



准确把握市场定位 走差异化发展道路

——绵阳机场发展经验交流

01

绵阳机场发展情况

一、绵阳机场发展情况



民用机场等级

4D级

跑道及航站楼

跑道长**2400**米

航站楼**26000**平方米

停机位

现停机位**11**个，其中廊桥机位**5**个
明年年初将再新增**7**个机位，总共
机位数达到**18**个



一、绵阳机场发展情况



总体思路：以补贴为引导
靠市场求发展



绵阳机场2007年-2017年发展成果

累计投入发展资金3.3亿

旅客吞
吐量

由23万人次增
长到350万人次左
右，年均增幅
31.3%

机场
排名

全国机场排名第49
位，西南第8位，成
为四川第二大机场

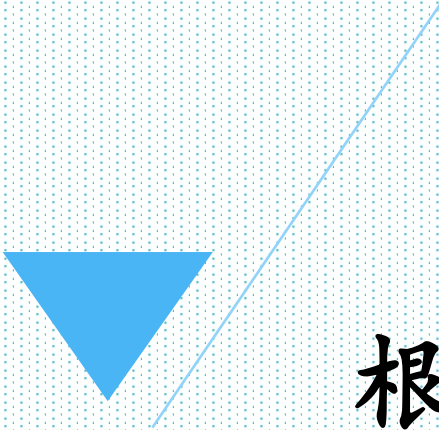
通航
城市

由5个增长到38个，
开通航线45条

合作
公司

由5家增长到21家，
其中驻场公司1家

一、绵阳机场发展情况

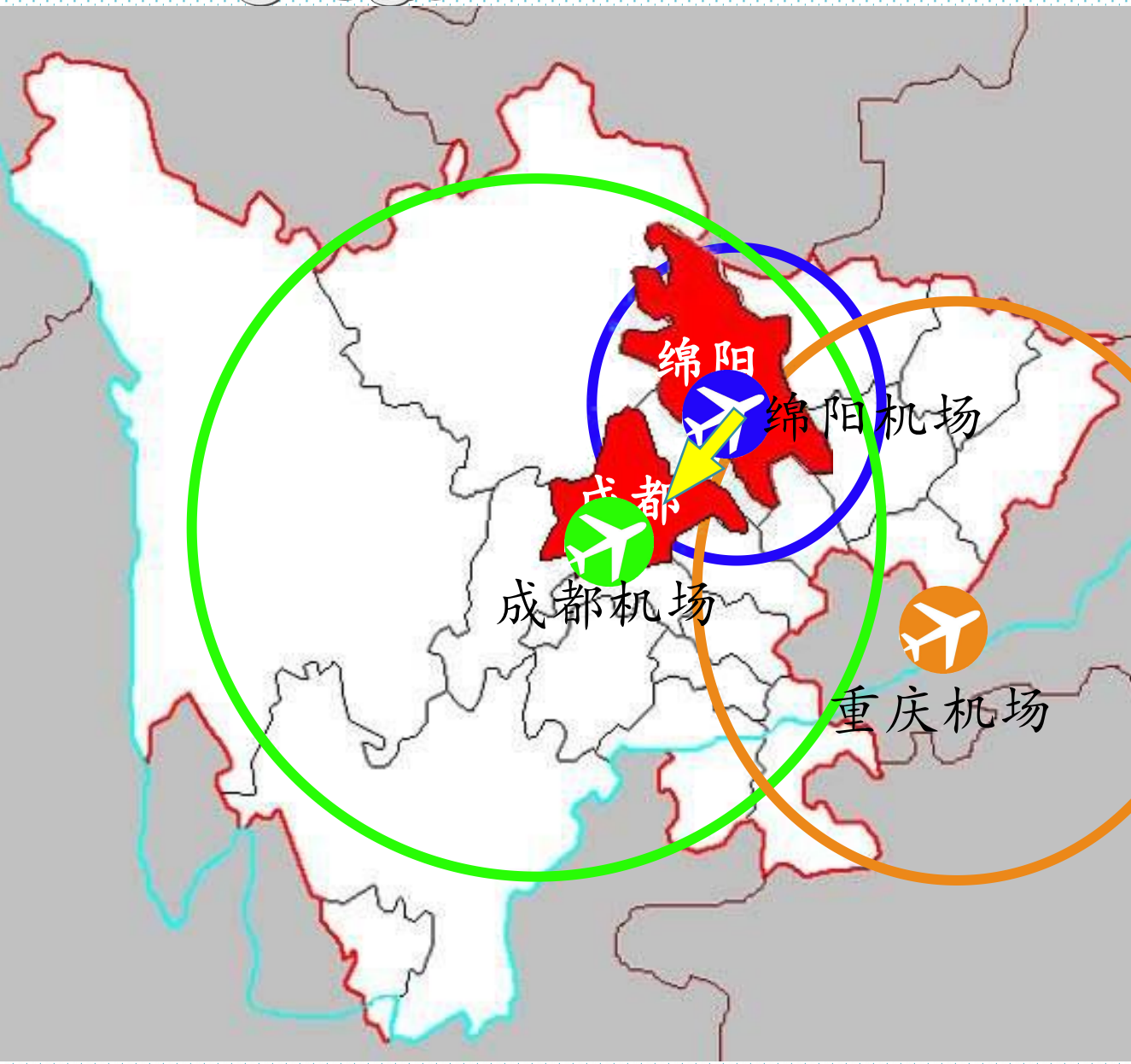


我们经过长期摸索认为，中小机场求发展归根到底要找准自身定位，采取符合市场特点的营销策略，主动持续做好客源组织，确保航线“开得起、稳得住、能发展”。

02

绵阳机场差异化发展战略的形成

一、绵阳机场差异化策略形成的原因



绵阳机场与成都机场、重庆机场具有共同的客源市场，三者发展互为竞争的关系迫使绵阳机场走差异化的发展道路

绵阳与成都、重庆交通较为便捷，客源市场流动性强

绵阳机场客源市场为成都机场所覆盖，在川东北地区也与重庆机场形成竞争

成都、重庆枢纽机场客源吸附能力更强

二、绵阳机场差异化发展策略的形成

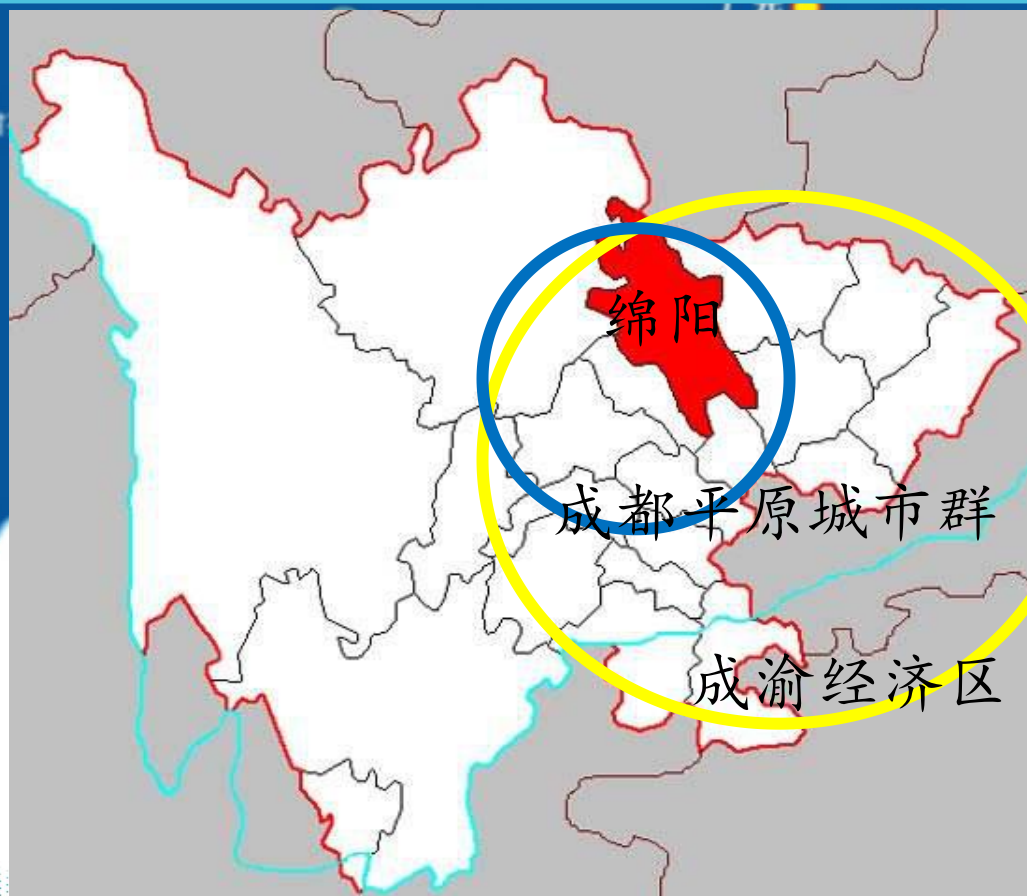


绵阳地处成渝经济区西北部和四川主要景区的中心位置，是成都平原城市群的重要组成部分，成渝经济圈的区域性中心城市，高端客源国际旅游环线的重要节点城市

客源结构 以自费客源为主，旅游客源为重要补充

核心措施 加快引进低成本航空，持续降低票价水平，努力开辟航空入川新通道，打造四川航空旅游集散地

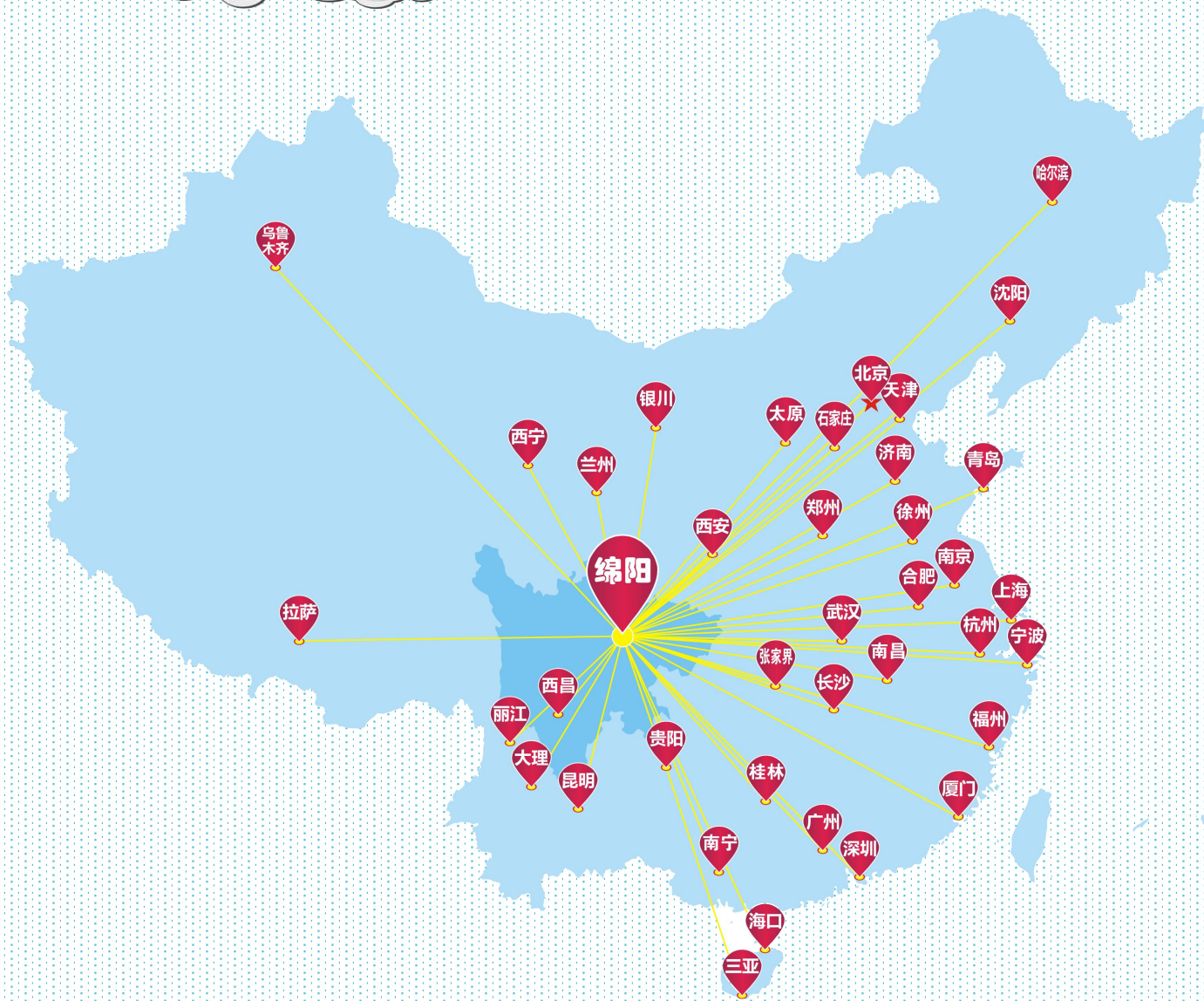
发展目标 成为成都平原城市群的重要辅助机场、川西北地区区域性航空枢纽和成渝经济圈的大型机场



03

差异化发展策略的主要举措

一、差异化航线网络建设



以市场为导向，发挥区位优势，构建差异化的航线发展路径和结构

航线
规划
发展
路径
航线
结构

确保北上广深一线城市，逐步覆盖所有省会城市、沿江、沿海经济发达城市，链接全国主要旅游目的地城市

首要解决城市通达性，逐步增加航班密度

旅游资源城市+省会城市、省会城市+省会城市、高原城市+平原城市的经停或串飞结构，将绵阳放在中间或端头，通过多点联动、长短段互为补充客源

一、差异化航线网络建设



根据航线市场特点、推行灵活多样的合作模式，实现资金使用的最大效益

绵阳机场航线发展资金

2007年：**900**万/年  至今：**4000**万/年

补贴有限，客观要求采取保底、定补、减免、包位等多种形式相结合发展航线

保底

定补

减免

包位

一、差异化航线网络建设



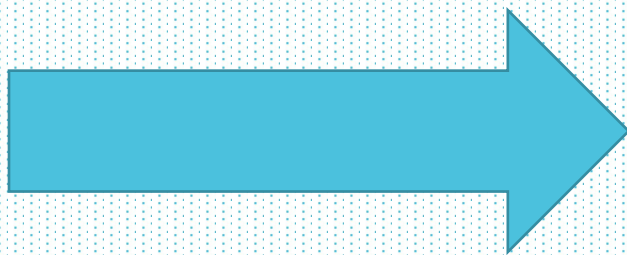
按照航线市场需求，选择适宜的合作伙伴，多方联动形成发展合力

1

从在航线对方城市机场设有分公司、基地或摆有驻场运力的航空公司开始接洽

2

针对公商务需求较大的航线



全服务航空公司

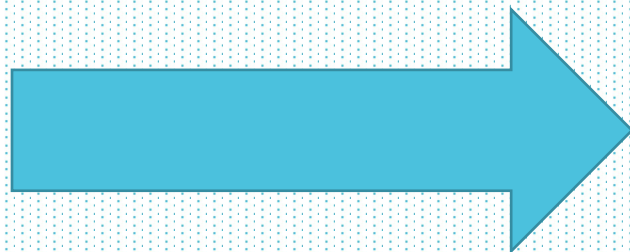
一、差异化航线网络建设



按照航线市场需求，选择适宜的合作伙伴，多方联动形成发展合力

3

针对市场基础较为薄弱或部分旅游城市航线



低成本航空公司或航空旅游为主的公司

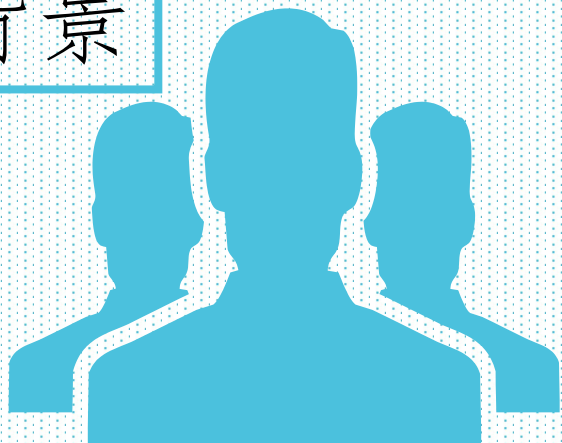
4

加强与航线关联机场之间合作，发挥各自资源优势，共同开发市场，培育航线。

二、差异化客源市场拓展



背景

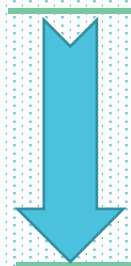


发展初期，大部分航空公司将成都与绵阳割裂为两个不同市场来看待



绵阳航线

采取独飞航线的高票价策略



成都航线

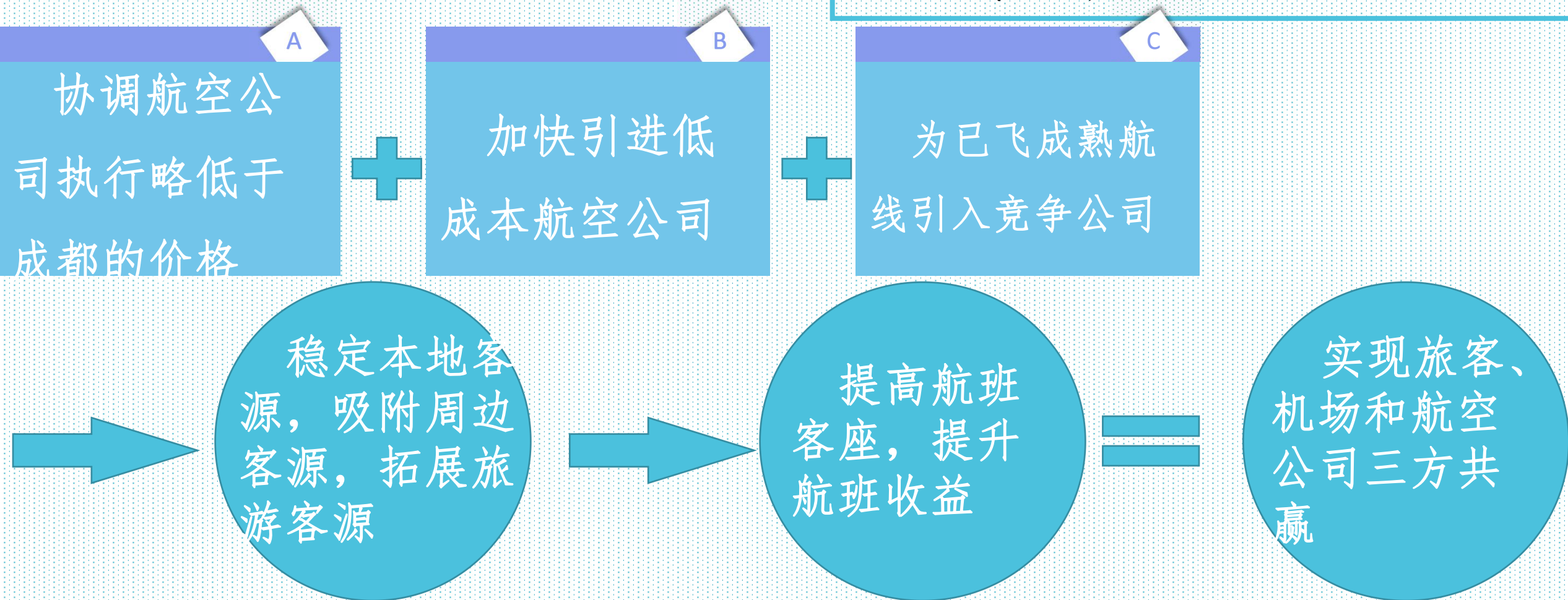
由于价差，导致绵阳客源流失

由于竞争激烈采取的是随行就市的价格制定策略

二、差异化客源市场拓展



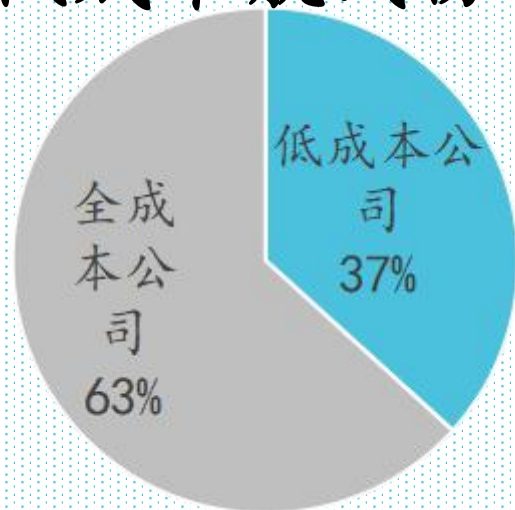
努力保持与成都机场航线略低的票价水平，形成竞争市场的价格洼地来稳定本地客源，吸附周边客源。



二、差异化客源市场拓展

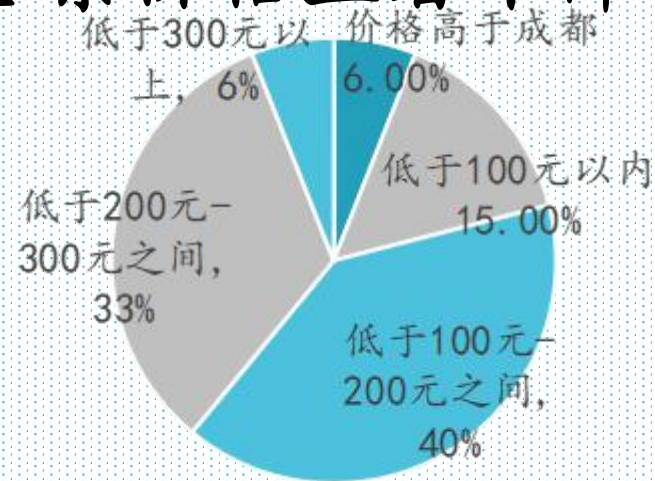


低成本航线份额显著增加

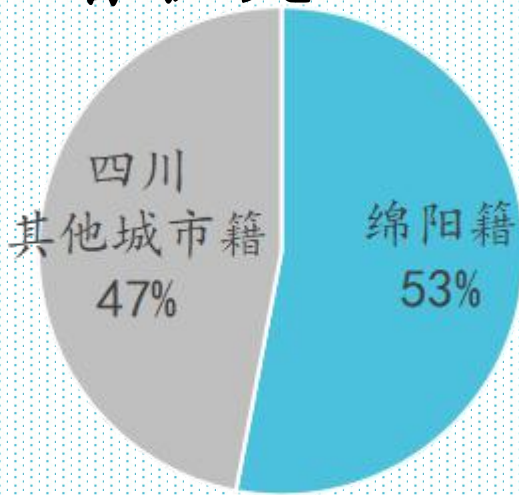
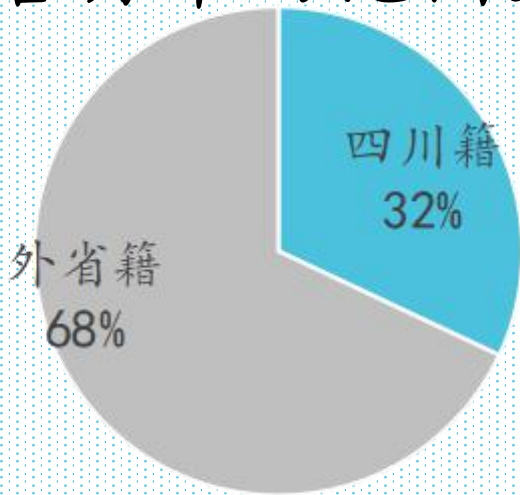


低成本航线市场份额同比增长**12.65%**，航班量同比增长**151%**

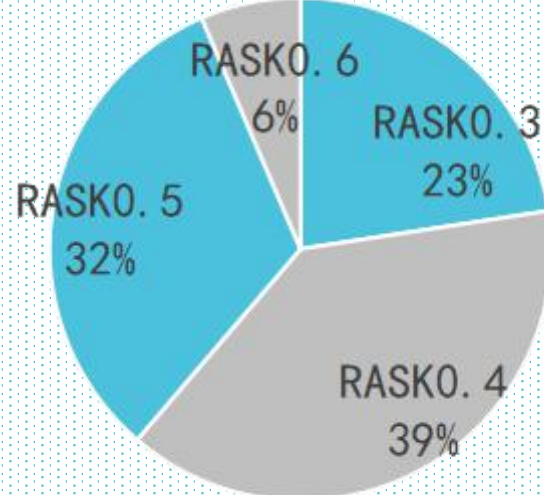
客票价格显著下降



客源市场范围显著扩大



航线收益显著上升



二、差异化客源市场拓展



充分发挥地处四川主要景区中心位置的优势，大力发展航空旅游团队客源，形成航班客源的重要补充。

发挥绵阳区位、
票价和交通优势，
大力发展经绵入
川和经绵出川

出台团队奖励政策，
鼓励旅行社引导旅游
团队经绵阳机场进出

打造绵阳机场旅行社
地接平台，推出机票
+地接的打包产品，
培育团队出行习惯



通过“小补贴”实
现“大撬动”，让航
空旅游团队成为对航
班客座与收益提升的
重要补充

今年1-8月，经绵阳机场进出的旅游
团队占总客源的9%，约21万人次。

三、差异化品牌价值构筑



“就近乘机、方便快捷”的品牌价值

绵阳机场空地联运体系



城市交通联运体系

空港巴士：
301线、302线
市内公交：
48路、75路、79路、601路
空港出租、滴滴打车、盼达
租车、神州租车、一嗨租车

空铁联运体系

城市候机楼
空港巴士304线
(摆渡大巴)

空巴联运体系

绵阳机场客运站已开线路：
德阳、罗江、三台、江油、射洪
绵阳机场客运站拟开线路：
安州、广元、剑阁、遂宁、梓潼、北川、中江、盐亭



图例
—— 已开
----- 拟开

三、差异化品牌价值构筑



“就近乘机、方便快捷”的品牌价值

为旅客提供小而精、便捷舒适的乘机服务

- 1 不断优化候机楼内服务流程，提升服务质量
- 2 完善引导标示，增加自助服务和信息化服务设备，提升服务效率
- 3 完善服务功能，美化服务环境，提升乘机体验

04

绵阳机场发展规划

四、绵阳机场发展规划



近期：

力争通航城市达到50个左右，实现全国所有省会城市、直辖市、副省级城市、经济发达城市、与绵阳往来密切城市和主要旅游目的地城市的全覆盖，力争满足本地及周边旅客能够当天往返60%以上的通航城市

力争在2020年底旅客吞吐量达到550万人次左右，初步建成川西北区域性航空枢纽

四、绵阳机场发展规划



未来：

以国内航线为重点，着力发展低成本航空和航空旅游客源市场形成与成都双流机场、天府机场的差异化互补，将绵阳机场打造成为川西北的区域性航空枢纽和成都平原城市群多机场体系中的重要辅助机场



中国科技城—绵阳
欢迎您！