

<http://www.jetcraft.com> (/)

[\(/bitrix/rk.php?](#)
 +994 12 437 47 84
 ops@businessaviation.az
 www.businessaviation.az

[id=172&site_id=ru&event1=banner&event2=click&event3=1+%2F+%5B172%5D+%5BHEADER%5D+SWBA&goto=http%3A%2F%2Fbusinessaviation.az%2F](#)
[\(233/6013\)](#)

Еженедельник BizavWeek

Кризис – время новых возможностей

22 октября 2018

Поделиться...

Для любого журналиста обратная связь на вес золота. А уж в нашем сегменте – на вес платины. Очень часто мы сталкиваемся с тем, что получить комментарии по той или иной теме, практически невозможно, а уж публикация без «предварительного согласования» и подавно. Но есть компании, которые всегда идут нам на встречу, делают интересные прогнозы, высказывают собственное мнение по острым вопросам, всегда открыты к диалогу. Вот оно счастье. На прошлой неделе BizavNews заехал в гости к своим старинным партнерам из Global Jet Russia. Так получилось, что мы застали, практически всех сотрудников. За чашкой кофе мило пообщались и решили наш диалог просто изложить на страницах нашего издания. Любопытно получилось – такая, если хотите, стенограмма...



Слева направо: Роман Халиляев (менеджер по работе с клиентами), Алан Пушкориус (руководитель отдела по работе с клиентами), Евгений Клочков (глава российского представительства), Мария Татаренко (менеджер по маркетингу и рекламе), Олег Черкассов (старший менеджер по работе с клиентами)

Какие сегменты рынка интересны Global Jet Concept (GJC)?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Мы делаем акцент на премиальном сегменте бизнес-авиации, если так можно сказать. Проект типа продажи перелета на бизнес-джете покресельно, либо поиск пустых перелетов и попытка «завернуть» это как обычный перелет по спеццене – это не наш вариант. Мы видим бизнес-авиацию, как она изначально задумывалась – это индивидуальный самолет, высокого класса и исключительный сервис.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Платежеспособные интересны. Мы предоставляем услуги высокого уровня.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: Рынок сегмента бизнес-авиации постоянно видоизменяется. Сейчас частная авиация становится более доступной для людей из делового сообщества, но тем не менее с клиентскими запросами растут стандарты качества предоставляемого сервиса. Наша задача – превосходить ожидания в сегменте эксклюзивного предоставления услуг бизнес-авиации.

Как влияет кризис на деловые перевозки?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Прямая связь – чем лучше дела в экономике, тем лучше на рынке бизнес-авиации.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Я думаю, что яркое и осязаемое понятие «КРИЗИС» уже используется исключительно в целях вызвать сочувствие, ради получения более выгодного предложения по покупке перелета на частном самолете.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Клиент более избирательно подходит к выбору самолета, даже в ущерб качеству и удобству.



[\(/bitrix/rk.php?](#)
 id=169&site_id=ru&event1=banner
 2018&goto=http%3A%2F%2Fggo



[\(/bitrix/rk.php?](#)
 id=90&site_id=ru&event1=banner



[\(/bitrix/rk.php?](#)
 id=135&site_id=ru&event1=banner
 Group&goto=http%3A%2F%2Fgroup.aero%2F)



[\(/bitrix/rk.php?](#)
 id=110&site_id=ru&event1=banner



[\(/bitrix/rk.php?](#)
 id=155&site_id=ru&event1=banner

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Кроме большого бизнеса интересны госкомпании с частью государственного капитала, стратегические компании и производства.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: В динамике – положительное. Кризис уже оказал большое влияние на российский рынок бизнес-авиации. В результате спада экономических показателей операторы стали снижать расходы либо закрылись вовсе. На рынке остались только сильные игроки, которые способны не только существовать в кризисной ситуации, но и приносить прибыль.

Купить или, все-таки, арендовать?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Если задача сэкономить – то арендовать. На текущем рынке актуальны очень низкие цены продажи за летный час. Если решение более эмоциональное и хочется или есть необходимость (налет более 300 часов год) иметь свой самолет, то стоит помнить – это дорого. Любые попытки оптимизации расходов, включая сдачу в чартеры, не приблизят к самокупаемости.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Вопрос можно рассмотреть, взвешивая очевидные плюсы и минусы.

Покупка:

- Свой борт, подстроенный под заказчика от интерьера/экстерьера до сервиса на борту до цвета глаз экипажа
- Максимально гибкий график перелетов, никаких cancellation fees, если перелет отменяется
- Более конфиденциальный способ путешествий
- Стоимость одно и того же перелета по определенному направлению – фиксированная
- Заплатить сразу много (и потом еще и еще немного – за обслуживание)
- Один борт – он не меняется, только стареет и дешевеет

Аренда

- Можно попробовать разные типы ВС (особенно новинки)
- Всегда можно получить скидку перед подтверждением
- Тип ВС и бюджет могут быть адаптированы к задаче (относительно дальности и вместительности ВС)
- Никаких операционных расходов, поиска экипажей, анализа и адаптация «костов» по обслуживанию, парковки и т.д.
- Стоимость чартера может быть дешевле среднерыночной и дороже среднерыночной, все зависит от доступности ВС, подлета/отлета, интересов владельца ВС и т.д.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Как подтверждение статуса – купить, для всего остального – арендовать

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Кризис однозначно считаю временем новых возможностей. Возможность установить новые реалии и занимать лидирующие позиции

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: В случае с арендой вы будете платить только за совершенные перелеты, а вот, собственный борт необходимо содержать даже тогда, когда перелетов нет.

Структура рынка такова, что предполагает рост конкуренции. Кто для вас конкурент?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Мы играем на разных рынках – в менеджменте ВС одни конкуренты и скорее всего это крупные компании типа TAG, Jet Aviation, в продаже самолетов – здесь более партнерские отношения, так как сделки сложные. Мы имеем очень прочный контакт и дружеские связи с компанией Jetcraft. В брокерском бизнесе по продаже чартеров – все зависит от рынка – в Европе одни конкуренты, в России другие.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Тот, кто думает о росте в долгосрочной перспективе.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Как ни странно – компании-брокеры из 2-х человек, работающие без бэкграунда за минимальную комиссию.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Считаю, что у Global Jet нет прямых конкурентов на Рынке России и СНГ. Локальные оппоненты, не более.

Какие прогнозы на 2019 год у команды GJC?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Рост.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Увеличение объемов перевозок минимум на 50%.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: С точки зрения чартеров, думаю, есть прогноз на рост рынка. Вижу тенденции пересадки на чартеры с личного самолета. Кроме того, рынок со временем становится более массовым.

Есть ли в планах пополнение флота?

Лента новостей
(/index.php)

Контакты (/contacts/)

 Поиск

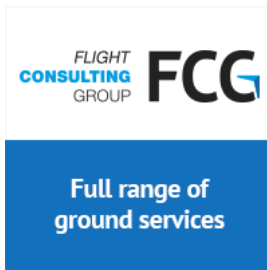

Ваш будущий ACJ320 neo от Comlux

Самая ранняя позиция поставки ACJ320 neo, доступная для продажи



comlux www.comlux.com

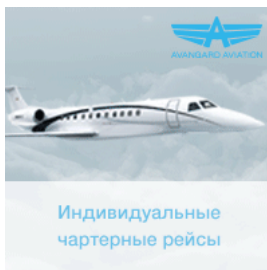
(/bitrix/rk.php?id=148&site_id=ru&event1=banr



FLIGHT CONSULTING GROUP FCG

Full range of ground services

(/bitrix/rk.php?id=149&site_id=ru&event1=banr



Индивидуальные чартерные рейсы

(/bitrix/rk.php?id=178&site_id=ru&event1=banraviation.com%2F)



(/bitrix/rk.php?id=143&site_id=ru&event1=banr



(/bitrix/rk.php?id=167&site_id=ru&event1=banrClearway&goto=http%3A%2F%2Fhandling.com%2Fen%2Fservices/



Прага/Братислава Авторизованный сервисный центр Embraer

(/bitrix/rk.php?id=177&site_id=ru&event1=banr

Евгений Клочков, глава ^(x) российского представительства GJC: Действуем исходя из запросов рынка.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Рост ради роста нам не интересен. Интересно пополнение флота компании самолетами «правильных» клиентов, подходящих под формат Global Jet.

Какой любимый самолет у вас? Почему?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Airbus 320. Очень просторный борт, это действительно воплощение VVIP.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Gulfstream G650ER – красота, технологичность, выход за рамки возможного по дальности перелетов

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Citation XLS. Крепкая, красивая машина для перелетов средней дальности с максимальным комфортом.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Любимый самолет – Global Express XRS. Очень стильный и красивый.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: Мне очень нравится Global 7500 у Bombardier.

Говорят, что вы готовите новый сайт. Что нам стоит ожидать от него?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Не стоит забегать вперед. Мы хотим и готовы дать продукт высокого уровня. Кстати, впервые пробуем работать с подрядчиком из России.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: Все верно, мы готовим новую имиджевую историю. На выходе мы ожидаем лаконичный и стильный дизайн, над которым трудилась команда профессионалов и который будет соответствовать запросам наших клиентов.



[\(/bitrix/rk.php?](#)

[id=142&site_id=ru&event1=banner&event2=click&event3=1+%2F+%5B142%5D+%5BCENTRAL%5D+Satcom&goto=https%3A%2F%2F](#)

[назад на главную \(/\)](#)



<https://top100.rambler.ru/home?id=1416919>

50skyshades.com - world aviation news (<http://50skyshades.com>)

Copyright © 2007-2016 | Все права защищены

Создание и хостинг сайта (<http://www.pagemaster.ru/>) | PageMaster (<http://www.pagemaster.ru/>)