

## 新航 SQ 业界通告 - 关于新航中国区实施销售渠道重组的通知

(\*10 月 26 日版本)

各位尊敬的新航 SQ 及胜安 MI 中国区代理人/旅行社/合作伙伴,

众所周知, 新冠疫情给航空及旅游业带来了前所未有的影响。基于此影响和旅游市场的改变, 新航中国区将再次推行销售渠道的重组改革; 现将相关情况予以通报。

### 1. 销售渠道重组如下:

#### 1) 合并原有的代理商销售渠道 (Agency Sales Channel) 和团队销售渠道 (Group Sales Channel) 为全新的代理商及团队销售渠道

全新的代理商及团队销售渠道 (Agency & Group Sales Channel) 将继续负责机票销售中的签约代理商/旅行社分销模式; 并兼顾代理商及旅行社的相关团队业务, 如旅游团队/系列团/商务单团/MICE 团组等。负责本渠道的“中国区销售经理 (代理商及团队)”将常驻上海, 并汇报给新航华东区域经理。

#### 2) 企业客户(大客户)销售渠道 (Corporate Sales Channel)

此销售渠道将保留, 并继续负责直面企业客户进行销售; 同时借助各票务服务商/代理商/差旅管理商的服务, 推动新航机票于企业客户及商旅渠道的销售。负责本渠道的“中国区销售经理 (企业客户)”将常驻广州, 并汇报给新航华南区域经理。

#### 3) 直销及线上销售渠道 (Direct Sales Channel)

此销售渠道主要负责新航官网/手机端 APP/OTA 旗舰店/微信小程序等新航直营平台的销售及相关线上渠道的销售, 以及中国区 NDC 业务的开展。负责本渠道的“中国区销售经理 (直销)”将常驻北京, 并汇报给新航中国区电商与科技经理。

### 2. 以上销售渠道中的每位销售代表 (客户经理), 都会专门负责相应的一组代理商/旅行社或公司客户。同时, 与之前相比, 每一位销售代表所负责的客户名单也会根据新的渠道重组计划有所调整。

在此重组开始实施后，各渠道的客户经理将会尽快与其负责的代理人/旅行社/公司客户联系跟进。

3. 如上的销售渠道重组计划，将于 2020 年 11 月份开始执行。

在此，特别感谢各位一直以来给予新航集团的大力支持与配合。希望通过本次渠道重组，新航及胜安航空能够与各位业界伙伴继续携手，精诚合作，共度难关。

新加坡航空公司中国区

2020 年 10 月 26 日