

# UN FLASH SUL TRASPORTO AEREO

# IL MERCATO



*TRASPORTO PASSEGGERI*

***TRASPORTO MERCI e POSTA***



# I SEGMENTI DI MERCATO

PASSEGGERI

AFFARI

VACANZE (Turismo o Leisure)

VISITING FRIENDS &  
RELATIVES **VFR**

Es: **ETNICO**

MERCI

Transporti urgente

Merci deperibili

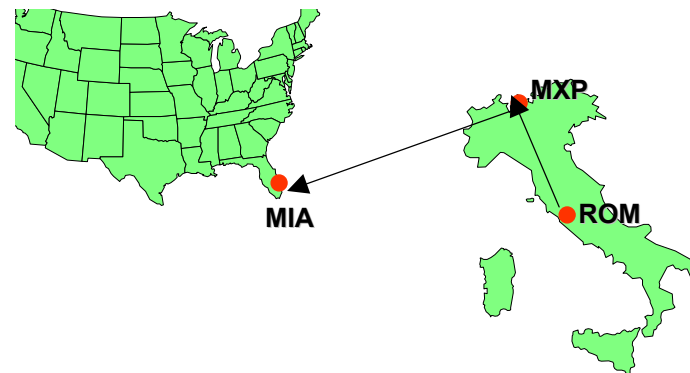
Merci non deperibili

POSTA

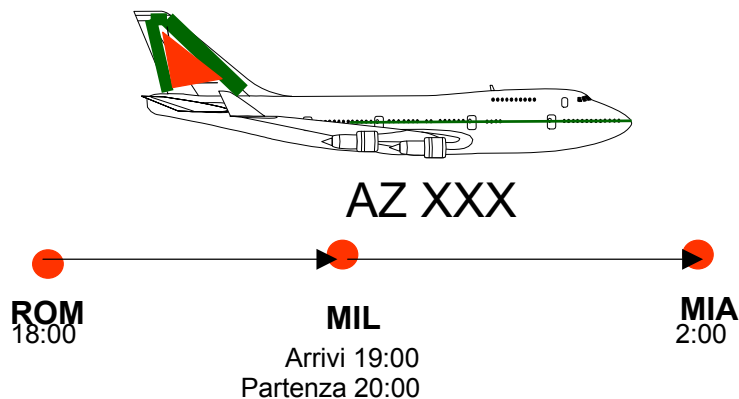
**Tratta:** Collegamento su una linea, fra due scali successivi



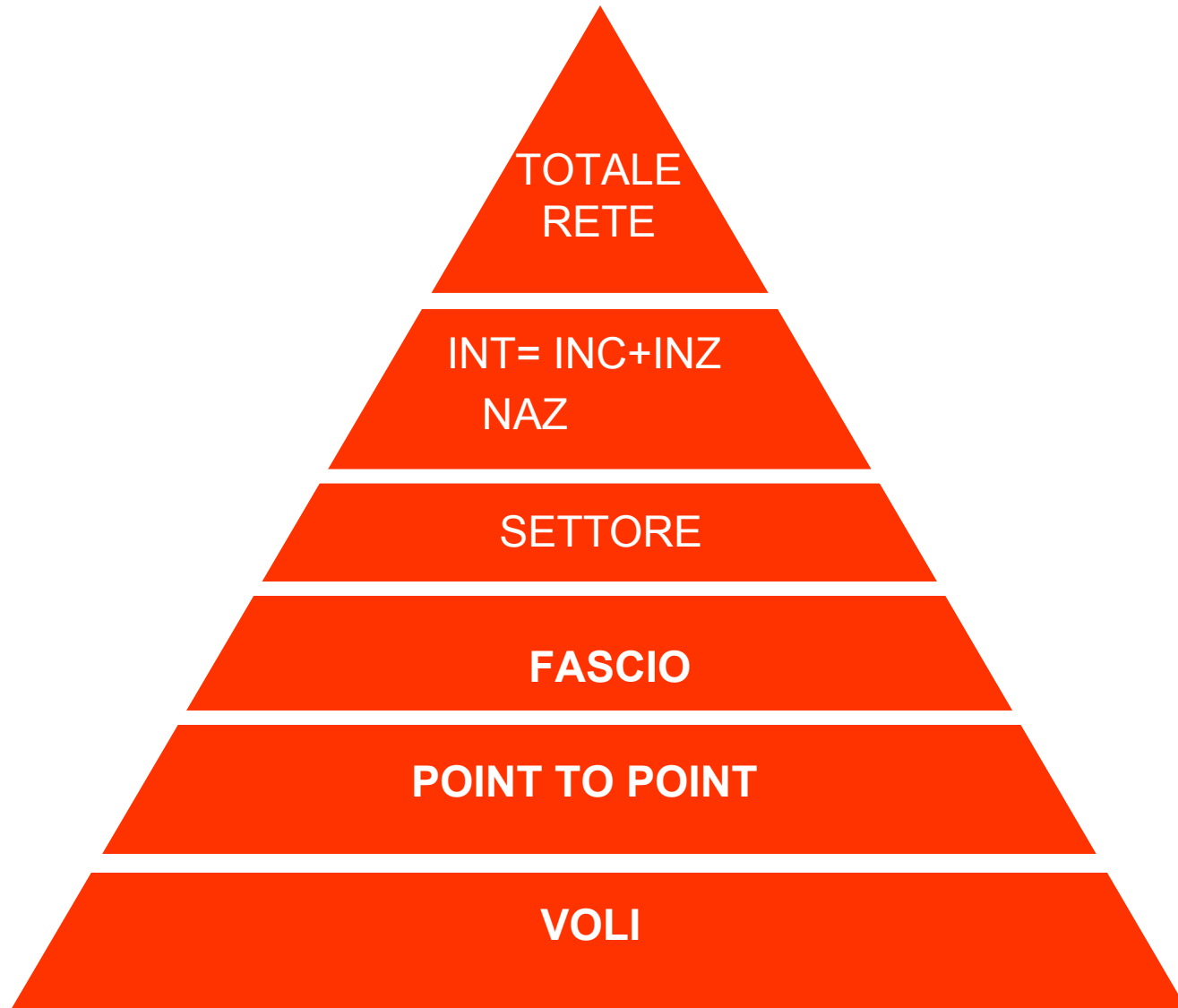
2 Tratte



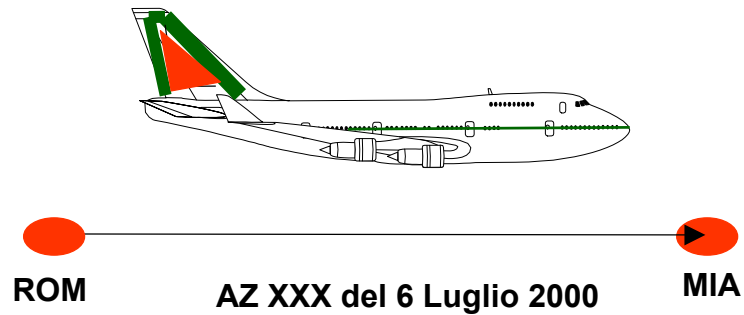
**Linea:** Uno o più voli unidirezionali su un medesimo itinerario contraddistinto da una numerazione unica e da un orario



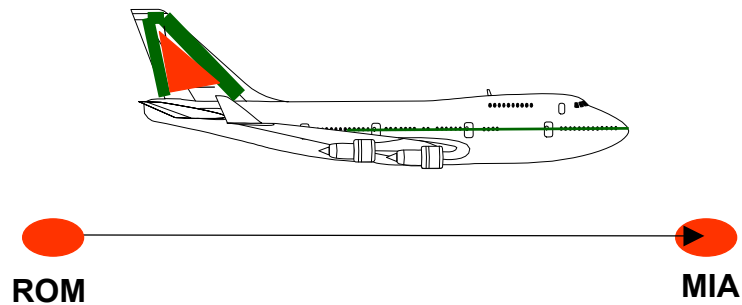
# STRUTTURA DI PRODOTTO



**Volo:** Singolo volo di linea specificato in termini di data

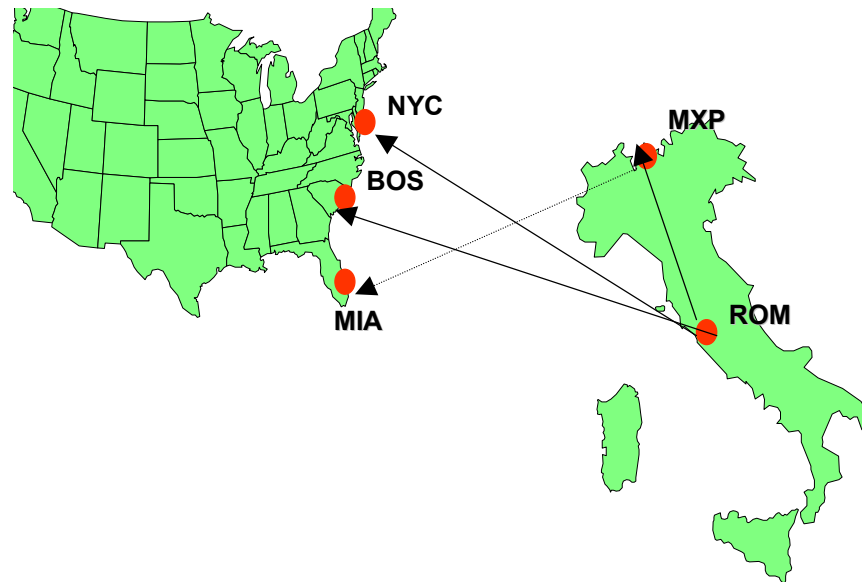


**Point to Point:** Insieme dei voli effettuati tra due località



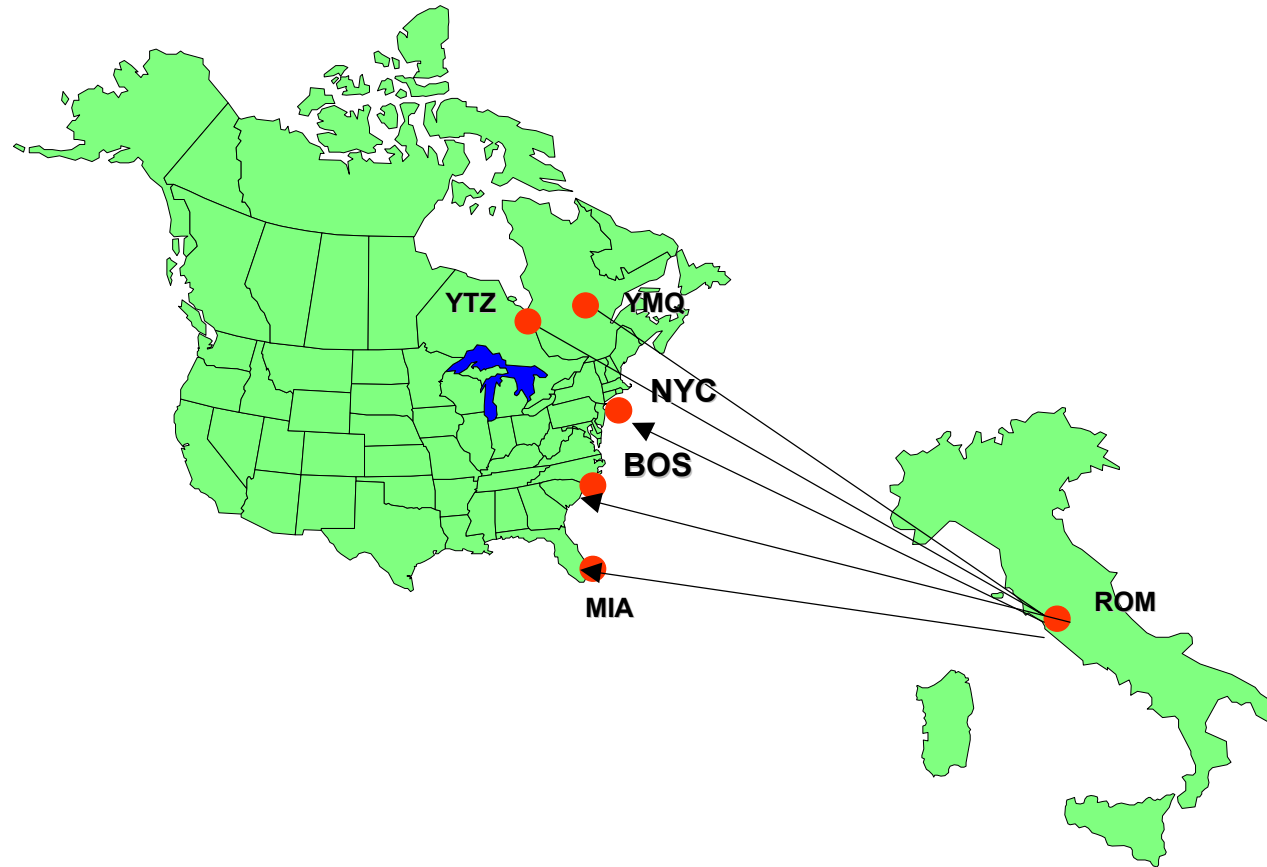
**Fascio:** Raggruppamento di linee che abbiano scali terminali o iniziali. appartenenti ad una stessa nazione estera

*Es. fascio **USA** ROM NYC + ROM-MIL-MIA + ROM-BOS.*



**Settore:** Raggruppamento di uno o più fasci di linee, secondo un criterio geografico prefissato.

*Es.: Settore Nordatlantico (NAT) = fascio **Canada** + fascio **USA***





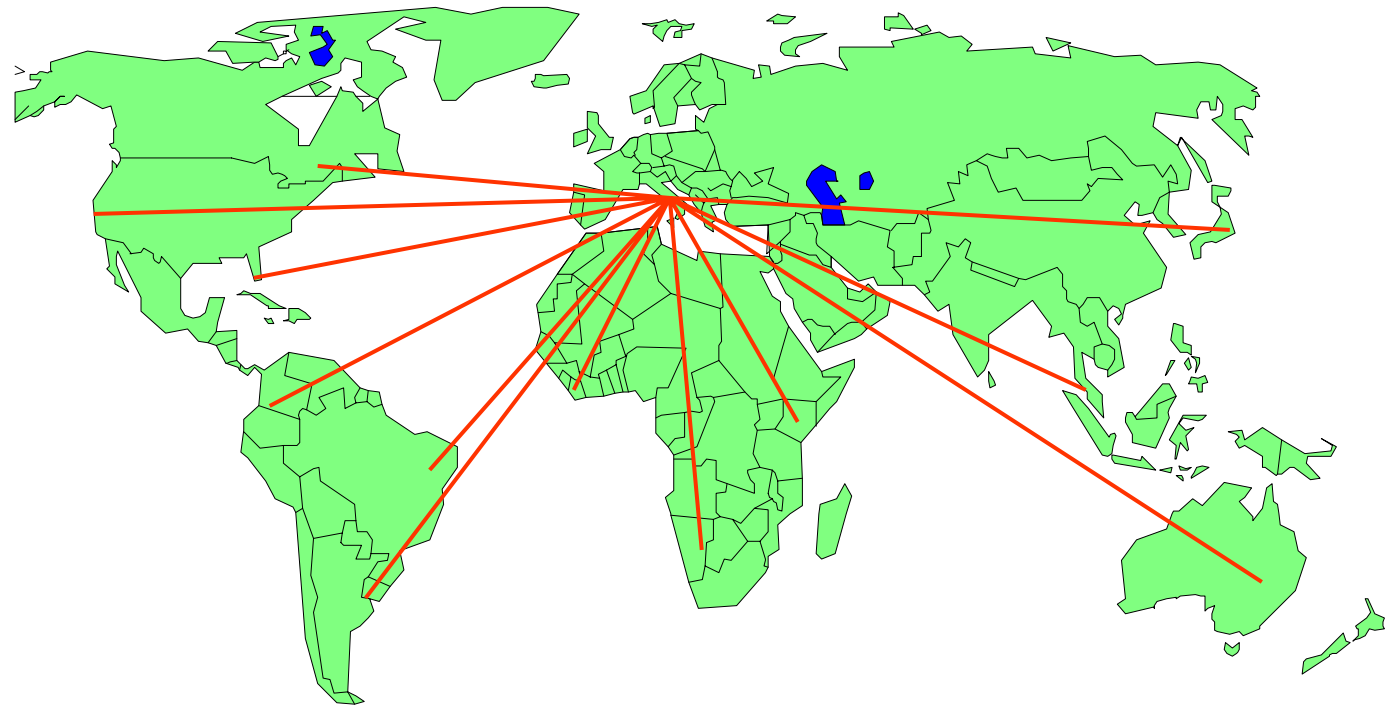
**Rete:** Raggruppamento di uno o più settori di rete, secondo un criterio geografico prefissato

Es.: rete Intercontinentale **INC**

*East/West/South Africa + Estremo Oriente + Nord Atlantico + Sud America*

Es.: rete International **INZ**

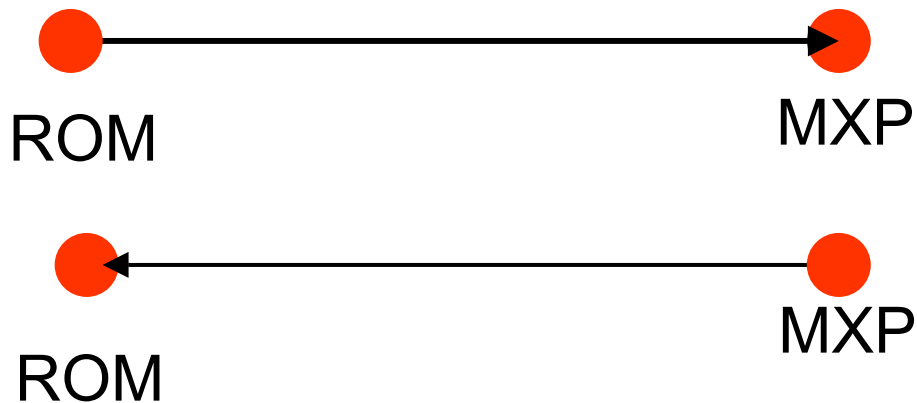
*Europa + North Africa + Medio Oriente*



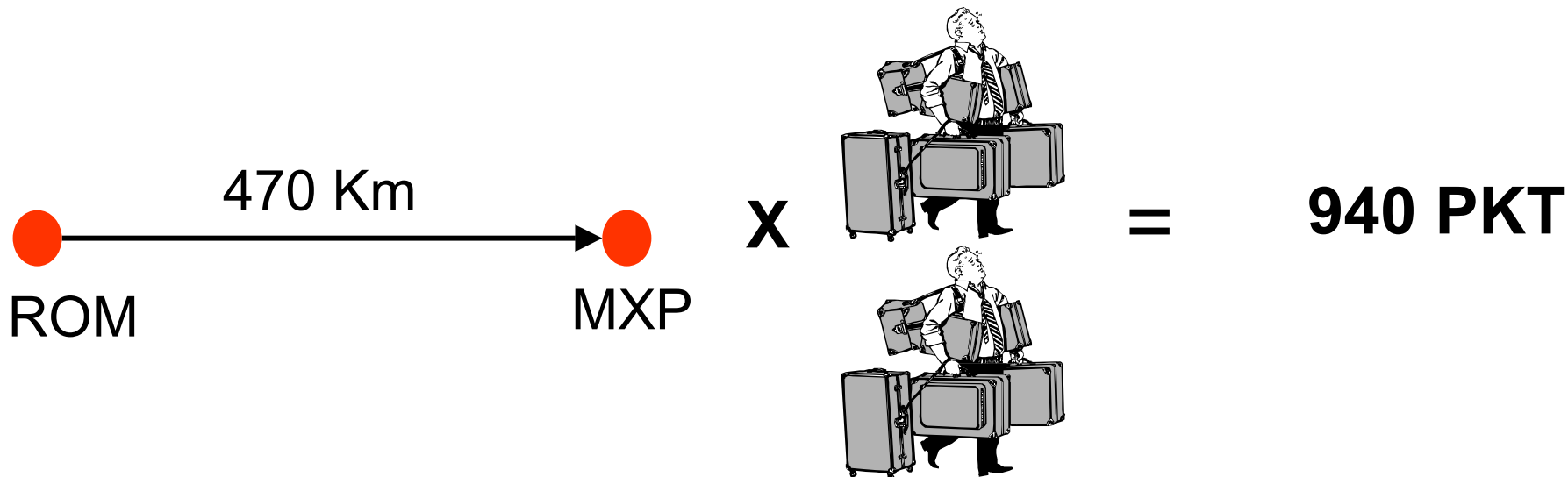
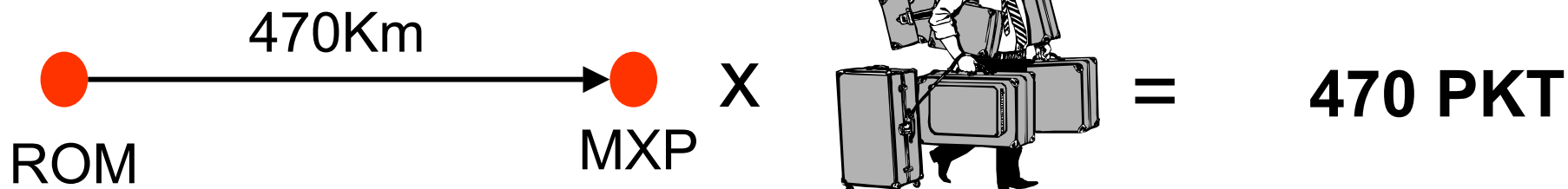
**Pax:** Nro. di persone che si imbarcano in uno scalo e scendono in un altro



Lo stesso passeggero che effettua un volo andata e ritorno viene contato come **2 PAX**

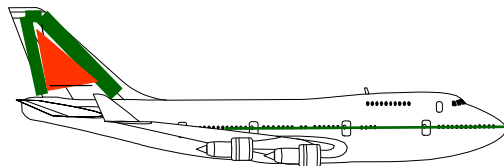


**Pax Km Trasportati PKT (RPK in inglese):** E' dato dal prodotto del Nro. PAX x la distanza chilometrica del percorso

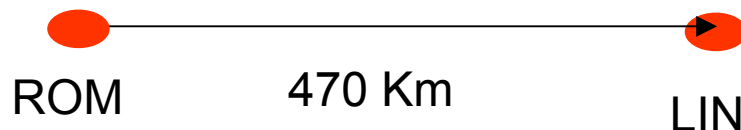


# PKO (ASK in inglese): Posti offerti per chilometri percorsi

Posti Offerti = 100



Es: 100 posti x 470 km = 47.000 PKO



# PKT (RPK in inglese): Pax trasportati per chilometri operati



X



= PKT

Es

60 Pax

X

470 Km

= 28.200 PKT

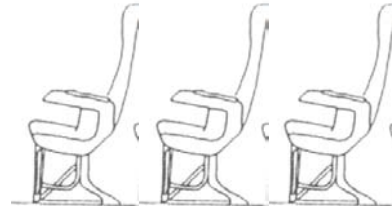
# TKO (ATK in inglese): Tonnellate chilometro offerte per categoria

- PAX = passeggeri
- MCI = merci
- POSTA = posta
- TOTALI = globali



79+20 = 99 Kgr

X



100 posti

X



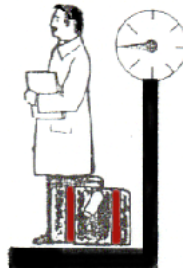
470 Km

$$\text{TKO/pax} = 99 \text{ Kg} \times \text{posti offerti (es 100)} \times \text{KM (es 470)} = 4.653.000$$

$$\text{TKO/TOTALE} = \text{TKO/PAX} + \text{TKO/MERCI E POSTA}$$

# TKT (RTK in inglese): Tonnellate chilometro trasportate

- PAX = passeggeri
- MCI = merci
- POST = posta
- TOTALI = globali



79+20 = 99 Kgr

X



60 posti

X



470 Km

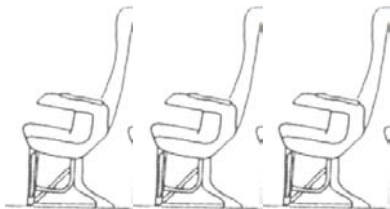
$$\text{TKT/pax} = 99 \text{ Kg} \times \text{Nro di PAX (es 60)} \times \text{KM (es 470)} = 2.791.800$$

$$\text{TKT/TOTALE} = \text{TKT/PAX} + \text{TKT/MERCI E POSTA}$$

**CABIN FACTOR:** Coefficiente di occupazione posti

$$\% \text{ CF} = \frac{\text{PAX TRASPORTATI}}{\text{POSTI OFFERTI}} \times 100$$

ES.



100 Posti Offerti



60 PAX trasportati

= C.F. **60%**

**LOAD FACTOR:** Coefficiente di occupazione del carico commerciale

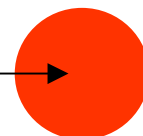
$$\% \text{ LF} = \frac{\text{TKT}}{\text{TKO}} \times 100$$



## Revenue Medio: Provento medio per PAX



MIL



ROM

40 PAX a tariffa piena  
10 PAX a tariffa giovani  
10 PAX a tariffa terza eta

---

Totale **60** PAX

Provento

Lit 6.000.000  
Lit 600.000  
Lit 1.050.000

---

**Lit 7.650.000**

**REVENUE MEDIO** = Lit 7.650.000 / 60 PAX =

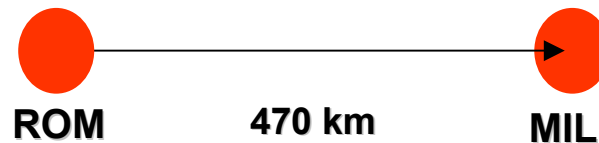
**127.500**

**YIELD:** Provento medio per TKT/PAX

Provento medio per TKT/GLOBALE

→ *Tonnellate chilometro trasportate*

**TKT/PAX:**



TKT/PAX = 99 Kgr Peso pax medio  
60 pax trasportati  
470 km

TKT/PAX = 99 Kg x 60 pax x 470

$$\frac{\text{PROVENTO PAX}}{\text{TKT/PAX}} = \frac{\text{Lit } 7.650.000}{2.791.800} = \text{Lit } \mathbf{2.740} \text{ per TKT/PAX}$$

**Yield GLOBALE**

**Provento globale** (Prov. PAX+ Prov. Merci/Posta)

---

**TKT/PAX+TKT/MERCI/POSTA**

**Market Share:** Letteralmente quota di mercato, può essere riferita ad un segmento di mercato, ad un flusso di traffico o a un mercato.

In pratica:

Pax AZ / Pax totali trasportati da tutti i vettori

*Share ALITALIA del Mercato europeo* = .....%

*Share ALITALIA del traffico Italia/South America* = .....%

**Capacity Share:** Quota di posti offerti da AZ su un certo mercato. In

pratica:

P.O. AZ / P.O. totali di tutti i vettori

**Frequency Share:** Quota di frequenze offerte da AZ su un certo mercato.

In pratica:

Freq. AZ / Freq. totali di tutti i vettori

# PARAMETRI ECONOMICI

**Margine di contribuzione:** Totale dei proventi depurato dei costi commerciali e variabili legati all'attività operativa, nel caso Alitalia di volo

**Margine operativo:** Totale dei proventi depurato dei costi commerciali, variabili e fissi direttamente attribuibili all'attività di volo

**Risultato di gestione:** Margine operativo depurato dei costi della struttura centrale

# IL PRORATA

## Prorata

Regola attraverso la quale due o più vettori si suddividono il provento di un biglietto afferente ad un itinerario composto da due o più tratte.

## SRP (Straight Rate Prorate)

Regola standard di suddivisione del provento da prorattizzare basata sul migliaggio, vale a dire sulla lunghezza delle tratte operate da ciascun vettore

## SPA (Special Prorate Agreement)

Accordo tra due vettori che modifica le regole di prorata standard sopra menzionate

# IL CODE SHARING

Apposizione di due o più sigle di compagnia su un unico volo effettuato da un solo vettore.

La finalità di tale istituto è quella di presidiare un mercato sul quale non è possibile operare in proprio ovvero integrare il proprio prodotto.

L'attività viene effettuata utilizzando parte della capacità di un altro vettore operante su quel mercato.

In tale rapporto si possono identificare due parti fondamentali:

## **Operating carrier**

Vettore che opera materialmente il volo con proprio aeromobile ed equipaggio

## **Marketing Carrier**

Vettore che commercializza il volo apponendo il proprio codice al volo operato dall'operating carrier.

Il volo operato da tale vettore è puramente virtuale in quanto la capacità venduta si trova materialmente sull'aereo dell'operating carrier.

Esistono diverse formule contrattuali che regolano i rapporti di Code Sharing

# IL CODE SHARING - FORMULE

## Hard-Block

La capacità acquistata dal Marketing Carrier (M.C.) è predefinita (allotment), e l'obbligazione economica è pari al numero di posti acquistati per il prezzo pattuito nel contratto. La capacità così acquistata è gestita dal M.C. che ne definisce le regole di accesso secondo la propria policy.

## Soft Block

La capacità inizialmente acquistata dal Marketing Carrier può essere rilasciata a scadenze determinate dal contratto. L'obbligazione economica del Marketing Carrier è definita dal numero di posti detenuti alla data dell'ultimo rilascio possibile di capacità per il prezzo definito contrattualmente. Anche in questa fattispecie il M.C. ha la piena disponibilità della capacità acquistata.

## Free-Flows

Con questa modalità la capacità acquistata non è predeterminata, ma consuntivata successivamente. Il prezzo è definito dalle comuni regole di interscambio cambio di biglietteria tra vettori e cioè attraverso le regole di interlinea o di Special Pro-Rate Agreements (per importi fissi o in percentuale sul valore del biglietto volato) ed è quindi applicabile ai biglietti effettivamente venduti e volati.

# LE LIBERTÀ' DELL'ARIA

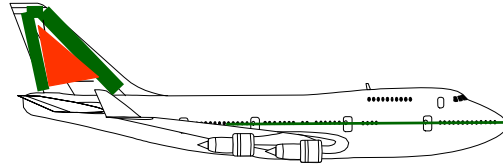
Il mondo aeronautico conosce fondamentalmente cinque tipi di "diritti", chiamati "Libertà dell'aria". Di queste, le prime due sono definite "diritti" di transito (sorvolo e scalo tecnico) e le altre tre "diritti" di traffico (in quanto attinenti all'imbarco/ sbarco di passeggeri, merci e posta).

A queste cinque libertà la cultura aeronautica ne ha aggiunte altre tre, categorizzate allo scopo di fornire una definizione a specifici fenomeni commerciali.

**Nelle visualizzazioni l' aereo e' sempre di nazionalità dello Stato A**



**1a** Diritto di sorvolare il territorio di uno Stato, diverso da quello di nazionalità dell'aeromobile, senza atterrarvi.



**A**  
Italia

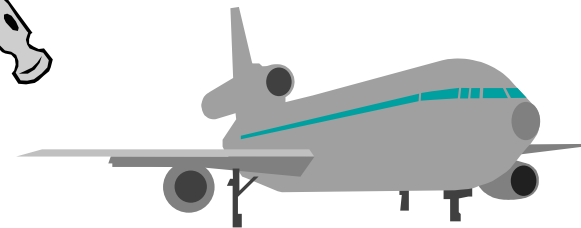
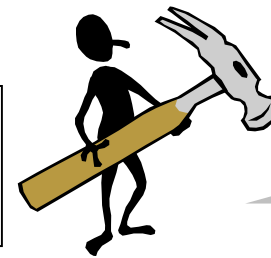
**B**  
Brasile

**C**  
Argentina

**2a** Diritto di effettuare scalo sul territorio di uno Stato, diverso da quello di nazionalità dell'aeromobile, per motivi non commerciali (ad es. scalo tecnico).

**A**

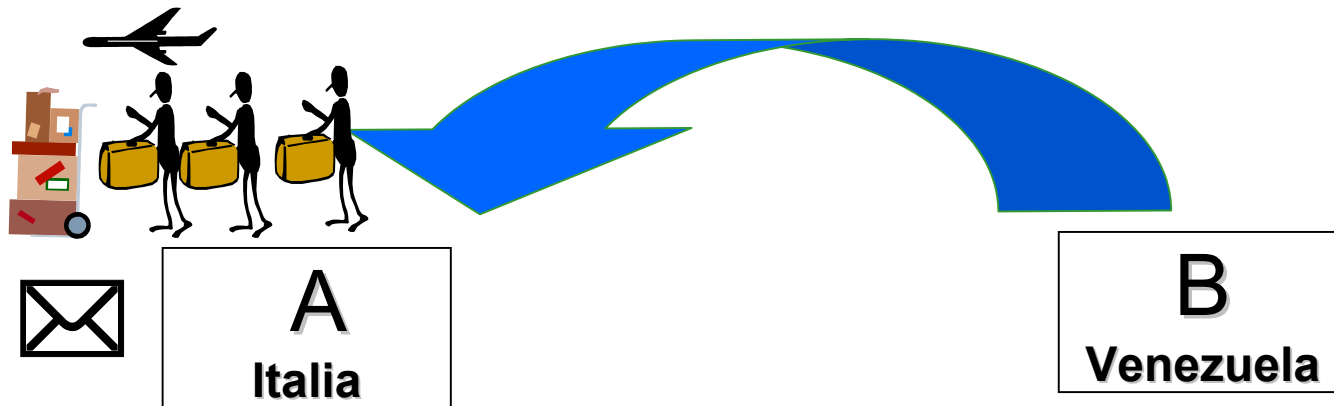
**B**



**3a** Diritto per il vettore di nazionalità dello Stato A di imbarcare traffico nel proprio Stato e di sbarcarlo nello Stato B.

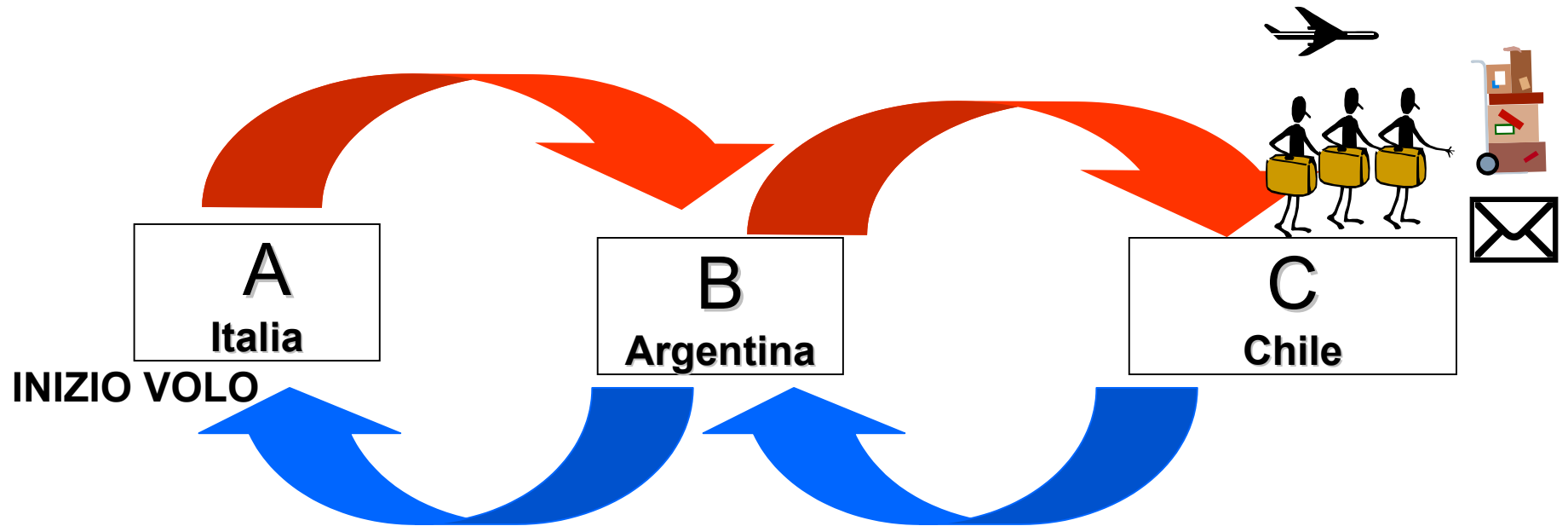


**4a** Diritto per il vettore di nazionalità dello Stato A di imbarcare nello Stato B traffico da sbarcare nello Stato A.

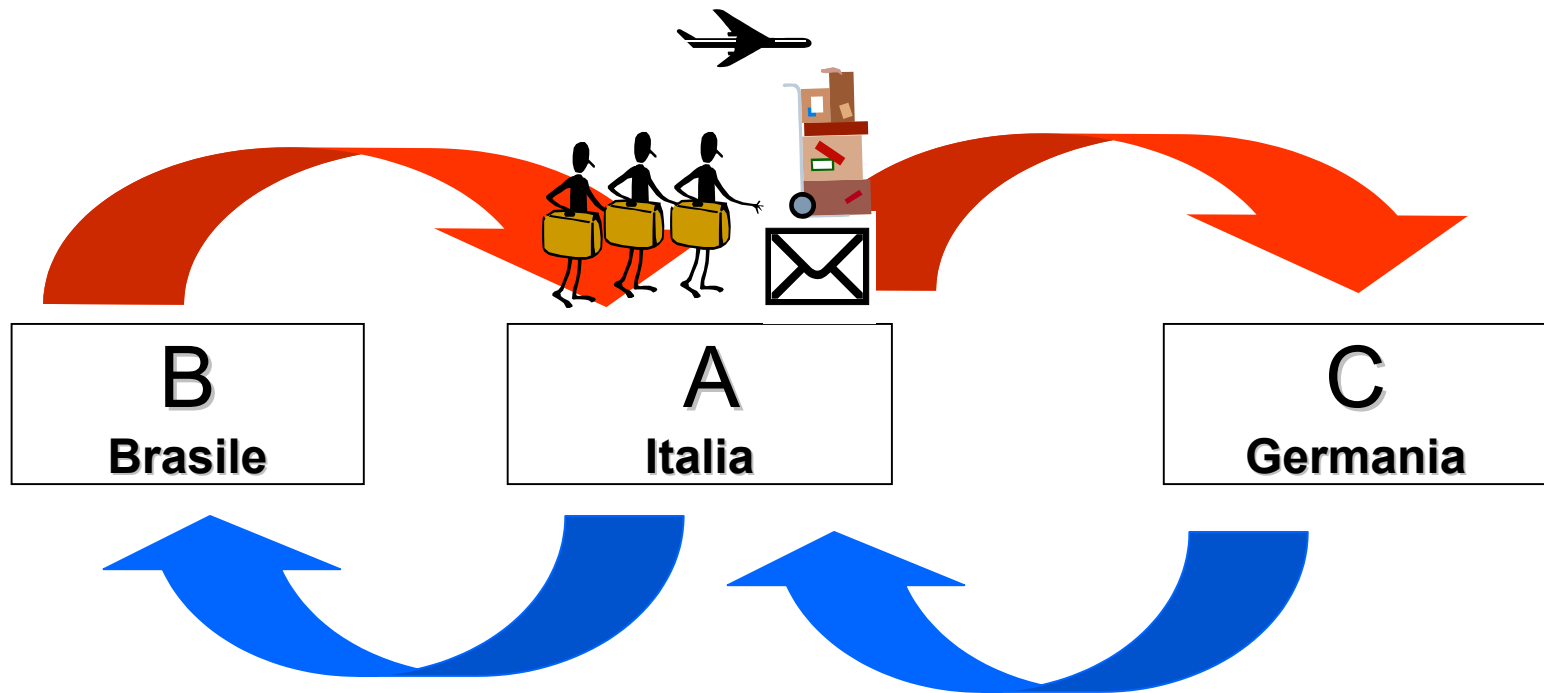


# 5a

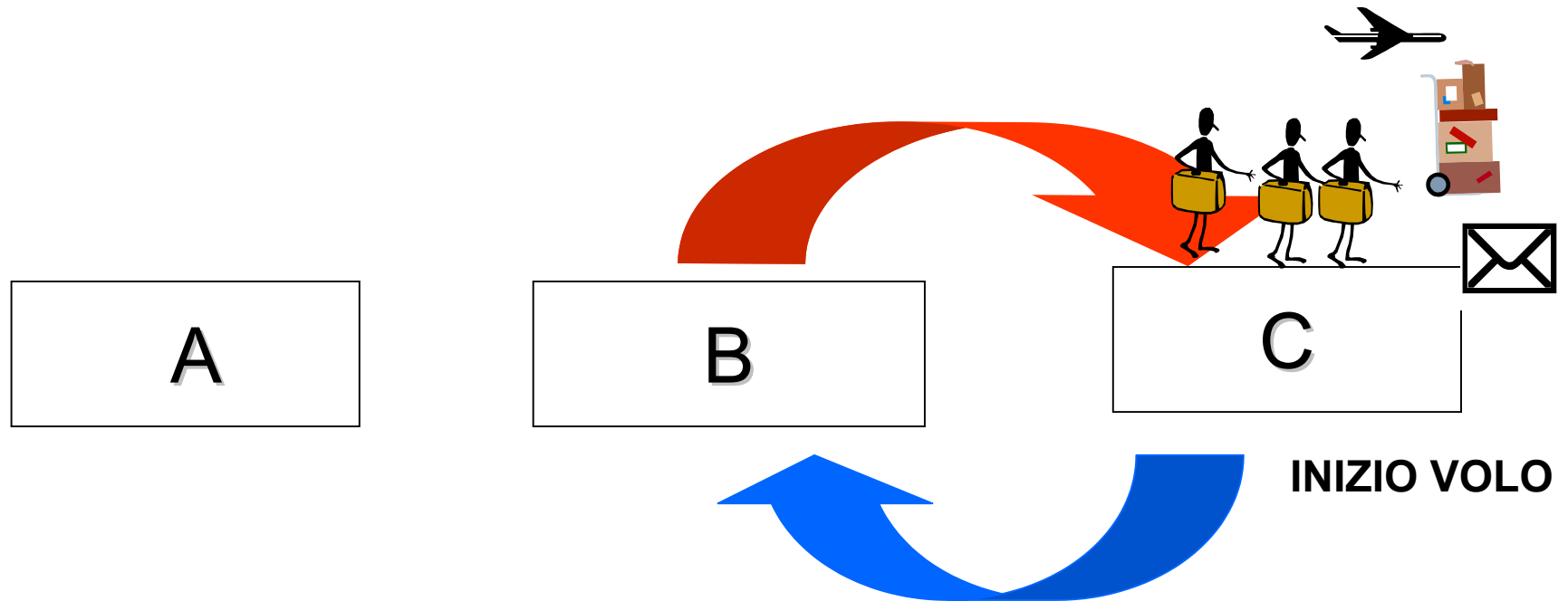
Diritto per il vettore di nazionalità dello Stato A, che inizi il proprio servizio nello stesso Stato A, di imbarcare nello Stato B traffico destinato allo Stato C (e viceversa).



**6a** Diritto di un vettore di nazionalità dello Stato **A** (intermedio geograficamente tra **B** e **C**) di imbarcare traffico nello Stato **B** trasportandolo nel proprio territorio (4° liberta) e facendolo proseguire per sbarcarlo nello Stato **C** (3° liberta)(e viceversa).

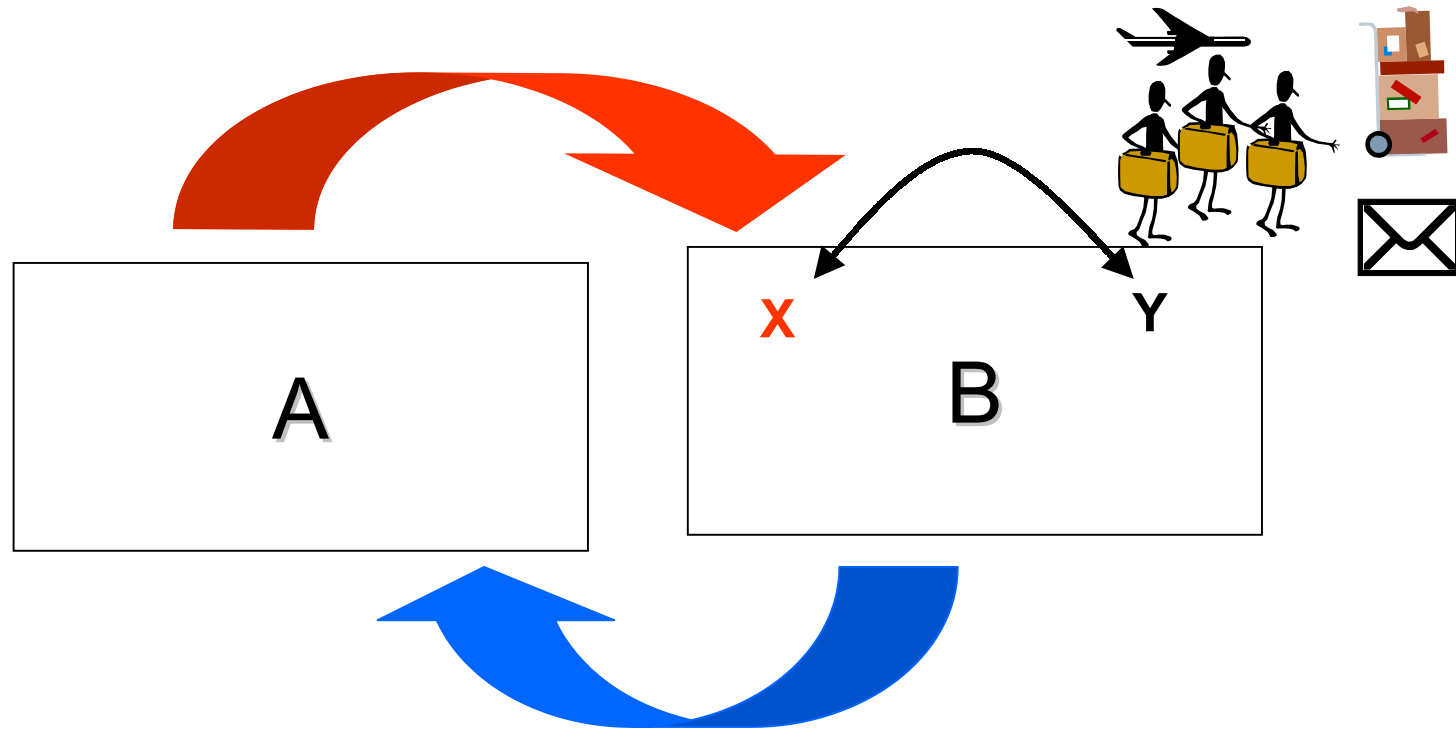


**7a** Diritto di un vettore di nazionalità dello Stato A, che **non** inizia il proprio servizio nello stesso Stato A, di imbarcare traffico nello Stato B e di sbarcarlo nello Stato C (e viceversa).



**8a**

Diritto per il vettore di nazionalità dello Stato A di imbarcare traffico in uno scalo (X) dello Stato B e di sbarcarlo in un altro scalo (Y) dello stesso Stato B (cabotaggio).



# OPR = OBIETTIVI DI PROVENTO

## Schema Classi- Tipologia Tarrifaria

1

- MAGNIFICA (DG-CH)
- BUSINESS (DG-CH)
- BUSINESS C2

3

- FULL ECONOMY
- FULL DG-CH
- CORPORATE ECONOMY
- ALICARD 20% (NAZ)

2

- CORPORATE MAGNIFICA
- CORPORATE BUSINESS

4

- EXCN
- BUDGET (NAZ)
- MARITTIMI
- LAVORATORI
- PELLEGRINI

# OPR = OBIETTIVI DI PROVENTO

## Schema Classi- Tipologia Tariffaria

5

- PEX-APEX
- IT (escluso from TYO)
- GRUPPI(escl. from TYO)
- MILITARI

7

- FORMULE
- DEEP
- IT-GV (from TYO)
- Fideraggio voli charter
- Visit Italy

6

- Super PEX/APEX
- Super SAVER
- S.PEX NO REFUND (USA)
- GIOVANI
- SENIOR
- STUDENTI
- POSEIDON

8

- 3a-4a
- 6a
- DEEP
- TARIFFE x CTS
- ID&AD ( fino a 75%)
- NON riconducibili