتودی قرار دارد. مجموع فروش هتل داخلی و خارجی در این سال، رشدی معادل ۳% نسبت به سال ۱۴۰۱ داشته است. جزئیات بیشتر این آمار را در ادامه مشاهده کنید.

مقایسه سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱

فروش هتل خارجی



رشد %۹۶



فروش هتل داخلی



رشد %۱۶۶

۱۴۰۱

۱۴۰۲

رشد فروش هتل به تفکیک خارجی و داخلی

پرطرفدارترین‌های فلای تودی





سفرکارت راهکاری برای مدیریت خدمات رفاهی شرکت‌ها است. با استفاده از این کارت، شرکت‌ها می‌توانند به کارکنان خود سفر هدیه دهند. سفرکارت جهت توسعه روابط تجاری با شرکا و تقدير از مشتریان نیز قابل استفاده خواهد بود. همچنین اشخاص می‌توانند سفرکارت را به عنوان هدیه‌ای به یادماندنی برای عزیزان خود تهیه کنند.

سفرکارت فلایتودی در سال ۱۴۰۲ نیز مورد استقبال گسترده قرار گرفت که این مسئله نشان‌دهنده کاربردی بودن و مزایای قابل توجه این محصول است. براساس آمار، ارزش ریالی فروش سفرکارت در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱، رشد ۵۰ درصدی را نشان می‌دهد.

سفرکارت، همچنان محبوب شرکت‌ها!

رشد قابل توجه تقاضا

رونمایی از محصولات جدید

FlyToday

ارائه کامل‌ترین خدمات سفر

محصولات و خدمات جدید



تور مسافرتی

داخلی و خارجی، از آسیا تا آفریقا



بلیط قطار

خرید بلیط برای تمامی مسیرهای ریلی ایران



کی کجا

جستجوی آسان ارزان‌ترین بلیط هواپیما



پرواز + بیمه

خرید همزمان بلیط و بیمه مسافرتی



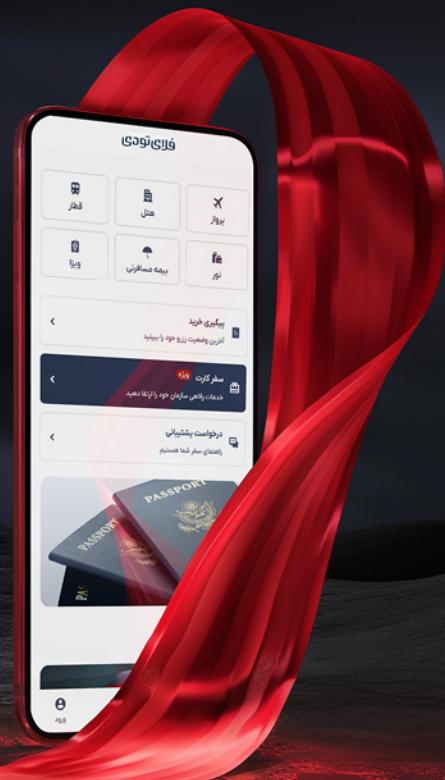
استرداد بدون جریمه

کنسلی رایگان بلیط هواپیما



خدمات ویزا

توریستی و تجاری



اپلیکیشن فلایتودی

دسترسی سریع و آسان به خدمات سفر

اپلیکیشن فلایتودی در راستای تحقق شعار سفر در کلاس جهانی، در سال ۱۴۰۲ راه اندازی شد. در طول کمتر از یک سال، این اپلیکیشن مورد توجه کاربران زیادی قرار گرفت.

در ادامه نگاهی به عملکرد اپلیکیشن فلایتودی در سال گذشته می‌اندازیم.



+۱۵۰,۰۰۰

نصب اپلیکیشن



+۲,۰۰۰,۰۰۰

بازدید از اپلیکیشن



۲۹۳,۰۰۰

مجموع ساعت استفاده از
اپلیکیشن



کی کُجا، برای اولین بار در ایران

خرید ارزانترین بلیط هوایی مسافر ایرانی

فلایتودی با معرفی سرویس کی کُجا در سال گذشته، تجربه خرید بلیط هوایی را برای مسافران ایرانی متحول کرد. این سرویس نوآورانه که مشابه آن در سایتها داشت و وجود ندارد، به محبوبیت زیادی در میان کاربران دست یافت. در ادامه نگاهی به قابلیت‌ها و آمار به دست آمده در کی کُجا خواهیم انداخت.

قابلیت‌های کی کُجا

- خرید ارزان‌ترین پروازهای داخلی و خارجی در بازه‌های زمانی مختلف
- جستجو براساس مبدأ، مبدأ به همراه مقصد و یا مبدأ و تاریخ پرواز

آمار و ارقام کی گجا



وین - مسقط
۱۳:۴۰ خرید، ۱۲:۳۹ پرواز

نzedیکترین ساعت خرید به زمان پرواز در کی گجا



استانبول، دبی، نجف

پرطرفدارترین مقاصد خارجی در کی گجا



کیش، مشهد، رشت

پرطرفدارترین مقاصد داخلی در کی گجا



۳۳,۶۶۶,۸۷۳

جستجوی بلیط هواپیما از طریق کی گجا

ارزان‌ترین بلیط‌ها در کی گجا

چهارشنبه ۲ فروردین

استانبول



IST

۱۴,۳۴۲,۵۰۰ ریال

تهران



IKA

۱,۰۲۵,۰۰۰ ریال

تهران



THR

پنجشنبه ۲۴ اسفند



کیش



KIH



بليط قطار

فروش بليط تمام مسیرهاي ريلى در ايران

فلایتودی در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۲، امکان خرید بليط قطار را در تمامی مسیرهاي ريلى در سایت و اپلیکیشن خود فراهم کرد. این اقدام در راستای جلب رضایت هرچه بیشتر مشتریان و ارائه خدمات جامع سفر به آنها صورت گرفته است.



۳۶

تعداد بليط خريداری شده
توسط يك نفر



۲۵,۰۰۰,۰۰۰ Km

مجموع مسافت ريلى
طي شده

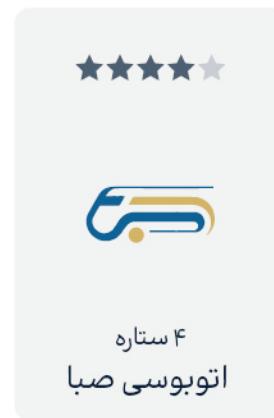
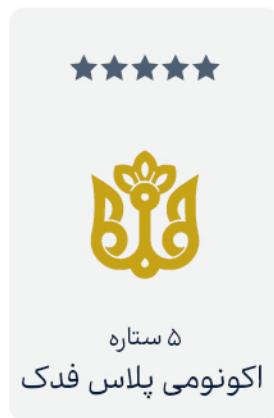
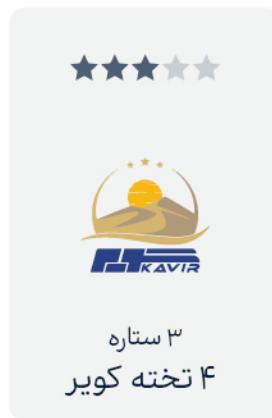


+ ۵۰,۰۰۰

تعداد كل بليط
فروخته شده

محبوب‌ترین مسیرهای ریلی

پرطرفدارترین قطارها



تهران - مشهد
تهران - بندرعباس

تور مسافرتی داخلی و خارجی

از آسیا تا آفریقا، با هواپیما و کشتی!

تور مسافرتی، یکی دیگر از محصولاتی بود که در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۲ به وبسایت و اپلیکیشن فلای‌تودی اضافه شد تا گامی دیگر در جهت ارائه خدمات جامع به کاربران برداشته شود. تورهای مسافرتی داخلی و خارجی به مقاصد مختلف اروپایی، آسیایی، آفریقایی، آمریکای جنوبی و همچنین تور کشتی کروز در سال گذشته برگزار شدند.



۳۸۰

تور کشتی کروز فروخته شده



۴۳۱۷

درخواست تور



کیش | دبی | استانبول

محبوب‌ترین مقاصد تور

خدمات ویزا

ویزا توریستی و تجاری

ثبت درخواست آنلاین ویزا بدون نیاز به مراجعه حضوری، در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۲ به سبد محصولات فلای تودی اضافه شد. ما سعی کردیم با ارائه خدمات آنلاین ویزا دغدغه بسیاری از مسافران را برای رفت و آمدهای غیرضروری و وقت‌گیررفع کنیم. بهبود تجربه کاربری با آنلاین شدن خدمات و تنوع مقاصد ویزا به استقبال کاربران از این سرویس منجر شد.



ویزا عمان: ۳۰ دقیقه
سریع‌ترین ویزا صادر شده



دبی و چین
پرتقاضاترین ویزاها



۸,۲۷۲
تعداد درخواست ثبت شده





استرداد بدون جریمه

کنسلی رایگان بلیط هوایپیما!

فلای‌تودی در راستای ارائه خدمات نوین به مشتریان و ارتقای تجربه سفر در کلاس جهانی، در پایان سال ۱۴۰۲ با رونمایی از سرویس استرداد رایگان، گامی بزرگ در جهت رفع یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های مسافران، یعنی جریمه‌های سنگین کنسلی بلیط هوایپیما برداشت.

این سرویس به کاربران امکان می‌دهد، تا ۱۲ ساعت قبل از زمان پرواز، بلیط خود را بدون پرداخت جریمه کنسل کنند.



پرواز + بیمه

صرفه‌جویی در وقت، بهره‌مندی از مزایای بیمه

فلایتودی امکان خرید همزمان بلیط هواپیما و بیمه مسافرتی را در اوخر سال ۱۴۰۲ برای کاربران خود فراهم کرد. به این ترتیب کاربران ما توانستند بدون نیاز به جستجوی جداگانه برای پرواز و بیمه، در کوتاهترین زمان ممکن خدمات موردنظر خود را دریافت کنند.

این ابتکار عمل جدید، مزایای متعددی را برای مسافران به همراه داشته است:

- صرفه‌جویی در وقت
- بهره‌مندی از مزایای بیمه مسافرتی
- سهولت در مقایسه و انتخاب بیمه
- صدور آنی بیمه مسافرتی

گزارش خدمات

FlyToday

تعهد به مشتری، کسب و فاداری

باشگاه مشتریان فلایتودی

تخفیف خدمات، همکاری با شرکای تجاری

مشتریان وفادار فلایتودی در سال ۱۴۰۲، نه تنها از سرویس‌های جدید روی سایت و اپلیکیشن فلایتودی بهره‌مند شدند؛ بلکه از تخفیف‌های ویژه خرید بلیط هواییما، رزرو هتل و ... در کنار خدمات شرکای تجاری ما استفاده کردند.

۶۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

تخفیف اهدایی به کاربران

Samsonite

ASIAN
LOUNGE

ROJA

TAGMONDIT

LATON

XAVIA

ضوی

INVERSE
SCHOOL

At خود

FUN CENTER

آی بیمه

شرکای تجاری ما

مجموعه‌ای از برندهای محبوب

در سال ۱۴۰۲، کاربران فلایتودی توانستند با استفاده از امتیازهای باشگاه مشتریان خود از خدمات شرکای تجاری ما بهره‌مند شوند. برخی از شرکای تجاری فلایتودی در ادامه معرفی شده‌اند:



٪۹۷,۴

رضایت کاربران از پشتیبانی



۱,۵۱۳,۲۵۴

تعداد تماس با پشتیبانی

پشتیبانی ۲۴ ساعته، ۷ روز هفتہ

همواره پاسخگو هستیم



۲۹ ثانیه

زمان انتظار تماس با پشتیبانی



۱۶۹ ثانیه

میانگین زمان مکالمه

در سال ۱۴۰۲، میزان رضایت کاربران از مرکز پشتیبانی فلایتودی افزایش داشته و مدت زمان انتظار برای پاسخگویی در مرکز تماس کاهش یافته است.



توسّعه فضای خرید حضوری

تجربه‌ای فراتر از خرید

در سالی که گذشت، ما برای پاسخگویی به نیازهای تمامی مخاطبان خود، فضای خرید حضوری را توسعه و تعداد کارشناسان متخصص این بخش را افزایش دادیم. این اقدام با هدف ارائه خدمات برای آن دسته از مشتریانی صورت گرفته است که تمایل به انجام فرآیند خرید به صورت حضوری دارند.

با توسعه این فضا، مشتریان ما می‌توانستند در فضایی آرام، از مشاوره‌های تخصصی کارشناسان فلایتودی در زمینه انتخاب و خرید پرواز، رزرو هتل، تورو و سایر خدمات سفر بهره‌مند شوند و بدون هیچ دغدغه‌ای خدمات موردنظر خود را دریافت کنند.

توسّعه فضای خرید حضوری، فلایتودی، گامی مهم در راستای جلب رضایت هرچه بیشتر مشتریان و ارائه خدمات باکیفیت به آنها تلقی می‌شود.

بررسی رفتار و عملکرد کاربران

FlyToday

اعتمادی که تداوم یافت....

رفتار کاربران در سایت و اپلیکیشن فلایتودی

از افزایش بازدیدها تا محبوبیت اپلیکیشن

بررسی رفتار کاربران در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد افراد بسیار زیادی به فلایتودی به عنوان مرجع معتبر و متنوع خرید خدمات سفر اعتماد کردند. افزایش زمان صرف شده در سایت، رشد بازدید از سایت و استقبال قابل توجه از اپلیکیشن فلایتودی، نشان‌دهنده آن است که ما در جلب رضایت کاربر موفق عمل کردیم.

تعداد ثبت‌نام در سایت



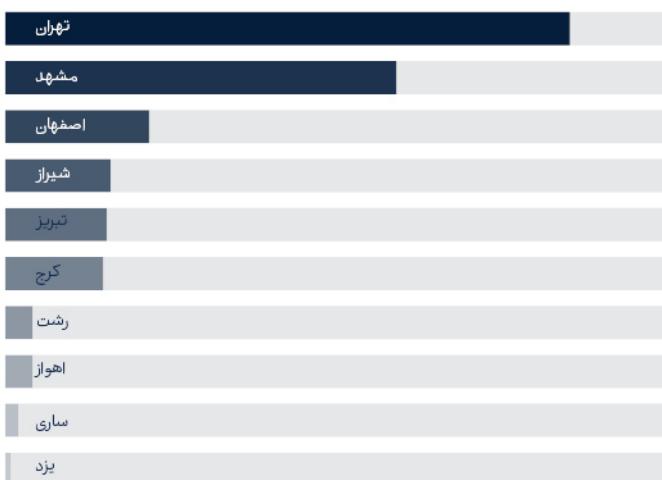
تعداد بازدید از سایت



تعداد بازدید از اپلیکیشن



مقایسه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱



پراکندگی کاربران در شهرهای مختلف

شهرهای توریستی، پیشتا زبودند

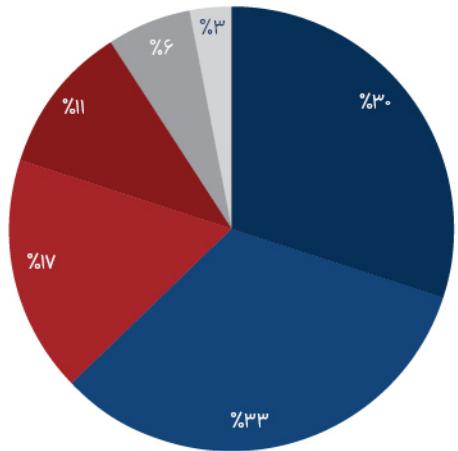
نگاهی به آمار پراکندگی کاربران فلای‌تودی در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که شهرهای بزرگ و توریستی کشور، هم پذیرای تعداد زیادی از گردشگران در طول سال هستند و هم بیشترین خدمات سفر را دریافت کرده‌اند. علاوه بر داخل کشور، فلای‌تودی امکان دریافت خدمات سفر را در هر کجای جهان برای کاربران خود فراهم کرده است.

رشد چشمگیر جستجوها در سال ۱۴۰۲

برای کاربران مرجع سفر بودیم



میزان رشد جستجوی پرواز و هتل در فلایتودی نشان می‌دهد با امکان دسترسی به بیش از ۹۰۰ ایرلاین و ۵,۱ میلیون هتل، بسیاری از کاربران توانسته‌اند خدمات موردنظر خود را از طریق ما دریافت کنند.



۱۸-۲۴ سال ۲۵-۳۴ سال ۳۵-۴۴ سال ۴۵-۵۴ سال ۵۵+ سال

گروه سنی کاربران فلای‌تودی

روندی که حفظ شد

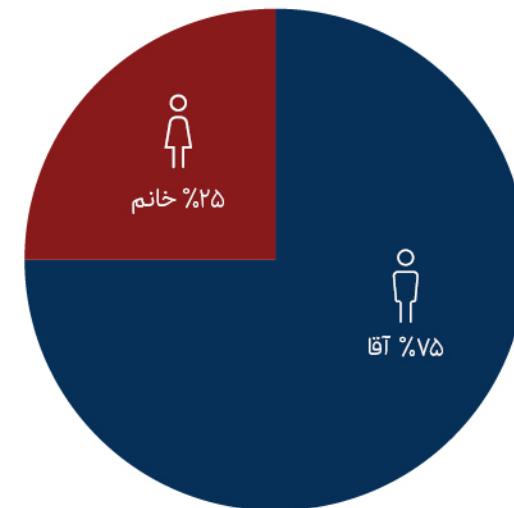
تدابع حضور گروه سنی ۲۵ تا ۳۴ سال به عنوان بزرگترین گروه مشتریان فلای‌تودی در سال ۱۴۰۲، نشان می‌دهد که ما در ارائه خدمات به این رده سنی که به طور چشمگیری به سفر علاقه‌مند هستند، موفق عمل کرده‌ایم. در واقع توانستیم اعتماد گروه بزرگی از مخاطبان صنعت گردشگری را درست مانند سال ۱۴۰۱ حفظ کنیم.

مقایسه کاربران خانم و آقا در فلایتودی

آقایان پر سفرتر بودند

براساس آمار، سهم کاربران آقا در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال قبل، ۵٪ رشد داشته که این مسئله نشان‌دهنده تمایل بیشتر آقایان به سفر و استفاده از خدمات گردشگری در سال گذشته است.

در سال ۱۴۰۱، ۶۰٪ از کاربران فلایتودی آقا و ۴۰٪ خانم بودند. این نسبت در سال ۱۴۰۲ به ۷۵٪ آقا و ۲۵٪ خانم تغییر یافته است.



آمار تفکیک کاربران بر اساس جنسیت

میزان رشد کاربران جدید و کاربران وفادار

ما در جلب اعتماد مشتری موفق بودیم

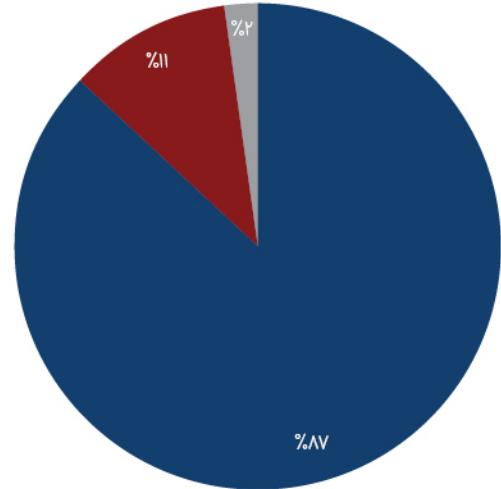


میزان رشد کاربران جدید



میزان رشد کاربران وفادار

میزان رشد کاربران جدید در سال ۱۴۰۲ در مقایسه با سال ۱۴۰۱ رشد ۱۵٪ را نشان می‌دهد. همچنین، فلایتودی نه تنها کاربران وفادار خود را حفظ کرده، بلکه در تبدیل کاربران جدید به کاربران وفادار نیز بسیار موفق عمل کرده است؛ به طوری که رشد ۱۰۰٪ را در این بخش تجربه کردیم. این امر نشان می‌دهد که ما در ایجاد تعامل با کاربران و ارائه ارزش به آنها عملکرد موفقی داشته‌ایم.

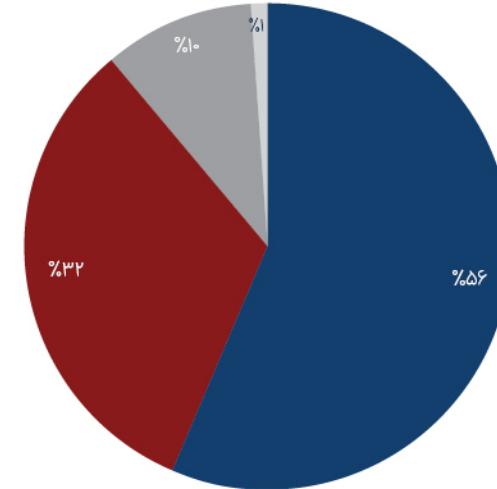


موبایل

دستکتاب

سایر

درصد موبایل و دستکتاب - سیستم کاربر



اندروید

iOS

ویندوز

لینوکس

سیستم عامل مورد استفاده کاربران

۹٪ اپلیکیشن

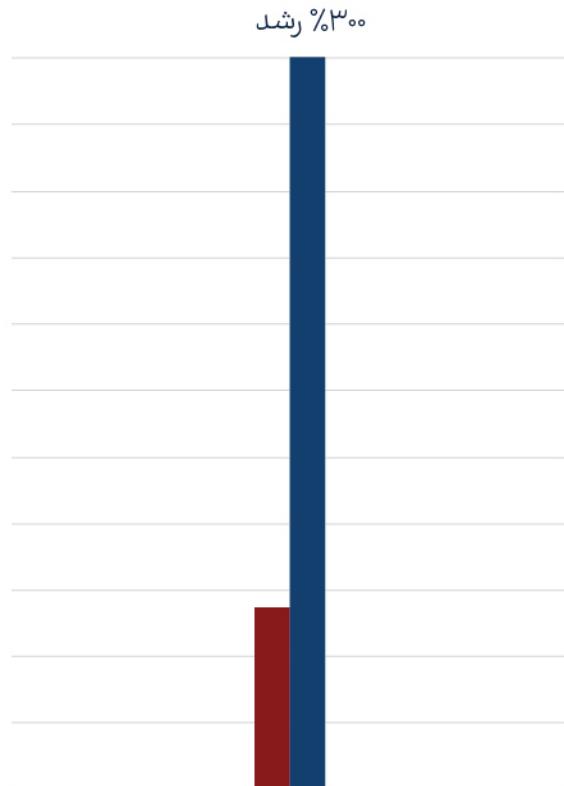
۹۱٪ سایت

نحوه خرید کاربران

مجله گردشگری فلای‌تودی

FlyToday

راهنمای تخصصی سفر



مرجع کاربردی دوستداران سفر

جلب رضایت چشمگیر مخاطبان

فلای‌تودی همواره سعی کرده است تا به عنوان یک مرجع تخصصی در صنعت گردشگری فعالیت کند. از این رو در سالی که گذشت با انتشار حدود ۴۰۰ مقاله در مجله گردشگری، تلاش بر این داشتیم تا راهنمایی جامع برای خوانندگان خود گردآوری کنیم.

آمار جالبی که در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱ به دست آمده، نشان‌دهنده تعهد ما به ارائه محتوایی باکیفیت و مفید به خوانندگان است. تنوع موضوعات، پاسخگویی به نیازهای مخاطبان و استفاده از انواع محتوا مانند مقالات، تصاویر و ویدئوها، همگی در جذب مخاطبان و افزایش ترافیک وبسایت نقش داشته‌اند.

پربازدیدترین مقالات



۱۱۲,۵۰۵ بازدید



۷۷,۳۱۱ بازدید



۶۲۵,۴۲۶ بازدید



جنسيت مخاطبان



گروه سنی مخاطبان



بیشترین بازدید در یک روز

منابع انسانی

FlyToday

همواره رو به توسعه هستیم...

% رشد



میزان رشد کارمندان

۱۴۰۱

۱۴۰۲

بررسی منابع انسانی

نگاه توسعه‌گر در تمامی بخش‌ها

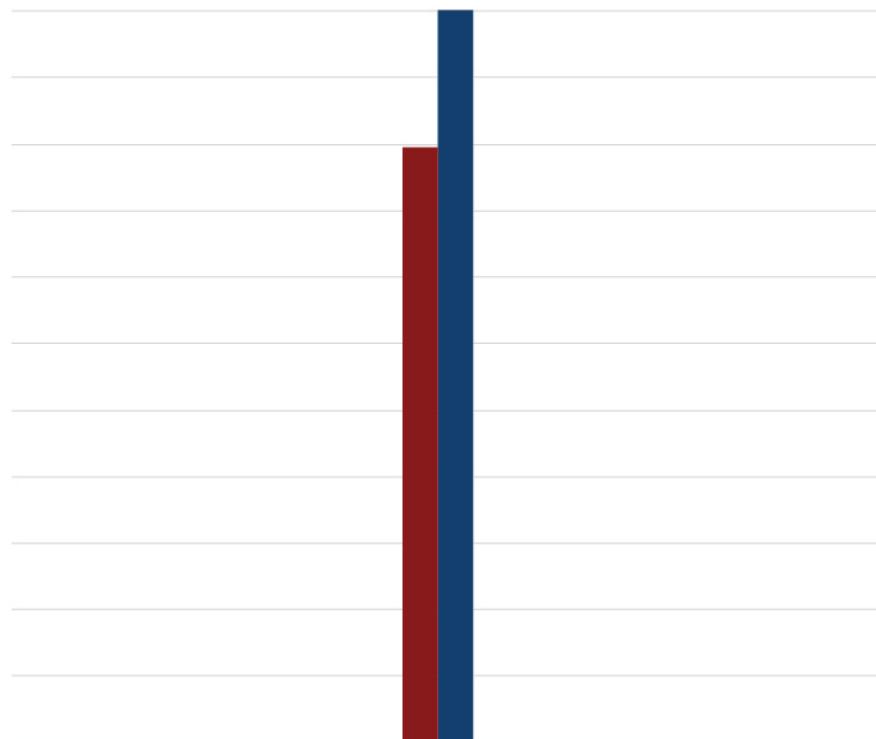
نگاهی به آمار منابع انسانی در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱، نشان می‌دهد فلایتودی با رشد ۲٪ درصدی در تعداد کارکنان عملکردی مثبت در حوزه منابع انسانی داشته است. نگاه توسعه‌گر و عدم تعديل نیرو طی سال‌های فعالیت، نشان‌دهنده مدیریت صحیح منابع و برنامه‌ریزی استراتژیک در فلایتودی است.

♀ % ۶۰ خانم

♂ % ۴۰ آقا

نسبت کارمندان خانم و آقا

رشد %۲۳



همکاران مرکز تماس

کیفیت پاسخگویی، اولویت ما

با توجه به راه اندازی محصولات جدید و همچنین رشد قابل توجه فروش در بخش های مختلف، فلایتودی در سال ۱۴۰۲، شاهد رشد منابع انسانی به ویژه در مرکز تماس نسبت به سال ۱۴۰۱ بود. مانند ارائه خدمات با کیفیت به مشتریان آگاه هستیم و در جهت ارتقای سطح خدمات خود سرمایه گذاری می کنیم.

نگاهی به آینده FlyToday



مسئولیت اجتماعی

ایجاد فرصتی برای نسل جدید

در راستای نقش‌آفرینی به عنوان یک شرکت مسئول در صنعت گردشگری، ما در سال گذشته برای حمایت از نسل جوان و ایجاد فرصت‌های شغلی، با مراکز آموزشی همکاری داشتیم. در این برنامه، به دانش‌آموزان فرصتی برای کسب تجربه عملی در محیط کار و همچنین توسعه مهارت‌های مورد نیاز برای موفقیت در بازار کار ارائه کردیم.

دانش‌آموزان ضمن آشنایی با صنعت گردشگری، تجارب ارزشمندی را از طریق کار در کنار همکاران با تجربه ما کسب کنند. طی این مدت، نه تنها کارآموزان ما مهارت‌های ارزشمندی را کسب کردند، بلکه برخی از آنها پس از اتمام دوره به فلایتودی پیوستند. ما خود را متعهد به ادامه سرمایه‌گذاری در راستای آموزش و تربیت نیروی کار و همچنین ایجاد فرصت‌های بیشتر برای جوانان می‌دانیم.

سفر در کلاس جهانی را محقق خواهیم کرد

ما در فلایتودی، همواره براین باور هستیم که سفر، حقیقتی فراتراز رسیدن به مقصد است. سفر، فرصتی برای کشف ناشناخته‌ها، تجربه فرهنگ‌های نو و خلق خاطرات ماندگار را فراهم می‌کند. بر مبنای همین تعریف، تمام تلاش خود را به کار گرفته‌ایم تا سفر در کلاس جهانی را برای کاربران ایرانی محقق کرده و پابه پای صنعت گردشگری جهان پیشرفت کنیم.

در سالی که گذشت، با ارائه محصولات و خدماتی نوین، گامی بلند در جهت ارتقای سطح کیفی خدمات خود برداشتمیم و این روند در سال آینده نیز ادامه خواهد داشت. ما با بهره‌گیری از بهترین زیرساخت‌ها سعی کردیم تمام نیاز کاربران خود را، چه در سفرهای داخلی و چه خارجی، برآورده سازیم.

ما سال ۱۴۰۳ را با اهدافی بزرگ آغاز خواهیم کرد و مصمم هستیم تا با ارائه خدمات نوین و باکیفیت، بیش از پیش در مسیر ارتقای صنعت گردشگری کشور گام برداریم.

FlyToday

World Class Travels

