

Podróże biznesowe czy turystyczne po polskich drogach to konieczność przygotowania się na wielogodzinną udrękę w korkach, objazdach, podczas wymuszonych spowolnień ruchu itp. Dla bardzo licznej grupy osób – np. biznesmenów, artystów, specjalistów różnych dziedzin, jest to wątpliwy luksus, na który nie mogą lub raczej nie chcą sobie pozwolić. Niewiele lepiej przedstawia się podróż pociągiem czy nawet samolotem rejsowym, w przypadku którego czas podróży jest krótszy jedynie o ok. 1/3, a dostępna liczba lotnisk docelowych jest ograniczona. Dlatego też bardzo konkurencyjnym rozwiązaniem są przeloty niewielkimi samolotami i śmigłowcami. Przy odpowiednim wyborze trasy, rodzaju samolotu, liczby pasażerów itp. cena za przelot może być podobna lub nieznacznie większa w stosunku do tej oferowanej przez rejsowych przewoźników. Nie do przecenienia są za to korzyści wynikające z kilkugodzinnych oszczędności czasu czy większej liczby możliwych lotnisk docelowych.

Przeanalizujemy, czy na tego typu usługi jest zapotrzebowanie, oraz jakie warunki trzeba spełnić, by móc je świadczyć. Policzymy też niezbędne do poniesienia koszty oraz spodziewane przychody.

## Charakterystyka rynku

Jak wynika z raportu Urzędu Lotnictwa Cywilnego, rynek usług lotniczych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Dzięki sukcesywnemu wprowadzaniu jednolitych unijnych standardów staje się on także coraz bardziej przejrzysty i „cywilizowany”. Najdynamiczniej rozwijającym się jego segmentem jest rynek lotów czarterowych. Według przedstawicieli branży krajowy rynek lotniczych przewozów pasażerskich jest wart ponad 200 mln zł.

Według danych z raportu KPMG „Rynek dóbr luksusowych w Polsce” rośnie zainteresowanie Polaków najbardziej luksusowymi środkami transportu – samolotami i jachtami.

Klientów powietrznych taksówek można zasadniczo podzielić na trzy grupy. Pierwszą z nich stanowią biznesmeni – prezesi i członkowie zarządów dużych firm, politycy, ludzie ze świata show biznesu. Interesuje ich głównie jak najkrótszy czas lotu oraz najwyższy poziom wygody i dyskrecji. Nie stanowi dla nich problemu wynajęcie odrzutowca do np. Barcelony za ok. 30 000 zł w jedną stronę. Drugą grupę stanowią osoby i podmioty, które muszą skorzystać z tej formy transportu np. ze względów medycznych. Do grupy tej zaliczyć można też firmy eventowe, geodezyjne, ekipy filmowe itp. Ostatnią, najmniej liczną grupę stanowią przedstawiciele tzw. klasy wyższej średniej, dla której współdzielona na kilka osób kwota przelotu z np. Warszawy do Gdańska rekompensuje długie godziny jazdy samochodem, a sam lot jest wyznacznikiem luksusu i prestiżu.