

Bamboo Airways hé lộ về dòng máy bay mới mua A321NEO

13:34 04/04/2018

“Tập trung vào thị trường ngách, kết nối và phát triển kinh tế vùng là một trong những chiến lược dài hạn mà Bamboo Airways hướng tới. Khi chúng tôi lắp vào khu vực mà hàng không truyền thống chưa để mắt, trám vào phân khúc mà hàng không giá rẻ chưa quan tâm, thì chúng tôi cho rằng mình đang tự tạo thêm nhu cầu”.



Ông Nguyễn Ngọc Trọng – Phó Tổng giám đốc hãng hàng không Bamboo Airways

Đây là chia sẻ của ông Nguyễn Ngọc Trọng – Phó Tổng giám đốc hãng hàng không Bamboo Airways, người có hơn 40 năm kinh nghiệm trong ngành hàng không trong buổi trò chuyện với chúng tôi.

Thương vụ ký kết với Airbus tuần trước tiếp tục khẳng định Ban lãnh đạo của Bamboo Airways đang rất tích cực thúc đẩy tiến trình hoàn thành các thủ tục hậu cần để Bamboo Airway sớm cất cánh. Ông có thể tiết lộ lý do Bamboo Airways chọn dòng máy bay A321NEO?

Dưới sự chứng kiến của Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng và Chủ tịch Quốc hội Pháp François de Rugy, chúng tôi đã ký thỏa thuận với Airbus mua 24 máy bay A321NEO.

Với chiến lược rõ ràng về phát triển các đường bay, chúng tôi đã lựa chọn loại máy bay này do công nghệ mới nhất, hiện đại nhất, chi phí nhiên liệu tiết kiệm nhất và phù hợp với các đường bay khoảng 4-5h.

Trước mắt, với loại máy bay này chúng tôi sẽ khai thác hai hạng khách là business và hạng phổ thông, còn tới đây chúng tôi sẽ phát triển thêm các loại máy bay thân rộng với hạng khách: First class, hạng C và hạng phổ thông.

Với chiến lược tập trung vào các thị trường ngách, những thị trường chưa phát triển, có nhiều tiềm năng nhưng còn bỏ ngỏ, mục tiêu của chúng tôi là mang tới cơ hội tiếp cận các dịch vụ hàng không giá cả hợp lý, chất lượng cao. Ví dụ như hiện nay bay Hà Nội - Quy Nhơn còn đắt hơn bay Hà Nội- TP HCM, làm hạn chế cơ hội được bay của người dân.

Do vậy, chúng tôi chú trọng mang lại cho người dân nhiều cơ hội bay đến các vùng đất mà hiện tại còn đang khó khăn về giao thông, hoặc nếu có các đường bay rồi thì cũng rất mất thời gian, số chuyến bay ít, giá cả đắt đỏ. Đồng thời, chúng tôi cũng sẽ giảm áp lực hạ tầng lên các sân bay như Nội Bài, Tân Sơn Nhất khi người dân các địa phương khác phải đổ về hai sân bay lớn này để được bay.

Bamboo Airways áp dụng mô hình cung cấp dịch vụ “hybrid”, tức là lai giữa truyền thống và giá rẻ. Cơ hội nào cho Bamboo Airways khi chọn mô hình này?

Khi chúng tôi lấp vào khu vực mà hàng không truyền thống chưa để mắt, trám vào phân khúc mà hàng không giá rẻ chưa quan tâm, thì chúng tôi cho rằng mình đang tự tạo thêm nhu cầu.

Tôi lấy ví dụ, các đường bay thẳng nối quốc tế với điểm du lịch tại Việt Nam sẽ tránh cho khách ngoại quốc phải đi qua các điểm trung chuyển không cần thiết. Từ đó tiết kiệm thời gian và công sức di chuyển, gia tăng tỷ lệ quyết định đặt tour của nhóm này.

Còn với đường bay trong nước, ví dụ với những Vân Đồn – Quảng Ninh, thì lượng khách tiềm năng ở mức rất lớn vì tỉnh có một bộ phận đông người dân thu nhập cao. Khi sân bay Vân Đồn về đích, chúng tôi dự đoán các chuyến bay thẳng Hạ Long – Tp.HCM – Cam Ranh – Đà Nẵng sẽ được lấp kín không dưới 10 chuyến/ngày.

Trước mắt, chúng tôi tập trung tuyến bay quốc tế nối các vùng lãnh thổ Đông Bắc Á quan trọng như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Singapore, Thái Lan, Hong Kong, Đài Loan, Philippines... đến các điểm du lịch tại Việt Nam như Quy Nhơn, Quảng Ninh, Hải Phòng, Thanh Hóa, Phú Quốc, Nha Trang... Trong dài hạn sẽ mở rộng tuyến tới Mỹ và châu Âu.

Bên cạnh đó là các đường bay trong nước, kết nối các điểm du lịch như đường bay Thanh Hóa - Quy Nhơn, Thanh Hóa - Phú Quốc, Thanh Hóa - Nha Trang, Hải Phòng - Quy Nhơn....Việc này sẽ giảm áp lực hạ tầng cho hai sân bay đã rất đông khách là Nội Bài và Tân Sơn Nhất.

Nói ngắn gọn, khách hàng ở bất cứ phân khúc nào, bất cứ vị trí địa lý nào, cũng sẽ tìm được gói dịch vụ chất lượng, phù hợp tại Bamboo Airways.

Có một điểm rất khác biệt trong chiến lược phát triển của Bamboo Airway, đó là tập trung vào những vùng đất có tiềm năng phát triển du lịch lớn. Với xu hướng tăng trưởng mạnh của ngành du lịch như hiện tại, Bamboo Airways sẽ “tận dụng” cơ hội này như thế nào?

Tất cả chúng ta đều biết, Đà Nẵng cách đây 10- 15 – 20 năm không nhộn nhịp như Đà Nẵng bây giờ với hàng trăm chuyến bay mỗi ngày và sân bay liên tục được yêu cầu mở rộng. Chúng tôi nhìn thấy cơ hội phát triển tương tự ở Quy Nhơn, Bình Thuận, Quảng Bình...nếu các tiềm năng du lịch được khai thác thì cũng không kém Đà Nẵng bây giờ.

Ngoài ra, Bamboo Airways còn có thêm một lợi thế đáng kể nữa so với các hãng khác, đó là mối liên kết với Tập đoàn FLC – nhà phát triển bất động sản nghỉ dưỡng dẫn đầu tại Việt Nam.

6 quần thể đã đi vào hoạt động, đón lượng khách đông đúc ổn định của FLC sẽ góp phần đảm bảo tỷ lệ khai thác tiềm năng dành cho Bamboo Airways, chưa kể một chuỗi các quần thể nghỉ dưỡng đang được hoạch định để phát triển trong tương lai.

Sự tương hỗ này cho phép chúng tôi phát triển dịch vụ ở “cả hai đầu”. Tức là Bamboo Airways có thể phát hành những gói ưu đãi về giá cho khách hàng chơi golf và nghỉ dưỡng tại quần thể FLC. Ngược lại, khách của các quần thể cũng sẽ

được khuyến mại khi chọn di chuyển bằng Bamboo Airways.

Với Bamboo Airway, chúng tôi mong muốn sẽ góp phần thúc đẩy mạnh hơn sự phát triển du lịch tại các địa phương, không chỉ bằng những dự án chúng tôi đầu tư, mà còn kết nối vận chuyển để đưa khách tới. Nhiều địa phương tiềm năng sẽ có lực đẩy phát triển khi Bamboo Airways mở đường bay.

Chúng tôi cũng sẽ thúc đẩy sự kết nối giữa các địa phương và phát triển kinh tế vùng, mang lại lợi ích nhiều hơn cho người dân, địa phương.

Ông nhìn nhận như thế nào về mức độ cạnh tranh ngày càng quyết liệt trong ngành hàng không?

Đài Loan là vùng lãnh thổ 30 triệu dân, nhưng có 3 hãng hàng không phát triển. Hàn Quốc hơn 50 triệu dân, có 4 hãng hoạt động. Thái Lan 60 triệu dân thì có trên 10 hãng hàng không. Do đó, Việt Nam với thị trường gần 100 triệu dân mà mới có 3 hãng hàng không, thì dư địa còn rất nhiều, thậm chí thêm 2, 3 hãng nữa vẫn không lo thiếu khách. Vấn đề quan trọng là tìm được một đơn vị phát triển có đủ năng lực và tâm huyết, đây mới là yếu tố hiếm có.

Thành lập hãng hàng không mới của Bamboo Airways là phù hợp với định hướng phát triển du lịch thành ngành kinh tế mũi nhọn, cũng như chính sách “mở cửa bầu trời” của Bộ Chính trị và Chính phủ.

Trong một môi trường kinh doanh đang phấn chấn hơn bao giờ hết nhờ tinh thần “chính phủ kiến tạo” như hiện nay, chúng tôi đặt kỳ vọng các cơ quan nhà nước sẽ thấu hiểu nhu cầu nội tại của người dân và yêu cầu phát triển của nền kinh tế, từ đó tạo thuận lợi về thủ tục, quy trình cho khối khởi nghiệp, để cộng đồng doanh nghiệp tư nhân được nhanh chóng đóng góp công sức vào sự thịnh vượng chung của đất nước.

Xin cảm ơn ông!

PV