

最终对 300 座波音 777 制定的定价方案是：**经济舱 1.8 万元，超级经济舱 2.4 万元，减省了高端服务的商务舱 3.5 万元。**

班进行调减和合并，这就普遍增加了起飞的不确定性。

得益于港澳台丰富的内地 / 大陆航权资源，以及许多航司的资源尚未被充分利用，这就使得以港澳台航空公司为突破口，申请增班机成为可能。由于宽体客机和转机的必需性，筛选后，符合条件的，只剩下香港的航空公司。

香港有两家航空公司运营宽体客机，其中一家由于疫情封存原因，只有 A330-300 可以执行任务。最大航程是 6350 海里，只能从香港直飞旧金山，这对于美国高校大多在东海岸的留学生来说，恐怕不会受欢迎。

另一家仍保持着一支以 A330、A350 以及 B777 组成的宽体机队。A350 和 B777-300ER 的航程较长，都能够轻松地 从香港直飞美国东海岸的纽约和波士顿。包机第一步算是有眉目了。

学生客源方面，我们尝试拉了几个包机群，但发现人虽然多，但是目的地实在是混杂不堪，出发时刻也不尽相同，根本凑不满飞机。

因此只好改变策略，借助留学生之间的网络求助不少学校的中国学生学者联合会（简称“学联”，一个类似于国内学生会的组织，由每所学校的中国留学生成立）。可惜，我们不是第一个发现这个市场的人，不少专业票代试图通过这一操作赚取利润。

鱼龙混杂的市场，使得大部分学联不敢轻举妄动，原先持观望态

度的学联也都相继拒绝了我们的合作邀请。转而把合作对象转向学生媒体和家长群，希望与垂直领域较高的校园学生媒体，以保底 + 分成的模式进行商业合作。

代理 / 旅行社方面，有的旅行社按实际出行的人头收服务费，有的旅行社就一班飞机一口价。算下来，旅行社服务费的报价在 5 万 -15 万元不等，差距不小。有的又担心法律或财务风险，不愿意和我们合作。

到 5 月底，我们敲定了只与一家学联合作，选定了香港的航空公司，旅行社也通过熟人搞定了靠谱的一家，统一商定一个服务费，对后续可能出现的风险，也进行了规避。这也是当时市场上进度最快的学生主导的复学包机。

一波三折，如愿起飞了

三方有了眉目，最重要的就是定价。

一般代理包机的通常做法是先卖票收定金，根据定金情况决定是否申请包机，如果决定申请就先卖票，卖了票再去付包机费，这样包机不会成为赔本生意。

但学联不能这么操作，我们包机卖票讲究的是信任，收一笔钱，最后说飞不了了，再把钱退回去，给人家造成了机会成本不说，合作的旅行社也不愿意。

为了避免同学们退票的尴尬，

我们决定在包机正式确认时再向同学们卖票，这就使得售票窗口期非常紧张，定价工作需要立即启动。

定价第一步要确定售卖座位数，在客机机型的示意图上，通常显示飞机有多少物理座位可售卖，但中美航线是超远程航线，飞机需要携带大量燃油，由于最大起飞重量的限制，可用座位数会相应减少。

同时，飞机的重心位置也对飞行安全至关重要，我需要通过配载平衡的计算确定每个舱位的最大售票量，包括考虑气候数据以及航路信息等。我们必须在航空公司公布具体配载方案前，做好定价方案，以最大化售票时间。

由于同学对于商务舱的购买意愿比较低，加上和航空公司协商的过程中我们放弃了商务舱的高端服务。最终对 300 座波音 777 制定的定价方案是：经济舱 1.8 万元，超级经济舱 2.4 万元，减省了高端服务的商务舱 3.5 万元，整体价格略低于 6 月中旬购买 8 月中旬中美航线的市场均价。

6 月中旬，在正式确定的包机中，航空公司更改了波音 777 的客舱子型号，商务舱多了，经济舱少了，票会不会卖不出去？好在，机票开售后热度非常，将近 300 张机票几天就卖光了，后面还有人在候补排队。

最终历经三个月，这班“好事多磨”的包机，终于在 8 月中旬起飞了。天公作美，航程一切顺利。

起飞后，我通过朋友圈惊喜地看到，学联的同学给每一个乘坐包机的同学设计并发放了精美的机票夹和健康包，整个航程安排得井然有序。同时，航空公司也贴心地安排了起飞城市专用值机，香港专人引导转机。✈