

# Sirena - уникальная экосистема продуктов авиационной дистрибуции

Савина Анна

г. Калининград  
05 сентября 2024г.



# SIRENA & СВВТ ТКП – 23 ГОДА ПАРТНЕРСТВА

1997

Создание систем Astra DCS и «Сирена-2000»

2000

Создание ГРС «Сирена-Трэвел»

2001

Создание компании ЗАО «Сирена-Трэвел»

2006

Переход отрасли на электронный авиабилет

2014

Создание новой Leonardo PSS

# SIRENA СЕЙЧАС



**350 +**  
аэропортов  
используют  
ASTRA DCS

**60 +**  
авиакомпаний  
используют  
Leonardo PSS

**19 000 +**  
терминалов

**10 000 +**  
офисов продаж

**1000 +**  
агентств

**100 +**  
миллионов  
бронирований  
в год

# НАШИ КЛИЕНТЫ



# СТРУКТУРА БРОНИРОВАНИЙ, 2023г.



# SIRENA. РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Миграция Авиакомпаний:  
Аэрофлот  
Победа  
Уральские авиалинии  
Белавиа

Улучшение потоковой  
синхронизации между  
объектами Leonardo PSS:  
INV, DCS, ETS, RES

Обновление парольной политики  
систем, защита рабочих станций во  
исполнение требований  
Законодательства по обеспечению  
безопасности значимых объектов  
критической информационной  
инфраструктуры РФ.

## **Преимущества для авиакомпаний и агентств:**

- Управление компоновками ВС в одном системном компоненте,
- Управление стоимостью мест с учетом их характеристик,
- Оперативная пересадка пассажиров и обработка потери стыковок,
- Продажа мест на всех этапах обслуживания пассажиров вплоть до окончания регистрации.

# НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ SIRENA



1

MixVel.Cashier

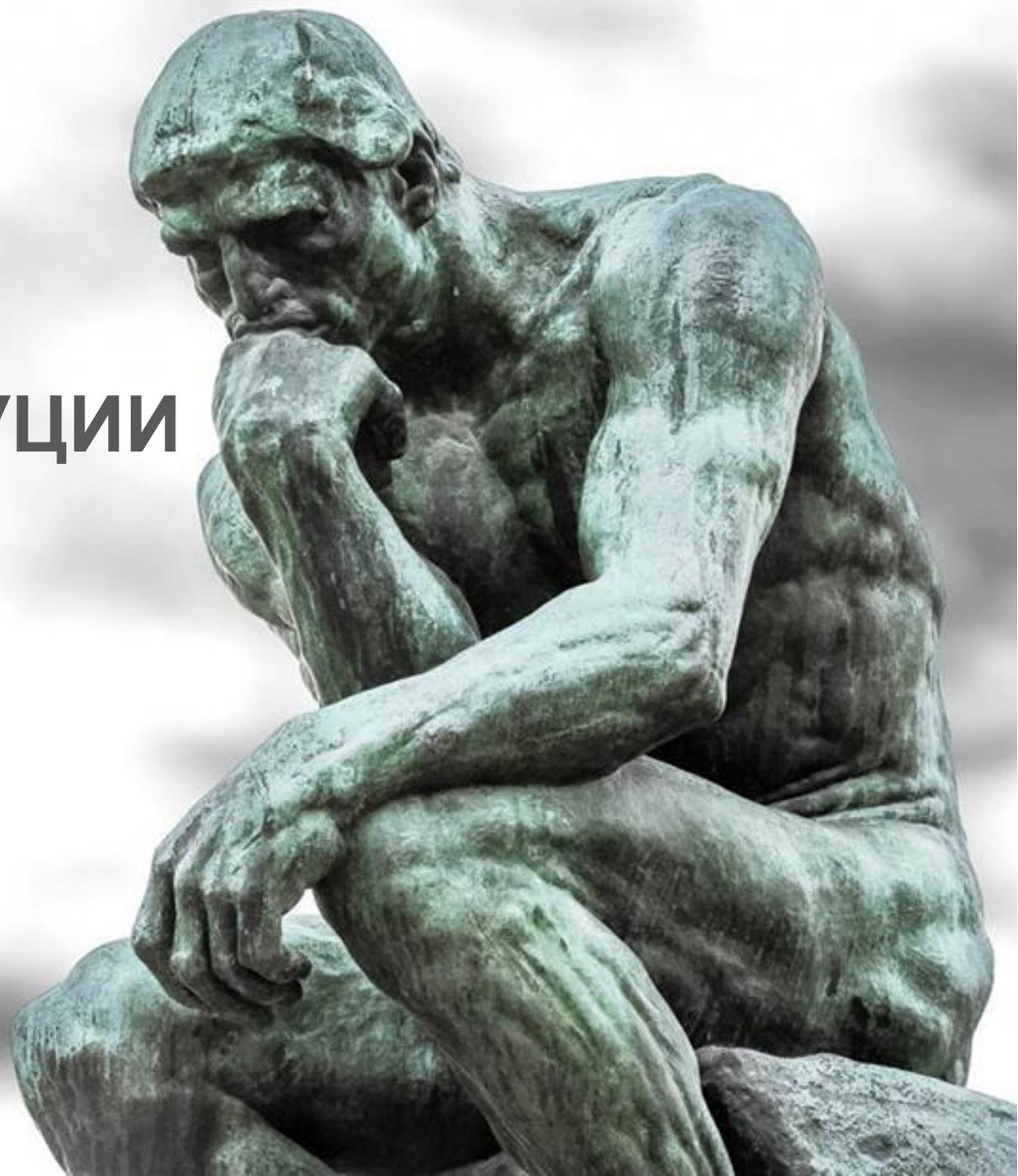
2

Leonardo API

3

Подготовка подключений к дистрибуции  
в Sirena авиакомпаний арабских стран

# ПОГОВОРИМ О ДИСТРИБУЦИИ АВИАПЕРЕВОЗОК



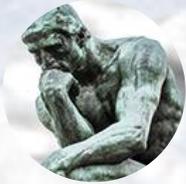


## Что означает термин - «собственная» продажа Авиакомпания?



1. Поиск и привлечение потенциального пассажира производится Авиакомпанией
2. Бронирование перевозок производится персоналом Авиакомпания
3. Оформление перевозки и вторичные операции производятся персоналом Авиакомпания

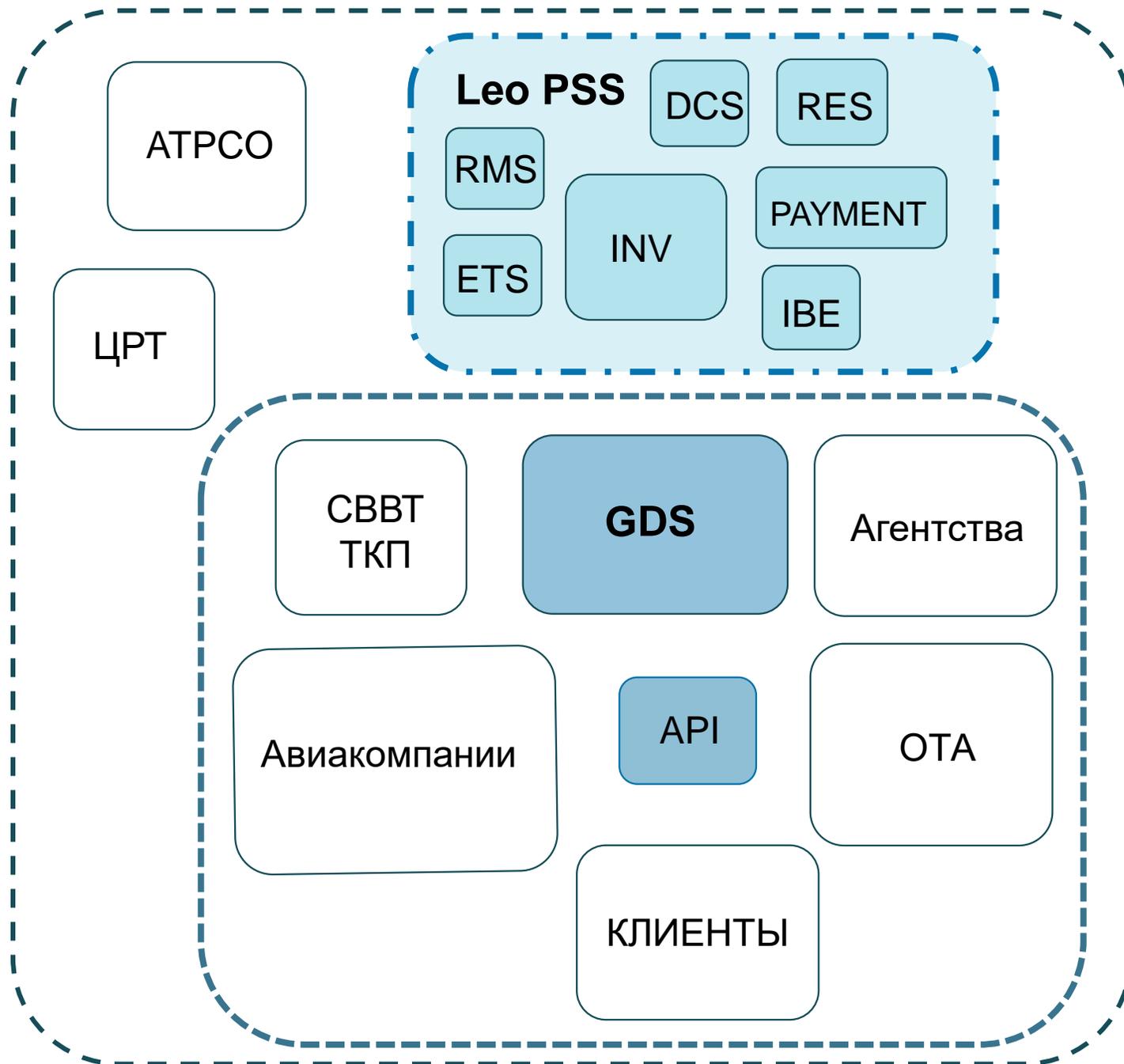
Невыполнение любого из данного перечня требований является основанием не считать такую продажу «собственной» продажей Авиакомпания.



## Что является «агентской» продажей?



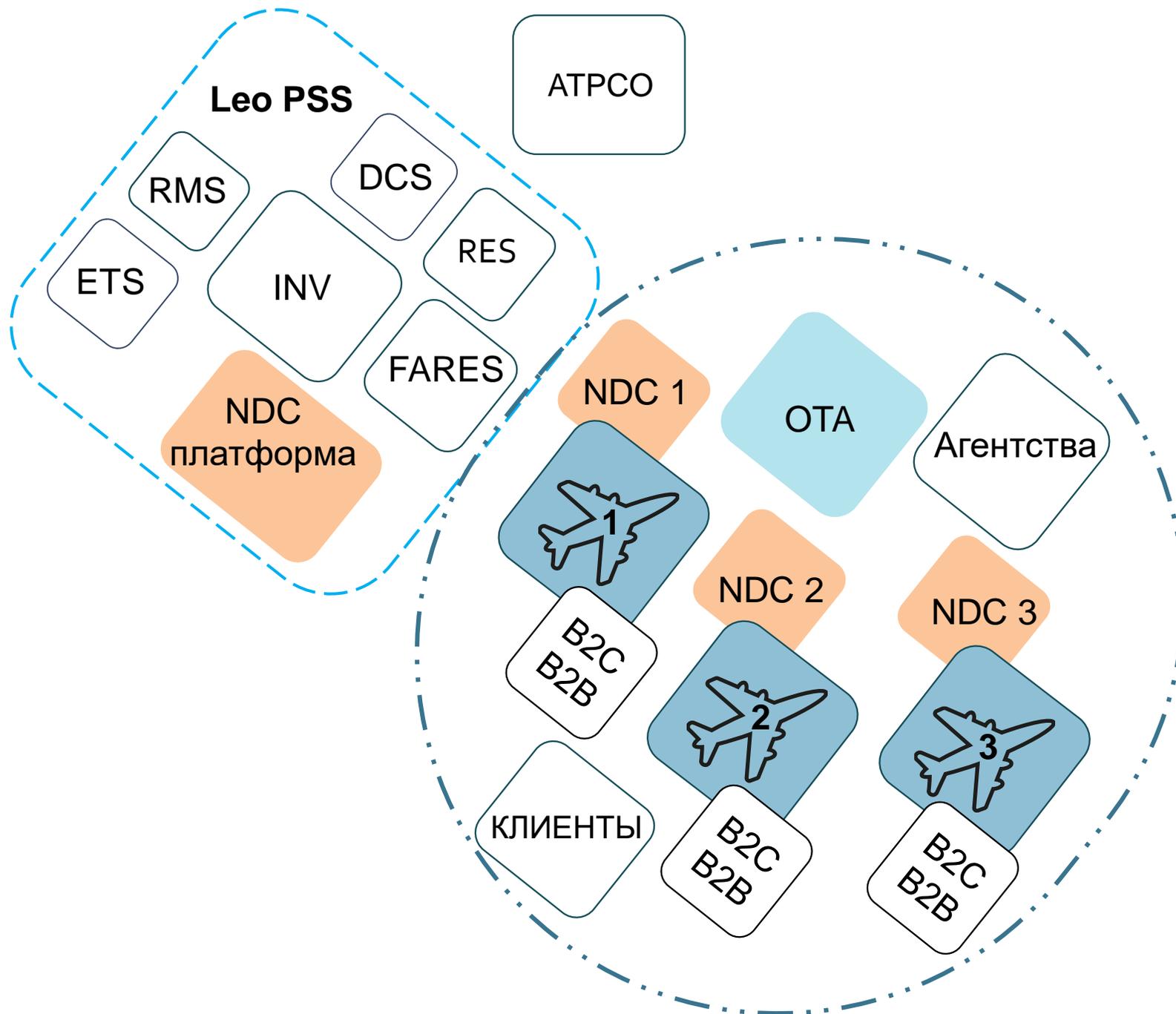
1. Агентские продажи на сайте авиакомпании - «B2B» и продажи «B2B» в мобильном приложении.
2. Продажи в представительстве, где функции представительства выполняет агентство.
3. Продажи в агентском колл-центре.



## Дистрибуция Авиакомпаний через GDS:

- Агентская сеть
- Интерлайн-соглашения, М1 и М2, SPA -тарифы
- Единые правила СВВТ ТКП
- Неавиационный контент
- Единая система взаиморасчетов
- Автоматическая тарификация любой сложности через GDS

**Классическая схема дистрибуции - агрегатором выступает GDS**



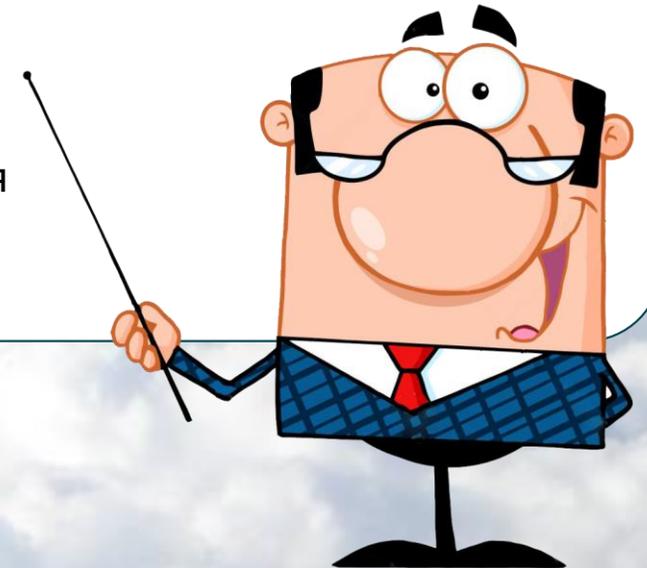
## Дистрибуция Авиакомпаний через NDC

- Отсутствие GDS
- Требуется интеграция со сторонними провайдерами для создания дополнительных неавиационных услуг.
- Отсутствие M1 и M2, требуется создание виртуальных интерлайнов.
- Необходимость разработки собственных инструментов IBE, B2B приложений для агентств либо использование существующих на рынке.
- Установление прямых отношений с агентствами для взаиморасчетов.

**Агрегаторами становятся - ОТА**

# К ЧЕМУ ДОЛЖНО БЫТЬ ГОТОВЫМ ОТА?

- Затратам на интеграцию и поддержку прямых подключений NDC разных Авиакомпаний.
- Затратам на построение «виртуальных» интерлайнов Авиакомпаний, между которыми нет соглашений.
- Административным расходам на взаиморасчеты, в связи с большим количеством прямых договоров с Авиакомпаниями.
- Множеству B2B доступов и пультов, которые нужно «объединить» в единый интерфейс для использования собственным колл-центром.
- Объединению большого количества файлов статистики в back-office агентства.
- Необходимости получения банковской гарантии на каждого авиаперевозчика.
- Использование множества источников правил Авиакомпаний, которые находятся в разных местах





## Какие явные преимущества использования авиакомпанией нейтрального бланка?

1. Готовая сеть аккредитованных агентств.
2. Перечисление выручки авиаперевозчику происходит по согласованному графику.
3. Отсутствует риск не получения денежных средств при банкротстве агентства.
4. Возможность использования соглашений M1 и M2.
5. Единые правила оформления документов по стандартам СВВТ ТКП для всех аккредитованных участников.
6. Использование процессинга ТКП.
7. Оформление дополнительных услуг на нейтральном ЕМД.



## А какие есть еще преимущества?

1. Отсутствует необходимость заключения большого количества прямых договоров с агентствами.
2. Снижение расходов на онлайн маркетинг, благодаря использованию готовой агентской сети.
2. Агентства берут на себя расходы по оплате своих систем бронирования.
3. Экономия на разработке собственных B2B продуктов.
4. Уменьшение расходов на обслуживание клиентов, офисов продаж, бэк-офиса авиакомпании.
5. Централизация тарифов через ЦРТ
6. Доступ к расширенному контент неавиационных дополнительных услуг, таких как страхование, аэроэкспресс, автобусы, отели и прочее.



# КАК УЛУЧШИТЬ ПРОДАЖИ АВИАКОМПАНИИ, ИСПОЛЬЗУЯ ДИСТРИБУЦИЮ ЧЕРЕЗ GDS?

## КАНАЛ ПРОДАЖ

Использовать правило «не дискриминации» канала, по сравнению с другими каналами продаж

Свободно назначать тарифы для конкретных агентств, ППР или пультов

Регулировать продажи через комиссию и агентские программы

Продвигать продажи дополнительных услуг в агентском канале

Использовать все преимущества GDS на 100%



## **ВЫВОДЫ:**

- **Собственная продажа Авиакомпания – это собственная продажа до конечного клиента.**
- **Построение параллельной сети дистрибуции не уменьшает расходы Авиакомпания.**
- **«Истинные» затраты на продажи через NDC недооцениваются авиаперевозчиками и не сильно отличаются от затрат на GDS.**
- **При принятии решения о приоритетном канале нужно понимать, что полное смещение в сторону агентского канала NDC – это уход от «нейтральности» GDS и «зависимость» от агентской сети.**
- **Использование комбинаций каналов и подключений – это лучший способ найти оптимальное решение.**



# **XIX ежегодная международная конференция Sirena Connect для Авиакомпаний**

**21-24 октября 2024  
г. Белек, Турция**

**[www.confereo.sirena-travel.com](http://www.confereo.sirena-travel.com)**





**Спасибо за внимание!**

