

机场销售和营销 2017

优质的实践和网络培训活动

2017年 5.23至5.25，伦敦活动计划

第一天 2017/05/23

定期的航空公司，航线和枢纽发展

为了相互介绍，打开话题和分享经验的研讨会

会议一：吸引航空公司：最新技术，问&答

- ✎ 航空公司现在想要什么？
- ✎ 市场数据的最新来源（Sabre 还是 Sky Scanner）
- ✎ 机场和旅游相互合作建立市场
- ✎ 美国的预先清关带来的好处 - 你会在下一波浪潮中吗？

休息时间

会议二：机场与低成本航空公司合作的最佳方式

- ✎ 低成本航空公司的技巧和陷阱：机场如何避免他们？

休息时间

会议三：航空公司商业模式的变化，问&答

- ✎ 你正在像低成本航空公司改变他们的商业模式一样改变吗？
- ✎ 这种混合运输和低成本航空作为供给的方法，机场应该如何帮助？
- ✎ 航空公司的下一件大事件

休息时间

会议三：中国航空公司选择新长途市场的经验

- ✎ 动态航空公司的案例研究



与主讲人的自助午餐，讨论廉价航空作为长途运营商，和机场如何作为廉价航空和传统航空公司之间的桥梁，问&答

- ✎ 欧洲的第一个馈线交易发生在瑞安航空公司和挪威航空公司之间

会议四：如何支持您的航空公司和如何挣到更多的钱，问&答

- ✎ 有效的路线支持交易
- ✎ 补贴您的运营商
- ✎ 开拓商机及发展淡季市场
- ✎ PSO's
- ✎ 增加航空公司现有航线的航班频率

休息时间

会议五：英国脱欧对欧洲航空业的影响，问&答

- ✎ 英国脱欧在欧洲航空业引起的变化
- ✎ 解决问题的方式是什么
- ✎ 可能的前进方向和面对的挑战

为了欢迎的酒水接待会和抽奖环节[与邀请的客人一起：航空公司，旅游买家，供应商，在线中介机构]

第二天 2017/05/24

休闲，旅游运营商和旅游买家

会议一：吸引旅游运营，问&答

- ✎ 什么是旅行买家现在想要的？
- ✎ 创造令人惊喜的因素
- ✎ 休闲业的下一件大事
- ✎ 买家的体验和印象

休息时间



会议二：机场作为目的地体验的一部分，问&答

- 什么是体验？它的动态表现是怎样的？
- 理解机场的经济模式和业务动态
- 航空公司的营销和零售如何创造协同效应？
- 下一步是什么？目前的合作模式能够持续下去吗？

与主讲人的自助午餐，讨论旅游买家增长的秘密，问&答

会议三：小组讨论：机场营销的创新，问&答

- 令人惊喜的想法

休息时间

会议四：使用科学技术来增加网站流量，问&答

- 改变旅游行为
- 最大限度地利用电子商务和社交媒体

第三天 2017/05/25

计划航空公司和MICE

会议一：最新数据分析产品课程？

今年相关的数据分析产品：

- Sabre
- OAG
- RDC Apex
- SITA
- Amadeus



会议二：机场航线发展的下一步？

分组：

- ✈ 未来的贸易关系
- ✈ 未来的利益相关者关系
- ✈ 未来的产品和工具
- ✈ 未来的事件
- ✈ 对突破的简要说明

休息时间

会议三：小组研讨会：最有效的MICE目的地，问&答

- ✈ 转变你的目的地
- ✈ 行动的要点

为了告别的酒水招待会，颁发证书，合影

