

1. Nowe trasy

- Krótkodystansowe:

1. Warszawa - Mediolan

Moją pierwszą propozycją pierwszej trasy krótkiego dystansu będzie Warszawa - Mediolan. Mediolan to obecnie jeden z najgorętszych kierunków podróży, zwłaszcza wśród młodych ludzi a zwłaszcza studentów. Same Włochy swoją niezwykłą kulturą, przepyszną kuchnią i pięknymi krajobrazami przyciągają Polskich turystów a mediolan który śmiało można nazwać perłą w koronie Włoch fascynuje swoim statusem światowej stolicy mody i biznesu. Teraz mamy modę na 'Old money' która jest we włoszech bardzo popularna dużo osób chce pojechać nawet po to żeby zrobić sobie przysłowiowe zdjęcie w takim właśnie stylu a później wstawić je na instagrama, przez co coraz więcej młodych Polaków, zafascynowanych modą i sztuką marzy o odwiedzeniu tego miasta, co generuje wysoki potencjalny popyt na bezpośrednie połączenia lotnicze między Warszawą a Mediolanem. Jeśli chodzi o konkurencję, na rynku istnieje kilka połączeń, ale zawsze jest miejsce na nowe propozycje, szczególnie jeśli uda się zaoferować konkurencyjne ceny i dogodne terminy lotów - zwłaszcza takie pasujące studentom ze względu na egzaminy w sesji. Linie lotnicze mogą przyciągnąć wielu młodych klientów - studentów - oferując różne promocje np. po okazaniu legitymacji studenckiej lub za dobre oceny na studiach. Patrząc na aspekt prognozowanych kosztów eksploatacji trasa Warszawa - Mediolan nie jest długa - niektórzy ze względu na brak dogodnych terminów lotów oraz wysokie ceny decydują się odbyć ją samochodem, ale wiadomo samolotem byłoby zdecydowanie lepiej. Krótkodystansowość trasy Warszawa - Mediolan oznacza że koszty paliwa i utrzymania będą dość umiarkowane a dzięki dużej liczbie turystów podróżujących między tymi dwoma miastami, można spodziewać się pełnych samolotów, co przełoży się na solidne zyski. Z geopolitycznego punktu widzenia Włochy są bezpiecznym i stabilnym kierunkiem podróży. Stosunki między Polską a Włochami są dobre, co sprzyja rozwojowi turystyki i biznesu a wypadki do Włoch są na topie zwłaszcza wśród młodych ludzi, którzy coraz częściej wybierają krótkie, intensywne wyjazdy do popularnych europejskich miast. Taka nowa trasa ma duży potencjał na odniesienie sukcesu zarówno pod względem ilości nowych pasażerów jak i zysków linii lotniczej.

2. Warszawa - Kopenhaga

Drugą z moich propozycji trasy krótkodystansowej jest Warszawa - Kopenhaga. Kopenhaga to miasto, które przyciąga ludzi swoją wyjątkową atmosferą, nowoczesną architekturą i pięknymi zabytkami. Dla Polaków jest to atrakcyjny kierunek na krótkie wypadki weekendowe. Konkurencja na tej trasie jest stosunkowo mała, co daje nowe możliwości w kontekście wejścia na rynek z nową linią lotniczą. Istnieją połączenia, ale jest przestrzeń na dodatkowe loty, zwłaszcza jeśli linie lotnicze mogą zaoferować atrakcyjne ceny, lepsze godziny

lotów i dodatkowe usługi, takie jak tanie bilety dla studentów czy korzystne oferty dla osób podróżujących służbowo. Przejdźmy teraz do potencjalnych kosztów eksploatacji i potencjalnych zysków. Trasa między Gdańskiem a Kopenhagą jest krótka co pozytywnie wpłynie na małe koszty paliwa oraz krótki czas lotu. Czynnikiem zwanym z pozytywnym wpływem geopolityki na tą nową trasę jest to, że Polska podobnie jak z Włochami tak jak i z Danią ma bardzo dobre stosunki a to zdecydowanie będzie sprzyjało takiemu rodzajowi współpracy turystycznej. Kopenhaga jest przede wszystkim bezpiecznym miastem, które zyskuje popularność wśród młodych ludzi zainteresowanych nowoczesnym designem, ekologią i skandynawskim stylem życia. Trend na podróże do miast skandynawskich rośnie, co czyni tę trasę atrakcyjną dla szerokiej grupy podróżnych. Kończąc moją drugą propozycję trasy krótkodystansowej powiem, że nowa trasa lotnicza Warszawa - Kopenhaga ma naprawdę bardzo duży potencjał, by stać się popularnym połączeniem, a korzyści płynące z umiarkowanych kosztów operacyjnych, wysokiego popytu na podróże oraz sprzyjających warunków geopolitycznych i trendów podróżniczych, czynią tę trasę atrakcyjną zarówno dla linii lotniczych, jak i pasażerów.

- Długodystansowe

Warszawa - Tokio

Moją pierwszą z propozycji trasy długiego dystansu jest Warszawa - Tokio. Ostatnimi czasy trasa ta staje się coraz bardziej popularna wśród Polaków a nawet wśród moich znajomych których fascynuje to ogromne miasto i japońska kultura która obejmuje szeroki wachlarz atrakcji - od anime i mangi, przez nowoczesną technologię, aż po tradycyjną japońską kuchnię która bardzo zachwyciła moich znajomych. Tokio, jako jedno z najbardziej ikonicznych i nowoczesnych miast świata, przyciąga turystów swoją unikalną mieszanką starożytnych świątyń, futurystycznych wieżowców, neonowych uliczek i niezliczonych sklepów. Jeżeli chodzi o konkurencję na tej trasie istnieje tylko kilka bezpośrednich połączeń lotniczych z Warszawy do Tokio. Większość podróżnych musi korzystać z przesiadek w innych europejskich miastach, więc takie nowe bezpośrednie połączenie jest idealną okazją by wyróżnić się na rynku. Dodatkowo linia lotnicza oferując konkurencyjne ceny oraz dobrze dobrane terminy może naprawdę namieszać na tym połączeniu. Przechodząc do kosztów eksploatacji - nie trzeba być geniuszem żeby wiedzieć że Warszawę a Tokio dzielą tysiące kilometrów co oznacza wyższe koszty eksploatacji takie jak zużycie paliwa, utrzymanie załogi i eksploatacja samolotu. Jednakże z uwagi na nie małe ceny biletów na loty oraz duży popyt, zwłaszcza w sezonie turystycznym, możliwe jest zrekompensowanie tych wydatków i osiągnięcie znacznych zysków. Dodatkowo, linie lotnicze mogą wprowadzić różne klasy biletów, od ekonomicznej po luksusową klasę biznesową, co pozwoli na maksymalizację przychodów. W kontekście geopolityki podobnie jak w przypadku Włoch i Danii Polska ma z Japonią bardzo dobre i przyjazne relacje a to sprzyja

rozwojowi ruchu turystycznego i biznesowego między tymi krajami. Japonia jest postrzegana jako bezpieczny i atrakcyjny kierunek podróży. Trend podróżowania do Azji, zwłaszcza do krajów takich jak Japonia rośnie co jest wynikiem zarówno fascynacji kulturą, jak i atrakcyjnością turystyczną regionu tego. Warto również zauważyć, że Japonia aktywnie promuje turystykę i podejmuje liczne inicjatywy mające na celu przyciągnięcie większej liczby zagranicznych turystów, co dodatkowo wzmacnia potencjał tej trasy. Kończąc ten fragment - trasa Warszawa - Tokio ma po prostu potencjał na sukces. Moda na Japonię, ograniczona konkurencja, oraz sprzyjające warunki geopolityczne czynią tą trasę bardzo atrakcyjną - zarówno dla klientów jak i linii lotniczych.

Warszawa - Los Angeles

No i mamy final Warszawa - Los Angeles - marzenie wielu młodych ale też starszych osób które chcą wrócić do czasów nastoletnich. Sama Kalifornia to mekka dla ludzi marzących o zobaczeniu Hollywood, plaż i amerykańskiego stylu życia. LA przyciąga swoją różnorodnością kulturową, wspaniałą pogodą i bogatym życiem nocnym. Ponadto, Kalifornia to centrum przemysłu rozrywkowego, technologicznego i innowacyjnego, co przyciąga również podróżujących służbowo. Los Angeles ma też specjalne znaczenie dla fanów gier a dokładniej takiej jednej GTA V. Akcja gry została umiejscowiona w fikcyjnym mieście Los Santos oraz w terenach pozamiejskich nazwanych Blaine County w stanie San Andreas, stworzonych na podstawie miasta Los Angeles i Kalifornii. Teraz, gdy nadchodzi premiera GTA VI, zainteresowanie Los Angeles wzrośnie jeszcze bardziej. Nowa odsłona gry przyciągnie rzesze fanów, którzy będą chcieli na własne oczy zobaczyć miejsca, które wcześniej eksplorowali w grze. Jest to bardzo mocny, dodatkowy argument przemawiający za uruchomieniem bezpośredniego połączenia lotniczego z Warszawy do Los Angeles. Biorąc pod uwagę konkurencję na tej trasie niewiele linii lotniczych oferuje bezpośrednio loty z Polski do LA. Większość podróżnych musi korzystać z przesiadek w innych europejskich miastach, co wydłuża czas podróży i jest mniej wygodne. Wprowadzenie bezpośredniego połączenia z Warszawy do Los Angeles da znaczną przewagę nad konkurencją. Pasażerowie chętnie wybiorą bezpośredni lot, który skróci czas podróży i zapewni większy komfort. Oferowanie konkurencyjnych cen i dodatkowych usług, takich jak większy limit bagażu czy bezpłatne posiłki, może dodatkowo przyciągnąć pasażerów. Weźmy teraz pod uwagę koszty eksploatacji i potencjalne zyski takiej nowej linii. Trasa między Warszawą a Los Angeles to zdecydowanie lot długodystansowy a to wiąże się z wysokimi kosztami eksploatacyjnymi, takimi jak paliwo, obsługa techniczna, wynagrodzenia załogi i serwis pokładowy. Jednak dzięki dużemu popytowi na podróże do LA, linie lotnicze mogą liczyć na wysoką sprzedaż biletów. Wysokie ceny biletów na długodystansowe loty, szczególnie w klasie biznesowej, mogą zrekompensować te wydatki i przynieść znaczne zyski. Dodatkowo, wprowadzenie programów lojalnościowych i atrakcyjnych pakietów promocyjnych może przyciągnąć stałych klientów. Weźmy teraz na tapetę kolejny aspekt - Geopolityka. Stosunki między Polską a USA podobnie jak w przypadku pozostałych omawianych kierunków podróży są bardzo

stabilne i przyjazne a to zdecydowanie sprzyja rozwojowi turystyki i biznesu. USA to ciągle jeden z najpopularniejszych celów podróży na świecie, a Kalifornia z jej różnorodnością i atrakcjami jest szczególnie atrakcyjna. Los Angeles, jako centrum rozrywki i innowacji, przyciąga również profesjonalistów z różnych branż, co zwiększa popyt na loty biznesowe a Kalifornia jako stan z jednym z najwyższych poziomów życia przyciąga turystów zafascynowanych amerykańską motoryzacją i nie tylko. Trasa Warszawa - LA ma bardzo duży potencjał na sukces sprzedażowy - kto nie chciałby zobaczyć jak jest w stanach a co dopiero w samym legendarnym Los Angeles.

2. Overbooking

Co sądzą na temat stosowania praktyk overbookingu przez linie lotnicze?

- Jak słyszę overbooking myślę rosyjska ruletka tyle że z biletami. Linie lotnicze sprzedają więcej biletów niż mają miejsc bo no wiadomo - w grupie 100 czy więcej osób zawsze znajdzie się ktoś kto zachoruje lub wypadnie mu nagle sprawa przez którą nie będzie w stanie dotrzeć na lot. Sam chętnie stosowałbym tą praktykę na korepetycjach które prowadzę - nie pamiętam tygodnia w którym na zajęciach miałbym stu procentową frekwencję - bo wiadomo zawsze coś komuś wypadnie przez różne sytuacje losowe. Tylko pytanie co będzie kiedy przyjdą wszyscy a ja umówię na daną godzinę dwie osoby? No właśnie sytuacja dość niekomfortowa, wzbudzające same negatywne emocje i zakłopotanie u każdej ze stron - tak samo w przypadku lotów - fakt linie lotnicze dzięki tej praktyce zarabiają więcej, ale kiedy coś pójdzie nie po myśli, robi się niezła afery. Ja osobiście nie wyobrażałbym sobie takiej sytuacji że czekam na lot a tu nagle ktoś mówi mi sorry nie ma dla Ciebie miejsca. Kończąc ten wątek uważam stosowanie praktyki overbookingu za zdecydowanie nieodpowiedzialną w pewnych sytuacjach.

Czy uważam że overbooking jest zawsze konieczny? Jakie korzyści za sobą niesie?

- Nie wiem, czy konieczny, ale na pewno opłacalny. Linie lotnicze dzięki temu mogą lepiej wypełnić samoloty i zarobić więcej pieniędzy. A to z kolei może sprawić, że bilety będą tańsze – w teorii oczywiście. No dobra ale weźmy sytuację kiedy linie lotnicze tego overbookingu nie robią - wtedy w skrajnym przypadku mamy same straty - puste miejsca a to wiąże się z tym że linie lotnicze ponoszą straty a to wiąże się z podnoszeniem kosztów biletów. Więc no - coś za coś.

Jakie są potencjalne skutki uboczne overbookingu dla reputacji linii lotniczej oraz doświadczenia pasażerów?

- No to tutaj robi się naprawdę nieprzyjemnie. Kiedy pasażer dowiaduje się, że nie polecą mimo że ma bilet jest wściekły i całkiem słusznie - sam bym był - szczerze to tak jak wcześniej wspominałem nie wyobrażałbym sobie takiej sytuacji - byłbym bardzo oburzony i z pewnością zostawił niepochwlebną opinię na temat danej linii, więc takie sytuacje mogą skutecznie zniszczyć budowaną przez lata renomę danej linii. Pasażerowie zaczną unikać takich linii, bo nikt nie chce ryzykować że zostanie na lotnisku zamiast lecieć na wymarzone zasłużone wakacje czy ważne spotkanie. Linie w taki o to właśnie sposób mogą stracić klientów i zrobić sobie niezłą antyreklamę co w dobie social mediów może zająć dosłownie chwilę. Wpadka z

overbookingiem może spędzać sen z powiek niejednego menadżera wizerunku danej linii.

3. Zarządzanie przychodami

Czy lepszą strategią dla linii lotniczej jest wypełnienie samolotu maksymalną liczbą pasażerów, nawet jeśli oznacza to niższą średnią cenę biletów, czy też sprzedaż mniejszej liczby biletów, ale o wyższych cenach?

To może tak, rozważmy dokładnie każdą ze strategii

Nasza strategia nr1: tanie bilety ale pełny samolot

- To może zaczniemy od tego - każdy na pewno przynajmniej raz w życiu jechał na maxa zatłoczonym autobusem, gdzie niektórzy krzyczeli, głośno rozmawiali przez telefon albo małe dzieci okropnie płakały - czy to było fajnie? No chyba nie, podobne wrażenia moglibyśmy odnieść w wypchanej po brzegi samolocie - raczej miło byśmy tego nie wspominali - ale istnieje jedna rzecz która poprawi humor wszystkim - no dobra może prawie wszystkim - mianowicie zaoszczędzone pieniądze na tańszym bilecie - taka rekompensata będzie wystarczająca dla większości podróżujących którzy jadą na wakacje "nie za miliony" więc można powiedzieć że z perspektywy klienta jest 1:1 - mało płaci ale wie na co się pisze. Teraz spójrzmy z perspektywy zarządu takiej linii lotniczej - jeśli wypełnimy samolot po brzegi zarobimy więcej pieniędzy + prawdopodobnie zyskamy nowych klientów którzy skuszą się na niskie ceny biletów dodatkowo przepełniony samolot w nieświadomych sytuacjach klientów może wzbudzić reakcje - o wow ta linia lotnicza musi być świetna skoro w samolocie nie ma wolnych miejsc. No ale niestety zarząd musi liczyć się też z potencjalnymi niepocholebnymi opiniami niezadowolonych z różnych względów w kontekście komfortu klientów. Znowu mamy 1:1 coś za coś. Chociaż uważam że na tej rundzie zarząd prawdopodobnie wyjdzie na plus, nie każdemu pasażerowi chce się zostawiać opinie zwłaszcza że "teoretycznie" harmider panujący w samolocie nie jest spowodowany przez linię lotniczą.

Teraz czas na strategię nr2: wyższe ceny ale mniej ludzi na pokładzie

- Wcześniej zaczęliśmy od strony klienta to teraz zaczniemy z perspektywy linii lotniczej. Gdy podnosimy ceny biletów, liczymy na to, że mniej pasażerów nie będzie problemem, bo każdy z nich płaci więcej. To oznacza, że możemy zarobić podobne pieniądze jak przy pełnym samolocie, ale z mniejszym wysiłkiem i kosztami. Mniej ludzi to mniej do obsłużenia, mniejsze zużycie paliwa (bo samolot jest lżejszy), mniej śmieci do sprzątania i mniejsza szansa na jakieś kłótnie czy problemy na pokładzie. Ponadto, możemy zaoferować lepszą jakość usług – bardziej przestronne fotele, lepsze jedzenie, szybciej obsłużone prośby pasażerów. To może przyciągnąć lojalnych klientów, którzy są gotowi zapłacić więcej za wygodę i spokój. Pasażerowie, którzy wybierają wyższe ceny, to często ci, którzy mogą pozwolić sobie na pewien luksus, a więc są mniej skłonni do narzekania na drobne niedogodności. Okej czas na perspektywę klienta, płacąc więcej za bilet klient oczekuje, że dostanie coś ekstra. I tu linia lotnicza musi sprostać oczekiwaniom – wygodniejsze siedzenia, lepsza obsługa, może nawet jakieś dodatkowe usługi na pokładzie. Wyższa cena biletu zazwyczaj przyciąga klientów, którzy chcą uniknąć tłumów cenią sobie spokój i są gotowi zapłacić za komfort. Mniej pasażerów oznacza krótsze kolejki do toalety,

szybszą obsługę przez personel pokładowy i ogólnie bardziej przyjemną atmosferę podczas lotu. No ale nie mogłoby obyć się bez minusów zarówno z perspektywy klienta jak i linii lotniczej - wyższe ceny mogą odstraszyć tych, którzy szukają oszczędności i wolą tańsze alternatywy. W efekcie, możemy stracić część klientów na rzecz konkurencji oferującej tanie bilety co przyczynić się może do generowania strat zamiast zysków.

Podsumowując, każda z tych strategii ma swoje wady i zalety. Strategia tanich biletów i pełnego samolotu może przyciągnąć większą liczbę klientów i zapewnić stabilny dochód, ale może też prowadzić do niższego poziomu zadowolenia u pasażerów. Z kolei strategia wyższych cen i mniejszej liczby pasażerów może przynieść większe zyski na pojedynczych biletach i wyższy poziom zadowolenia klientów, ale ryzykujemy, że część klientów odejdzie do konkurencji lub nie zapełnimy odpowiednio samolotu tak aby wyjść na plus.

Myślę że ostateczny wybór zależy od specyfiki oczekiwań klientów dotyczących danej linii oraz celów jakie stawia sobie taka linia - jeżeli linia kojarzy się z luksusem i wygodą strategia numer dwa będzie lepszą opcją natomiast jeżeli linia jest kojarzona jako tania alternatywa opcja numer 1 zdecydowanie wygrywa. Uważam też że wybór strategii powinien być uzależniony od rodzaju trasy - czy jest to trasa krótkodystansowa czy długo dystansowa - linia lotnicza musi być elastyczna i dostosowywać się do potrzeb swoich klientów - w tym celu można przeprowadzać ankiety co pół roku które będą mówiły o tym która strategia lepiej się sprawdza na danej trasie czy u danych klientów. Oprócz strategii numer 1 oraz strategii numer dwa rozważyłbym opcję różnych promocji które mogłyby przyciągnąć klientów zarówno ze strefy biznesowej jak i tych "zwykłych" latających raz do roku na wakacje. Kończąc moje rozważania wspomnę jeszcze raz o tym, że linia lotnicza musi być przede wszystkim elastyczna i dostosowywać się do potrzeb swoich klientów i panujących trendów - takie potrzeby weryfikować może Flight Analyst który będzie kierował strategią biznesową i przychodową linii lotniczej i elastycznie dostosowywał strategie sprzedażowe pod odpowiedni typ klienta oraz panujące trendy.