



# Program Rozwoju Ruchu Lotniczego

Nowe podejście do  
rozwoju połączeń  
lotniczych

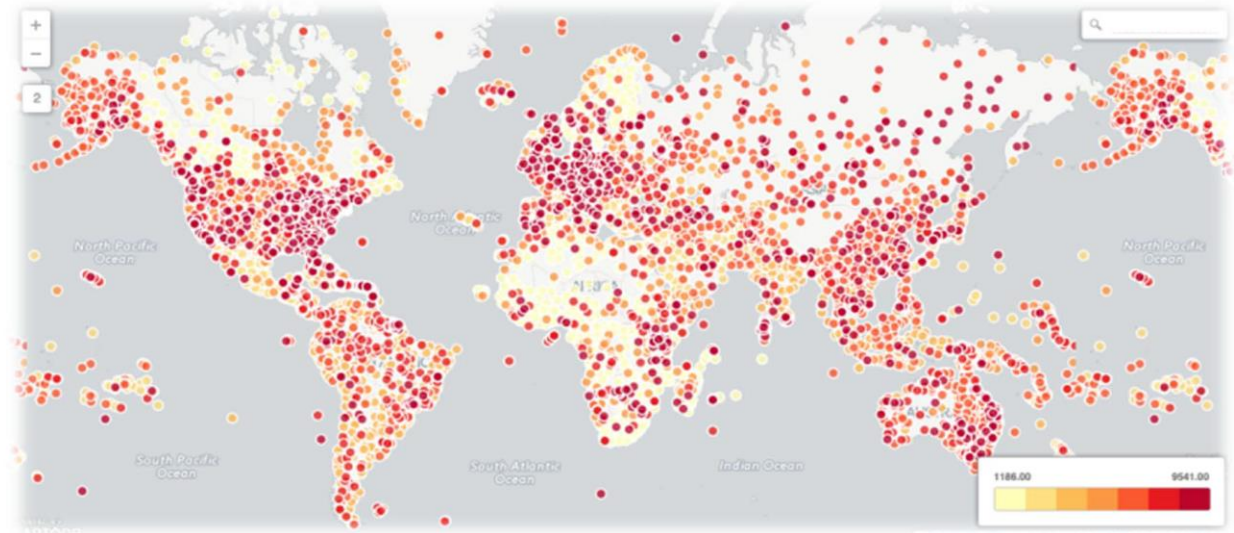




Dotychczasowe podejście  
nie przynosi oczekiwanych  
wyników

# Dotychczasowe podejście do rozwoju połączeń lotniczych – 5 grzechów

1. **Reaktywna** postawa lotnisk
2. **Ograniczona wiedza** lotnisk o potencjale i popycie
3. **Tradycyjne narzędzia:** opłaty marketingowe, zniżki w opłatach lotniskowych, wspólna reklama połączeń
4. **Imitacja działań** innych uczestników rynku
5. Zwyczajowo **brak zaangażowania** lub ograniczone zaangażowanie innych interesariuszy



**Każda destynacja konkuruje z setkami innych o połączenia -  
- o ograniczone zasoby przewoźników**

## Przykład dotychczasowego podejścia: ocena potencjału

### PaxIS:

- Obejmuje wyniki sprzedaży biletów przez agencje zarejestrowane w IATA

### Market Information Data Tapes (MIDT):

- Dane rezerwacyjne z kluczowych Global Distribution Systems (GDS), jak Amadeus, Sabre, Worldspan, Galileo

### Zakres udostępnianych danych o ruchu lotniczym:

- Lotnisko wylotu, lotnisko docelowe, lotnisko transferowe
- Przewoźnik
- Miejsce sprzedaży biletu
- Średnia cena biletu
- Miesiąc podróży
- Klasa podróży

### Quality of Service Index (QSI)

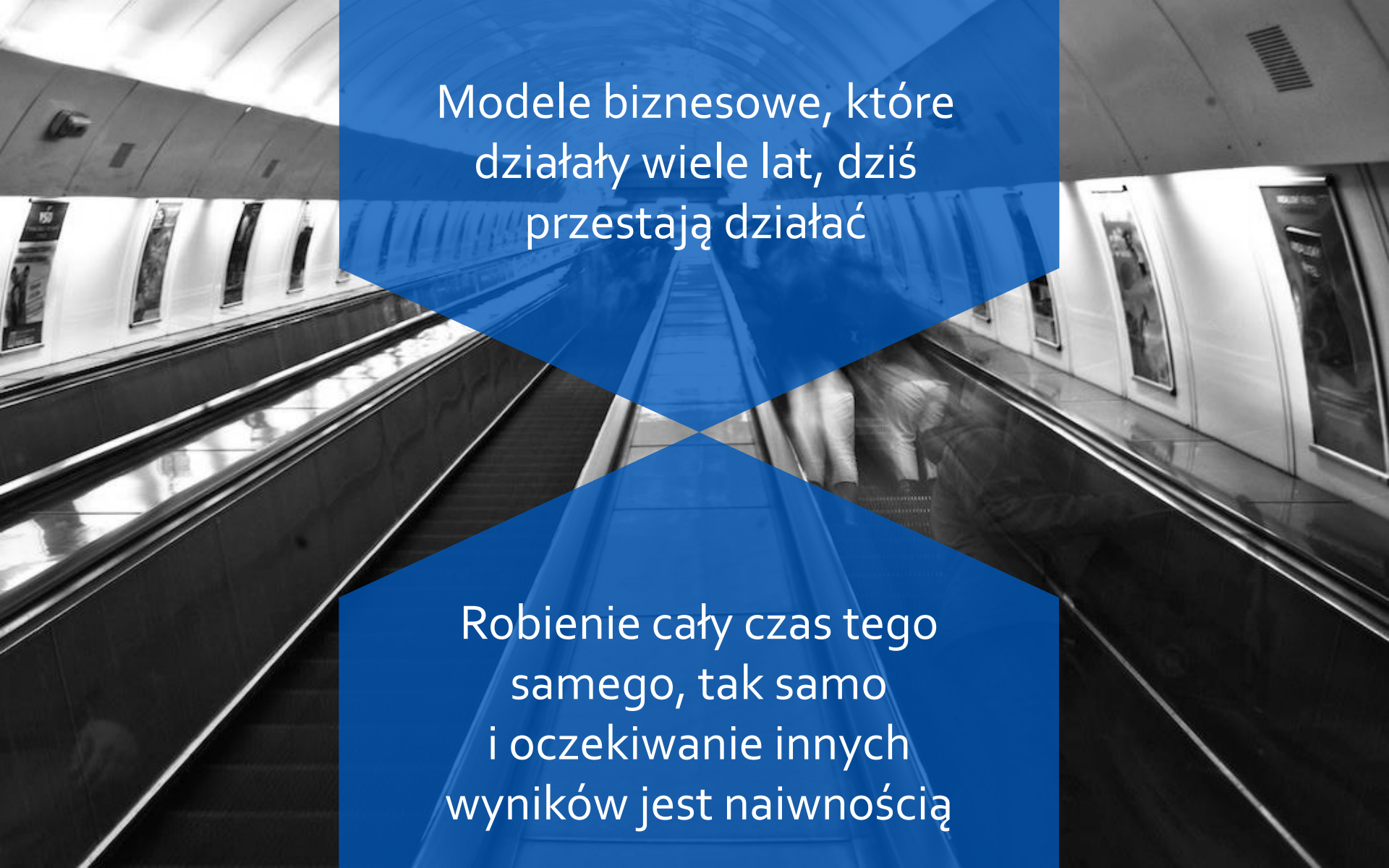
Narzędzie pozwalające przydzielić poszczególnym przewoźnikom udziały rynkowe na wybranym połączeniu biorąc pod uwagę szereg kryteriów, np. : code share, częstotliwość połączeń, czas podróży, typ samolotu.



Dane PaxIS i MIDT nie obejmują sprzedaży bezpośredniej. Ocenia się, że pokrywają od 30 do 65% rzeczywistej sprzedaży w zależności od rynku.

**Brakująca część rynku jest estymowana.**

W konsekwencji mamy do czynienia z szacowaniem trendu na bazie dziurawych danych.

A black and white photograph of a subway station with a blue geometric overlay. The overlay consists of two large, overlapping blue shapes that form a central diamond-like area. The text is placed within these shapes. The background shows a subway platform with tracks, a train, and people walking. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

Modele biznesowe, które  
działały wiele lat, dziś  
przestają działać

Robienie cały czas tego  
samego, tak samo  
i oczekiwanie innych  
wyników jest naiwnością



Nowe podejście

## Nowe podejście do rozwoju ruchu na lotnisku

### Jak jest – 5 grzechów obecnego podejścia

1. **Reaktywna** postawa lotnisk
2. **Ograniczona wiedza** lotnisk o potencjale i popycie
3. **Tradycyjne narzędzia**: opłaty marketingowe, zniżki w opłatach lotniskowych, wspólna reklama połączeń
4. **Imitacja działań** innych uczestników rynku
5. Zwyczajowo **brak zaangażowania** lub ograniczone zaangażowanie innych interesariuszy



### Jak może być – Program Rozwoju Ruchu Lotniczego

1. **Aktywna** strategia wpływania na decyzje przewoźników
2. **Badanie i analiza** popytu przez lotnisko
3. **Innowacyjne** narzędzia i różne podmioty
4. **Odróżnianie się** od konkurencji
5. **Ponadstandardowe zaangażowanie** interesariuszy

## Program Rozwoju Ruchu Lotniczego



### SZACOWANIE POTENCJAŁU

- Identyfikacja źródeł wzrostu ruchu lotniczego
- Analiza oferty innych lotnisk – podobnych i/lub konkurencyjnych
- Prognozy potencjału ruchu
- Identyfikacja szans: kierunki połączeń i przewoźnicy



### PLANOWANIE

- Priorytetyzacja szans według wybranych kryteriów
- Dobór odpowiednich narzędzi
- Plan Komunikacji według spriorytetyzowanych szans:
  - ✓ z przewoźnikami
  - ✓ z innymi interesariuszami



### WDROŻENIE

- Skoordynowany, wspólny wysiłek – działania zespołu interesariuszy
- Opracowanie Business Case'u
- Realizacja założeń Business Case'u



### BUSINESS CASE

Business Case jest kluczowym narzędziem realizacji Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego.

Business Case to przejście od planu rozwoju połączeń do:

- konkretnej oferty
- dla konkretnego przewoźnika
- na konkretne połączenie.



## Business Case dla przewoźnika



**Korzyści:** opracowanie Business Case'u (niezależnie od Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego) pozwala lotnisku przejąć inicjatywę w relacjach z przewoźnikiem i zaproponować mu wymierne korzyści na konkretnym połączeniu. Business Case jest zawsze sztyty na miarę konkretnego przewoźnika.

1

### OKREŚLENIE POTENCJAŁU RUCHU Z LOTNISKA NA DANYM KIERUNKU

Np. Radom – Kijów Żuliany: XXX tys. pax p.a.

2

### ZMIANY, KTÓRE MOGĄ WPŁYNAĆ NA ZWIĘKSZENIE POTENCJAŁU – NOWY RUCH

Np. wzrost liczby pracowników z Ukrainy w związku z pogarszającą się sytuacją gospodarczą i częściowym otwarciem polskiego rynku pracy

3

### OFEROWANY PAKIET INCENTIVES

Np. gwarancja przychodów i/lub zyskowności połączenia – podział ryzyka

4

### OPLĄTY LOTNISKOWE I INNE KOSZTY NA LOTNISKU

Np. zapewnienie dostępu do paliwa w niskich cenach,

5

### CHARAKTERYSTYKA FINANSOWA PROPONOWANEGO POŁĄCZENIA

Np. liczba pax, samolot, load factor, średnia cena, rozkład, koszty, wynik finansowy

6

### INNE INFORMACJE

Np. dostępna infrastruktura, ekonomia i demografia regionu

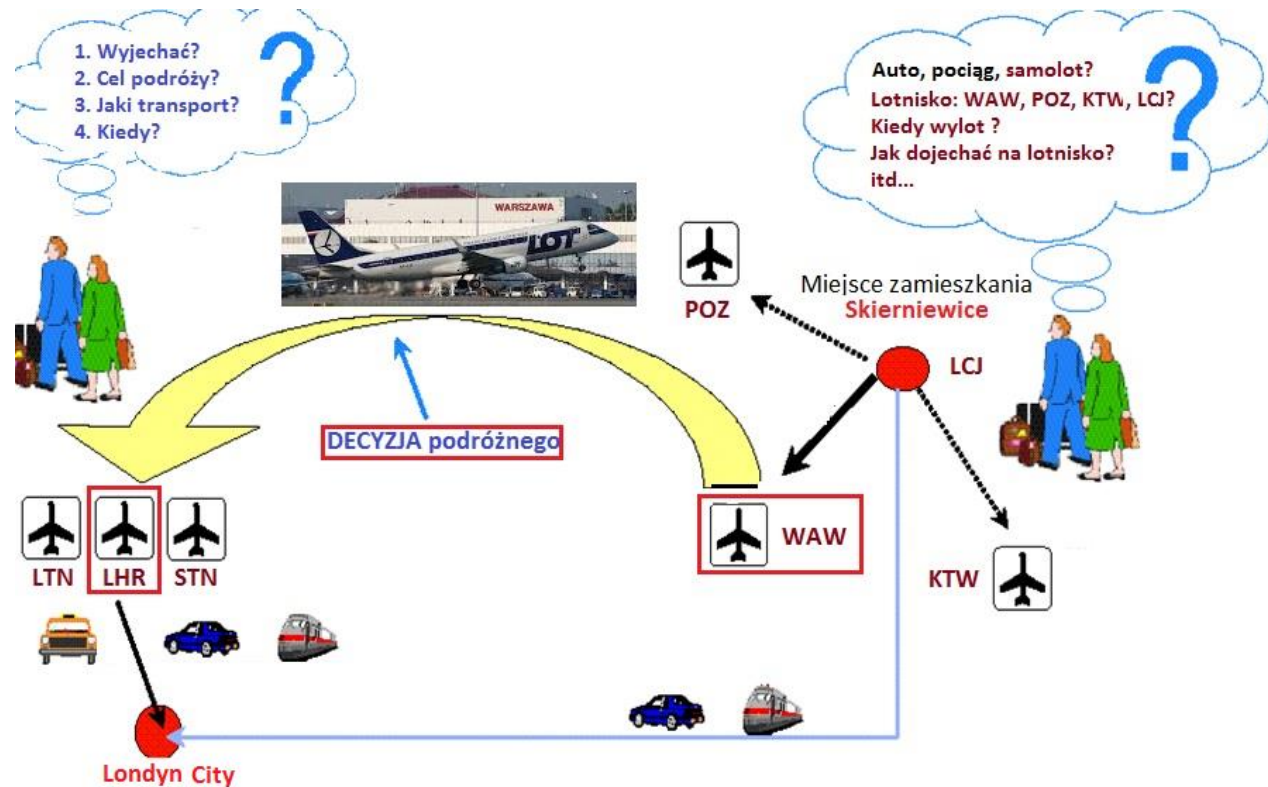
## Prognozy – ocena potencjału

Inne niż szacowanie trendu na bazie niepełnych danych z MIDT i/lub PaxIS, sprawdzone w praktyce rozwiązanie to prognozowanie z wykorzystaniem modeli ekonometrycznych uwzględniających determinanty systemów transportowych jak socjo-ekonomię, politykę oraz konkurencję inter-, intra- i multimodalną.



**Korzyści:** opracowanie kierunkowej prognoz ruchu (niezależnie od Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego) pozwala precyzyjnie określić wyrażony liczbowo potencjał ruchu na wskazanych trasach, a w konsekwencji ograniczyć ryzyko inwestowania w połączenie, które będzie nietrafione, nie spełni oczekiwań i po okresie wsparcia zostanie zlikwidowane, a w konsekwencji środki włożone w jego rozwój zostaną zmarnowane.

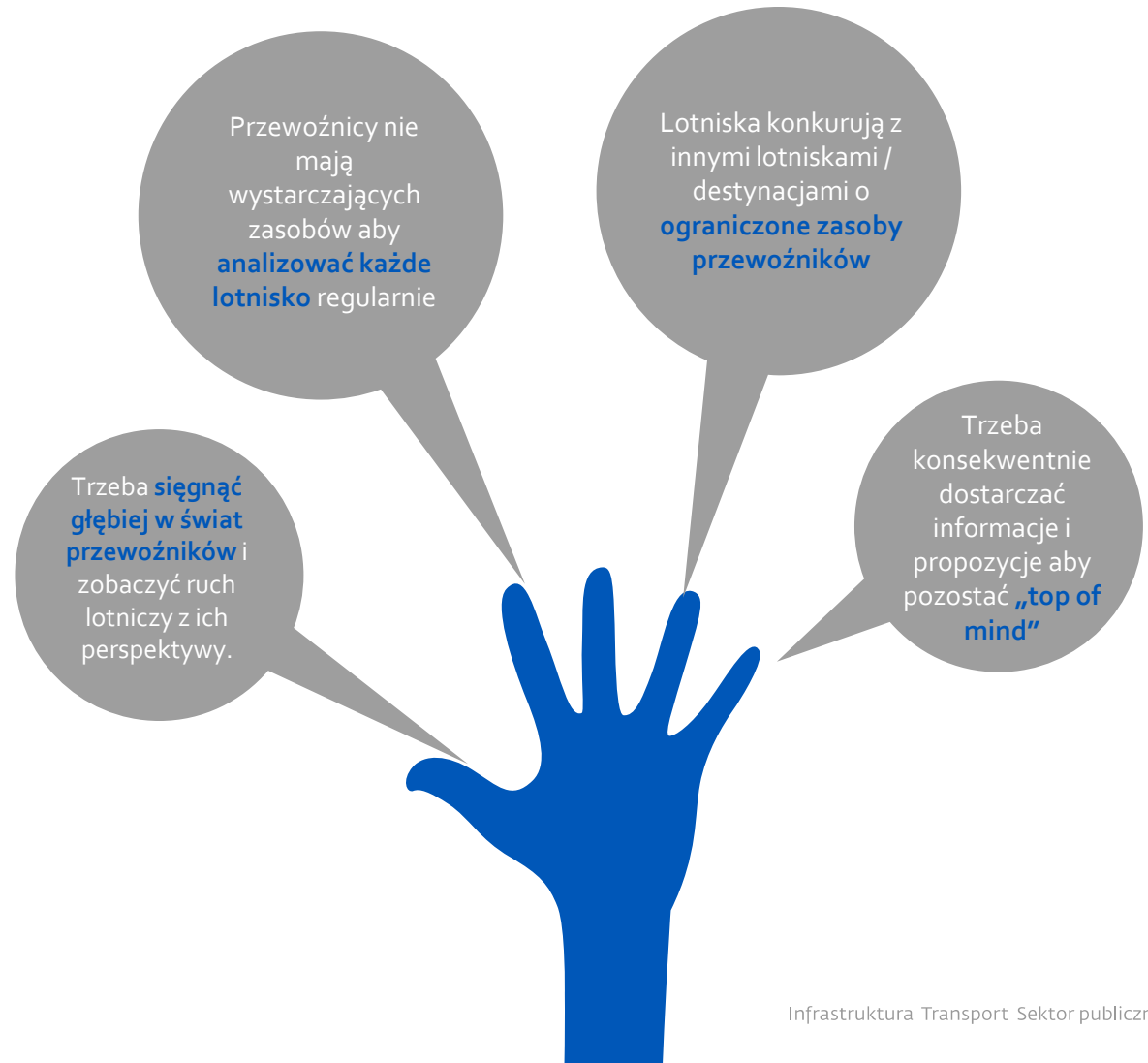
10



## Plan Komunikacji – zasady



**Korzyści:** opracowanie Planu Komunikacji (niezależnie od Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego) pozwala precyzyjnie określić działania do podjęcia wobec poszczególnych przewoźników i interesariuszy rozwoju połączeń, wraz z określeniem narzędzi, odpowiedzialności, harmonogramu.



## Mapowanie interesariuszy i ich zaangażowanie

Mapowanie interesariuszy pozwala **zidentyfikować podmioty i osoby**, które mają realny wpływ na realizację Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego.

### *Jak wpłynąć na tych interesariuszy aby chcieli się zaangażować?*

Praca warsztatowa pozwala w sposób poprawny ocenić ich **siłę, wpływ na realizację rozwoju siatki i sposób postępowania** z poszczególnymi interesariuszami, a przede wszystkim ich **wsparcie i wkład w działania mające na celu rozwój siatki połączeń**.

Proces wykorzystuje metodę warsztatową i nie jest tradycyjnie rozumianą „burzą mózgów”. Podczas warsztatów grupa pracuje wspólnie według **wypracowanej praktycznie i sprawdzonej metodyki**, przechodząc wspólnie z moderatorami przez poszczególne kroki procesu. Prace przebiegają etapami (iteracjami) i mają swoją **strukturę i zestaw konkretnych narzędzi**. Takie podejście daje szansę:

- efektywnego wykorzystania rozproszonej wiedzy;
- głębszego zrozumienia celu/rozwiązań przez grupę jako całość oraz wypracowania wspólnego rozumienia zagadnienia.

Przykład: Jakie regiony Polski promuje Polska Izba Turystyki?



**Korzyści:** warsztat poświęcony zaangażowaniu interesariuszy (niezależnie od Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego) pozwala wypracować realne narzędzie służące zaangażowaniu kluczowych dla rozwoju siatki połączeń interesariuszy. Metoda warsztatowa pozwala wydobyć innowacyjne odważne, pomysły na rozwój siatki połączeń lotniska.

## Innowacyjna wartość Programu Rozwoju Ruchu Lotniczego

Aktywne działania wobec przewoźników, a nie pasywne odpowiedzi na pytania

1

Zastosowanie innowacyjnych narzędzi w przeciwieństwie do tradycyjnych i zużytych

4

Kompleksowy program w przeciwieństwie do jednorazowych akcji

2

Wspólny wysiłek różnych podmiotów, a nie tylko lotniska

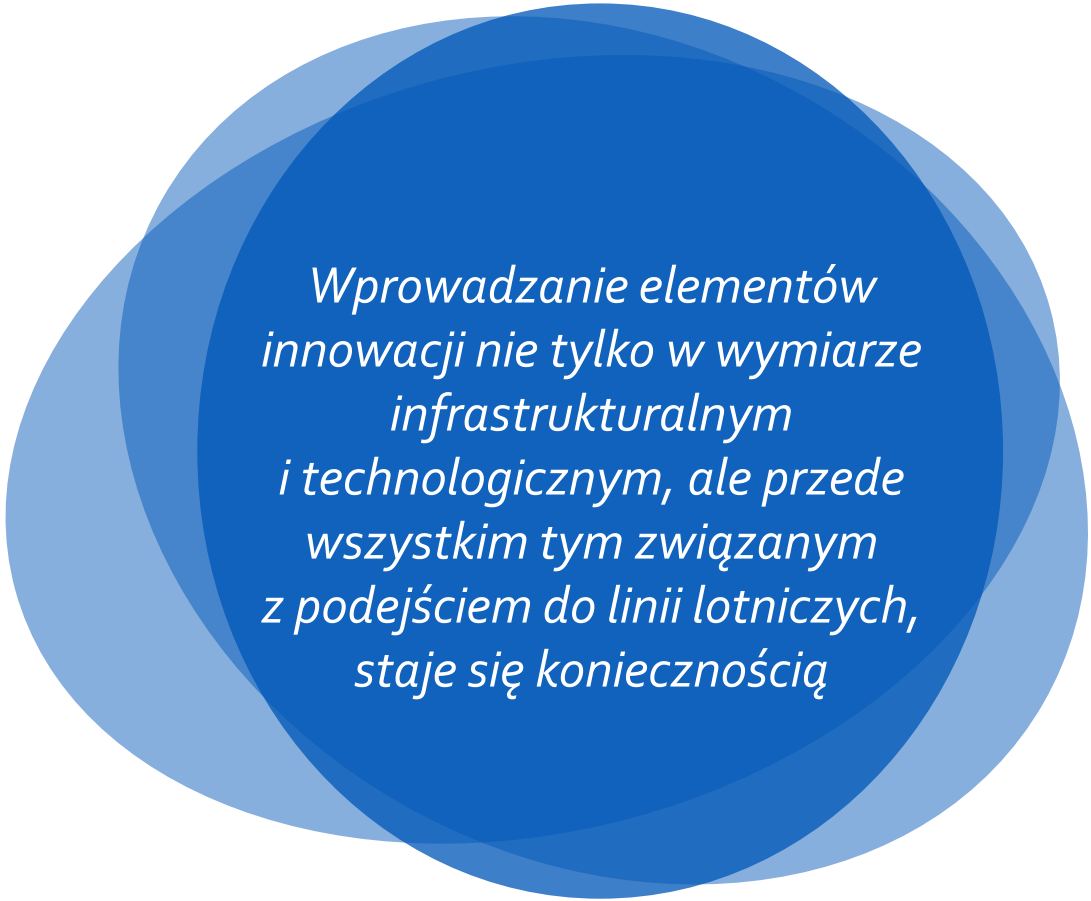
5

Odróżnianie się od konkurencji a nie jej naśladowanie

3

Realna wiedza o potencjale i popycie w przeciwieństwie do szacowania trendu na bazie dziurawych danych

6



*Wprowadzanie elementów  
innowacji nie tylko w wymiarze  
infrastrukturalnym  
i technologicznym, ale przede  
wszystkim tym związanym  
z podejściem do linii lotniczych,  
staje się koniecznością*