

行业研究

旅游目的地机场如何取得成功？

How to succeed?
For Tourist Destination Airports



JUSTIFIED TRUE BELIEF.

版权

Copyrights

出品 | 埃尔坡研究中心

主编 | 祝伟龙

作者 | 刘晨玮、岳婷孜、孟俊杰

美编 | 卞蒙卉

校对 | 梁满、朱虹

日期 | 2022年3月16日

本报告由上海埃尔坡商业管理有限公司（简称：埃尔坡公司，英文名：AIRPO Commerce Management Co., Ltd, Shanghai）与埃尔坡研究中心（AIRPO Research Institute）共同完成。

©本册著作权归埃尔坡公司及埃尔坡研究中心联合所有。

联系我们

Contact us



18917702113



info@airpo.co



埃尔坡、机场商业评论



www.airpo.co



上海市黄浦区茂名南路205号瑞金大厦1702室

01 背景

Background

近三年的疫情持续打击下，旅游产业迟迟得不到复苏，机场面对的困难更加复杂和艰巨

国内旅游目的地机场多处于四、五线及以下城市，大多数旅客吞吐量都小于200万人（含）。这些机场主要服务于当地的旅游产业，通常飞行航距为 800-2000公里范围内的国内航点，国际航线数量较少。这类机场的建设大大完善了国内整个民用航空网络，但在当前的运作模式下，规模较小的旅游目的地机场普遍出现运行艰难的状况。

在近三年的疫情持续打击下，旅游产业迟迟得不到复苏，机场面对的困难更加复杂和艰巨。按理说，在国际航线几乎“断流”的情况下，国内庞大的旅游消费群体出不去，国内航司的飞机也大多在国内运转的情况下，国内部分知名景点理应可以在“内循环”的大背景下获得更多的关注和运力支持。

可实际情况却相反，不少航司的飞机似乎宁愿“趴窝”，也没有应用到国内大多数支线机场的运营上。当然，导致这一结果的因素比较



不丹帕罗机场 Paro Airport

复杂，比如有国内疫情反复零星爆发，疫情防控政策越到四五线城市越严格，导致旅客出行信心大受冲击等客观因素，但是也与整个旅游目的地机场的运作模式的高度相关。

众所周知，国内绝大多数支线机场（旅游目的地机场更是如此）都高度依赖于地方政府提供的各类补贴资金来保持自身的正常运转。机场作为公共交通基础设施，政府给予相应的资金补贴，助推航空产业步入良性发展的正轨无可厚非。我们也看到国际上有不少通过机场与旅游产业的良性互动，产生正向循环，均获得快速发展的例子，比如马尔代夫的维拉纳国际机场，不丹的帕罗机场等。



马尔代夫维拉纳国际机场 Velana International Airport

02 现状和问题

Current Situations and Problems

旅游目的地机场的发展障碍 —— 建机场易，养机场难

旅游目的地机场主要服务于当地旅游产业，大多数在四五线或有知名景点的区域。这些地方的经济水平通常不太发达，当地人口基数也不大，那么一个必然的结果就是本地客源较少，不可能支撑起机场的流量规模。因此，机场的发展就高度依赖于旅游产业对外部客流的吸引力。



张家界荷花机场眺望天门山

对国内大多数建立了机场的旅游城市来说，我们认为景区的吸引力是足够的，在建设机场的过程中，是否需要机场来支撑旅游产业的发展也进行过充分的论证。因此，我们可以把问题集中归结到当地政府、景区和机场共同对外的营销能力和市场开发能力上。

从国内大多数旅游目的地的运行现状来看，机场的资源和管理团队的主要精力都投放在保障整个机场的安全和正常运行上，在市场开发和营销方面缺乏专业能力（譬如有的机场市场开发人员不足，甚至只有一两个人），而景区及其运行主体（旅游集团）通常没有跟机场建立起紧密的利益共同体，在市场营销方面没有形成合力。最后，当地政府热衷于建设机场，但是对机场该怎么管理和运行并不在行，一般都指望机场管理公司可以给航空产业的发展提供专业有效的建议。可实际情况却变成“建机场容易，养机场难”的窘境——原本寄希望于机场给当地产业发展带来腾飞效应的愿望持续落空，久而久之有的地方甚至觉得机场反倒成了政府的一个沉重负担。

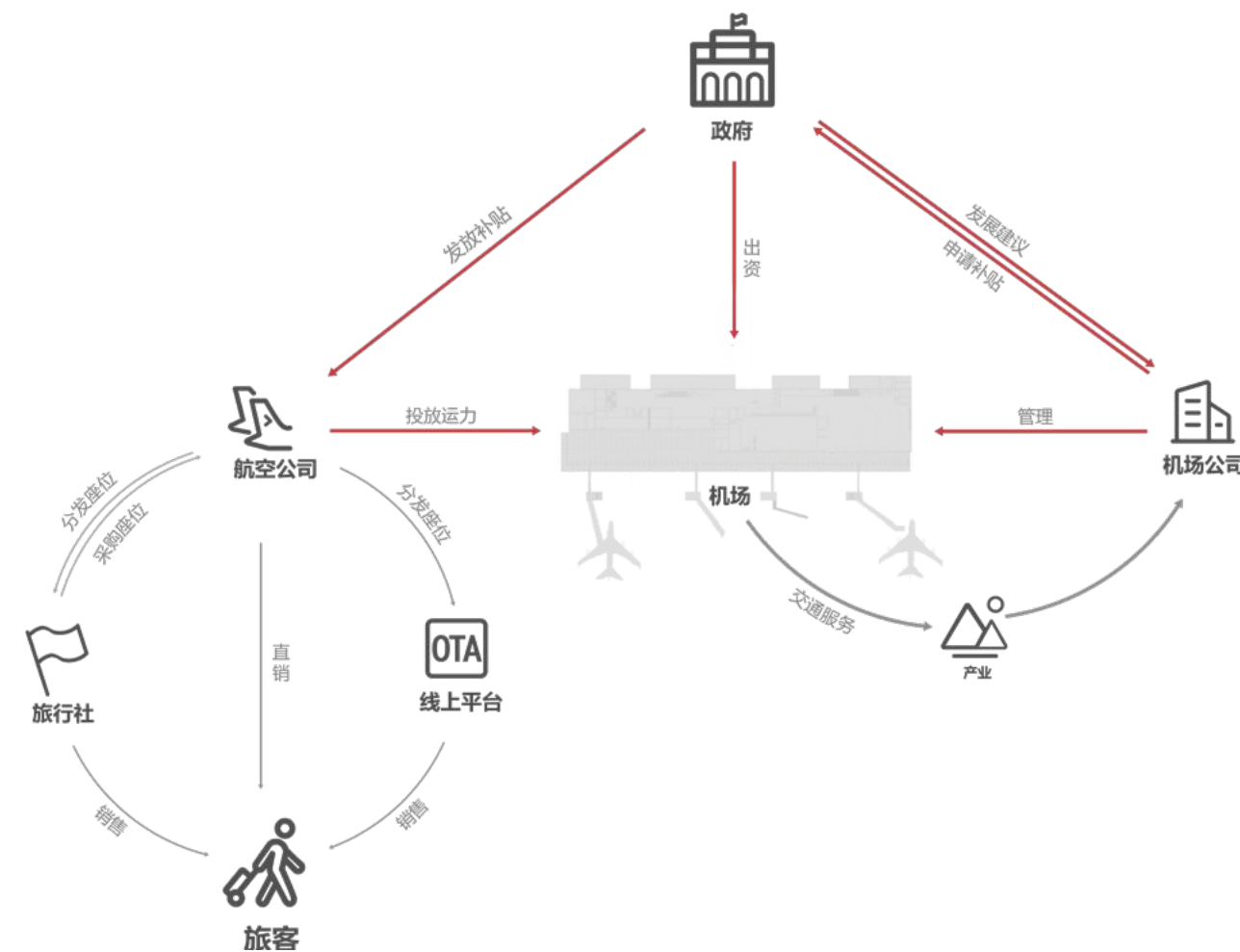


图1: 当前旅游目的地机场运行模式概览

由于缺乏独立面向市场的专业能力，在不可控因素（疫情）下更是无法激发潜在旅客前来旅游，更是加重了旅游目的地的困难状况。2021年暑运前，国内疫情确诊人数归零，复苏势头正旺。国内航司把所有飞机都投入国内市场，加密航线，换大飞机准备迎接暑运期间的出行旅游高峰。数据显示，2021年暑运前夕，国内整体航班数量甚至超过2019年同期水平。然而，随着7月份河南暴雨、台风烟花、再加上南京禄口机场疫情爆发，传播链波及国内诸多城市，导致热门旅游目的地的国内航班大幅度取消。根据埃尔坡研究中心的数据显示，截止2021年7月30日，湖南省内张家界

荷花机场国内航班取消率高达79.1%、常德桃花源机场国内航班取消率为37.5%等。我们都知道，在疫情爆发后，各地首先出台的政策就是停止跨省旅游团，这恰恰是对旅游目的地机场最大的打击。因为从现在的运行状况来看，国内绝大多数旅游目的地机场都几乎完全依赖于旅游团来支撑其客流量。下图对当前的运行模式进行了总结，从运行模式图可以看出，当地政府把做大机场客流的任务交给机场公司，机场公司通过向政府申请补贴资金，向航司采购运力，航司再通过旅行社、OTA或直销的方式面向旅客。其中，绝大多数航班座位依赖于旅行社来组织客源。



安徽黄山北海景区-十八罗汉朝海南



黄山徽州臭鳜鱼

主流消费群体的需求被“政府（补贴基金）-航司-旅行社”这一运行模式所忽视

以黄山为例，许多距黄山800公里以外的中大型城市都具备充足的潜在客源来支撑运营一条当地至黄山的航线，但由于机场公司没有做市场研究，政府没有在当地城市做开拓和营销，因此当地对黄山旅游有一定兴趣的居民无法买到从当地到黄山的航班，前往黄山旅游的动力被不科学，不符合市场规律的航线规划斩断，使当地损失了大量客流。

行业大力倡导“人民航空为人民”、民航发展要“以旅客为中心”，但对旅游目的地机场来说，这一愿景并没有得到实现。政府的资金来源于纳税人，政府所建的机场作为公共交通基础设施应服务于广大旅客的出行需求。也就是让想来当地旅游的人能够高效、便捷地到达该目的地。

而在当前的运作模式下，我们发现各旅游目的地城市的航空市场没有持续壮大，反倒形成了“政府（航线补贴）-航司-旅行社”这一牢固的产业链条，导致当地主要客群变成了旅行社组织的老年团、低价团等对当地产业带动价值较小的群体。由于有政府补贴资金的兜底，导致多数航司无心关注和研究消费市场，极少推出针对主流消费群体的产品。大部分航班座位承包给旅行社，自身组织客源的能力较弱。

随着时代发展，大众出游方式产生了根本性的改变，过去传统跟团游非常受欢迎，能够组织大量客源，而现当下选择自由行的人越来越多，大多数旅行社无法覆盖主流消费人群（25-55岁）的消费需求，根据公开数据显示，游客通过旅行社进入景区的比例由2010年的60%-70%降至2015年的20%-30%。传统跟团游的衰退使得当下的运作模式难以为继，客源持续减少，而机场公司与航司经营过于依赖补贴，也缺乏动力思考如何满足潜在旅客的需求。

机场公司理应提供建设性发展建议，但机场自身状况难以建议的科学性及合理性

机场属于公共交通基础建设，建设成本由政府提供，依靠我国强大的基建能力，建成一座机场不是难事。然而维持机场建成后投入使用的日常运行，使机场能够走上自负盈亏的轨道是机场公司以及政府迫切需要解决的问题。由于机场公司部门缺少具有专业性的市场营销部门，对机场管理运行缺乏科学方法。政府提供的航线补贴专项基金，航司拿到后开设航线，结果并没有达到政府部门的预期，地方经济没有得到有效的推动。更惨淡的是，政府出资补贴航线，却连年扑空，没有实现理想效果。尤其是疫情当下，作为旅游城市，政府财政本身就较为困难，还要出资去补贴一个不景气的产业，导致政府对机场公司越来越不满，产生较大的落差感。

因此，旅游目的地机场管理公司应向政府提出建设性的发展建议，例如机场业务的发展策略、航线规划建议、非航业务如何发展等等，为政府的产业发展资金的有效使用提供支撑。实现这种愿景需要机场公司拥有专业并且科学的研究部门来提供可靠的研究基础，支持合理建设性建议的落成。

机场公司离旅客市场很远，跟政府关心的当地旅游产业很远

旅游目的地机场管理公司缺乏面向主流消费市场的开发能力是其一大特点，导致了旅游目的地机场无法深入地了解市场以及旅客需求。通常情况下，政府部门拿着航线专项补贴基金，去寻找定额补贴下有意愿开设航线的航司。因此，补贴金额的高低很大程度上决定了航线能否开设。导致了旅客群体没有得到应有的关注，没有在政府和航司的谈判过程中被考量。

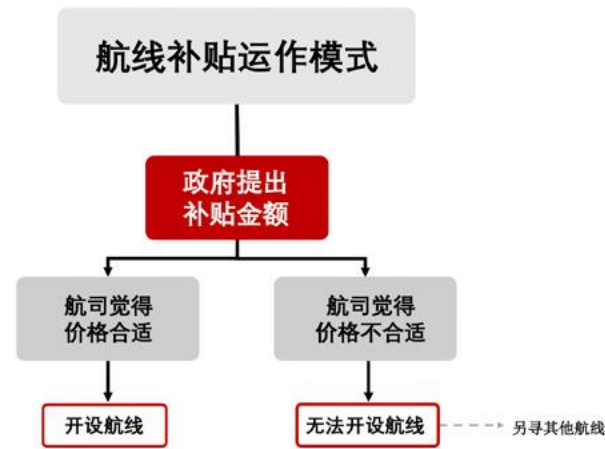


图2: 航线补贴运作模式

旅游目的地机场的建立，主要是服务于当地旅游产业，但是旅游目的地机场的运营现状是机场与当地景区缺少关联性。机场仅仅只扮演了将旅客运送到旅游目的地城市的功能，与旅客的交互粘性仅仅停留在输送旅客抵达旅游目的地城市。但是，埃尔坡认为，对于旅游目的地支线机场来说，延长机场与旅客交互的关联性对于机场来说潜在的重要收益来源。建立机场与当地旅游业（著名景区）的关联可以使机场更加融入到政府关心的产业中，开发出创新产品，一方面方便旅客出游，另一方面为机场带来更多的收益。

机场公司对航线研究缺乏专业性和系统性的现状，导致了旅客抵达目的地机场困难重重，丧失了本有的潜在旅客市场

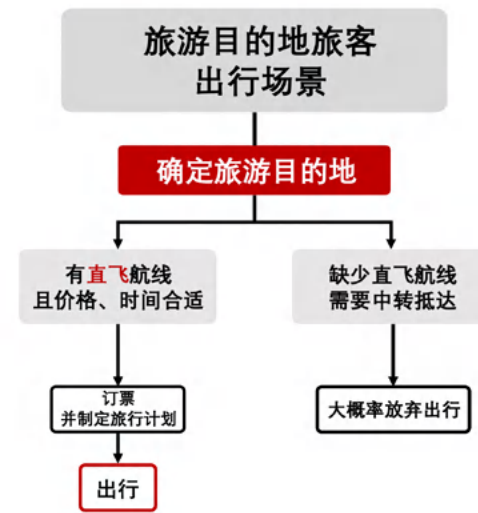


图3: 旅游目的地机场旅客出行场景

我们通过思想实验来回想一下旅客前往旅游目的地支线机场的情景。以成都和沈阳为例，来自成都和沈阳的旅客想前往黄山度假，通过搜寻机票信息发现了时间价格均合适的航班，并且通过平台预订了酒店和景点门票成功安排好了旅行计划。

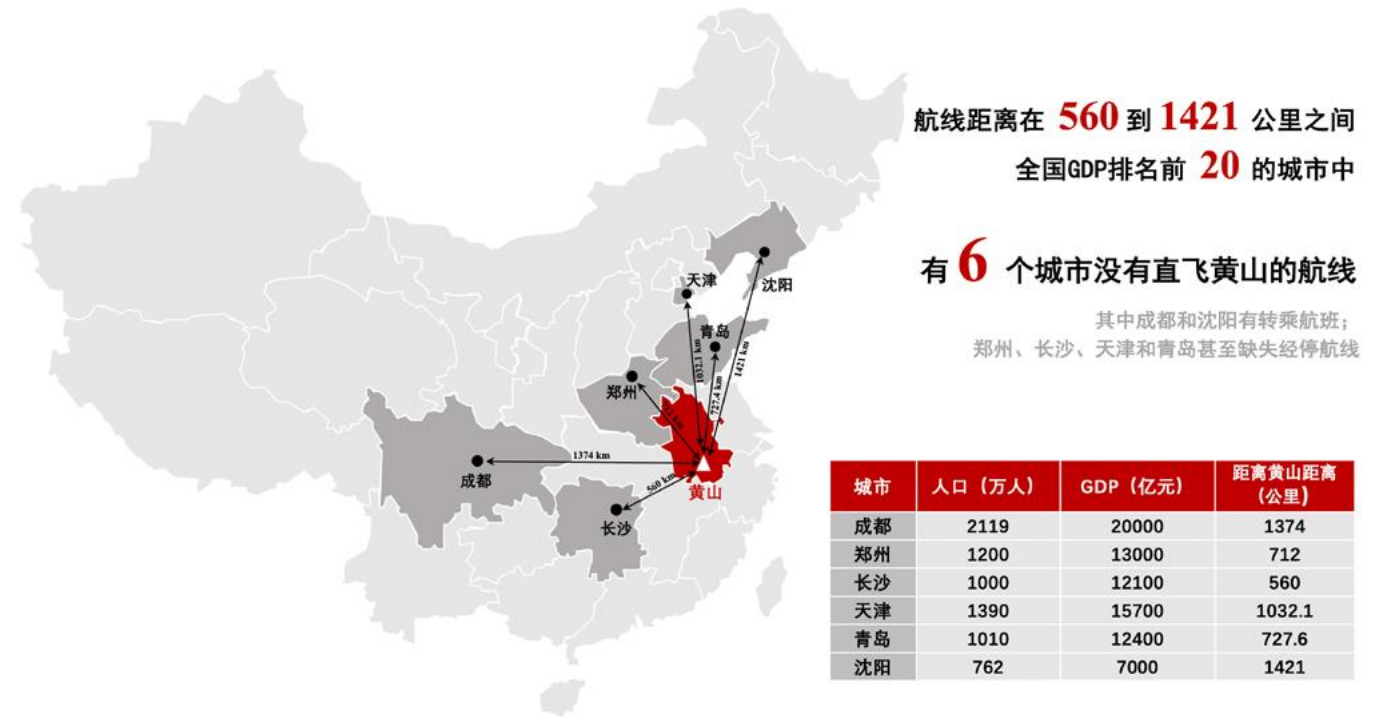
但是根据我们查询到的距离黄山800公里左右，GDP位于全国前20的中大型城市与黄山的通航情况发现，郑州，天津，青岛，长沙均没有直达黄山的航线。以郑州为例，郑州的旅客没有直飞抵达黄山的航线，需要乘坐中转航班的航线才能抵达黄山进行旅游，这种情况下该旅客的出行意愿和动力就极大降低。

那么这些距黄山800公里左右的大城市就支撑不起一条连接旅游目的地机场城市B的航线吗？我们认为大城市支撑起一条前往800公里左右的航线是完全有可能的。假设飞机120个座位，70%的客座率，一周飞三次，一次可以带来大约90人的客流，是完全可行的。

郑州作为中原地带大城市，完全可以成为经停枢纽，连接许多航点吸引游客前往黄山旅游。并且郑州也具备前往黄山旅游的客源基础，但问题是，机场公司市场部缺少这样的专业部门来做这件事，缺乏专业性的营销推广（例如，地推）让郑州当地人知晓这个旅游景点，客座

率问题没法解决，因此使远距离航线通常不在机场考量范围内，使得原本很大一部分的潜在旅客空间没有捕捉，如果这些地区没有直飞抵达黄山的航线，需要乘坐中转航班的航线才能抵达黄山进行旅游，旅客的出行意愿和动力会大打折扣。

埃尔坡认为，我国人口基数庞大，民航市场具有巨大的发展潜力。要支撑起一个吞吐量约200万的旅游目的地支线机场是完全可行的。那么问题的关键就是如何带来200万一年的吞吐量，也就是出发和到达机场旅客各100万。按照每班航班运送旅客120人，实现200万一年的吞吐量，每天需要飞约21班次航班。作为旅游目的地机场，如果制定目标城市有效的营销推广策略，再加上科学的市场研究，吸引来21班航班不是难事。且只有当旅游目的地支线机场吞吐量得到本质的提升，机场才能摆脱亏损的陷阱，进入良性发展的轨道，甚至逐渐不再需要依靠政府提供航线补贴来购买运力。



03 理想运作模式 Ideal Operation Mode

政府、航司和机场三方直接面向旅客，合力刺激并推动市场发展

埃尔坡认为，旅游目的地支线机场的理想运营模式，需要航司，机场与政府三方机构一起考虑到旅客的需求，投入到市场运作中捕捉市场需求，合力刺激并推动市场的发展。

理想的发展模式下，政府在航线补贴资金中划拨的一部分资金用于支持机场组建和完善市场研究部门，以及聘请专业的第三方机构，针对旅客市场进行专项研究和分析，这样可以为政府、航司和机场在规划航线航班时更加精确有效、有的放矢。同时，机场公司亦可以根据研究结果为政府提供旅游业发展建议，譬如政府可以根据机场公司的研究成果到潜在游客来源地城市进行精准营销推广，吸引更多潜在游客。同时向航司航线开发提出建议并提供一部分航线补贴，使航司能够更精准地开设航线。对于旅客方面，航司可以通过OTA，旅行社，直销等渠道向旅客提供产品、出售机票。



常德柳叶湖风光

政府、航司和机场三方直接面向旅客，合力刺激并推动市场发展

在旅游目的地机场的理想运营模式下，政府，航司和机场三方受益。其核心在于将一部分补贴资金以市场化眼光投入可持续发展中，达到资源升值以及持续运营。在新的运营模式下，当地旅游市场进一步发展，吸引了更多潜在游客。对于政府来说，游客的增加壮大了当地旅游业带来的收入，同时缓解财政压力，优化财务状况。对于机场公司来说，更大的客流量给机场创造了更多的航空与非航收入。对于航空公司来说，航班的增设增加了航司收入，提高了航司竞争力。

04 行业优秀案例

Case Studies

黔江机场



黔江机场作为旅游型支线机场，与交通局，文旅委以及机场公司共同构建了航空市场培育领导小组来负责航线开发和市场培育工作，通过市场研究与实地考察将有限的补贴用于开发最需要的航线。同时，黔江机场积极发挥航旅联盟作用，联合武隆、酉阳和彭水等周边区县景区形成旅游连线产品，推出“黔江飞武陵游”线路，吸引了更多客流量。由于旅游连线产品为当地带来了更多客流，社会效益与经济效益均取得良好效果。2017年，黔江机场通过争取局方支持，使新开航线补贴得以大幅下降。“黔江飞武陵游”线路深入人心，黔江机场先后荣获了“最佳旅游支线机场”“黔江旅游大区建设先进集体”称号。黔江机场将补贴落于实处，积极开发最需要的航线，吸引了更多潜在游客，为当地旅游业发展做出了贡献，带来了更多财政收入。同时，政府积极支持黔江机场的发展，在新开航线补贴大幅度下降的情况下，航空公司也增加了收入并愿意开发航线。黔江支线机场的产品引流策略使政府，机场，航司三方共赢。

宜宾五粮液机场



作为一个四线城市，四川宜宾是一个人口460万人的四川省辖地级市，2020年GDP为2802亿元。于2019年年底通航的宜宾五粮液机场，2021年旅客吞吐量达到了150万人次，突破了历史最好水平。并且数据显示，宜宾五粮液机场客流增速相对乐观，在2021年11月达到了23%。宜宾机场2021年总收入为1.3亿元，非航收入占比超过40%（0.52亿元）。宜宾五粮液机场的成功，一部分来自于机场的非航板块积极地与当地主要企业互动。作为一个支线机场，宜宾与当地名企五粮液集团合作，单五粮液一家企业在宜宾机场的广告和商业板块贡献就超过了3000万元。并且五粮液在机场推出首航礼遇，持纸质登机牌和身份证，购买相关酒品可以享受优惠价。机场公司也投入相当大的力度到市场研究与推广中，比如宜宾机场会在其公众号中推送当地著名旅游景区的信息，鼓励群众前来旅游。与此同时，宜宾机场积极配合政府的工作，并努力与政府沟通，政府对宜宾机场引入航线的支持力度相当大，宜宾五粮液机场的航线补贴超过了2亿元。可以看出，支线机场的成功取决于支线机场的定位、如何实现与当地名企合作并转化为商业收益、以及说服政府提供最大力度的航线开发支持。

葡萄牙波尔图国际机场

Oporto International Airport



波尔图机场位于葡萄牙北部，是葡萄牙客运量第二的机场，吞吐量由2002年的260万人次增至2012年的600万人次，作为支线机场增长迅速。波尔图机场发展的核心模式为抓准定位，大量引进低成本航空公司，将过去波尔图机场作为枢纽机场入口点的模式转变为点对点模式，直接连接支线机场与二级机场，2012年，机场航线51%的座位由低成本航司提供。同时，波尔图机场的迅速增长与政府部门的支持密切相关，2007年底，葡萄牙推出了航线促进计划，资助机场开发新航线以及增加热门航线班次，2012年，波尔图机场在支持下增开6条新航线，得到了10条已有航线的财政补贴与后勤支持。另外，波尔图机场的迅速增长还得益于机场服务质量的提升，自2006年以来，葡萄牙机场管理公司与其业务合作办对质量承诺达成了协议，将服务水平协议正式化，为机场运营的不同服务流程制定了质量目标并且进行动态监测，大幅提高了服务水平以及旅客满意度，波尔图机场在ASQ (Airport Service Quality) 用户满意度调查中获得多项奖项，并且连续在2008-2013年被评为欧洲前三的机场，吸引了大量高粘性旅客。从波尔图机场的案例中可以发现，波尔图机场发展的成功源于其积极利用补贴，与低成本航司合作，快速扩大航线数量与通达度，将支线机场直接连接其他二级机场节点，同时提高机场服务质量，提升在业内知名度以及口碑，吸引更多旅客在此出行，从而实现了客流量的大幅增长。

能登空港

Noto Satoyama Airport



能登空港作为日本进入21世纪后最早建成的一座支线机场，其地理位置处于日本本州岛中部的石川县，人口不到10万。建成初期，由于距离东京仅有300公里不到的距离，再加上人口体量较小，日本最大的航空公司全日本空输株式会社（全日空）每天仅愿意开设一班航线。但对于日本居民来说，乘坐飞机的频率堪比坐公交车，每日一班导致当地居民“早去晚归”的通勤诉求无法满足。此时，石川县政府与全日空签订了一份特殊的航线补贴协议：如果每年的机票营业额不足2亿日元（约1200万元人民币）且客座率不低于70%，石川县政府会向全日空提供航线补贴以保证每天至少两个航班。更关键的是，如果机票营业额超过2亿日元，全日空必须将航线补贴多出的部分无条件归还给石川县。全日空担心的是新航线是否赔钱，相对于东京大阪的航线来说，并不指望能登的航线有巨额收益；对于政府来说，补贴资金来源于当地百姓的纳税金额，如果客流很大政府必须站在人民的一方分配盈利。在签订的协议下，全日空如约每天开设至少两班为百姓提供便利，石川县政府则积极推广揽客，避免补贴资金扑空。结果在航线补贴协议签署的第一年，全日空盈利超973万日元，对于新航线运行的第一年是相当不错了。并且全日空将航线补贴的金额如实归还给了石川县政府，借助盈利的金额为这个航线更换了更大的飞机，并且在后续的数年航线客座率一直保持在60-70%之间，双方利益稳定，航线发展前景日益明朗。能登空港案例中航线补贴的运作模式充分照顾到航司与政府双方的顾虑，即保证了航司不亏钱，也保证了民众出行的方便。

05 如何实现? How to Achieve?

加强机场公司自身能力建设，提供专业的、科学的、精准的航线发展建议

在理想化的旅游目的地支线机场下，机场公司能够向政府提供专业性以及建设性的发展建议。机场航线资源现状、机场时刻资源短板、以及旅客与机场关系都需要有专业性研究扶持并最终总结出发展建议。机场公司通过成立相关专业部门（市场研究、营销部门等）对以上方面进行研究，以及向政府部门提供科学的机场业务发展策略及航线发展建议。或者，机场公司可以充分利用市场中极具专业性的第三方来提供专业的支持。通过专业性的航线短板研究、航空时刻资源漏洞、或行之有效的市场营销策略为机场出谋划策，使机场航线痛点通过政府资助得到解决。一方面减少机场成立研究部门的成本，另一方面保证研究的权威性。

政府部门在收到机场公司的发展建议后，再通过与航司建立联系的基础上，提供给航司航线发展建议及航线补贴专项基金，以此建立机场公司-政府-航司三点关系链，实现从市场研究中所获得的旅客需求能够有效地通过政府部门与航司方合作的形式来解决。一方面确保航线补贴真正落到实处、实现预期、根治机场航线痛点；另一方面可以使政府真正关心的旅游产业得到发展，面向广大人民群众，满足个人旅客的需求。

航线补贴分配再思考，机场公司需注重潜在旅客航线和推广策略研究

埃尔坡认为，政府所提供的航线补贴可以适当考虑分配一部分资金支持机场市场部门研究以及探索目标城市旅客结构、营销策略以及航线短板。对于抵达旅游目的地支线机场的城市来说，当地的潜在旅客需要通过营销以及地推的形式来知晓旅游景点。通过营销策略传递旅游景点信息，刺激出行旅游欲望。因此，在政府原本提供的定额航线补贴中，可考虑抽出20%-30%来支持这方面工作的进行，做到合理并全面捕捉潜在旅客市场。

同时机场公司的研究部门可以通过对潜在旅客目标城市进行全方位合理分析，知晓旅客的出行偏好和需求，研发出当地旅游产品并推送给旅客，鼓励旅客出行，即提高了客座率，也为机场公司带来更大的利益。最终，营造一个机场积极主动参与到当地旅游产业的大格局，一方面有着健康、良性并且合理的航线专项补贴，另一方面使机场和政府真正融入市场考虑到旅客的诉求，真正实现以旅客为中心的交通出行模式。

解决航司被旅行社“绑架”的现状，为机场凝聚更多真正目标旅客

航司和旅行社合作下的低价旅行团（低价机票）占据了大部分座位数的情况下，抬高了机上剩余座位的票价，很多潜在旅客因此丧失了出行动机。在大多数旅行社“包机”但飞机并未坐满的情况下，航线补贴就成为了兜底“依靠”。在这种情况下，会使得航司没有动力去做积极开发市场，使航司逐渐“躺平”。这样的恶性循环使得航线补贴没有实现其原本的目的。因此，埃尔坡认为，如果机场公司通过对目标市场的研究，加上有效的营销策略来保证客流，为政府提供航线建议。政府提供建议和航线补贴专项基金给航司，航司开设航线。这样一种极具专业性的三方合作链条，有着可信的研究和方案扶持，且直面旅客，可以为政府、机场公司以及航司带来更大的收益，使航线补贴被良性利用，融入到三方合作的积极循环中。在疫情零星反复的当下，国际航线很难运行，反而国内运力较为充足，实现这种理想化模式是可行的且是我们认为应当采取的。

融入市场：航线专项补贴应具有市场化导向

政府出资补贴航司时需要保证航线补贴符合市场化趋势。在航线运行初期，政府提供航线专项补贴扶持航司克服市场培育期的经营苦难没有问题，但同时需要保证补贴期后，补贴的航线航司可以做到自负盈亏。航司应当争取将政府提供的航线补贴贴合航司自己的战略，并且在考量机场公司所提供的市场研究以及目标城市旅客群体等，做到充分利用航线补贴构建航线网络的同时，营造市场竞争力，实现政府与航司双赢的局面。

同时，政府在分发的航线补贴时应当减少“一口价”分配形式，多采取依据航司飞的班次数量、运送的旅客数量来决定航线补贴金额的形式。在机场公司融入市场与旅客直接接触的过程中，依据机场实时航线航班频次以及旅客流量，机场公司可以观察筛选出黄金航线，并将航线补贴多投入到这些航线中。

About AIRPO

AIRPO is an organization that drives market-oriented change for airport industry with our cutting-edge ideas, valuable resources as well as safe and effective service model. We provide an integrated solution from strategy to execution for airport industry, mainly including two professional services: Digital Transformation and Capitalization Strategy.

In terms of digital transformation, AIRPO is committed to providing leading concepts and effective digital transformation solutions, including three categories of products: digital transformation strategy, digital operations and METAPORT.

In terms of capitalization strategy, AIRPO makes full use of financial markets and tools, and provides targeted capitalization strategy plan in considerations of airport business structure and asset attributes, including business development strategy and financing plan formulation and other consulting services.

关于埃尔坡

埃尔坡AIRPO是一个为实现机场市场化变革而生的组织。我们以领先理念、有价值的资源和安全有效的服务模式，为机场提供从策略到执行的一体化解决方案，主要包括数字化转型和资本化战略两大专业服务。

数字化转型方面，埃尔坡致力于提供观念领先、行之有效的解决方案，包括数字化战略、数字化运营和METAPORT三大类产品；

资本化战略方面，埃尔坡充分利用金融市场和工具，结合机场业务结构和资产属性提供针对性的资本化方案，包括业务发展战略和融资方案设计等咨询服务。

埃尔坡—致力于实现机场市场化变革的专业咨询机构





全局视角 | 机场实践 Justified True Belief



18917702113



info@airpo.co



埃尔坡、机场商业评论



www.airpo.co



上海市黄浦区茂名南路205号瑞金大厦1702室

行业研究

旅游目的地机场如何取得成功？

How to succeed?
For Tourist Destination Airports

