



新(闻)启(迪)财(智)

高端旅游周刊

Business Travel Weekly



BBTtravel订阅号

总第175期 今日4版 每周四出版
联合主办 北京市旅游发展委员会 北京商报社
执行主编 关子辰

A1-A4

2016.3.3

特别关注

打压之下 票代市场众生相

票代市场的血雨腥风尚未完全褪去。在航企一系列的联动动作下,整个票代市场不断变革,市场上的主要玩家:中小票代、机票B2B平台、电商平台受到不同程度的冲击。

猫腻逐渐透明、低价优势不再、利润空间大幅压缩是他们受到的主要影响。在这种市场环境下,他们都在不断寻求各自出路。



航企整顿票代市场一系列措施

2015年
夏季

佣金归零:南航、海航等相继宣布代理手续费率调整为零,至此,逐渐下调的机票代理佣金彻底进入零时代。近日,国航、海航、东航、上航、香港航空5家航空公司也宣布国际及地区客票代理手续费降为零。

2015年
9月

规范网络平台:国航通知称,在携程、淘宝、去哪儿网等网络机票销售平台上销售的机票价格,必须按照国航相应舱位发布的价格进行展示,同时,机票产品要展示退改签使用规则及相关服务条款。

2016年
1月

打印票价:国航规定,将机票价格打印在登机牌上,并要求各机票代理人不得加价或低价销售机票。前期在北京-杭州、北京-呼和浩特两条国内航线上进行试点,试点成功后,将逐步推广到北京始发的国内航线。

2016年
2月初

平台页面改造:中国东方航空近日再次针对平台机票销售出招,即在春运来临之际出台规范文件,对网络销售平台的机票销售行为做出明确规定,并表示所有合作平台要按照东航要求。

2016年
2月4日

定额提成:民航局发布的通知显示,客运手续费支付标准由按销售额比例支付改为按每张客票定额支付,合理确定基准定额,同时销售代理企业不得向旅客额外加收客票价格以外的任何服务费。

2016年
2月23日

折扣机票独销:中国南方航空近日宣布,4折以下的国内机票只能在南航官网出售,南航官网、App、官方微信均在官网渠道系统之内。同时,南航还给出了大量全国各地的廉价机票,折扣均在3折以内。

小票代加速离场

航企密集推出一系列票代整治措施后,为数众多的小票代首当其冲遭遇打击,利润空间大幅挤压的状况在他们身上体现得尤为明显。

一位有20年经验的机票代理人张女士(化名)向北京商报记者无奈表示,代理费收缩,又不能收服务费,只剩下后返,但如今也成为定额提成。

“我们没什么活路了。我经营的公司已经从原来的年纯利润80万元下降到月亏损7000元,公司员工也从最多时的12人裁减为2人,或许再过几个月后公司将会彻底关门。”张女士无奈地表示。

据悉,很多中小票代利润严重缩水的重要原因之一,在于曾经能够给他们带来丰厚利润的种种猫腻和潜规则日渐阳光化。不论是在登机牌上打印票价还是规范定座出票和网络平台的机票销售,这些措施让加价销售机票、不退改签、捆绑销售等违规操作手法如今越来越难操作。劲旅网总裁魏长仁对此指出,在航企管理有漏洞的背景下,混乱的机票分销出现了。业内分析,猫腻不断被清除,确实让这个市场更为规范。此外,一些原本规范操作的小票代也受到牵连生意难做,准备退出。

B2B平台风光不再

近日客运手续费支付标准由按销售额比例支付改为按每张客票定额支付之后,机票B2B平台的生存也变得危险。魏长仁指出,机票B2B平台是机票代理人体制的衍生品,如今,在定额提成的政策下,一部分B2B或许转型,一部分也可能逐渐适应现有政策,此外也有部分将消失。

“这个规定出现之后,就意味着没有后返,

B2B也不再有意义了。”不愿具名业内人士解释,在定额提成下,大家就不会把机票汇聚到一起,冲量拿到更多的后返,这样就无所谓是大代理还是小代理。因此,有供应商甚至建议,可以把存在B2B平台的钱抽离出来。供应商的这一举动说明了B2B平台意义的丧失,但航企这样的举措可以保证一部分代理人存活,同时还规范了市场。

电商平台尝试转型

航企频繁出招,日子最难的当属以携程、去哪儿网为代表的机票销售电商平台。有业内人士透露,这几个月以来,两大机票销售巨头的机票分销压力与日剧增。

为此,去哪儿网率先尝试转型。3月1日,去哪儿网宣布正在申请筹建航空公司,并且强调“将运用技术助力航空公司扩大销售、消除区域库存”。而且去哪儿网“将采用技术参股等投资形式,主要

负责互联网直销部分”。这意味着去哪儿网正尝试寻找新的机票盈利渠道和模式,以缓解市场压力。

业内分析,这是在航空公司维持运价、官网独家销售低折扣机票后,低价优势依然丧失的大平台意欲破局的尝试。有分析人士指出,在四大航空垄断80%-90%的市场份额下,这样的新航企或许会带来改变。因为航空支线和经济型航空方面仍然有很大的发展空间。

(下转A2版)