



دورة إدارة إيرادات شركات الطيران وتخطيط الشبكة: مخزون المقاعد وربحية الخطوط



دورة إدارة إيرادات شركات الطيران وتخطيط الشبكة: مخزون المقاعد وربحية الخطوط

مقدمة:

دورة إدارة إيرادات شركات الطيران وتخطيط الشبكة دورة تدريبية مدتها خمسة أيام لفرق تخطيط الشبكة وإدارة الإيرادات والتسعير والتحليل التجاري في شركات الطيران، تنتهي بإعداد خطة مسار وإدارة إيرادات لخط جديد في حالة عملية. تخسر الناقلات جزءاً من هامشها حين تفتح خطوطاً بناءً على طلب متفائل، وتضع جداول لا تتوافق مع موجات الربط في المحور، وتحمي فئات الحجز بالتقدير، وتحدد الحجز الزائد دون حساب المقاعد الفارغة. يمارس المرشحون التنبؤ بالحجوزات أو وضع الأسعار أو بناء الجداول في عملهم، ويبنون خلال الدورة نماذج عديدة من بيانات المسارات ومنحنيات الحجز والمخزون. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في إدارة الإيرادات.

أهداف الدورة:

- تقييم خط جديد مقترح بتقدير حجم السوق والطلب المفقود والطلب المستعاد وقائمة أرباح وخسائر المسار قبل إدراجه في الجدول
- تصميم موجات المحور وتكرارات الرحلات المباشرة بين نقطتين وتخصيص طرازات الأسطول للرحلات وفق الطلب وقيود الربط والطائرات
- التنبؤ بطلب الركاب حسب فئة الحجز باستخدام منحنيات الحجز التراكمية وتقدير الطلب غير المقيد من البيانات المقيدة
- تحديد حدود الحجز المتداخلة ومستويات الحماية بقاعدة Littlewood وطريقة EMSR-b، وتحديد مستوى الحجز الزائد مقابل تكلفة عدم الحضور ورفض الصعود
- التحكم في المخزون حسب المنشأ والوجهة بأسعار العطاء وتكلفة الإزاحة بحيث تقيم رحلات الربط مقابل الحركة المحلية
- إعداد خطة مسار وإدارة إيرادات بأهداف الإيرادات الإضافية والتوزيع ومؤشرات الأداء لخط جديد في حالة عملية

الفئة المستهدفة:

- فرق تخطيط الشبكة المسؤولة عن اختيار المسارات وقرارات التكرار وبناء الجداول الموسمية
- محللو إدارة الإيرادات المسؤولون عن توقعات الطلب وضوابط فئات الحجز ومستويات الحجز الزائد
- فرق التسعير المسؤولة عن سلاسل الأسعار وشروط الأسعار وإيداع الأسعار التنافسية
- فرق التخطيط التجاري المسؤولة عن تقارير ربحية المسارات ودراسات الجدوى للخطوط الجديدة
- فرق المبيعات والتوزيع المسؤولة عن استراتيجية القنوات وعقود الشركات وعروض المنتجات الإضافية

محاوِر الدورة:

اليوم 1: اقتصاديات شركات الطيران ومؤشرات الإيراد للوحدة ودورة التخطيط التجاري

- دورة التخطيط التجاري من الشبكة بعيدة المدى إلى مراقبة المغادرة
- تحليل العلاقة بين RASK و CASK والعائد ومعامل الحمولة
- حساب معامل الحمولة عند نقطة التعادل حسب طول القطاع
- خريطة شرائح الركاب لرجال الأعمال والسياحة وزيارة الأقارب
- بطاقة تقييم نضج إدارة الإيرادات للوضع الراهن لدى الناقل

اليوم 2: تصميم الشبكة وتقييم المسارات وبناء جدول الرحلات

- المفاضلة بين نموذج المحور والأطراف ونموذج الرحلات المباشرة
- هيكل موجات الربط في المحور وخيارات المحور المتدفق
- دراسة جدوى خط جديد بتقدير حجم السوق والحصة
- نموذج الطلب المفقود والمستعاد لقائمة أرباح وخسائر المسار
- تخصيص الأسطول بمواءمة سعة الطائرة مع طلب الرحلة

اليوم 3: التنبؤ بالطلب وهياكل الأسعار والتحكم في مقاعد القطاع الواحد

- التنبؤ بمنحنى الحجز التراكمي وتقدير الطلب غير المقيّد
- تصميم سلم الأسعار بحواجز الأسعار وربطه بفئات الحجز
- قاعدة Littlewood لفئتين في تحديد مستوى الحماية
- حساب حدود الحجز المتداخلة بطريقتي EMSR-a و EMSR-b
- نموذج مستوى الحجز الزائد بين المقاعد الفارغة وتكلفة رفض الصعود

اليوم 4: إدارة الإيرادات حسب المنشأ والوجهة والإيرادات الإضافية وضبط الأداء

- التحكم بأسعار العطاء حسب المنشأ والوجهة ومنطق تكلفة الإزاحة
- تقييم رحلات الربط مقابل الرحلات المحلية على القطاعات المكتظة
- حزم الإيرادات الإضافية والأسعار ذات العلامة ونسب إلحاق منتجات المقاعد
- تكلفة قنوات التوزيع وواجهة إيداع الأسعار مع فريق التسعير
- لوحة مؤشرات أداء إدارة الإيرادات بمقياس فرصة الإيراد

اليوم 5: بناء النموذج العددي لخطة المسار وإدارة الإيرادات

- موجز حالة الخط الجديد وبناء توقع الطلب
- مقارنة خيارات الجدول والتكرار والأسطول لمسار الحالة
- إعدادات حماية فئات الحجز والحجز الزائد لرحلات الحالة
- اختبار سيناريوهات سعر العطاء والإيرادات الإضافية للحالة
- استكمال خطة المسار وإدارة الإيرادات ومناقشتها أمام لجنة

المهارات التي ستكتسبها:

- تقييم دراسات جدوى المسارات
- هيكلية موجات المحور
- تحليل تخصيص الأسطول
- التنبؤ بمنحنيات الحجز
- التحكم في المخزون المتداخل للمقاعد
- تحسين مستوى الحجز الزائد
- التسعير بأسعار العطاء حسب المنشأ والوجهة
- تخطيط الإيرادات الإضافية

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم خطة مسار وإدارة إيرادات لخط جديد في حالة عملية إلى المدير التجاري أو لجنة الشبكة لاعتمادها نموذجاً لإطلاق الخطوط مستقبلاً
- تقرير ما إذا كان المسار يستحق مكانه في الجدول، وبأي تكرار وسعة، وكم مقعداً يحمى للطلب المتأخر مرتفع العائد
- تفادي إطلاق خطوط خاسرة وبيع مقاعد الربط بأقل من تكلفة إزاحتها والطيران بمقاعد فارغة بسبب حجز زائد متحفظ
- نقل قوالب منحنى الحجز و-EMSR EMSR-b والحجز الزائد وقائمة أرباح المسار إلى فرق الشبكة والتسعير والمبيعات

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشاركون المدير التجاري أو لجنة الشبكة خطة مسار وإدارة إيرادات تحدد توقع الطلب واختيار الجدول والأسطول وحماية فئات الحجز ومستويات الحجز الزائد ومنطق سعر العطاء وأهداف الإيرادات الإضافية ولوحة مؤشرات الأداء لخط جديد. ويستند إليها المخططون في قبول الإطلاق أو رفضه، وفي الاتفاق مع مكتب إدارة الإيرادات على إعدادات المخزون. وبعد الموسم الأول على المسار تقارن الوحدة الحجزات المتوقعة بالفعالية، والطلب المفقود ومعامل الحمولة والعائد وفرصة الإيراد المحققة.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاج المشارك إلى معرفته قبل دورة إدارة إيرادات شركات الطيران وتخطيط الشبكة؟

يكفي أن يعمل المشارك على بيانات الحجز أو الأسعار أو الجداول أو تقارير المسارات، وأن يتعامل بثقة مع الجداول الإلكترونية ومبادئ الاحتمالات. ويساعد إحضار منحنيات حجز أو قائمة أرباح مسار بعد إخفاء هويتها على تطبيق تمارين النمذجة على شبكته.

بم تختلف دورة إدارة إيرادات شركات الطيران وتخطيط الشبكة عن دورات استراتيجية التسعير العامة أو إصدار التذاكر؟

تبنى الدورة حول شبكة الناقل: تقييم المسارات وموجات المحور وتخصيص الأسطول وفئات الحجز المتداخلة والحجز الزائد وأسعار العطاء حسب المنشأ والوجهة. أما دورات التسعير العامة فتتناول التسعير القائم على القيمة في عدة قطاعات، ودورات التذاكر تتناول الحجز وشروط الأسعار في مكتب البيع.

لماذا يهم التحكم حسب المنشأ والوجهة في إدارة إيرادات شركات الطيران؟

يقيم هذا التحكم كل رحلة عبر جميع القطاعات التي تستخدمها، فلا يقبل راكب الربط إلا إذا تجاوز سعره تكلفة إزاحة المقاعد التي يشغلها. أما التحكم على مستوى القطاع وحده فقد يقبل أسعار ربط منخفضة تحجب طلباً محلياً أعلى قيمة.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة إيرادات شركات الطيران وتخطيط الشبكة؟

يعود المشارك بخطة مسار وإدارة إيرادات لخط جديد في حالة عملية، تضم توقع الطلب ومقارنة الجدول والأسطول وإعدادات حماية فئات الحجز والحجز الزائد وسيناريوهات سعر العطاء وأهداف الإيرادات الإضافية ولوحة مؤشرات أداء قابلة للتكييف.