

# VAKA ÇALIŞMASI

 **Hitit** | **oxygen**



## Havayolu Perakendeciliğinin Geleceği

### 1. Sektörün Zorlukları

*Düşük Kâr Marjları ve Değişen Yolcu Beklentileri*

Uzun zamandır çok düşük kâr marjlarıyla mücadele eden havayolu sektörü için gelir kaynaklarını çeşitlendirmek bir zorunluluk haline gelmiş, bu doğrultuda en etkili strateji ise sadece geleneksel ek ürünlerle sınırlı kalmayıp, yolculuk deneyimini bir bütün olarak iyileştiren tamamlayıcı seyahat ürünlerini tüm satış kanallarında sunarak yan hizmetleri genişletmek olmuştur.

Hem gelirlerini artırma hem de yolcu deneyimini iyileştirme hedefiyle perakende odaklı bir iş modelinin olmazsa olmaz bir zorunluluk haline geldiğini gören Pegasus gibi Türkiye'nin önde gelen hibrit havayolu şirketleri için, özellikle yolcu profillerine göre kişiselleştirilmiş Modern Havayolu Perakendeciliği, uzun vadeli kârlılığın vazgeçilmez bir unsuru haline gelmiştir. İşte bu dönüşümde kritik bir rol oynamak üzere, Hitit'in IATA NDC ve One Order standartlarını temel alan Teklif ve Sipariş Yönetim Sistemi (OOMS) çözümü Hitit Oxygen geliştirilmiştir.



**“Hitit ile gerçekleştirdiğimiz OOMS dönüşümü sayesinde, Hitit Oxygen platformu üzerinden uçuş dışı hizmetleri perakende yaklaşımıyla sunan ilk havayollarından biri olacağız.”**

**-Burcu ARDALI, Pegasus Hava Yolları Satış Grup Müdürü**

## 2. Dönüm Noktası

*Vizyondan Gerçeğe: Herkes için Kişiselleştirilmiş, Dijital ve Zenginleştirilmiş İçerikler*

Kuruluşundan bu yana hava yolu taşımacılığını herkes için erişilebilir kılmayı hedefleyen Pegasus, uçuş güvenliğini en üst sırada tutarken yolculara ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri uygun fiyatlarla sunmayı temel ilke edinmiştir. Bu vizyonun merkezine kişiselleştirmeyi koyan Pegasus, dijital dönüşüm hedefleri doğrultusunda kişiye özel teklifleri, farklı fiyat seçeneklerini ve üçüncü taraf içeriklerini çok kanallı dağıtım ekosistemine entegre ederek yolcularına kesintisiz ve kullanıcı dostu bir rezervasyon deneyimi sunmayı amaçlamaktadır.

Hitit'in geliştirdiği Hitit Oxygen çözümü tam da bu noktada mükemmek bir zamanlama ile devreye girerek Pegasus'a, hâlihazırda kullanımda olan güvenilir, ileri teknolojiye sahip ve geleceğe hazır bir platform üzerinden bu vizyonunu hayata geçirme fırsatı sunmuştur.



## 3. Çözüm

*Hitit Oxygen: Havayolu Perakendeciliğine Taze Bir Soluk*

Pegasus'un perakendecilik yolculuğunda merkezi bir rol üstlenen Hitit Oxygen ile izlenecek yol haritası net bir şekilde belirlenmişti: İlk adım, toplam satışların yaklaşık %30'unu oluşturan NDC tabanlı API dağıtımını Hitit'in OOMS platformuna taşımak ve böylece tüm dağıtım kanallarında tutarlılık ve verimlilik sağlamaktı. Sonraki aşamadaki hedef ise fypgs.com üzerinden, üçüncü taraf iş ortaklarının uçuş dışı ek hizmetlerinin satışa sunulması ve bu ürün yelpazesinin zamanla daha da genişletilmesi idi.

Hitit'in "Oxygen" çözümü hem Pegasus'un dağıtım yol haritasıyla hem de IATA standartlarıyla tam uyumlu olması gibi özelliklerle öne çıkarken, çözümün modüler yapısı, Pegasus'un özellikleri aşamalı olarak devreye almasına ve gelecekteki büyüme için gereken esnekliği korumasına olanak tanıdı.

Ancak asıl farkı yaratan, Hitit'in havayolu perakendeciliği alanındaki derin uzmanlığı olmuştur. Şirket bu iş birliğine sadece güçlü bir teknoloji ile değil aynı zamanda Pegasus'un kurumsal yapısına özel olarak tasarlanmış kapsamlı bir perakendecilik vizyonu ve uygulama stratejisi de getirmiştir. Hitit'in IATA Havayolu Perakendeciliği Olgunluk Endeksi'ndeki küresel liderliği, şirketin sektörün geleceğini şekillendirme konusundaki uzmanlığını ve öncü rolünü kanıtlar nitelikteyken; IATA Havayolu Perakendeciliği Konsorsiyumu'ndaki Stratejik Ortak rolü ve iş ortaklarının geri bildirimlerine çevik yanıt verme kabiliyeti de hem iş birliğine odaklı hem de geleceğe hazır bir yaklaşımı beraberinde getirmiştir.

**"Avrupa'nın önde gelen düşük maliyetli taşıyıcılarından Pegasus ile güçlerimizi birleştirerek, Teklif ve Sipariş Yönetimi alanında dünyanın en büyük Modern Havayolu Perakendeciliği projesini hayata geçirdik. Hitit Oxygen platformumuzla sektöre öncülük etmeye ve hizmet verdiğimiz 160 ülkedeki milyonlarca yolcuya değer katmaya devam edeceğiz."**

**-Aras Kubilay, Hitit Business Development Director**

## 4. Proje Çıktıları

*Kişiselleştirilmiş ve Kusursuz Bir Seyahat Deneyiminin Temelleri Atıldı*

Hitit Oxygen'in devreye alınmasıyla Pegasus, yolcularına kişiselleştirilmiş ve kesintisiz bir deneyim sunmak için gereken teknik altyapıya kavuşmuş, böylece yolcuların gerçekten ihtiyaç duydukları hizmetleri satın alarak memnuniyetlerini artırması ve şirketin de maliyet verimliliği sağlaması mümkün olmuştur. Tüm kanallarda sunulan ek hizmet çeşitliliğinin artmasıyla gelen bu esneklik, Pegasus'u rekabetçi pazarda daha da güçlü bir konuma taşımaktadır.

Sektörel açıdan bakıldığında ise Teklif ve Sipariş Yönetimi Sistemleri gibi perakendecilik stratejilerinin yaygınlaşması, havacılık endüstrisini dijital olarak dönüştürerek hem yolculara kanaldan bağımsız modern bir deneyim sunma hem de tüm sektörü daha kârlı bir geleceğe taşıma potansiyelini açıkça göstermektedir.