

فلای تودی

گزارش سالانه ۱۴۰۲

FlyToday.ir

سفر در کلاس جهانی

فلای تودی

سفر در کلاس جهانی



فهرست گزارش

۲	یادداشت بنیان گذار
۴	مروری بر سالی که گذشت
۱۰	گزارش فروش
۱۸	رونمایی از محصولات جدید
۲۹	گزارش خدمات
۳۴	بررسی رفتار و عملکرد کاربران
۴۳	مجله گردشگری فلای تودی
۴۶	منابع انسانی
۴۹	نگاهی به آینده

یادداشت بنیان گذار

FlyToday

باعث افتخار است که یک سال دیگر را در کنار شما سپری کردیم. جهان همواره در حال تغییر است و ما نمی‌توانیم مسیر آن را تغییر دهیم، اما می‌توانیم بر کسب و کارمان، تجربیات مشتریان، شرکای خود و آینده صنعت سفر تاثیر واقعی بگذاریم.

در سال گذشته، ما انعطاف‌پذیری، تعهد و تمایل فوق‌العاده‌ای برای همکاری و حل مشکلات نشان دادیم.

فلای تودی قدرتمندتر از همیشه خواهد شد و ما همچنان با استفاده از آموخته‌های خود برای ساده‌سازی و بهبود کسب و کارمان تلاش خواهیم کرد.

علی ساروخانی، بنیان‌گذار و رئیس هیات مدیره

مروری بر سالی که گذشت... FlyToday

گامی بلند به سوی سفر در کلاس جهانی

مقدمه

فلای تودی، به عنوان پیشگام صنعت گردشگری ایران، در سال ۱۴۰۲ گام‌های بلندی در راستای تحقق شعار سفر در کلاس جهانی برداشت. ما در این سال با کوشش بی‌وقفه و تعهد به ارائه خدمات نوآورانه و باکیفیت، موفق شدیم تا تجربه‌ای در سطح جهانی به کاربران خود ارائه دهیم. در این راستا، دستاوردهای چشمگیری را نیز با راه‌اندازی محصولات متنوع، تنها در یک سال، به دست آوردیم. تلاش تمام اعضای فلای تودی بر این بوده تا سفر در کلاس جهانی را برای همه ایرانیان محقق کنیم.

فلای تودی در سال ۱۴۰۲

سالی پرکار و پربار!

در سالی که گذشت موفق شدیم رتبه یک فروش پرواز در تمامی شرکت‌های هواپیمایی از جمله امارات، ترکیش، قطر، لوفتهانزا، ماهان، ایران ایر و... را به دست آوریم. همچنین، کسب رتبه یک فروش هتل خارجی در کنار پرواز، مسئولیت ما را جهت تحقق ارائه خدمات سفر در کلاس جهانی دو چندان می‌کند و خود را موظف می‌دانیم که این مسیر را با اهداف بزرگتری ادامه دهیم.

ما با اتکا به تیم مجرب و متخصص خود و تعهدی که به ارائه خدمات با کیفیت و نوآورانه داشتیم، توانسته ایم برترین مرجع خرید خدمات سفر در ایران باشیم. در گزارش عملکرد فلای تودی در سال ۱۴۰۲، ضمن مروری بر دستاوردهای کلیدی سال گذشته، نیم‌نگاهی به برنامه‌ها و چشم‌اندازهای آینده نیز خواهیم داشت.

گزارش سالانه ۱۴۰۲ فلای تودی، دستاوردها و نوآوری‌های ما را در سال گذشته، به تصویر می‌کشد. سال ۱۴۰۲ برای فلای تودی با ریزندینگ و رونمایی از هویت بصری جدید آغاز شد و با راه‌اندازی سرویس‌های متنوع یکی پس از دیگری پایان یافت.

۱۴۰۲ از نگاه آمار



%۱۰۳

رشد فروش هتل داخلی و خارجی



%۷۳

رشد فروش پرواز داخلی و خارجی



%۱۲۶

رشد جستجوی پرواز و هتل



+ ۶,۵۰۰,۰۰۰

جستجوی نام فلای تودی



۱۴,۲۷۶

نظرات ثبت شده درباره هتل‌ها



%۳۰۰

رشد بازدید از مجله گردشگری



۲,۶۳۰,۴۸۹ ساعت

حضور کاربران در سایت



۱۴۵,۰۹۱,۶۹۳

تعداد بازدید از سایت

جالب‌ترین آمار ۱۴۰۲



۴۹۰ میلیون تومان

گران‌ترین بلیط



۲۱۰ دقیقه

طولانی‌ترین تماس یک کاربر



ویزای عمان - ۳۰ دقیقه

سریع‌ترین ویزای صادر شده



۲۳ بهمن

بیشترین تماس دریافتی در یک روز



۸ اسفند

پرفروش‌ترین روز پرواز



۲۹ اسفند

پرفروش‌ترین روز هتل



۱۷ بهمن

پرفروش‌ترین روز قطار



۳۰ روز

بیشترین مدت اقامت در هتل



گزارش فروش FlyToday

همچنان روی مدار صعود!

رشد فروش پرواز

بلیط هواپیما داخلی و خارجی

امکان خرید بلیط هواپیما در فلای تودی از میان بیش از ۹۰۰ ایرلاین معتبر داخلی و خارجی فراهم شده است. این تنوع گسترده و همچنین اعتماد مخاطب باعث شد که فروش بلیط هواپیما خارجی و داخلی فلای تودی در سال ۱۴۰۲ نیز روند صعودی خود را ادامه دهد و ما توانستیم همچنان رتبه ۱ فروش پرواز را حفظ کنیم. مجموع فروش بلیط هواپیما داخلی و خارجی در سالی که گذشت، رشدی معادل ۷۳٪ نسبت به سال ۱۴۰۱ داشته است.

مقایسه سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱



پرواز خارجی



پرواز داخلی



رشد فروش بلیط هواپیما به تفکیک خارجی و داخلی

۱۴۰۱

۱۴۰۲

پرفروش ترین ایرلاین ها



تفکیک ایرلاین ها داخلی خارجی

رشد فروش هتل

فروش هتل داخلی و خارجی

با توجه به امکان رزرو بیش از ۵/۱ میلیون هتل در سرتاسر جهان، فلای تودی در سال ۱۴۰۲ نیز رشد قابل توجهی در این بخش به ویژه فروش هتل داخلی را تجربه کرد. این در حالی است که همچنان رتبه ۱ فروش هتل خارجی در اختیار فلای تودی قرار دارد. مجموع فروش هتل داخلی و خارجی در این سال، رشدی معادل ۱۰۳٪ نسبت به سال ۱۴۰۱ داشته است. جزئیات بیشتر این آمار را در ادامه مشاهده کنید.

مقایسه سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱



فروش هتل خارجی



فروش هتل داخلی



۱۴۰۱

۱۴۰۲

رشد فروش هتل به تفکیک خارجی و داخلی

پرتعدادترین های فلای تودی





سفرکارت، همچنان محبوب شرکت‌ها!

رشد قابل توجه تقاضا

سفرکارت راهکاری برای مدیریت خدمات رفاهی شرکت‌ها است. با استفاده از این کارت، شرکت‌ها می‌توانند به کارکنان خود سفر هدیه دهند. سفرکارت جهت توسعه روابط تجاری با شرکا و تقدیر از مشتریان نیز قابل استفاده خواهد بود. همچنین اشخاص می‌توانند سفرکارت را به عنوان هدیه‌ای به یادماندنی برای عزیزان خود تهیه کنند.

سفرکارت فلای تودی در سال ۱۴۰۲ نیز مورد استقبال گسترده قرار گرفت که این مسئله نشان‌دهنده کاربردی بودن و مزایای قابل توجه این محصول است. براساس آمار، ارزش ریالی فروش سفرکارت در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱، رشد ۵۰ درصدی را نشان می‌دهد.

رونمایی از محصولات جدید FlyToday

ارائه کامل ترین خدمات سفر

محصولات و خدمات جدید



تور مسافرتی

داخلی و خارجی، از آسیا تا آفریقا



بلیط قطار

خرید بلیط برای تمامی مسیرهای ریلی ایران



کی کجا

جستجوی آسان ارزان ترین بلیط هواپیما



پرواز + بیمه

خرید همزمان بلیط و بیمه مسافرتی



استرداد بدون جریمه

کنسلی رایگان بلیط هواپیما



خدمات ویزا

توریستی و تجاری

اپلیکیشن فلای تودی

دسترسی سریع و آسان به خدمات سفر

اپلیکیشن فلای تودی در راستای تحقق شعار سفر در کلاس جهانی، در سال ۱۴۰۲ راه اندازی شد. در طول کمتر از یک سال، این اپلیکیشن مورد توجه کاربران زیادی قرار گرفت.

در ادامه نگاهی به عملکرد اپلیکیشن فلای تودی در سال گذشته می اندازیم.



+۴۰۰,۰۰۰

نصب اپلیکیشن



+۲,۰۰۰,۰۰۰

بازدید از اپلیکیشن



۲۹۳,۰۰۰

مجموع ساعات استفاده از
اپلیکیشن

خرید ارزانترین بلیط هواپیمای داخلی و خارجی

فلای تودی با معرفی سرویس کی کجا در سال گذشته، تجربه خرید بلیط هواپیما را برای مسافران ایرانی متحول کرد. این سرویس نوآورانه که مشابه آن در سایت‌های داخلی وجود ندارد، به محبوبیت زیادی در میان کاربران دست یافت. در ادامه نگاهی به قابلیت‌ها و آمار به دست آمده در کی کجا خواهیم انداخت.

قابلیت‌های کی‌کُجا

- خرید ارزان‌ترین پروازهای داخلی و خارجی در بازه‌های زمانی مختلف
- جستجو بر اساس مبدا، مبدا به همراه مقصد و یا مبدا و تاریخ پرواز

آمار و ارقام کی گجا



وین - مسقط

۱۲:۳۹ خرید، ۱۳:۴۰ پرواز

نزدیک ترین ساعت خرید به زمان پرواز در کی گجا



استانبول، دبی، نجف

پرطرفدارترین مقاصد خارجی در کی گجا



کیش، مشهد، رشت

پرطرفدارترین مقاصد داخلی در کی گجا



۳۳,۶۶۶,۸۷۳

جستجوی بلیط هواپیما از طریق کی گجا

ارزان ترین بلیط ها در کی گجا

چهارشنبه ۲ فروردین

استانبول ✈

IST

تهران ○

IKA

۴,۳۴۲,۵۰۰ ریال

پنجشنبه ۲۴ اسفند

کیش ✈

KIH

تهران ○

THR

۱,۰۲۵,۰۰۰ ریال

بلیط قطار

فروش بلیط تمام مسیرهای ریلی در ایران

فلای تودی در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۲، امکان خرید بلیط قطار را در تمامی مسیرهای ریلی در سایت و اپلیکیشن خود فراهم کرد. این اقدام در راستای جلب رضایت هرچه بیشتر مشتریان و ارائه خدمات جامع سفر به آنها صورت گرفته است.



۳۶

تعداد بلیط خریداری شده
توسط یک نفر



۲۵,۰۰۰,۰۰۰ Km

مجموع مسافت ریلی
طی شده



+ ۵۰,۰۰۰

تعداد کل بلیط
فروخته شده

محبوب‌ترین مسیرهای ریلی

پرطرفدارترین قطارها

★★★★★



۳ ستاره
۴ تخته کویر

★★★★★



۵ ستاره
اکونومی پلاس فک

★★★★★



۴ ستاره
اتوبوسی صبا



تهران - مشهد



تهران - بندرعباس



تور مسافرتی داخلی و خارجی

از آسیا تا آفریقا، با هواپیما و کشتی!

تور مسافرتی، یکی دیگر از محصولات بود که در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۲ به وبسایت و اپلیکیشن فلای تودی اضافه شد تا گامی دیگر در جهت ارائه خدمات جامع به کاربران برداشته شود. تورهای مسافرتی داخلی و خارجی به مقاصد مختلف اروپایی، آسیایی، آفریقایی، آمریکای جنوبی و همچنین تور کشتی کروز در سال گذشته برگزار شدند.



۳۸۰

تور کشتی کروز فروخته شده



۴۳۱۷

درخواست تور



کیش | دبی | استانبول

محبوبترین مقاصد تور

خدمات ویزا

ویزای توریستی و تجاری

ثبت درخواست آنلاین ویزا بدون نیاز به مراجعه حضوری، در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۲ به سبد محصولات فلای تودی اضافه شد. ما سعی کردیم با ارائه خدمات آنلاین ویزا دغدغه بسیاری از مسافران را برای رفت و آمدهای غیرضروری و وقت گیر رفع کنیم. بهبود تجربه کاربری با آنلاین شدن خدمات و تنوع مقاصد ویزا به استقبال کاربران از این سرویس منجر شد.



ویزای عمان: ۳۰ دقیقه
سریع ترین ویزای صادر شده



دبی و چین
پرتقاضاترین ویزاها



۸,۲۷۲
تعداد درخواست ثبت شده



استرداد بدون جریمه

کنسلی رایگان بلیط هواپیما!

فلای تودی در راستای ارائه خدمات نوین به مشتریان و ارتقای تجربه سفر در کلاس جهانی، در پایان سال ۱۴۰۲ با رونمایی از سرویس استرداد رایگان، گامی بزرگ در جهت رفع یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های مسافران، یعنی جریمه‌های سنگین کنسلی بلیط هواپیما برداشت.

این سرویس به کاربران امکان می‌دهد، تا ۱۲ ساعت قبل از زمان پرواز، بلیط خود را بدون پرداخت جریمه کنسل کنند.



پرواز + بیمه

صرفه جویی در وقت، بهره‌مندی از مزایای بیمه

فلای تودی امکان خرید همزمان بلیط هواپیما و بیمه مسافرتی را در اواخر سال ۱۴۰۲ برای کاربران خود فراهم کرد. به این ترتیب کاربران ما توانستند بدون نیاز به جستجوی جداگانه برای پرواز و بیمه، در کوتاه‌ترین زمان ممکن خدمات موردنظر خود را دریافت کنند.

این ابتکار عمل جدید، مزایای متعددی را برای مسافران به همراه داشته است:

- صرفه‌جویی در وقت
- بهره‌مندی از مزایای بیمه مسافرتی
- سهولت در مقایسه و انتخاب بیمه
- صدور آتی بیمه مسافرتی

گزارش خدمات FlyToday

تعهد به مشتری، کسب وفاداری

باشگاه مشتریان فلای تودی

تخفیف خدمات، همکاری با شرکای تجاری

ریال ۶۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

تخفیف اهدایی به کاربران

مشتریان وفادار فلای تودی در سال ۱۴۰۲، نه تنها از سرویس‌های جدید روی سایت و اپلیکیشن فلای تودی بهره‌مند شدند؛ بلکه از تخفیف‌های ویژه خرید بلیط هواپیما، رزرو هتل و ... در کنار خدمات شرکای تجاری ما استفاده کردند.



شرکای تجاری ما

مجموعه‌ای از برندهای محبوب

در سال ۱۴۰۲، کاربران فلای تودی توانستند با استفاده از امتیازهای باشگاه مشتریان خود از خدمات شرکای تجاری ما بهره‌مند شوند. برخی از شرکای تجاری فلای تودی در ادامه معرفی شده‌اند:



۹۷,۴٪

رضایت کاربران از پشتیبانی



۱,۵۱۳,۲۵۴

تعداد تماس با پشتیبانی



۲۹ ثانیه

زمان انتظار تماس با پشتیبانی



۱۶۹ ثانیه

میانگین زمان مکالمه

پشتیبانی ۲۴ ساعته، ۷ روز هفته

همواره پاسخگو هستیم

در سال ۱۴۰۲، میزان رضایت کاربران از مرکز پشتیبانی فلای تودی افزایش داشته و مدت زمان انتظار برای پاسخگویی در مرکز تماس کاهش یافته است.

توسعه فضای خرید حضوری

تجربه‌ای فراتر از خرید

در سالی که گذشت، ما برای پاسخگویی به نیازهای تمامی مخاطبان خود، فضای خرید حضوری را توسعه و تعداد کارشناسان متخصص این بخش را افزایش دادیم. این اقدام با هدف ارائه خدمات برای آن دسته از مشتریانی صورت گرفته است که تمایل به انجام فرآیند خرید به صورت حضوری دارند.

با توسعه این فضا، مشتریان ما توانستند در فضایی آرام، از مشاوره‌های تخصصی کارشناسان فلای تودی در زمینه انتخاب و خرید پرواز، رزرو هتل، تور و سایر خدمات سفر بهره‌مند شوند و بدون هیچ دغدغه‌ای خدمات موردنظر خود را دریافت کنند.

توسعه فضای خرید حضوری فلای تودی، گامی مهم در راستای جلب رضایت هرچه بیشتر مشتریان و ارائه خدمات باکیفیت به آنها تلقی می‌شود.



بررسی رفتار و عملکرد کاربران FlyToday

اعتمادی که تداوم یافت....

رفتار کاربران در سایت و اپلیکیشن فلای تودی

از افزایش بازدیدها تا محبوبیت اپلیکیشن

بررسی رفتار کاربران در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد افراد بسیار زیادی به فلای تودی به عنوان مرجع معتبر و متنوع خرید خدمات سفر اعتماد کردند. افزایش زمان صرف شده در سایت، رشد بازدید از سایت و استقبال قابل توجه از اپلیکیشن فلای تودی، نشان‌دهنده آن است که ما در جلب رضایت کاربر موفق عمل کردیم.



تعداد ثبت نام در سایت



۵۰٪ رشد



تعداد بازدید از سایت



۲۴٪ رشد



تعداد بازدید از اپلیکیشن



۱,۸۸۸,۴۴۷

۱۴۰۱

۱۴۰۲

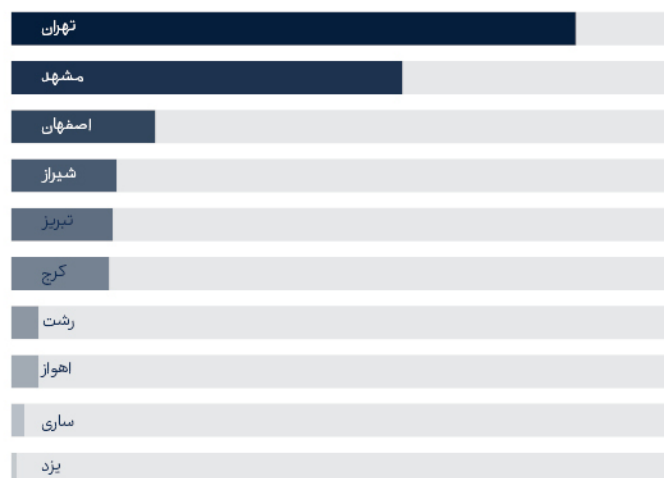
مقایسه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱



پراکندگی کاربران در شهرهای مختلف

شهرهای توریستی، پیمتاز بودند

نگاهی به آمار پراکندگی کاربران فلای تودی در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که شهرهای بزرگ و توریستی کشور، هم‌پذیرای تعداد زیادی از گردشگران در طول سال هستند و هم بیشترین خدمات سفر را دریافت کرده‌اند. علاوه بر داخل کشور، فلای تودی امکان دریافت خدمات سفر را در هر کجای جهان برای کاربران خود فراهم کرده است.



رشد چشمگیر جستجوها در سال ۱۴۰۲

برای کاربران مرجع سفر بودیم

میزان رشد جستجوی پرواز و هتل در فلای تودی نشان می‌دهد با امکان دسترسی به بیش از ۹۰۰ ایرلاین و ۱/۵ میلیون هتل، بسیاری از کاربران توانسته‌اند خدمات موردنظر خود را از طریق ما دریافت کنند.



۷۳,۰۶۴,۱۷۰

رشد جستجوی هتل

+۵۰۰٪



۸۱,۷۱۴,۲۳۰

رشد جستجوی پرواز

+۴۵٪



۱۵۴,۷۷۸,۴۰۰

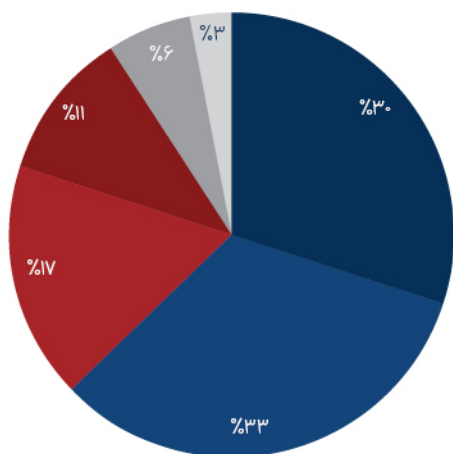
مجموع جستجوی
پرواز و هتل در سایت

+۱۲۶٪

گروه سنی کاربران فلای تودی

روندی که حفظ شد

تداوم حضور گروه سنی ۲۵ تا ۳۴ سال به عنوان بزرگترین گروه مشتریان فلای تودی در سال ۱۴۰۲، نشان می‌دهد که ما در ارائه خدمات به این رده سنی که به طور چشمگیری به سفر علاقه‌مند هستند، موفق عمل کرده‌ایم. در واقع توانستیم اعتماد گروه بزرگی از مخاطبان صنعت گردشگری را درست مانند سال ۱۴۰۱ حفظ کنیم.



۱۸-۲۴ سال

۲۵-۳۴ سال

۳۵-۴۴ سال

۴۵-۵۴ سال

۵۵-۶۴ سال

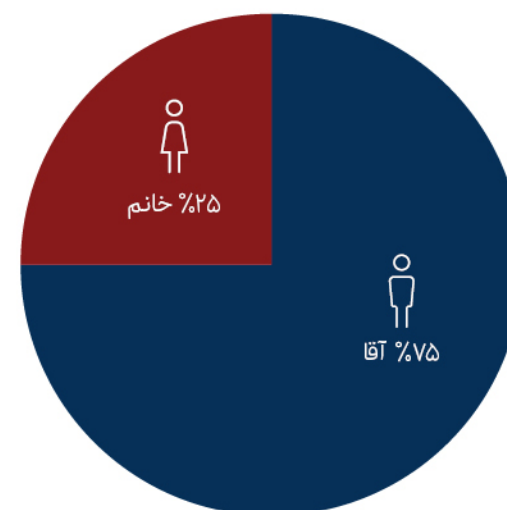
۶۵+ سال

مقایسه کاربران خانم و آقا در فلای تودی

آقایان پر سفرتر بودند

براساس آمار، سهم کاربران آقا در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال قبل، ۱۵٪ رشد داشته که این مسئله نشان دهنده تمایل بیشتر آقایان به سفر و استفاده از خدمات گردشگری در سال گذشته است.

در سال ۱۴۰۱، ۶۰٪ از کاربران فلای تودی آقا و ۴۰٪ خانم بودند. این نسبت در سال ۱۴۰۲ به ۷۵٪ آقا و ۲۵٪ خانم تغییر یافته است.



آمار تفکیک کاربران بر اساس جنسیت

میزان رشد کاربران جدید و کاربران وفادار

ما در جلب اعتماد مشتری موفق بودیم

میزان رشد کاربران جدید در سال ۱۴۰۲ در مقایسه با سال ۱۴۰۱ رشد ۱۵٪ را نشان می‌دهد. همچنین، فلای تودی نه تنها کاربران وفادار خود را حفظ کرده، بلکه در تبدیل کاربران جدید به کاربران وفادار نیز بسیار موفق عمل کرده است؛ به طوری که رشد ۱۰۰٪ را در این بخش تجربه کردیم. این امر نشان می‌دهد که ما در ایجاد تعامل با کاربران و ارائه ارزش به آنها عملکرد فوقی داشته‌ایم.

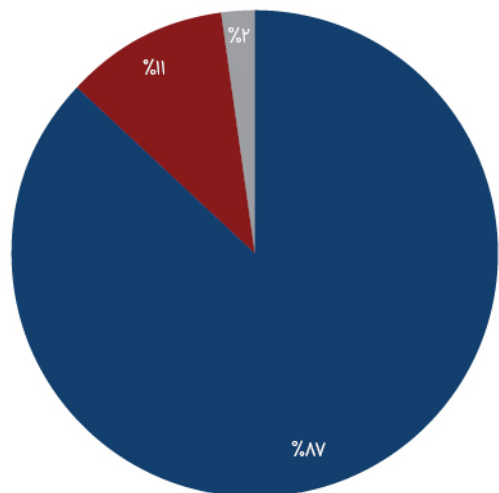


میزان رشد کاربران جدید

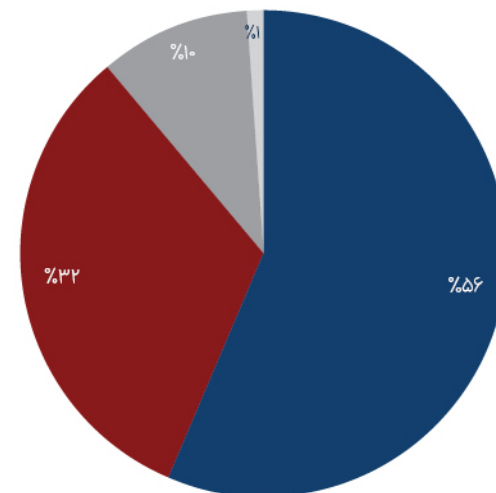


میزان رشد کاربران وفادار





درصد موبایل و دسکتاپ - سیستم کاربر



سیستم عامل مورد استفاده کاربران

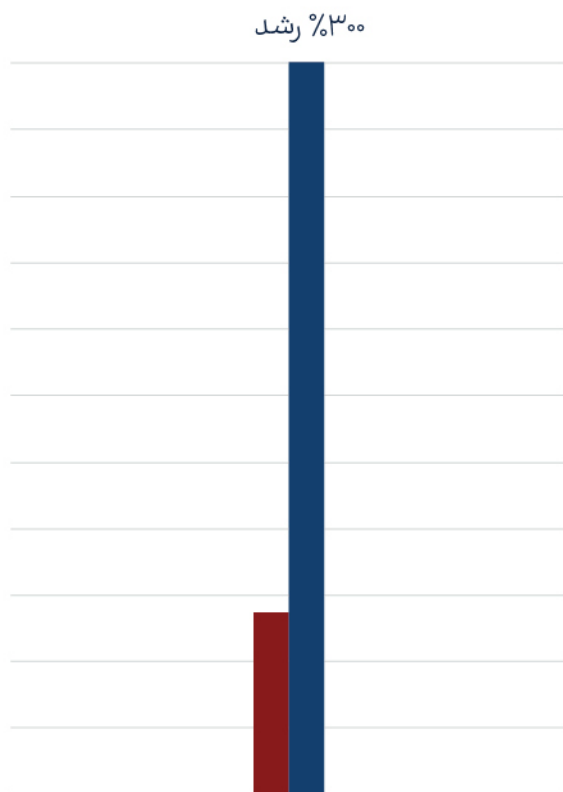


نحوه خرید کاربران

مجله گردشگری فلای تودی

FlyToday

راهنمای تخصصی سفر



مرجع کاربردی دوستداران سفر

جلب رضایت چشمگیر مخاطبان

فلای تودی همواره سعی کرده است تا به عنوان یک مرجع تخصصی در صنعت گردشگری فعالیت کند. از این رو در سالی که گذشت با انتشار حدود ۴۰۰ مقاله در مجله گردشگری، تلاش بر این داشتیم تا راهنمایی جامع برای خوانندگان خود گردآوری کنیم.

آمار جالبی که در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱ به دست آمده، نشان دهنده تعهد ما به ارائه محتوایی باکیفیت و مفید به خوانندگان است. تنوع موضوعات، پاسخگویی به نیازهای مخاطبان و استفاده از انواع محتوا مانند مقالات، تصاویر و ویدئوها، همگی در جذب مخاطبان و افزایش ترافیک وبسایت نقش داشته‌اند.

پربازدیدترین مقالات



بازدید ۱۱۲,۵۰۵



بازدید ۱۷۷,۲۱۱



بازدید ۶۲۵,۴۲۶



۶۶٪ | ۳۴٪

جنسیت مخاطبان



۲۵ - ۳۴

گروه سنی مخاطبان



۱۸,۰۰۰ بازدید

بیشترین بازدید در یک روز

منابع انسانی

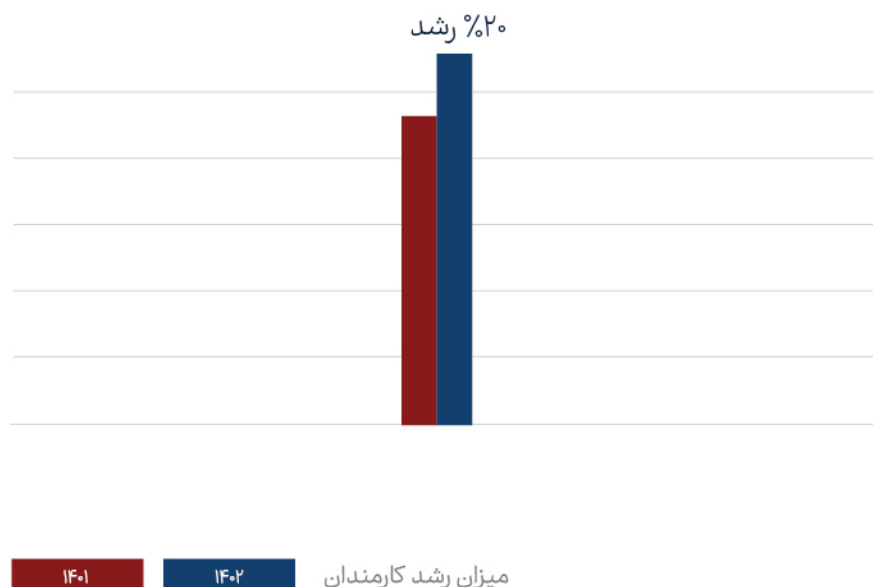
FlyToday

همواره رو به توسعه هستیم...

بررسی منابع انسانی

نگاه توسعه‌گر در تمامی بخش‌ها

نگاهی به آمار منابع انسانی در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱، نشان می‌دهد فلای تودی با رشد ۲۰ درصدی در تعداد کارکنان عملکردی مثبت در حوزه منابع انسانی داشته است. نگاه توسعه‌گر و عدم تعدیل نیرو طی سال‌های فعالیت، نشان‌دهنده مدیریت صحیح منابع و برنامه‌ریزی استراتژیک در فلای تودی است.



نسبت کارمندان خانم و آقا

۲۳٪ رشد

همکاران مرکز تماس

کیفیت پاسخگویی، اولویت ما

با توجه به راه اندازی محصولات جدید و همچنین رشد قابل توجه فروش در بخش های مختلف، فلای تودی در سال ۱۴۰۲، شاهد رشد منابع انسانی به ویژه در مرکز تماس نسبت به سال ۱۴۰۱ بود. ما نسبت به ارائه خدمات باکیفیت به مشتریان آگاه هستیم و در جهت ارتقای سطح خدمات خود سرمایه گذاری می کنیم.

۱۴۰۱

۱۴۰۲

میزان رشد کارمندان امور پشتیبانی

نگاهی به آینده FlyToday



مسئولیت اجتماعی

ایجاد فرصتی برای نسل جدید

در راستای نقش آفرینی به عنوان یک شرکت مسئول در صنعت گردشگری، ما در سال گذشته برای حمایت از نسل جوان و ایجاد فرصت‌های شغلی، با مراکز آموزشی همکاری داشتیم. در این برنامه، به دانش‌آموزان فرصتی برای کسب تجربه عملی در محیط کار و همچنین توسعه مهارت‌های مورد نیاز برای موفقیت در بازار کار ارائه کردیم.

دانش‌آموزان ضمن آشنایی با صنعت گردشگری، تجارب ارزشمندی را از طریق کار در کنار همکاران باتجربه ما کسب کنند. طی این مدت، نه تنها کارآموزان ما مهارت‌های ارزشمندی را کسب کردند، بلکه برخی از آنها پس از اتمام دوره به فلای تودی پیوستند. ما خود را متعهد به ادامه سرمایه‌گذاری در راستای آموزش و تربیت نیروی کار و همچنین ایجاد فرصت‌های بیشتر برای جوانان می‌دانیم.

سفر در کلاس جهانی را محقق خواهیم کرد

ما در فلای تودی، همواره بر این باور هستیم که سفر، حقیقتی فراتر از رسیدن به مقصد است. سفر، فرصتی برای کشف ناشناخته‌ها، تجربه فرهنگ‌های نو و خلق خاطرات ماندگار را فراهم می‌کند. بر مبنای همین تعریف، تمام تلاش خود را به کار گرفته‌ایم تا سفر در کلاس جهانی را برای کاربران ایرانی محقق کرده و پا به پای صنعت گردشگری جهان پیشرفت کنیم.

در سالی که گذشت، با ارائه محصولات و خدماتی نوین، گامی بلند در جهت ارتقای سطح کیفی خدمات خود برداشتیم و این روند در سال آینده نیز ادامه خواهد داشت. ما با بهره‌گیری از بهترین زیرساخت‌ها سعی کردیم تمام نیاز کاربران خود را، چه در سفرهای داخلی و چه خارجی، برآورده سازیم.

ما سال ۱۴۰۳ را با اهدافی بزرگ آغاز خواهیم کرد و مصمم هستیم تا با ارائه خدمات نوین و باکیفیت، بیش از پیش در مسیر ارتقای صنعت گردشگری کشور گام برداریم.

FlyToday

World Class Travels

