

Analiza slučaja Germanwings



ELEKTRONIČKO POSLOVANJE

XXXXX XXXXX
XXXX XXXXXXXX

Sadržaj



- Uvod
- Povijest tvrtke
- Tržište i konkurencija
- Profil tvrtke
- Poslovni model
- Analiza elektroničkog poslovanja
- Dodatne usluge
- Ocjena uspješnosti
- SWOT analiza
- Zaključak

Uvod: LOW COST kompanije



- Open-Skies treaty iz 1992 omogućio pojavu low cost kompanija
- Ryan Air prvi iskoristio novu priliku
- Mnoštvo kompanija kasnije imitiralo Ryan Air
- Prodaja karata isključivo putem weba ili telefona
- Cijene karata ovise o mnoštvu faktora i mijenjaju se iz sata u sat
- Iznimno kompetitivno i dinamično tržište

Tržište i konkurencija



- GermanWings posluje na Europskom tržištu
- U Europi posluje još 61 LOW COST kompanija
- U tako dinamičnoj sredini mnoge kompanije imitiraju najveće, dok neke pokušavaju inovacijama u poslovanju pridobiti kupce
- Pojedine tradicionalne zračne kompanije također koriste određene prednosti LOW COST sistema i dodatno povećavaju konkurenciju

Povijest tvrtke



- Germanwings je njemačka niskotarifna zrakoplovna kompanija osnovana 2002. godine.
- U 100 postotnom vlasništvu je grupe Eurowings Luftverkehrs AG u sklopu koje pak 49 posto udjela drži njemačka zrakoplovna kompanija Lufthansa.
- Trenutačno (02/2006.) zapošljava 717 djelatnika. Sjedište kompanije je u Dortmundu.

Profil tvrtke



- Glavna djelatnost pružanje niskotarifnih letova na području Europe te bliskog istoka
- 67 destinacija
- Flota od 25 zrakoplova
- Starost flote oko 7 godina
- 82,5 % popunjenost zrakoplova
- Broj prevezenih putnika u 2005 : 5 406 000

Poslovni model



- Moto: Fly high pay low
- Elektronički bazirano poslovanje
- Hub aerodromi
- Regionalni aerodroma
- Business travel
- Putovanje bez papirne karte
- Konstantno uvođenje inovacija i novih usluga
- Elektronička prijava leta
- B2C i B2B

Poslovni model



Flight routes

Sale

[Adblock]



All flights
from **€19***



Select your route



Analiza Elektroničkog poslovanja (1/2)



- Registracija veoma brza
- Pretraživanje letova jednostavno
- 7 koraka od početka pretrage do kupljene karte
- Putovnica kao karta
- Mogućnost kupnje karte za drugoga
- Stranica na 9 jezika

Analiza Elektroničkog poslovanja (2/2)



- Raširen i dobar Affiliated program
- Velika količina dodatnih informacija
- E-mail support te Call centar (višejezičnost)
- Mogućnost promjene leta
- Samostalna prijava
- Negativno: Nemogućnost transfera karte

Web stranica



germanwings.com **Deine Flügel**

Web Check-In Business Travel Hilfe & Kontakt Neu

Home Buchung Fluginfos Service Angebote Reiseziele Unternehmen My Germanwings Boomerang Club

Log-In | Umbuchung | Gruppenbuchung | Gutscheine kaufen | Hotels | Mietwagen | Flughafen-Transfers

Links zum Thema

So funktioniert die Online-Umbuchung »

Was kostet die Umbuchung »

Kann ich meinen Namen ändern »

Kann ich Flüge stornieren »

Weitere Hilfethemen »

Willkommen

Name: ROBERT SMORHAJ

Login: rsmorhaj

Kd.-Nr.: 2127568613

Log Out »

Kontakt

Meine Buchungen/Umbuchung

Hier finden Sie eine Auflistung aller Flugbuchungen, sortiert nach Abflugdatum. Klicken Sie bitte auf die Lupe, um die Details der jeweiligen Buchung einzusehen.

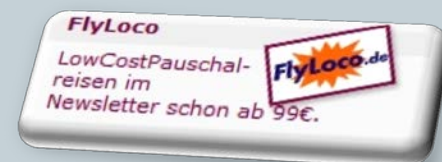
HINWEIS: Diese Auflistung bezieht sich selbstverständlich nur auf Buchungen, die mit dem Benutzernamen getätigt wurden, mit dem Sie aktuell online sind. Vermissen Sie eine bestimmte Flugbuchung, kann es daran liegen, dass der Flug unter einem anderen Benutzernamen gebucht haben. Prüfen Sie, ob Sie sich eventuell mehrfach registriert haben - mit unterschiedlichen Profilen.

Aktuelle Buchungen

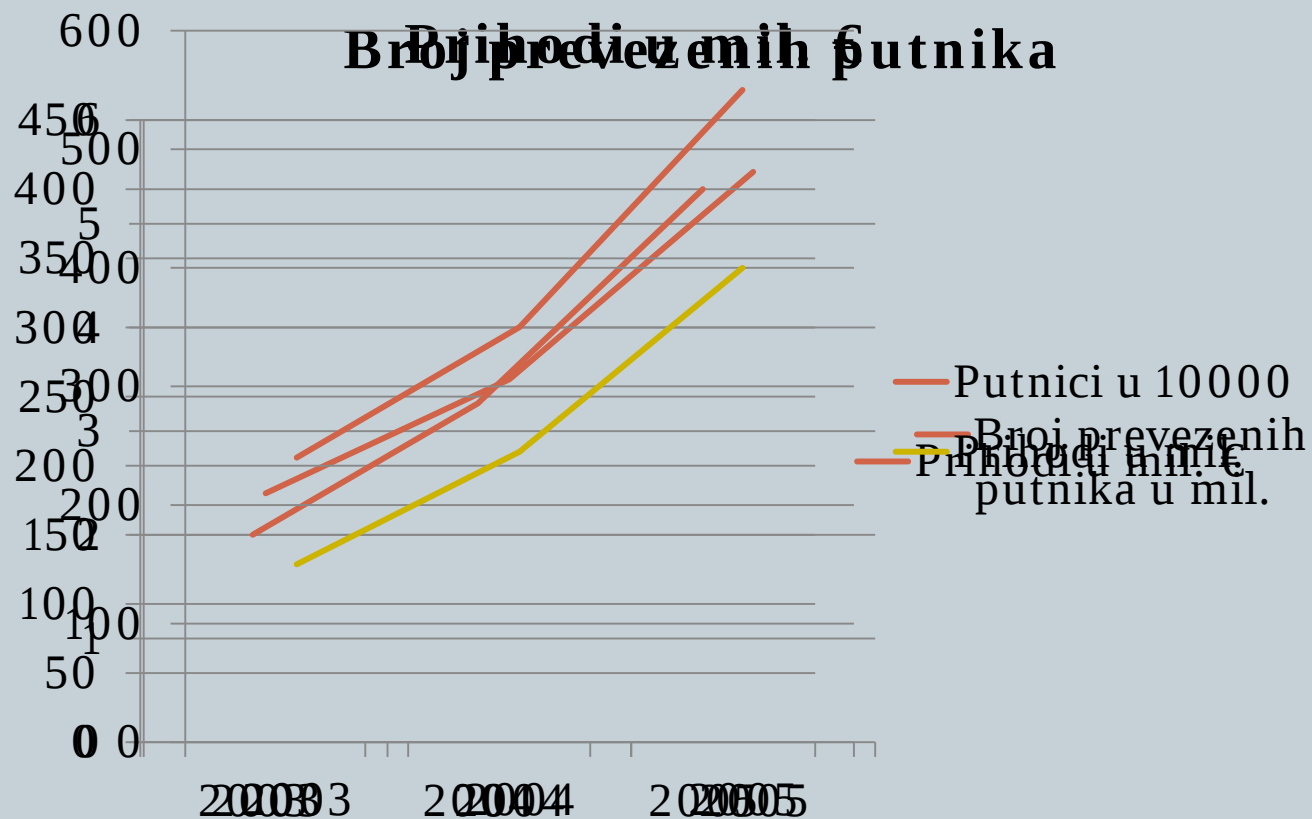
	▲▼ Datum	▲▼ Res.Nr.	▲▼ Name	
	▲▼ Abflugort		▲▼ Zielort	
🔍	Fr, 06. Apr 07 Köln-Bonn	R7NDSJ	ROBERT SMORHAJ Zagreb	Umbuchung »
🔍	So, 13. Mai 07 Köln-Bonn	IB744X	ROBERT SMORHAJ Zagreb	Umbuchung »
🔍	So, 10. Jun 07 Köln-Bonn	V968YG	ROBERT SMORHAJ Zagreb	Umbuchung »

Dodatne usluge

- Veliki broj dodatnih usluga vezanih za sami let
- Boomerang Club 8 letova = 1 nagradni
- SIXT Rent-a-Car
- HRS Rezervacija i plaćanje hotela
- Detaljne informacije o destinacijama
- Let & Hotel
- Gradski i prigradski prijevoz helikopterom



Ocjena uspješnosti



Ocjena uspješnosti



- Ubrzan rast broja prevezenih putnika
- Rast prihoda
- Rast infrastrukture – novi avioni i aerodromi
- Nove usluge

Statistički podaci za 2005. godinu



Ime	Prihodi \$ (000)	Porast 04/05 (%)	Broj putnika	Porast 04/05 (%)	RPK (milijuni)	Load factor (%)
RyanAir	2,043,950	28.3	33,384	25.6	31,205	85.2
EasyJet	2,364,620	23.0	29,600	21.4	27,448	85.2
GW	675,137	100.3	5,406	55.6	4,519	82.5

Swot analiza



- Snage : Lufthansin know-how, veliko i jako domaće tržište,
- Slabosti: potreba za novim avionima, Europsko tržište
- Prilike: širenje na istočnu europu, stvaranje saveza, daljne širenje ponude otvaranjem poslovanja na sve više malih aerodroma
- Prijetnje: iznimno dinamično tržište s puno konkurenata, sigurnosni propust bio dokrajčio ionako loš stav o sigurnosti low cost kompanija, terorizam, pad internet infrastrukture

Zaključak



- Iako su na tržište ušli kasnije od svojih glavnih konkurenata ciljanim tržištem i dobrim vođenjem poslovanja uspjeli su razviti profitabilno poslovanje
- Kao jedan od glavnih igrača na Europskom tržištu predstoji im žestoka borba s novom konkurencijom ali su razvili uspješna sredstva za borbu protiv istih

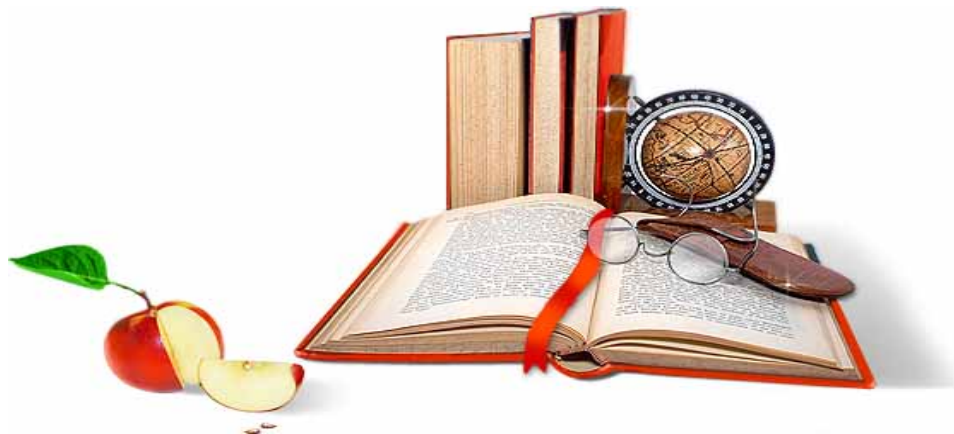


Pitanja ?

Hvala na pažnji !

BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RAD.

**RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI
MATERIJALI.**



WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MATURSKIRADOVI.NET

WWW.MATURSKI.NET

WWW.SEMINARSKIRAD.INFO

WWW.MATURSKI.ORG

WWW.ESSAYSX.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DIPLOMSKIRADOVI

NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA MATURSKIRADOVI.NET@GMAIL.COM