

КАК СТАТЬ СУБАГЕНТОМ по продаже авиаперевозок

2011

ОСНОВНАЯ МИССИЯ АГЕНТСТВА: ПРОДАЖА АВИАЦИОННЫХ БИЛЕТОВ ЧЕРЕЗ СУБАГЕНТСКУЮ СЕТЬ. ДЛЯ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ:

ООО «АВИА ЦЕНТР» является агентом крупнейшего национального перевозчика ОАО «Аэрофлот Российские авиалинии», по итогам продаж за последние 3 года 2010 года «АВИА ЦЕНТР» занимает почетное второе место в рейтинге агентов «Аэрофлота» на территории РФ по объему проданных пассажирских перевозок.

ООО «АВИА ЦЕНТР» аккредитовано в ТКП (ЗАО «Транспортная Клиринговая Палата»), что дает возможность продажи билетов на рейсы всех российских авиакомпаний (выполняемых как на внутренних воздушных линиях так и международных маршрутах), а также ряда иностранных перевозчиков. По итогам продаж за 2010 год входит в пятерку крупнейших агентств нашей страны.

ООО «АВИА ЦЕНТР» аккредитовано в ИАТА (код 92-2 2341 2), имеет прямые агентские соглашения более чем с сотней авиакомпаний, в том числе: ОАО «АЭРОФЛОТ – Российские авиалинии», ОАО «Авиакомпания ТРАНСАЭРО», ОАО «Авиакомпания «Сибирь», ОАО «Авиакомпания «Россия», LUFTHANSA, SWISS, AUSTRIAN AIRLINES, AIR FRANCE, KLM, LOT, ALITALIA, BRITISH AIRWAYS, BMI, CZECH AIRLINES, CYPRUS AIRWAYS, DELTA AIRLINES, EL AL ISRAEL AIRLINES, EMIRATES, ETIHAD AIRWAYS, FINNAIR, Hong Kong Airlines, IBERIA, MALEV, QATAR AIRWAYS, SkyExpress, Brussels Airlines, TURKISH AIRLINES, THAI AIRWAYS, UNITED AIRLINES, VIETNAM AIRLINES.

Агентство «АВИА ЦЕНТР» располагает возможностью подключения практически ко всем системам бронирования, используемым на территории РФ: AMADEUS, Gabriel (сессии а/к «Трансаэро» и а/к «Сибирь»), Galileo, Sabre, ЗАО «Сирена-Трэвел».

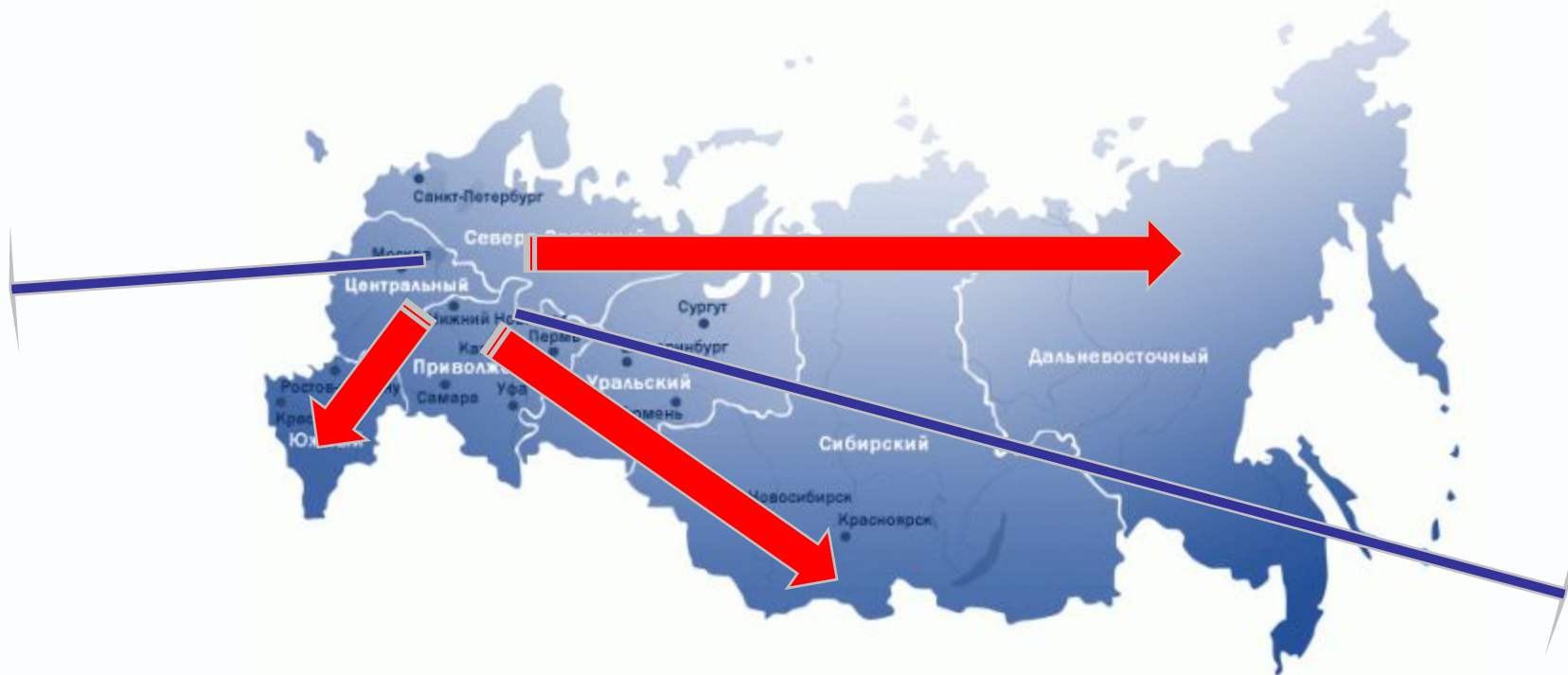
Совместно с уполномоченным учебным центром оказывает помощь в подготовке персонала для продажи авиационных билетов, повышении квалификации у работающих сотрудников.

Более двух сотен российских туристических компаний выбрали нас в качестве своего партнера по продаже авиабилетов, сеть офисов продаж насчитывает около 600 офисов в Москве и 53 регионах РФ.

КЛАССИФИКАЦИЯ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК в зависимости от принципа организации полетов

- **РЕГУЛЯРНЫЕ** перевозки выполняются авиакомпаниями на основании утвержденного МТ РФ расписания полетов воздушных судов на летний (зимний) период.
- **ЧАРТЕРНЫЕ** перевозки выполняются авиакомпаниями на основании разовых заявок от организаций. Как правило, чартерные рейсы не представлены в расписании полетов и не имеют деление салонов самолета на классы обслуживания и бронирования

КЛАССИФИКАЦИЯ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК по территориальному признаку



(ВВЛ) ВНУТРЕННИХ ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЯХ -
Перевозки выполняемые на рейсах внутри РФ и стран СНГ

(МВЛ) МЕЖДУНАРОДНЫХ ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЯХ
Перевозки выполняемые на рейсах за пределы РФ

ИСТОРИЯ

До 1992 года на территории СССР
выполняла полеты одна авиакомпания – «АЭРОФЛОТ»,
билеты на рейсы которой продавались в кассах одного агентства- ГАВС.



Авиакомпания АЭРОФЛОТ



Бланки
билетов

Выручка от
продажи



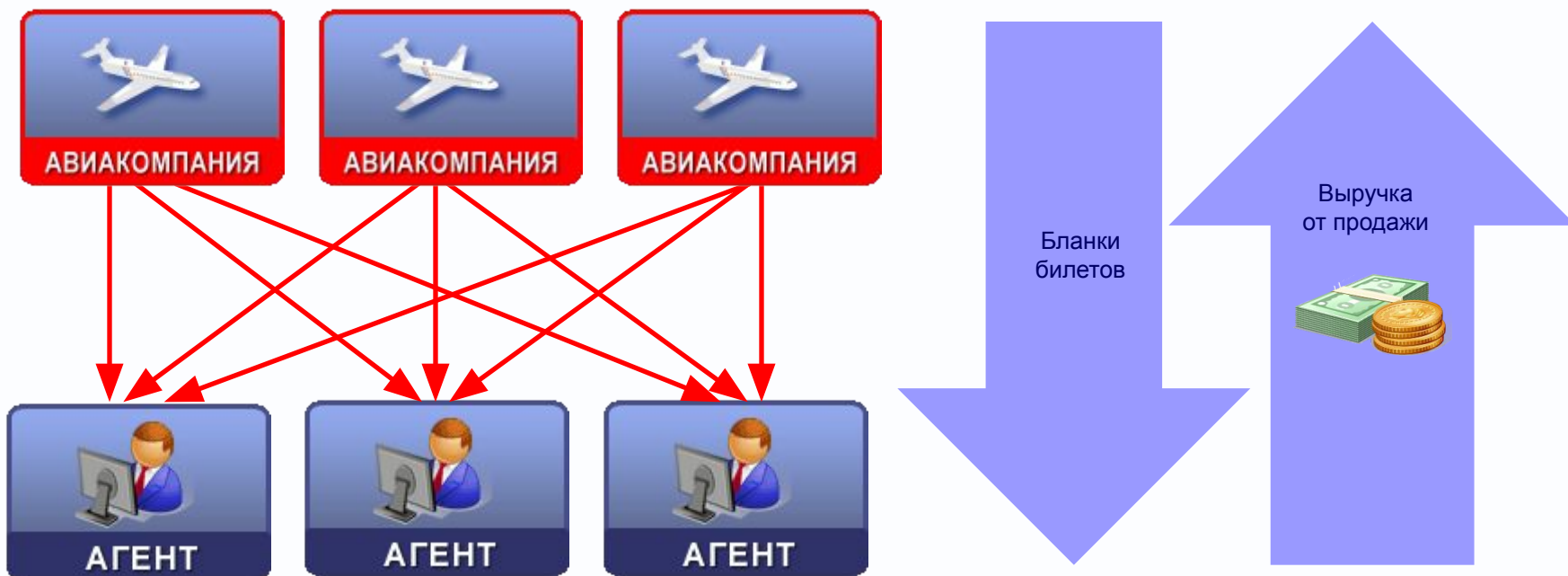
Главное агентство воздушных сообщений МГА СССР

2011

ИСТОРИЯ

ПОСЛЕ 1992 ГОДА СИТУАЦИЯ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛАСЬ появилось большое число Агентов и авиакомпаний:

Агенты заключают договора с разными авиакомпаниями и оформляют авиабилеты, забронированные в различных глобальных системах бронирования. За проданные авиаперевозки Агенты получают от авиакомпании комиссионное вознаграждение. Выручка по продаже авиабилетов перечисляется в авиакомпанию за вычетом комиссионного вознаграждения

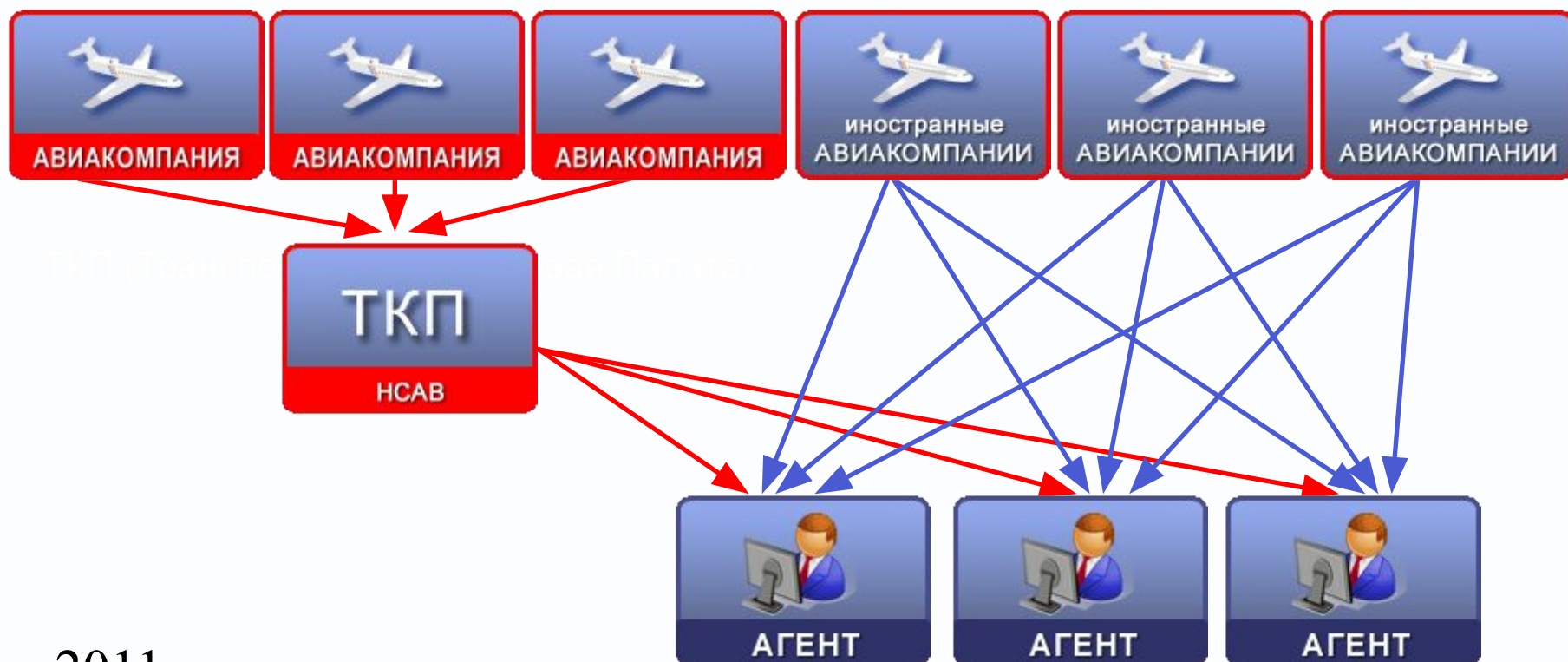


2011

ИСТОРИЯ

ДАЛЕЕ СИТУАЦИЯ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛАСЬ после образования российской системы взаиморасчетов НСАВ ТКП

Агенты заключают договоры с ТКП и получают НЕЙТРАЛЬНЫЕ бланки авиабилетов, на которых оформляют авиаперевозки на рейсах авиакомпаний, имеющих договор с ТКП. Для бронирования рейсов при оформлении на бланках НСАВ ТКП, в основном используется АСБ «СИРЕНА-ТРЭВЕЛ».

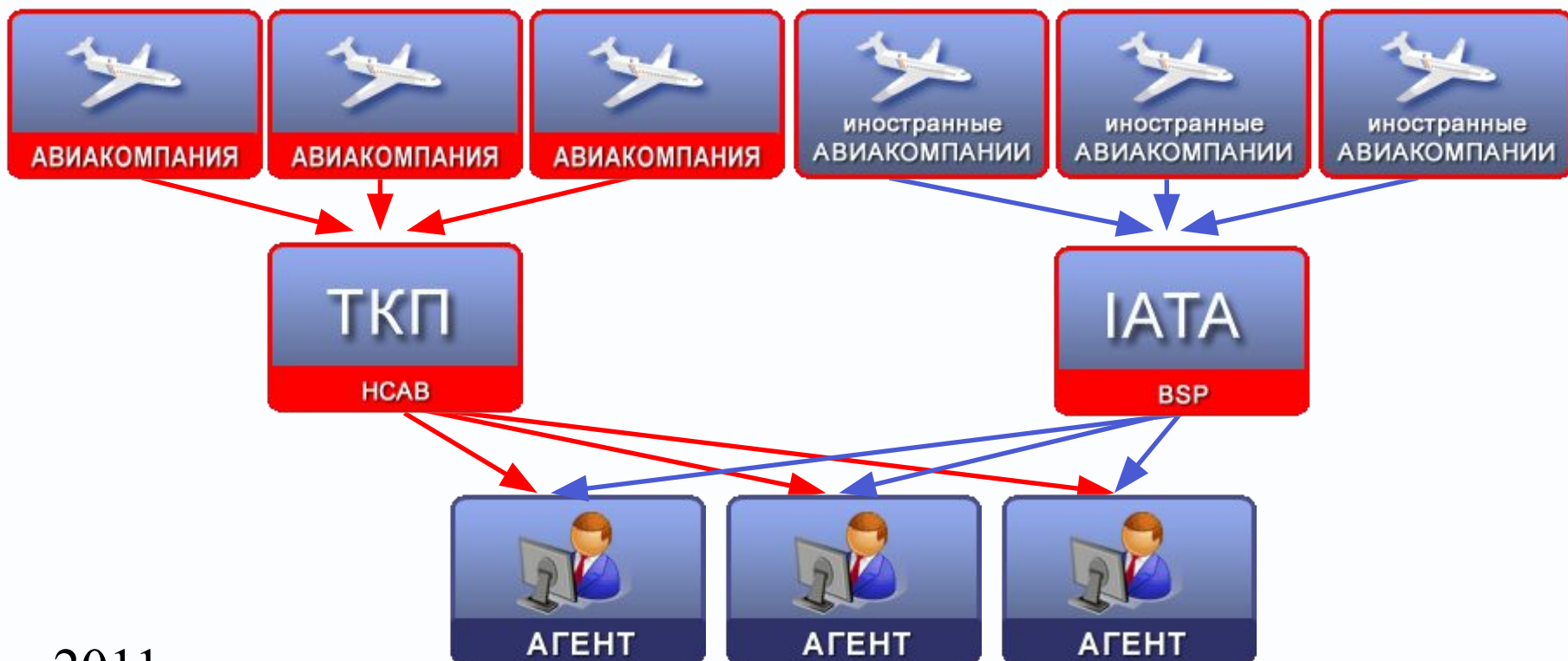


2011

ИСТОРИЯ

ДАЛЕЕ СИТУАЦИЯ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛАСЬ с появлением на Российском рынке BSP IATA в 2008 году

Агенты заключают договоры с ТКП и получают НЕЙТРАЛЬНЫЕ бланки авиабилетов, на которых оформляют авиаперевозки на рейсах авиакомпаний, имеющих договор с ТКП. Для бронирования рейсов при оформлении на бланках HСAB ТКП, в основном используется АСБ «СИРЕНА-ТРЭВЕЛ» Агенты заключают договоры с авиакомпаниями - членами BSP IATA (International Air Transport Association) и оформляют авиаперевозки на рейсах авиакомпаний, имеющих договор с BSP. Для бронирования рейсов при оформлении на бланках BSP, используются АСБ AMADEUS или Galileo, или Sabre.

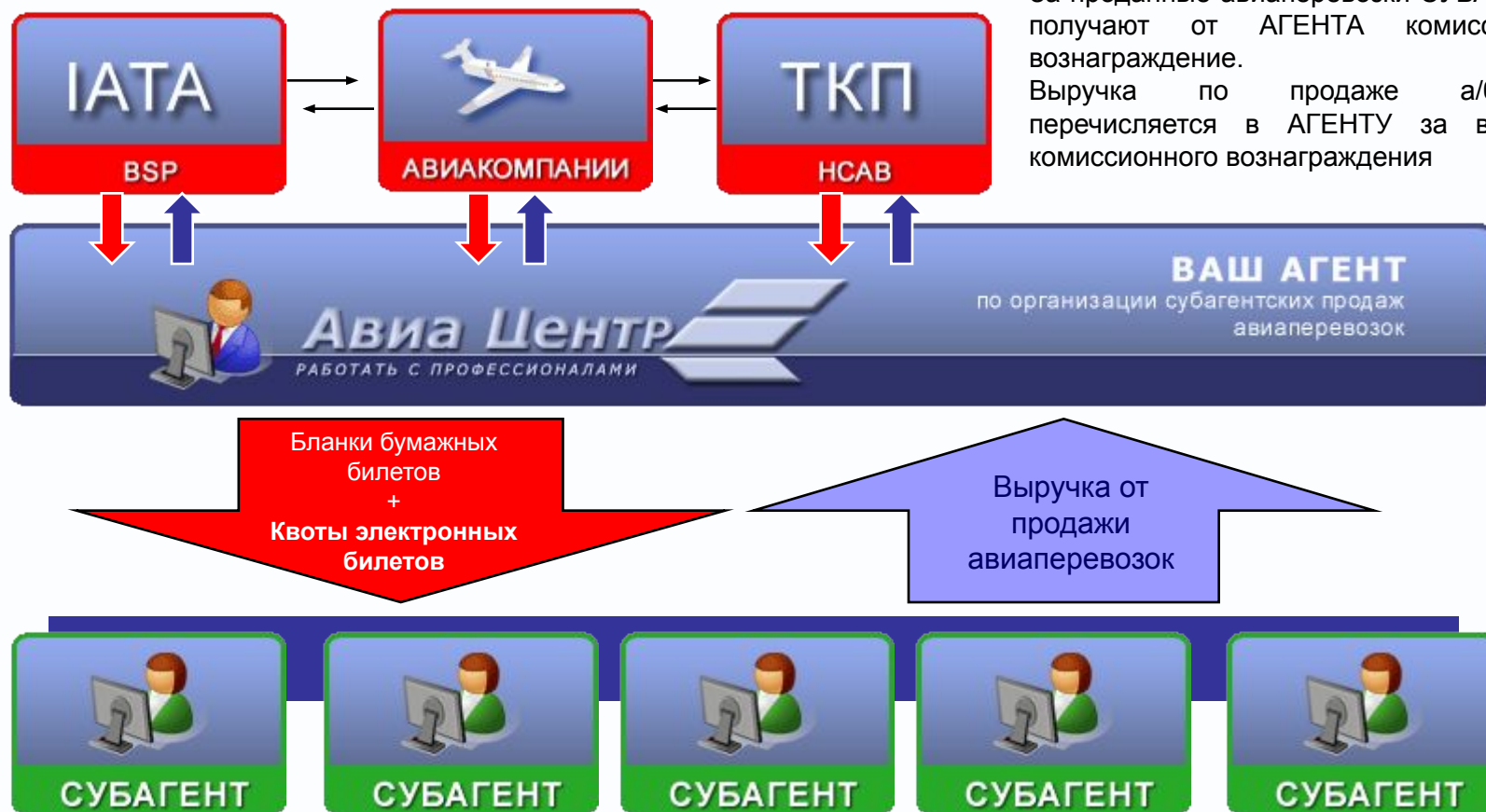


2011

СХЕМА РАБОТЫ СУБАГЕНТА ПО ПРОДАЖЕ АВИАПЕРЕВОЗОК

СБАГЕНТЫ заключают договор с АГЕНТОМ и получают квоты электронных билетов или бланки билетов, на которых оформляют авиаперевозки на рейсах авиакомпаний, имеющих договор с ТКП или IATA + бланки авиабилетов авиакомпаний, с которыми есть договор у АГЕНТА.

За проданные авиаперевозки СУБАГЕНТЫ получают от АГЕНТА комиссионное вознаграждение. Выручка по продаже а/билетов перечисляется в АГЕНТУ за вычетом комиссионного вознаграждения



РЕКОМЕНДУЕМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

**Бронирование, продажа и оформление авиабилетов
на рейсы различных авиакомпаний производится посредством
Автоматизированных Систем бронирования (в дальнейшем АСБ, GDS)**

Более 100 российских авиакомпаний, выполняющих в основном рейсы на ВВЛ и более 20 иностранных а/к на МВЛ; можно оформлять используя:

НЕЙТРАЛЬНЫЕ бумажные бланки и электронные билеты (ЕТ)

НСАВ ТКП

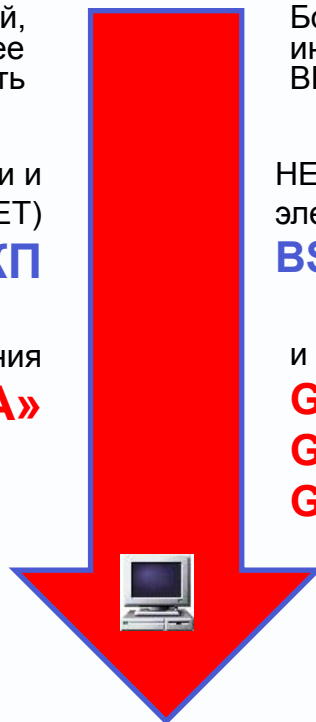
и систему бронирования
АСБ «СИРЕНА»

Более 80 российских авиакомпаний, и более 300 иностранных а/к, выполняющих рейсы на МВЛ и ВВЛ; можно оформлять используя:

НЕЙТРАЛЬНЫЕ электронные билеты (ЕТ)

BSP IATA

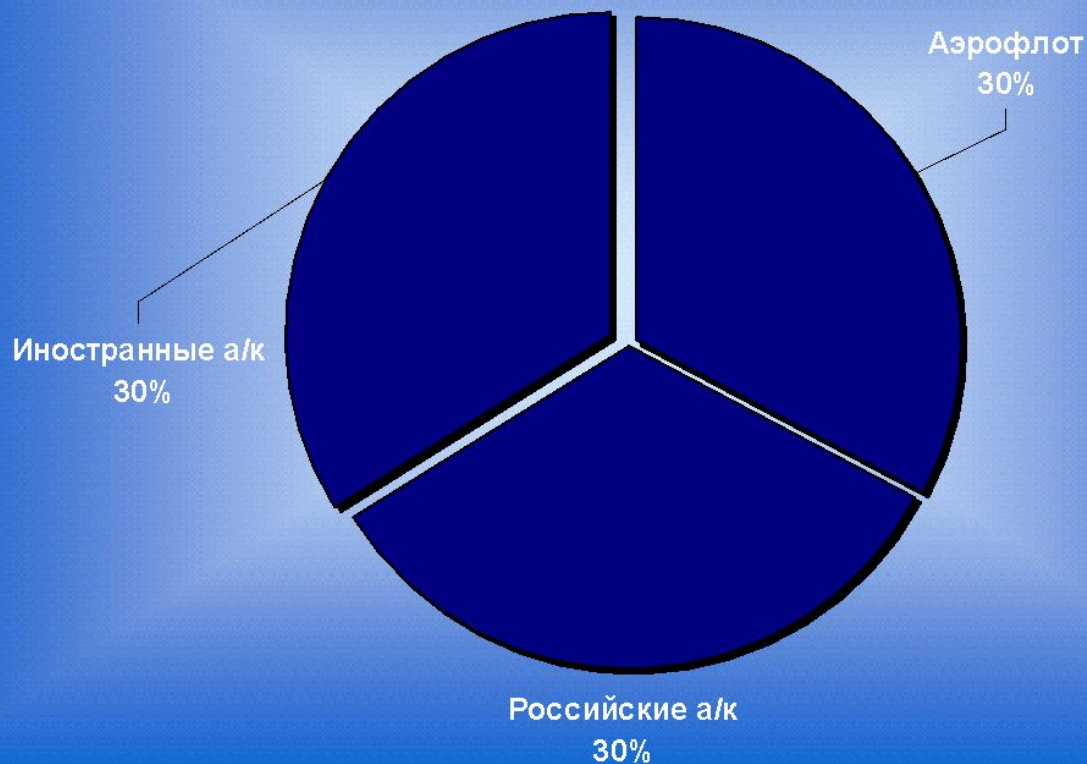
и системы бронирования
GDS «AMADEUS»
GDS «GALILEO»
GDS «SABRE»



Терминалы всех АСБ могут быть подключены на одном рабочем месте (одном компьютере) через Интернет соединение.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Распределение продажи авиабилетов
в начинающих агентствах по типам авиакомпаний



2011

РЕКОМЕНДУЕМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Таким образом, 100% спроса населения на авиабилеты удовлетворяют следующие варианты комбинаций АСБ:

- бронирование производится в АСБ AMADEUS или Galileo, или Sabre на рейсы а/к «Аэрофлот - Российские авиалинии», ОАО «Авиакомпания ТРАНСАЭРО», ОАО «Авиакомпания Россия», выполняющие практически 90% рейсов на МВЛ на территории РФ.
- бронирование производится в АСБ «СИРЕНА». На рейсы более 100 российских а/к, оформляемых на бумажных или электронных бланках ТКП (сток ТКП), выполняющих в основном рейсы на ВВЛ и более 20 иностранных а/к на МВЛ, бронирование производится в АСБ «СИРЕНА».
- бронирование производится в АСБ AMADEUS или Galileo, или Sabre на рейсы иностранных авиакомпаний. На нейтральных электронных бланках BSP IATA (сток BSP).



1-й вариант –

АСБ AMADEUS и «СИРЕНА»



2-й вариант –

АСБ GALILEO и «СИРЕНА»



3-й вариант –

АСБ Sabre и «СИРЕНА»

АККРЕДИТАЦИЯ АВИАКАССЫ УСЛОВИЯ АККРЕДИТАЦИИ АГЕНТСТВ ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПРОДАЖУ ПЕРЕВОЗОК НА БСО НСАВ ТКП

ТРЕБОВАНИЯ К ПУНКТАМ ПРОДАЖИ АГЕНТСТВА

- Пункты продажи агентства должны быть расположены в помещениях, имеющих статус нежилых. Оснащены оборудованием, необходимым для обеспечения продажи авиаперевозок, сохранности денежных средств, бланков и штампов ТКП;

Каждый пункт продажи агентства должен иметь:

- вывеску с названием агентства и режимом работы авиакасси;
- сейф (напольный);
- тревожную кнопку;
- правила перевозки пассажиров и багажа на воздушном транспорте РФ;
- руководство по бронированию и оформлению авиаперевозок на БСО НСАВ ТКП (приобретается в офисе ООО «АВИА ЦЕНТР»);
- инструкции по работе с АСБ (приобретается в офисе ООО «АВИА ЦЕНТР»);
- приказ об утверждении взимаемых сборов и прейскуранта цен;
- помещения пунктов продажи агентства должны быть оборудованы пожарной и охранной сигнализацией.

АККРЕДИТАЦИЯ АВИАКАССЫ УСЛОВИЯ АККРЕДИТАЦИИ АГЕНТСТВ ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПРОДАЖУ ПЕРЕВОЗОК НА БСО НСАВ ТКП

ПЕРСОНАЛ

Персонал агентства, осуществляющий продажу авиаперевозок и оформление перевозочных документов на бланках ТКП (бумажных или электронных), должен иметь сертификаты, полученные в аккредитованных учебных центрах по программам ТКП.

Агентство должно представить документы, подтверждающие квалификацию и опыт работы персонала, осуществляющего продажу авиаперевозок (копии сертификатов установленного образца), выданных аккредитованными ТКП центрами подготовки персонала, выписки из трудовой книжки, приказ о приеме на работу, договор о полной материальной ответственности);

ПРЕИМУЩЕСТВА

Преимущества организации продажи авиабилетов через АВИА ЦЕНТР

- АГЕНТ является сетевым агентством, в первую очередь нацеленным на работу с субагентской сетью, все технологические процессы компании подчинены единой цели: с АГЕНТОМ ДОЛЖНО БЫТЬ УДОБНО РАБОТАТЬ.
- У АГЕНТА на сегодняшний день представлен один из самых широких спектров бланков и ЕТ (электронных бланков): ТКП, ОАО «Аэрофлот - Российские авиалинии», ОАО «Авиакомпания ТРАНСАЭРО», ОАО «Авиакомпания «Сибирь», ОАО «Авиакомпания «РОССИЯ», более 95 иностранных авиакомпаний. В одном офисе Вы можете как приобрести авиабилет практически в любую точку земного шара, так и получить сток бланков (или квоты электронных номеров ЕТ) для выписки у себя в офисе;
- Универсальная форма отчетности по проданным авиабилетам позволит Вам сэкономить время на подготовке декадных отчетов и не требует отдельного специалиста ([программа «Лира»](#))
- Наш специалист выезжает к Вам в офис и устанавливает все системы бронирования (либо корректирует работу Вашего системного администратора) – таким образом мы сдаем рабочее место авиакассира «под ключ»;
- Наличие уполномоченного учебного центра позволяет готовить специалистов по продаже авиабилетов со знанием всех систем бронирования;
- Возможность размещения на сайте СУБАГЕНТА [модуля ОНЛАЙН бронирования билетов](#)

ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ПРОДАЖИ АВИАБИЛЕТОВ

Исходные данные: необходимо организовать рабочее место для одного авиакассира с ежедневным графиком работы.

№	Наименование	кол-во	цена, рубли	стоимость
	Рабочее место			
1	стол и стул	1	4 000р.	4 000р.
2	сейф	1	6 000р.	6 000р.
3	компьютер и монитор	1	20 000р.	20 000р.
4	БПУ OKI ML390FB или OKI6300	1	22 800р.	22 800р.
5	дополнительное оборудование	1	500р.	500р.
	Обучение кассира			
6	на АСБ "SABRE" или "AMADEUS"	1	7 700р.	7 700р.
7	на АСБ "Сирена"	1	13 300р.	13 300р.
	Работы по подключению АСБ			
8	установка Интернет	1	3 000р.	3 000р.
9	подкл-е АСБ, аккредитация в ТКП	1	3 300р.	3 300р.
	ИТОГО единовременных расходов		80 600р.	80 600р.

ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ПРОДАЖИ АВИАБИЛЕТОВ

РАСЧЕТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ЗАТРАТ НА СОДЕРЖАНИЕ КАССЫ ПО ПРОДАЖЕ АВИАБИЛЕТОВ

№	Наименование статьи затрат	Сумма	Кол-во	ИТОГ
1	Заработная плата кассиров	40 000р.	1	40 000р.
2	налоги	18 000р.	1	18 000р.
3	Абон. плата за терминалы АСБ	1 850р.	1	1 850р.
4	Расходы на интернет и связь	700р.	1	700р.
5	Другие расходы	2 000р.	1	2 000р.
6	Аренда помещения	15 000р.	1	15 000р.
	ИТОГО расходов			77 550р.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖИ АВИАБИЛЕТОВ

Исходные данные:

Средняя стоимость одного билета на международных рейсах (МВЛ) составляет 15 000 рублей, комиссионное вознаграждение субагента составляет 3% от тарифа (450 р. с каждого билета), сумма сервисных сборов, взимаемых за 1 билет на МВЛ «Аэрофлот» составляет в среднем 5%. ИТОГО доходность с одного а/б составляет 1200 рублей.

Средняя стоимость одного билета на внутренних рейсах (ВВЛ) составляет 7 000 рублей, комиссионное вознаграждение субагента составляет в среднем 4% от тарифа (280 р. с каждого билета), сумма сервисных сборов, взимаемых за 1 билет на ВВЛ составляет в среднем 150 руб. ИТОГО доходность с одного а/б составляет 430 рублей.

Сумма сервисных сборов зависит от различных факторов и определяется рынком.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ГОДА РАБОТЫ

Месяц работы	Билеты на МВЛ		Билеты на ВВЛ		ИТОГО ДОХОД		Расход	Сальдо
	кол-во	доход	кол.	доход	кол-во	доход		
субагента								-80 600р.
1	5	6 000р.	10	4 300р.	15	10 300р.	77 550р.	-147 850р.
2	10	12 000р.	15	6 450р.	25	18 450р.	77 550р.	-59 100р.
3	15	18 000р.	20	8 600р.	35	26 600р.	77 550р.	-50 950р.
4	20	24 000р.	25	10 750р.	45	34 750р.	77 550р.	-42 800р.
5	25	30 000р.	30	12 900р.	55	42 900р.	77 550р.	-34 650р.
6	30	36 000р.	35	15 050р.	65	51 050р.	77 550р.	-26 500р.
7	35	42 000р.	40	17 200р.	75	59 200р.	77 550р.	-18 350р.
8	40	48 000р.	45	19 350р.	85	67 350р.	77 550р.	-10 200р.
9	45	54 000р.	50	21 500р.	95	75 500р.	77 550р.	-2 050р.
10	50	60 000р.	55	23 650р.	105	83 650р.	77 550р.	6 100р.
11	55	66 000р.	60	25 800р.	115	91 800р.	77 550р.	14 250р.
12	60	72 000р.	65	27 950р.	125	99 950р.	77 550р.	22 400р.

ВЫВОД: На самоокупаемость можно выйти при продаже приблизительно 105 билетов в месяц в Экономическом классе бронирования.

ВЫВОДЫ

- Используя возможности, имеющиеся у компании «АВИА ЦЕНТР», возможна организация продажи авиабилетов «под ключ» в офисе СУБАГЕНТА в кратчайшие сроки (от 15 дней с момента предоставления полного пакета документов до первого самостоятельно забронированного билета в вашем офисе);
- Деятельность по продаже авиабилетов является совершенно отдельным видом бизнеса, который требует некоторых финансовых затрат на этапе запуска;
- Организация продажи авиабилетов на первом этапе при объеме продаж более 3 000 000 рублей в месяц целесообразна на основе субагентской деятельности.

ЧТО ДЕЛАТЬ

ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ СУБАГЕНТСКИХ ПРОДАЖ АВИАПЕРЕВОЗОК

- Позвонить по т.: +7 (495) 980-73-23 в Отдел по работе с субагентами!
- Заключить договор на аренду помещения под авиакассу;
- Подобрать квалифицированных сотрудников;
- Заключить Субагентский договор с ООО «АВИА ЦЕНТР»;
- Пройти процесс аккредитации пункта продажи в качестве субагента ООО «АВИА ЦЕНТР»;
- Получить технологию составления отчетов (в отделе по работе с субагентами);
- Получить квоты электронных билетов (авиабилеты и квитанции разных сборов).

НАШИ КОНТАКТЫ

ООО «АВИА ЦЕНТР»
Отдел по работе с субагентами
Тел.: +7 (495) 980-73-23
E-mail: subagent@avia-centr.ru