

## Агент уполномочен заявить...

В сентябре «Випсервис» получил статус уполномоченного агента новой российской авиакомпании «Азимут». О синергетическом эффекте взаимодействия рассказывает генеральный директор холдинга «Випсервис» ДМИТРИЙ ГОРИН.

**М**ы и раньше выступали генеральными или уполномоченными агентами авиакомпаний, например, несколько лет назад были партнерами Thai Airways. У нас есть успешный опыт сотрудничества и с российскими перевозчиками. Особенно хочу отметить работу с авиакомпанией «Победа». На старте продаж лоукостер не пользовался услугами классических GDS, и «Випсервис» одним из первых начал работать с ним напрямую.

На рынке пассажирских перевозок мы занимаем очень активную позицию и всегда открыты к диалогу. Поэтому когда в начале этого года обсуждалось создание авиаперевозчика на юге России, мы предложили сотрудничество руководству компании «Азимут». И в сентябре этого года как уполномоченный агент запустили продажу авиабилетов.

### ПЛАНЫ ПО ДИСТРИБУЦИИ

Уже сейчас «Випсервис» продает авиабилеты на рейсы «Азимута» через систему онлайн-бронирования «Портбилет 2.0», а самостоятельные путешественники могут приобрести их в онлайн-трэвел-агентстве Biletix. Подключены поисковые системы «Яндекс», Aviasales, Skyscanner, Momondo, KAYAK и такие крупнейшие российские ОТА, как OneTwoTrip. На интернет-сайтах аэропорта Внуково и нескольких региональных аэропортов в городах маршрутной сети «Азимута» открыта продажа авиабилетов. Ведущие агентства по организации деловых поездок также предлагают билеты авиакомпании своим корпоративным клиентам.

Еще одним интересным вариантом дистрибуции будет участие «Азимута» в наших партнерских программах со Сбербанком, ВТБ, Альфа-Банком, «Русским стандартом» и другими крупными российскими банками.

### НОВЫЙ ФОРМАТ СОТРУДНИЧЕСТВА

Нашим партнерам-авиаперевозчикам мы всегда стараемся предложить самые удобные и выгодные способы сотрудни-

чества. Так, «Азимуту» мы предложили работать напрямую, и он стал первой российской авиакомпанией, кто попробовал и оценил новую схему взаимодействия.

Я предполагаю, что привычный формат работы между агентом и авиаперевозчиком в ближайшем будущем изменится в связи с вводом нового протокола NDC. «Випсервис» готов к переменам и предлагает своим партнерам качественный и более дешевый дистрибутивный канал, чем услуги, получаемые авиакомпаниями при использовании третьей стороны. **ТВ**



**АЛЕКСАНДР СИЗИНЦЕВ**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОНЛАЙН-АГЕНТСТВА BILETIX

С 8 сентября 2017 года начались продажи билетов «Азимута» в нашем агентстве Biletix, и мы сразу отметили высокий спрос на рейсы авиакомпании. Конкуренция на межрегиональных маршрутах необходима рынку перевозок. Впервые в российской истории хаб авиакомпании располагается на юге страны. Это позитивно скажется на экономическом состоянии региона, будет способствовать развитию внутреннего туризма и деловой активности. Мы рады началу сотрудничества с авиакомпанией «Азимут» и желаем ей успеха!



## «Випсервис» и «Азимут»: взаимовыгодный союз

Генеральный директор авиакомпании «Азимут» ПАВЕЛ ЕКЖАНОВ говорит о преимуществах сотрудничества с крупнейшим российским консолидатором по продаже авиабилетов.



### Почему вы выбрали холдинг «Випсервис» стратегическим партнером?

«Випсервис» объединяет более 10 тысяч субагентов. Наше сотрудничество расширяет возможности авиакомпании

и делает перевозки более доступными для пассажиров. Представительства холдинга располагаются в 11 городах Российской Федерации, в том числе в городах маршрутной сети «Азимута»: в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске.

**Какова бизнес-модель новой авиакомпании?**  
Мы выбрали классическую модель авиапере-

возчика, но за счет эффективно организованных процессов предлагаем клиентам выгодные цены. В бизнес-плане авиакомпании предусмотрено как выполнение рейсов по маршрутам, соединяющим города внутри Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, так и полеты в другие регионы России.

### Какими преимуществами обладают самолеты авиапарка «Азимута»?

«Сухой СуперДжет 100» — современная разработка, в которой реализованы лучшие решения мирового гражданского самолетостроения. «Азимут» эксплуатирует воздушные суда улучшенной модификации SSJ-100-95LR (LongRange) — с увеличенными максимальной взлетной массой и дальностью полета. В салоне этих самолетов пассажиры чувствуют себя так же комфортно, как в салоне дальнемагистрального лайнера.

### СПРАВКА ОБ АВИАКОМПАНИИ

Новый перевозчик юга России работает полностью на отечественной технике. Инициаторами создания компании стали собственник московского авиаузла «Внуково» Виталий Ванцев и экс-функционары авиакомпании «Якутия» Павел Екжанов и Павел Удод. Сейчас «Азимут» располагает четырьмя воздушными судами SSJ-100 из шестнадцати законтрактованных. Ключевые направления авиакомпании — Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Омск, Новосибирск. Уже состоялись первые рейсы, и открыта продажа билетов на осенне-зимний период.