

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



▶ L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Nel frattempo le Aerolinee dovevano affrontare un nuovo problema:

Le nuove Compagnie "Low Cost"

E la loro nuova strategia:

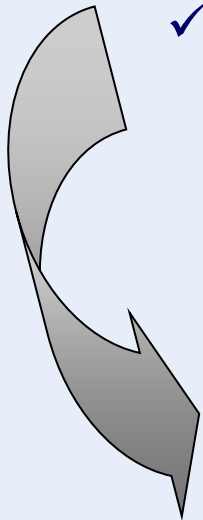
dare al cliente il solo servizio di trasporto al minor costo possibile

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:



✓ **Massima omogeneità della flotta**

Avere un solo tipo di aeromobile in flotta permette:

- **Una riduzione dei costi di "gestione" dei ricambi**
- **Una riduzione dei costi di "training" degli equipaggi**

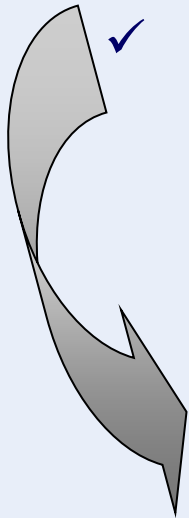
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



▶ L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**



Che permette di "saltare" la distribuzione ed eliminarne i relativi costi

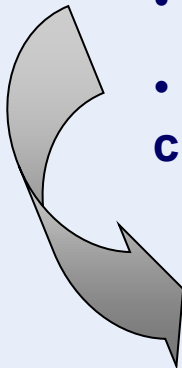
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
 - **maggior numero di tratte per ogni "avvicendamento"**
 - **i piloti effettuano il check di linea**
 - **gli assistenti di volo effettuano il check-in al gate ed il cleaning aeromobile durante i transiti**



Riducono il costo unitario degli equipaggi ed eliminano alcuni costi accessori

(*) Un avvicendamento è il programma di voli di un equipaggio che può durare da 1 a 4 giorni consecutivi

Ing. Ferdinando Dandini de Sylva

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
- ✓ **Utilizzo di aeroporti secondari**

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Le fonti di ricavo di una Società aeroportuale:

- ✓ Le "toccate" delle aerolinee
- ✓ I "servizi accessori" offerti alle aerolinee
- ✓ Le tasse aeroportuali
- ✓ L'affitto degli spazi commerciali
- ✓ Eventuali sussidi del "territorio"



Pagate dalle aerolinee

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Le fonti di ricavo di una Società aeroportuale:

- ✓ Le "toccate" delle aerolinee
- ✓ I "servizi accessori" offerti alle aerolinee
- ✓ **Le tasse aeroportuali**
- ✓ L'affitto degli spazi commerciali
- ✓ Eventuali sussidi del "territorio"



Pagate dai passeggeri

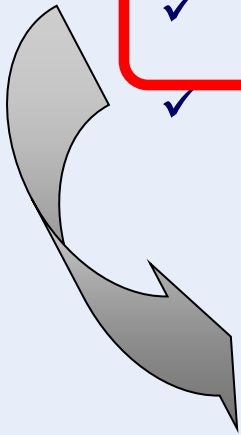
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Le fonti di ricavo di una Società aeroportuale:

- ✓ Le "toccate" delle aerolinee
- ✓ I "servizi accessori" offerti alle aerolinee
- ✓ Le tasse aeroportuali
- ✓ L'affitto degli spazi commerciali
- ✓ Eventuali sussidi del "territorio"



Pagato dai commercianti

(in funzione del numero delle persone che transitano per l'aeroporto)

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Le fonti di ricavo di una Società aeroportuale:

Quindi una Società aeroportuale vede nell'aerolinea una fonte di ricavo diretto ed indiretto

Ed è disposta ad effettuare sconti sui costi delle toccate e dei servizi alle aerolinee che contribuiscono a far crescere l'operativo (numero di voli e, quindi, di passeggeri)

Fino, in funzione della forza/dimensione delle due parti, a dividere con l'aerolinea i ricavi delle tasse aeroportuali

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
- ✓ **Utilizzo di aeroporti secondari**
 - **minori costi di "toccata" (in alcuni casi la "toccata" può diventare un ricavo)**
 - **minor tempo di "turnaround"**

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Il tempo di “turnaround” è il periodo di tempo in cui un aeromobile rimane a terra tra un atterraggio ed il successivo decollo

Ora meno un aereo sta a terra e più vola !!!

Quindi, un aumento delle ore volate permette di programmare una maggiore offerta di servizi di mobilità a parità di capitale investito (il costo dell'aeromobile)

Per una tratta nazionale di circa un'ora, ridurre il turnaround time dai circa 50/60 minuti necessari in un aeroporto principale ai circa 25/30 di un aeroporto secondario, significa poter programmare per lo stesso aeromobile almeno 2 tratte in più

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
- ✓ **Utilizzo di aeroporti secondari**

- **minori costi di "toccata" (in alcuni casi la "toccata" può diventare un ricavo)**

- **minor tempo di "turnaround"**

Riducono i costi operativi ed aumentano l'efficienza nell'utilizzo degli aeromobili

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

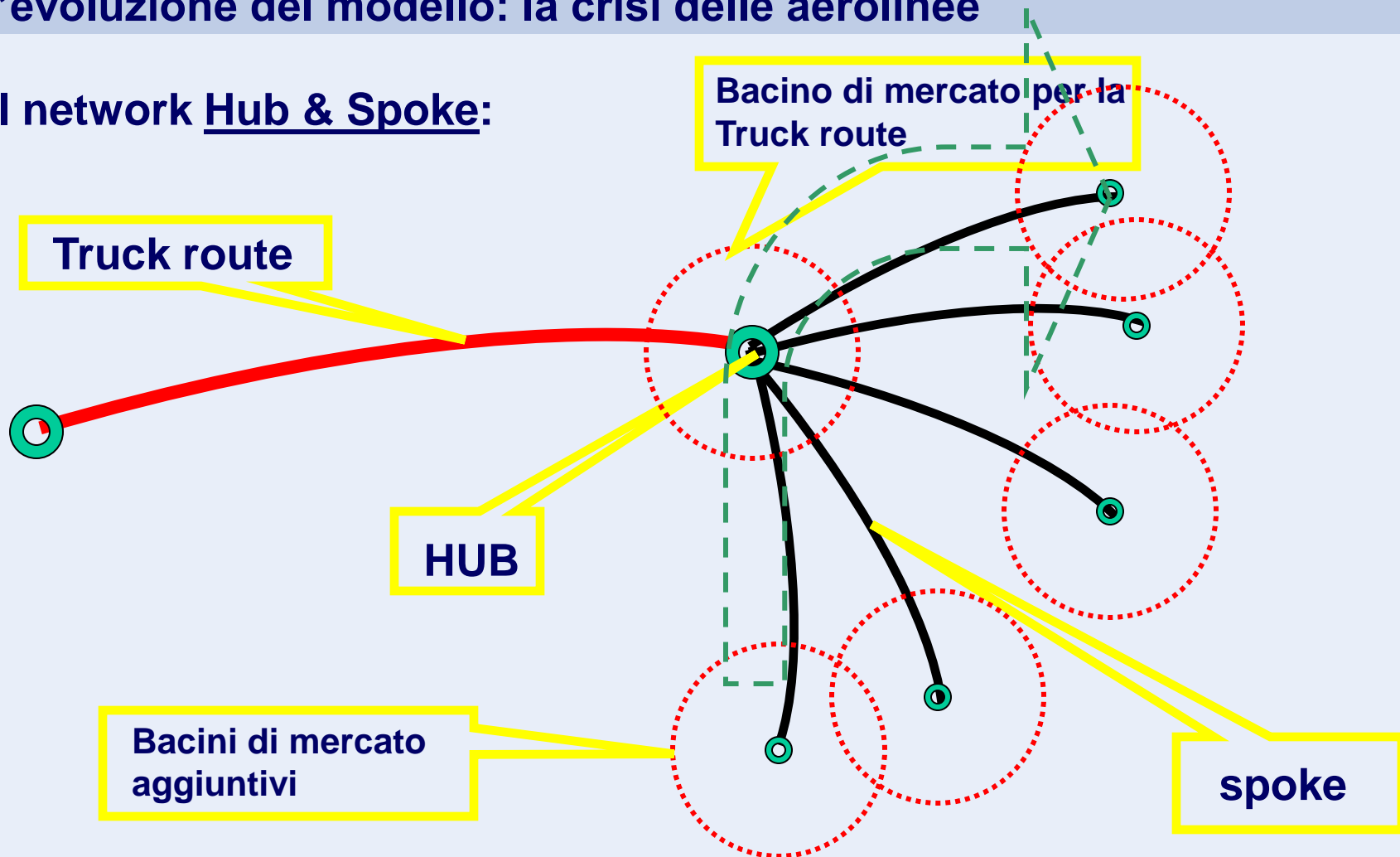
- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
- ✓ **Utilizzo di aeroporti secondari**
- ✓ **Network point to point**

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Il network Hub & Spoke:

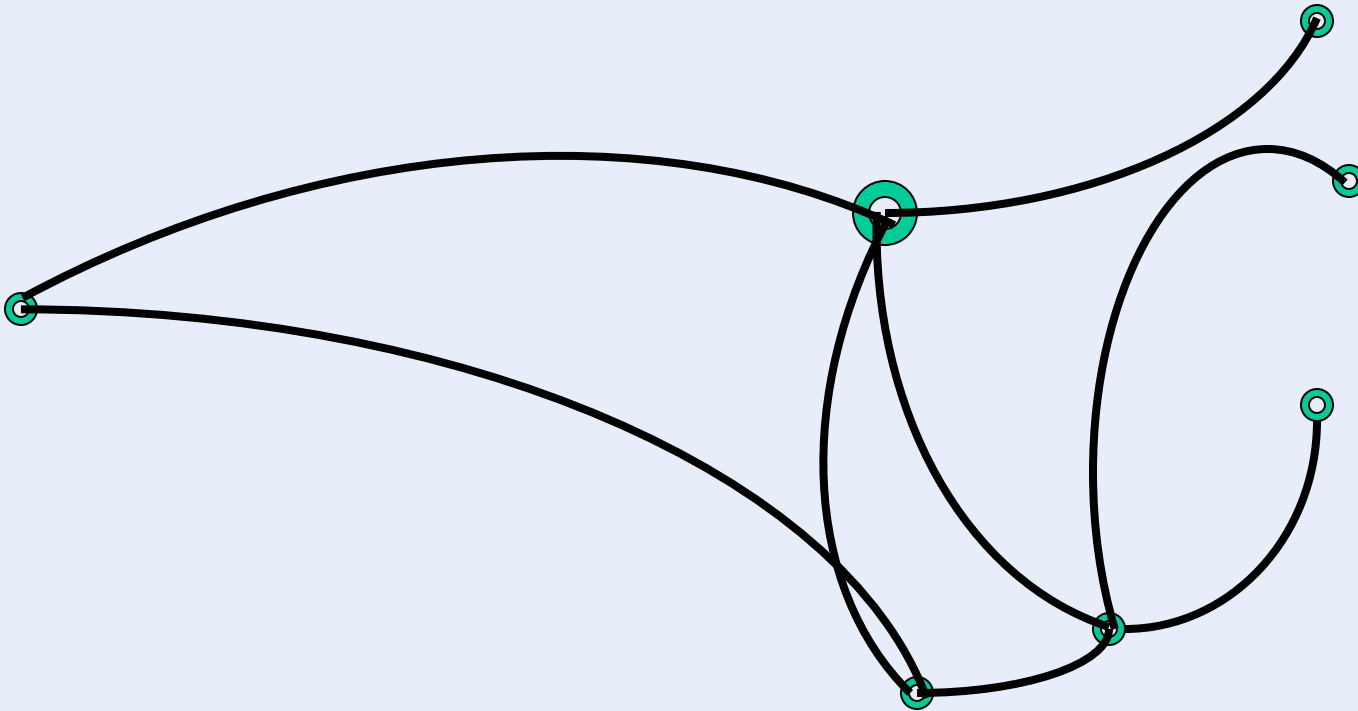


LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Il network Point to Point:



LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

	Vantaggi	Svantaggi
Hub & Spoke	<ul style="list-style-type: none">• Aumenta il bacino di mercato• Aumenta le possibili frequenze tra spoke• Riduce il rischio di grandi ritardi per problemi tecnici	<ul style="list-style-type: none">• Complessità organizzativa• Rischio ritardi per problemi all'Hub• Obbligo di utilizzo degli aeroporti principali (Hub)
Point to Point	<ul style="list-style-type: none">• Semplicità organizzativa• Riduzione dei costi del personale di volo• Possibilità di utilizzo di aeroporti secondari	<ul style="list-style-type: none">• Bacino di mercato minore• Rischio di ritardi consequenziali

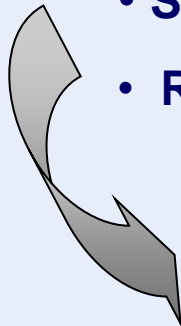
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
- ✓ **Utilizzo di aeroporti secondari**
- ✓ **Network point to point**
 - **Semplificazione delle "operation"**
 - **Riduzione dei pernottamenti fuori sede degli equipaggi**



Riduzione dei costi operativi

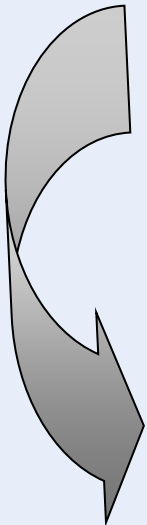
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Eliminando dal servizio tutto ciò che non è indispensabile e genera costi di funzionamento:

- ✓ **Massima omogeneità della flotta**
- ✓ **Vendita diretta sul mercato**
- ✓ **Diverse regole di utilizzo degli equipaggi**
- ✓ **Utilizzo di aeroporti secondari**
- ✓ **Network point to point**
- ✓ **Assenza di servizio a bordo (no Frills)**



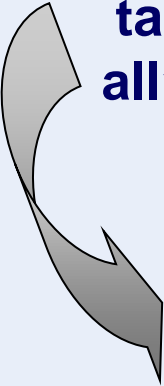
Riducono notevolmente i costi di gestione

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

tale riduzione, unita ad una maggiore "densità" di posti all'interno dell'aeromobile (10-15% in più)



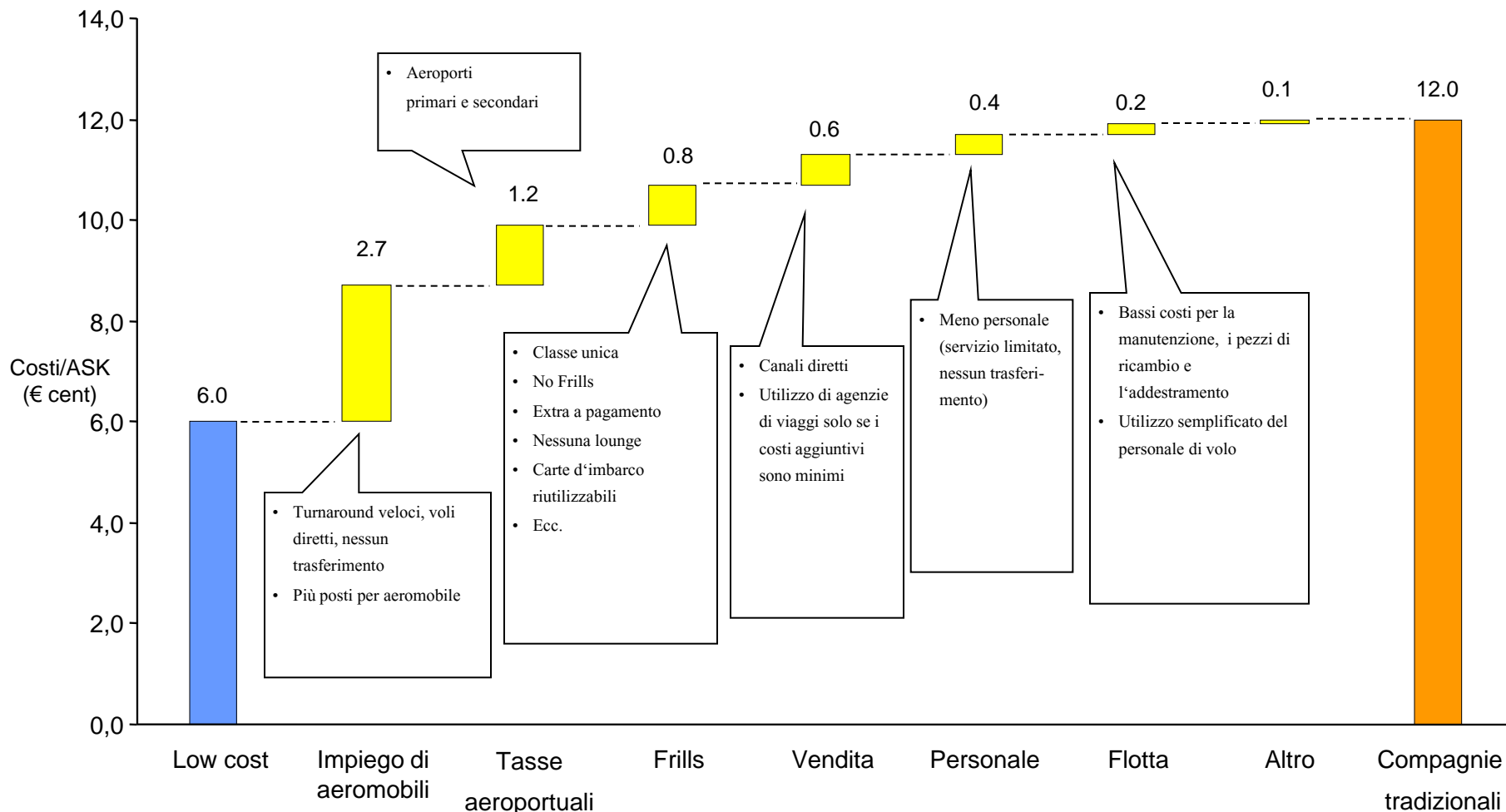
Genera redditività che può sostenere un pricing "aggressivo"

La struttura dei costi delle compagnie low cost è due volte più economica di quella delle compagnie aeree tradizionali

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"



Fonte: AEA, rapporti di analisti finanziari, articoli, analisi del Monitor Group

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



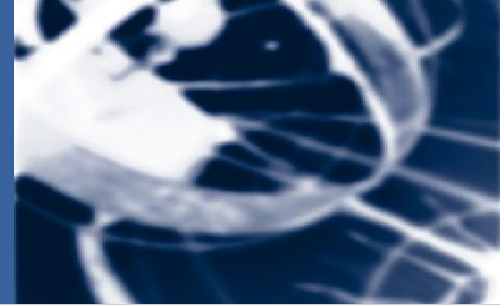
► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

inoltre:

- lo schema di "pricing" è molto più semplice:
 - ✓ Non classi tariffarie
 - ✓ Ma prezzo variabile in funzione della fascia oraria e del tempo mancante alla partenza
- il prezzo comprende solo la mobilità del passeggero:
 - ✓ Bagaglio (in cabina o in stiva)
 - ✓ Assegnazione posto
 - ✓

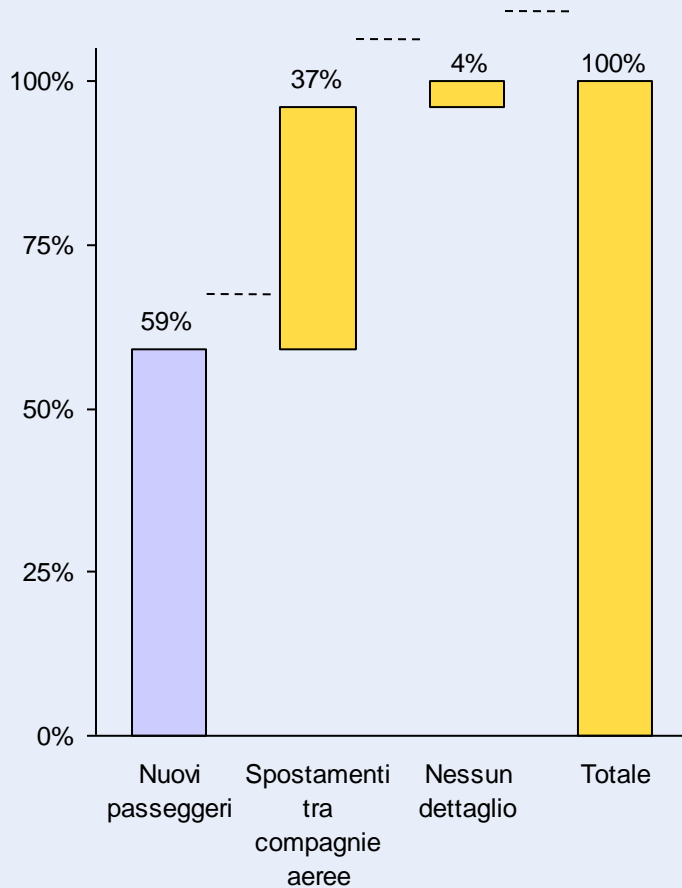
possono essere richiesti come extra (ancillary revenue), che oggi rappresentano intorno al 20% dei revenue delle Low Cost

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO

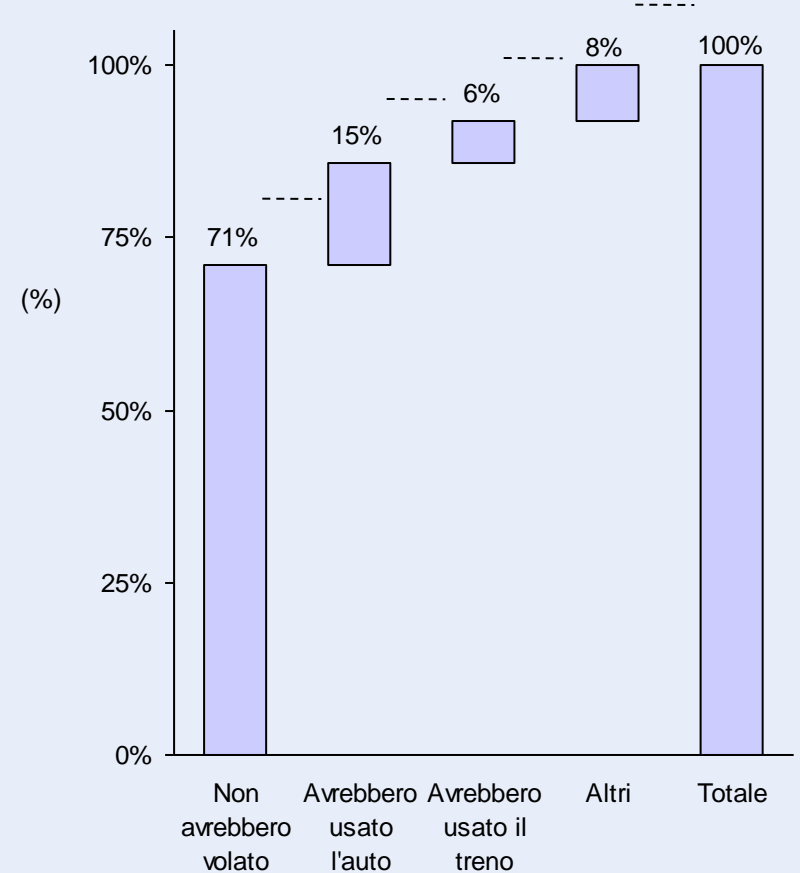


L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Classificazione dei passeggeri low-cost



Classificazione dei "nuovi" passeggeri

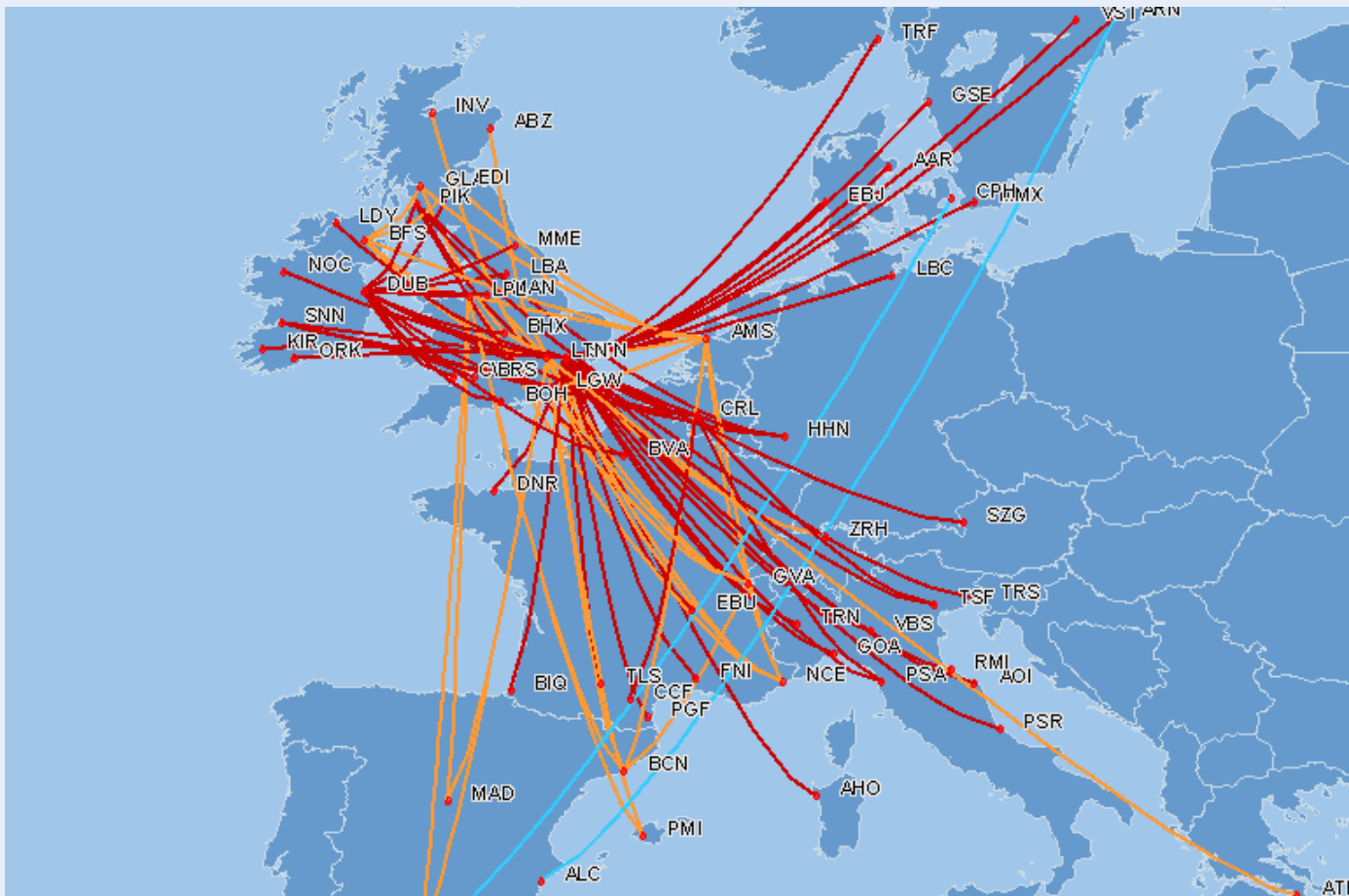


LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Collegamenti LCC 2001



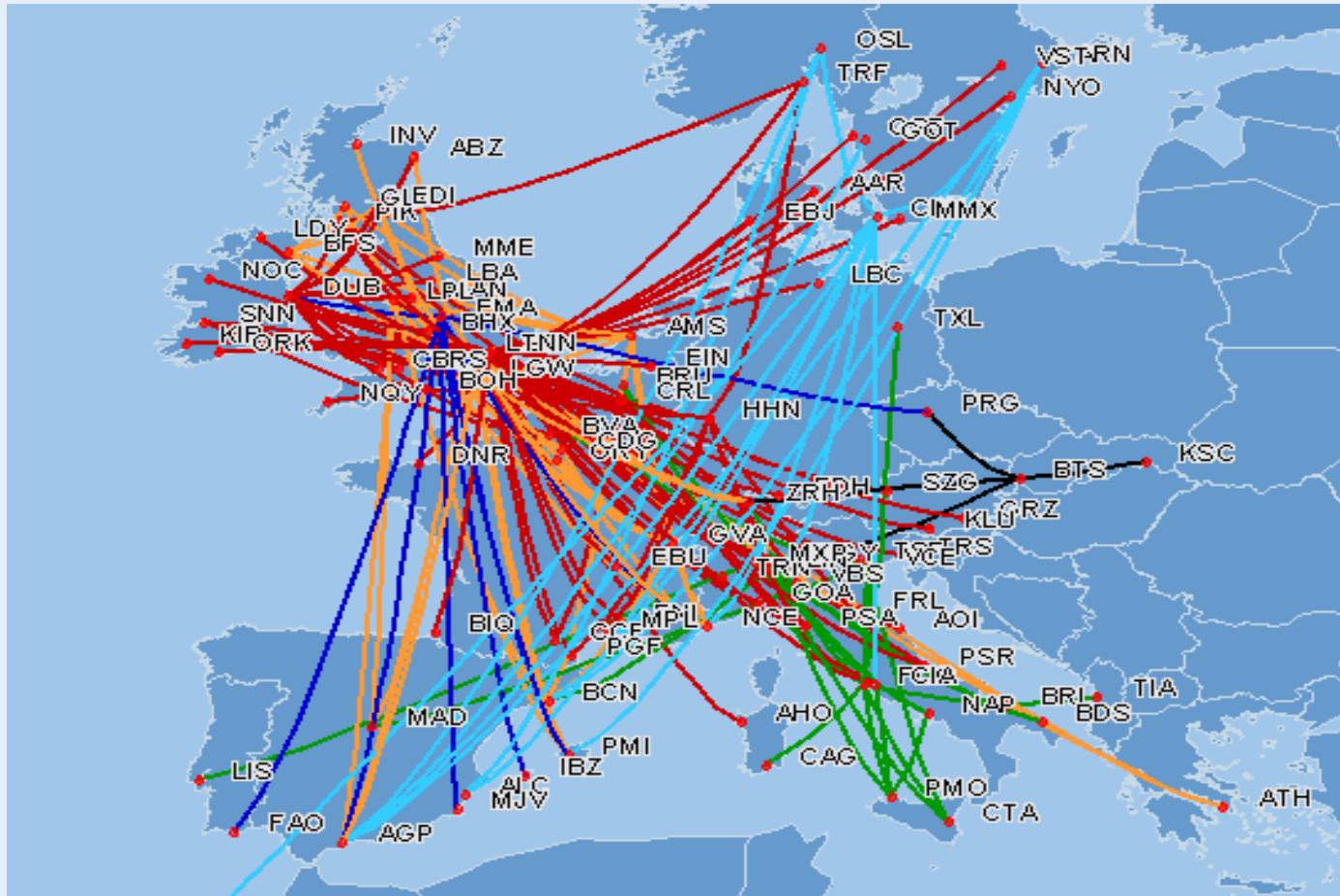
Ing. Ferdinando Dandini de Sylva

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Collegamenti LCC 2002



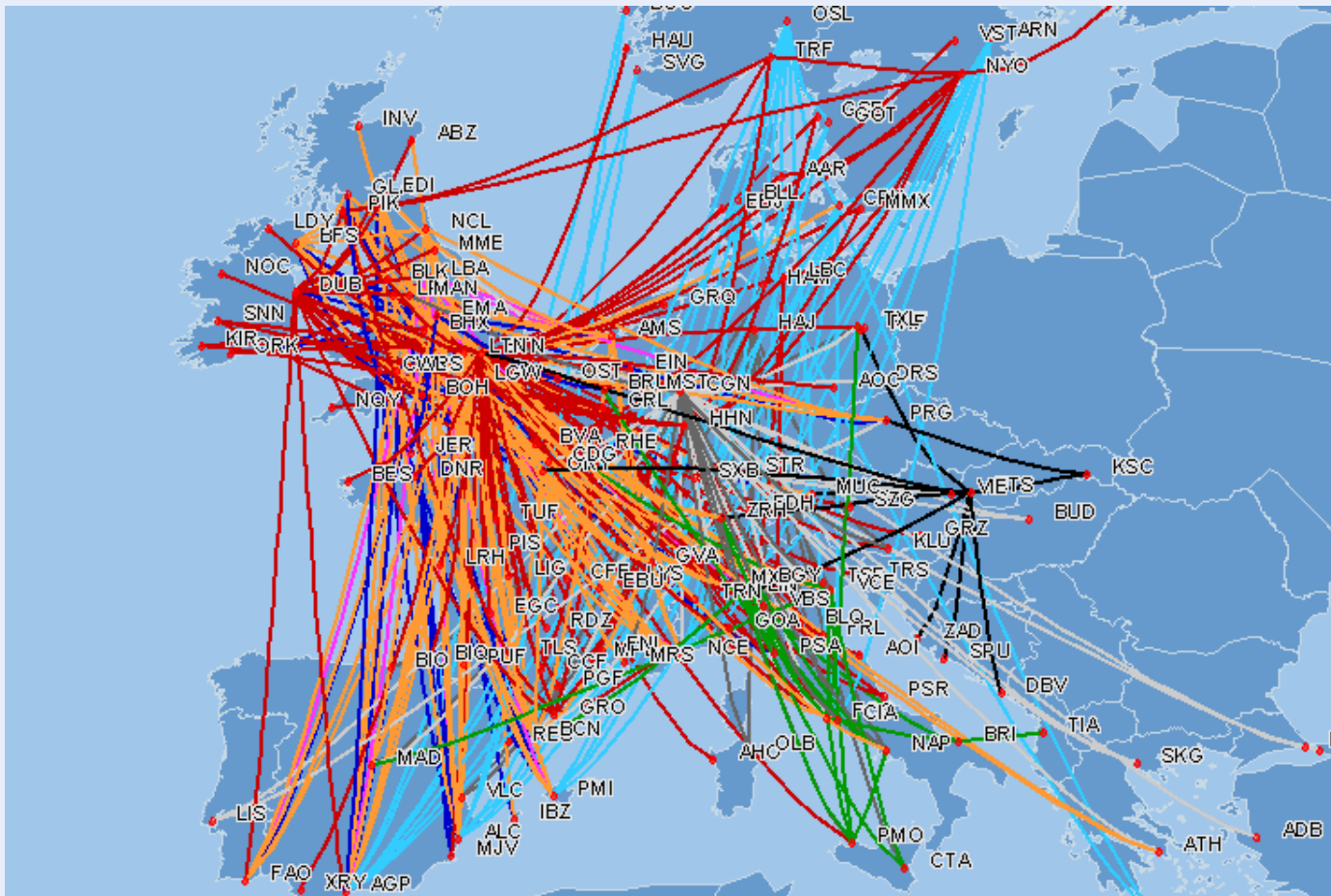
Ing. Ferdinando Dandini de Sylva

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Collegamenti LCC 2003



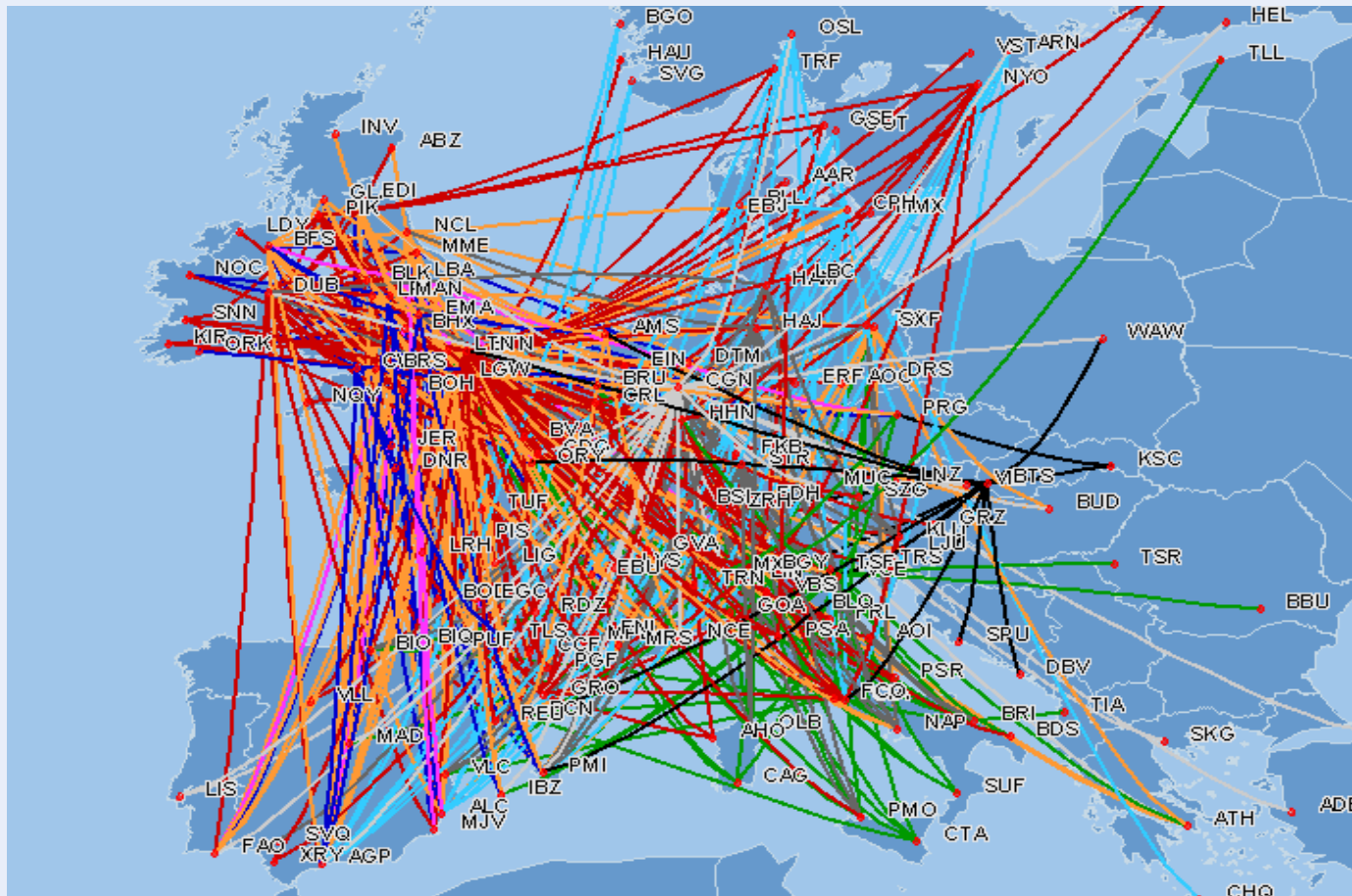
Ing. Ferdinando Dandini de Sylva

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Collegamenti LCC 2004



Ing. Ferdinando Dandini de Sylva

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee – le "Low Cost"

Le conseguenze sulla catena di distribuzione:

- ✓ **Ulteriore indebolimento della già precaria situazione economica delle Linee Aeree principali, togliendo loro sempre maggiori fette di mercato**
- ✓ **Riduzione del mercato applicabile per i GDS**

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

L'evoluzione della strategia delle Low Cost Airlines

Negli ultimi anni, le Low Cost hanno “ammorbidito” il loro rigido decalogo, permettendo:

- ✓ Vendita biglietti tramite GDS
- ✓ Utilizzo di aeroporti principali

Questa modifica di strategia ha permesso loro di aggredire anche il mercato “business” che orbita negli aeroporti principali (voli intercontinentali) ed utilizza per l'organizzazione dei viaggi le grandi agenzie di “business travel” (che operano attraverso i GDS)

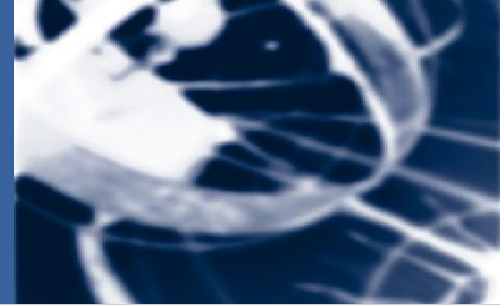
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



► L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

A questa situazione si sono aggiunte, inoltre, le crisi del mercato del turismo sia leisure che business conseguenti all'attacco alle torri gemelle ed alla situazione di tensione internazionale (Afghanistan, Iraq, Sars), e la crisi economica (2008) a partire dal Settembre 2001

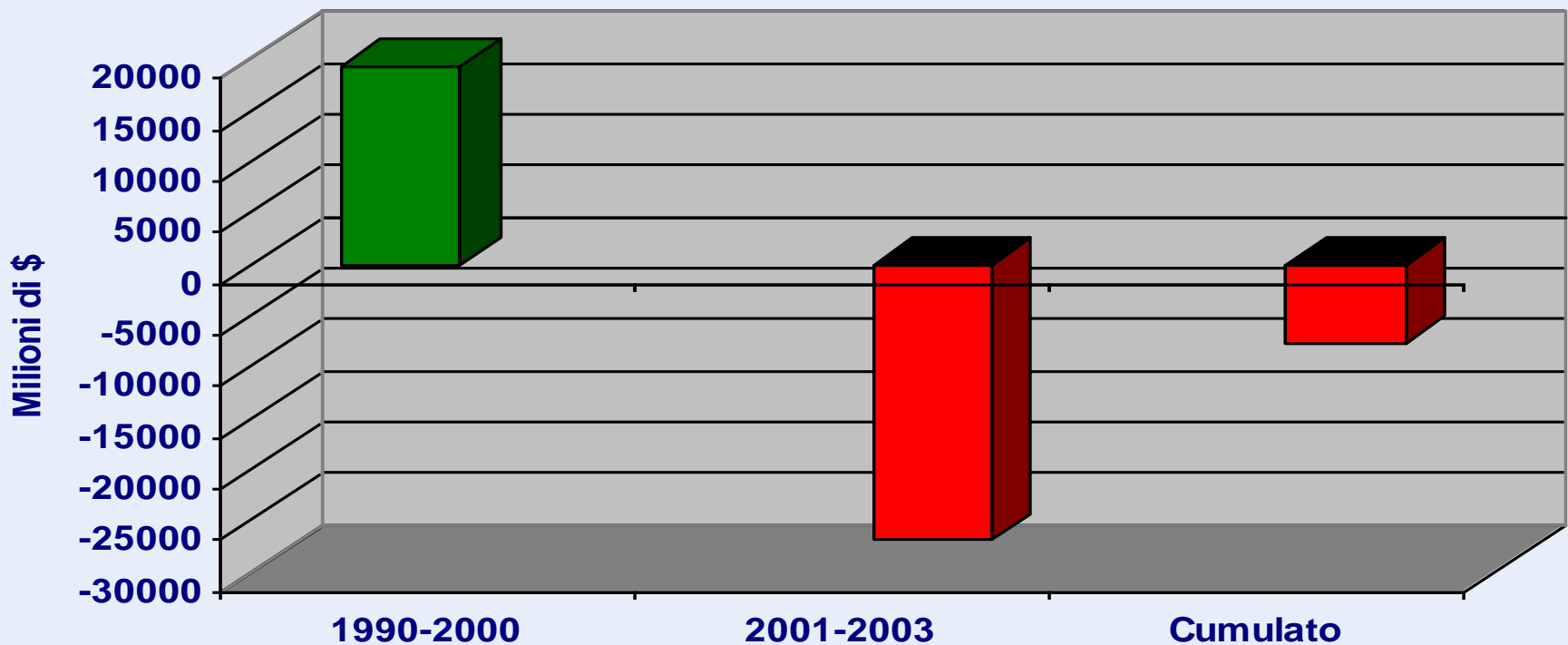
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



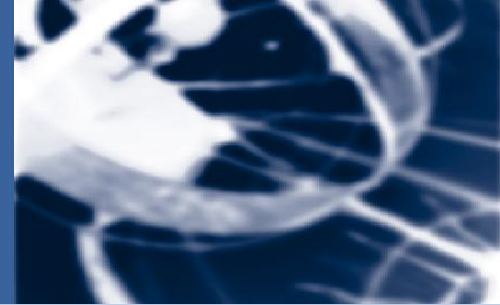
L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

Ma quanto è stata grave la crisi delle aerolinee?

RISULTATI AEROLINEE IATA (1990 - 2003)



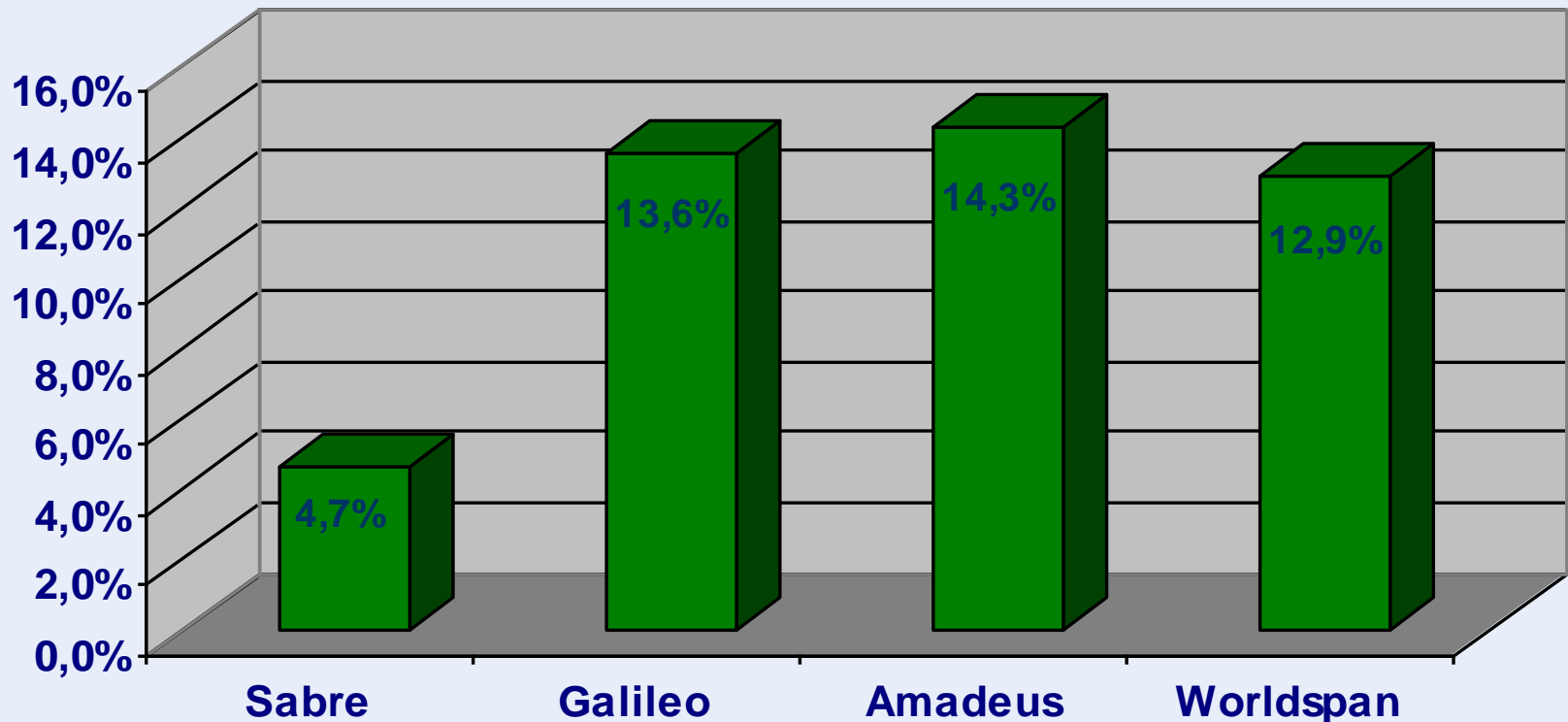
LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

... e i GDS?

MARGINE NETTO DEI GDS (2001)



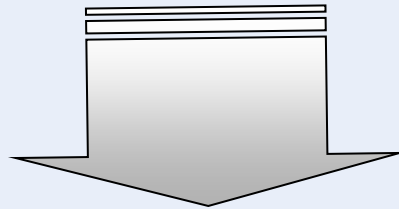
Ing. Ferdinando Dandini de Sylva

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



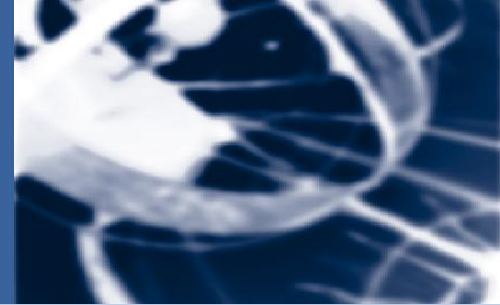
▶ L'evoluzione del modello: la crisi delle aerolinee

**Dal punto di vista economico i GDS erano ancora
“l'anello forte” della catena**

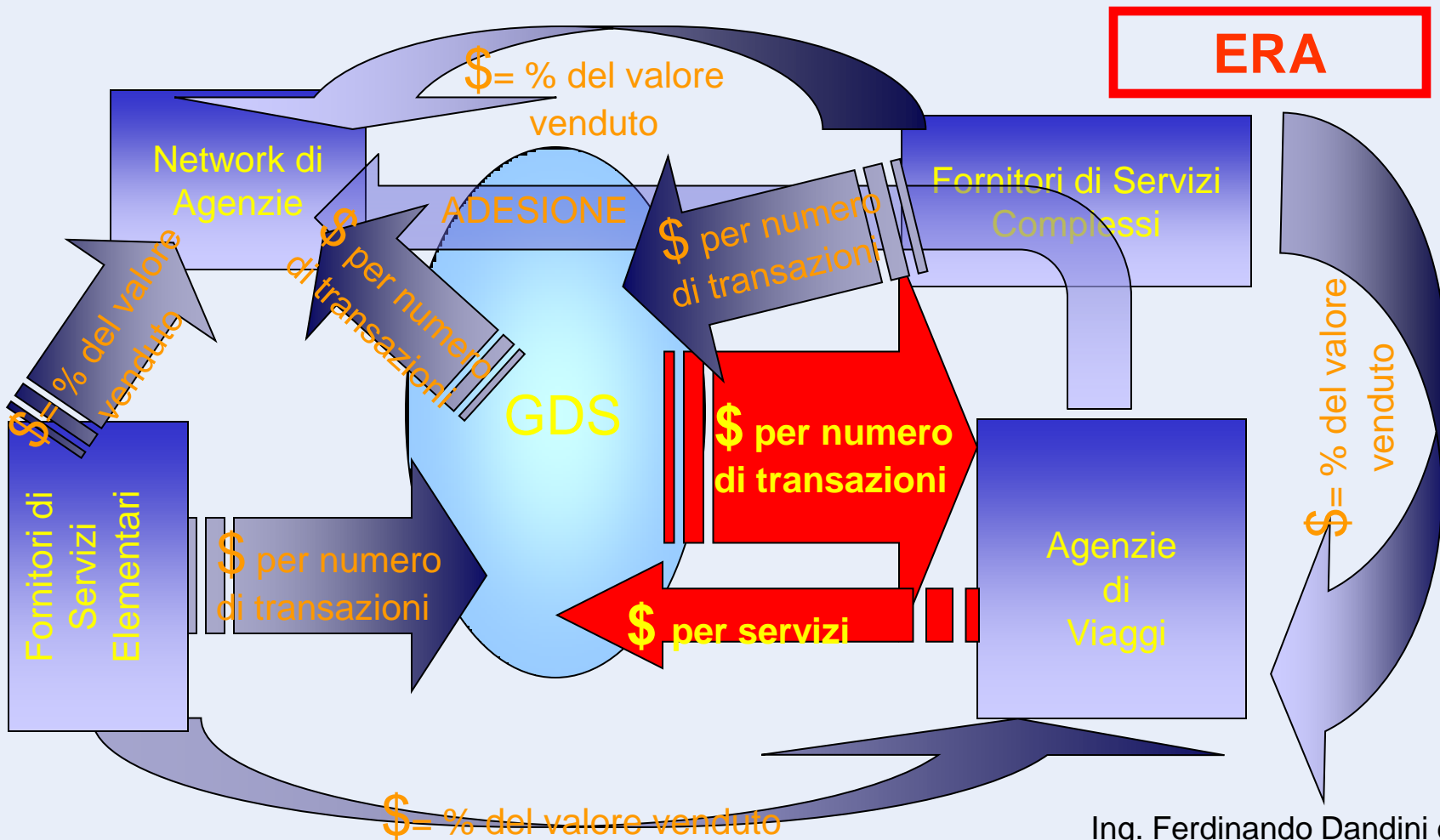


Riusciranno a rimanere così economicamente forti?

LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



Il modello economico : la crisi delle aerolinee



LA DISTRIBUZIONE DEI SERVIZI DI TURISMO



Il modello economico : la crisi delle aerolinee

