



## MYAIR.COM - PROFILO

myair.com nasce il 17 dicembre 2004 con l'obiettivo di diventare vettore di riferimento del settore low cost in Italia.

Presidente di myair.com è **Carlo Bernini**, General Manager è **Michael Harrington**.

La sede si trova a Torri di Quartesolo, in provincia di Vicenza.

Lo staff è attualmente costituito da circa 250 dipendenti, tra personale di terra e di volo.

Tre i presupposti su cui la compagnia aerea sviluppa la propria attività: massima **efficienza e affidabilità** della flotta, **qualità del servizio**, pur nella autentica filosofia low cost, e **puntualità**.

## LA FLOTTA

La flotta, attualmente costituita da **6 Airbus A320 e 4 Bombardier CRJ 900**, verrà ampliata entro il 2012 con altri **15 Bombardier, acquisiti nel settembre 2006 attraverso un'operazione da 600 milioni di euro**, finanziata da un pool di banche che credono fermamente nello sviluppo del low cost in Italia e da e per l'Italia, mercato che sarà particolarmente vivace nel settore regional (cioè voli fra città italiane, fra città italiane e città europee, dell'Est Europa e del Nord Africa) e con aeromobili di dimensioni più piccole rispetto a quelli tradizionalmente utilizzati.

I Bombardier CRJ 900 sono aerei confortevoli, con un ottimo allestimento interno; l'impiego di questi aerei consente una razionalizzazione dei costi, e determinerà un'ulteriore riduzione nel tempo delle tariffe, che saranno sempre più competitive.

Date le caratteristiche tecniche dei Bombardier, myair.com svilupperà nei prossimi mesi delle rotte sia sul territorio nazionale sia verso i paesi dell'Unione Europea e verso il bacino del Mediterraneo, rigorosamente in regime low cost.

Con i nuovi aerei **myair.com diventa la prima compagnia aerea italiana nel settore low cost**: dall'inizio dell'attività ad oggi la compagnia ha trasportato oltre **2 milioni di passeggeri**, collegando città come Venezia, Parigi, Madrid, Barcellona, Bucarest, Istanbul, Milano, Bologna, Catania, Palermo, Bari, Brindisi, Reggio Calabria, Napoli, Ibiza, Rodi, Creta, Santorini, Palma de Maiorca, Lampedusa, Lamezia Terme, Marsiglia, Metz-Nancy, Bordeaux, Lille, Sofia, Marrakech, Casablanca.

## **LA STORIA**

10 luglio 2004	costituzione della Compagnia aerea
14 luglio 2004	domanda per licenza di operatore JAR-OPS 1
10 settembre 2004	apertura uffici
25 ottobre 2004	pubblicazione sito web e primo giorno di vendite di biglietti on-line
26 dicembre 2004	primo volo di linea
1° ottobre 2005	load factor medio su tutto il network raggiunge il 75% (aprile-settembre)
5 novembre 2005	raggiunto 1 milione di passeggeri trasportati
6 ottobre 2006	annuncio acquisto di 19 Bombardier CRJ 900
31 dicembre 2006	chiusura utile 5 milioni di euro
15 giugno 2007	flotta a 11 aerei

## **LE ROTTE**

Bucarest è collegata a Parigi, Barcellona, Milano Orio al Serio, Milano Malpensa, Venezia, Bologna, Roma, Napoli, Bari e Catania

Da Milano Orio al Serio myair.com opera collegamenti con Istanbul, Sofia, Bucarest, Brindisi, Bari, Lille, Metz Nancy, Bordeaux, Madrid, Casablanca, Marrakech, Napoli, Reggio Calabria, Catania, Palermo e Cagliari.

Da Milano, aeroporto di Malpensa, myair.com opera il collegamento per Brindisi, Bari, Reggio Calabria e per Bucarest.

Da Venezia, myair.com effettua collegamenti con Parigi, Madrid, Barcellona, Bucarest, Sofia, Casablanca, Marrakech, Bordeaux, Lille, Marsiglia, Nancy Metz, Catania e Palermo.

Da Bologna myair.com collega Brindisi, Catania, Parigi, Barcellona, Madrid, Bucarest, Sofia e Bordeaux.

Da Napoli, oltre al collegamento con Milano Orio al Serio, myair.com opera la tratta Napoli – Bucarest.

Da Roma è attivo il collegamento per Bucarest e Sofia.

Da Catania sono attivi i collegamenti per Bucarest, Catania, Milano Orio al Serio, Milano Malpensa e per Bologna.

Da Bari myair.com effettua collegamenti per Milano Orio al Serio, Bucarest, Genova, Milano Malpensa e Parigi Charles de Gaulle.

Da Genova sono operative le rotte per Bari e Parigi Charles de Gaulle.

## **GLI ALTRI SERVIZI DI MYAIR.COM**

myair.com ha integrato il proprio sito internet con ulteriori servizi dedicati ai passeggeri, stipulando con i partner accordi a lungo termine per offrire ai propri clienti un ottimo rapporto qualità-prezzo. Oltre all'acquisto dei biglietti aerei, è infatti possibile noleggiare auto a tariffe scontate, acquistare assicurazioni di viaggio, prenotare hotel, prenotare transfer che collegano il centro città con gli aeroporti di Roma Ciampino e Milano Orio al Serio, acquistare carte telefoniche scontate e molto altro. In volo, i passeggeri hanno a disposizione catering a tariffe convenienti, la boutique di bordo con i classici prodotti come profumi e gadget firmati myair.com e la rivista omaggio "MyMagazine", in italiano, inglese e francese.

## **MYAIR.COM: TARIFFE VANTAGGIOSE**

Per puntare a livelli di efficienza molto elevati, pur a prezzi decisamente vantaggiosi, la vendita dei biglietti avviene on-line oppure chiamando il call center: in questo modo si semplificano le operazioni di prenotazione e acquisto del biglietto aereo, rendendole più snelle ed economiche. Le prenotazioni dei voli low cost myair.com possono essere effettuate on line sul sito [www.myair.com](http://www.myair.com) o chiamando il Call Center (dalla Romania 0800 894463); i biglietti possono inoltre essere acquistati nelle biglietterie aeree aeroportuali e presso le agenzie di viaggio. Consultando il sito [www.myair.com](http://www.myair.com) è possibile infine verificare in tutta comodità la disponibilità e i prezzi: un servizio che offre al passeggero la massima flessibilità nell'acquisto del biglietto aereo. Con una telefonata o con un click, ovunque ci si trovi, si può comprare il biglietto, non più cartaceo ma virtuale: si tratta di un codice di prenotazione che vale esattamente come il classico biglietto cartaceo ma che consente di risparmiare costi di gestione.

## **MARKETING INNOVATIVO**

Tra le iniziative di marketing più innovative ed originali portate avanti nel 2006 da myair.com, c'è la vendita dei biglietti aerei presso i punti vendita dei **supermercati GS Carrefour e Penny Market (Gruppo Rewe)**: l'operazione ha avuto un esito molto positivo; il mercato ha risposto con entusiasmo all'apertura di un ulteriore canale di vendita, nuovo ed inconsueto, che ha permesso, per la prima volta in Italia, di estendere ad una grande fascia di consumatori l'opportunità di volare low cost.

myair.com ha inoltre creato e lanciato "**Volastandby.com**": per la prima volta in Italia, una compagnia low cost ha dedicato un prodotto ai giovani di meno 27 anni per permettere loro di volare in alta stagione al prezzo di 60 euro tutto incluso, iscrivendosi in una lista d'attesa.

## **ALCUNI DATI**

**Con la nuova flotta, myair.com calcola di trasportare a partire dal 2008, due milioni e mezzo di passeggeri l'anno e di raggiungere nel 2012, quando la flotta sarà completamente integrata con tutti i 19 nuovi aerei, il numero di 5 milioni di passeggeri l'anno.**

**myair.com ha chiuso il 2006, primo esercizio completo, con ricavi per 99 milioni, un utile operativo di 5,9 milioni e netto di 3,2 milioni di euro.**