

Panorama Geral

GOL

Setembro / 2025



Por que a precificação dinâmica?

Captura de Oportunidade relacionadas a Atributos de Valor

- Antecedência
- Flexibilidade de horários e dias da semana
- Datas específicas de alta demanda
- Serviços agregados (marcação de assento, bagagem, prioridade de embarque, etc.)

Alterações no Perfil da Demanda

- Taxa de Ocupação
- Nível de Vendas

Adaptação a Fatores de Risco

- Câmbio
- Petróleo
- PIB
- Capacidade da Indústria (número de assentos)

Gol em números gerais



118 Aeronaves
~650 Voos / dia



220 Mercados Diretos
+3.000 Mercados Conectivos



+600 mil Tarifas publicados

GOL

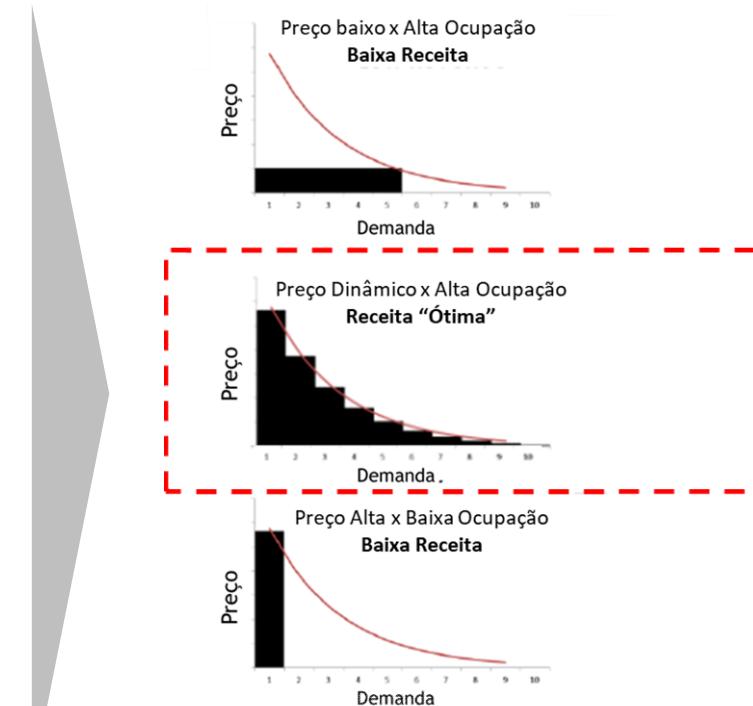
O Revenue Management da Gol em números

GOL

O Revenue Management da Gol

A lógica existente na precificação da indústria aérea reflete a tentativa de **otimizar a relação de oferta e demanda** para cada voo de acordo com a **elasticidade de cada cliente**.

Nº Dias de Antecedência de Compra >>	Exemplo de tarifário						
	0	4	7	14	21	28	60+
Nível 1	1156						
Nível 2	1100						
Nível 3	1000						
Nível 4	900						
Nível 5	844						
Nível 6		748					
Nível 7			673				
Nível 8				511			
Nível 9					435		
Nível 10						325	
Nível 11							200



O Revenue Management da Gol - Exemplo de distribuição de preços

Para alcançarmos a receita ótima para um voo, vende-se mais tarifas baixas:

Origem A – Destino B

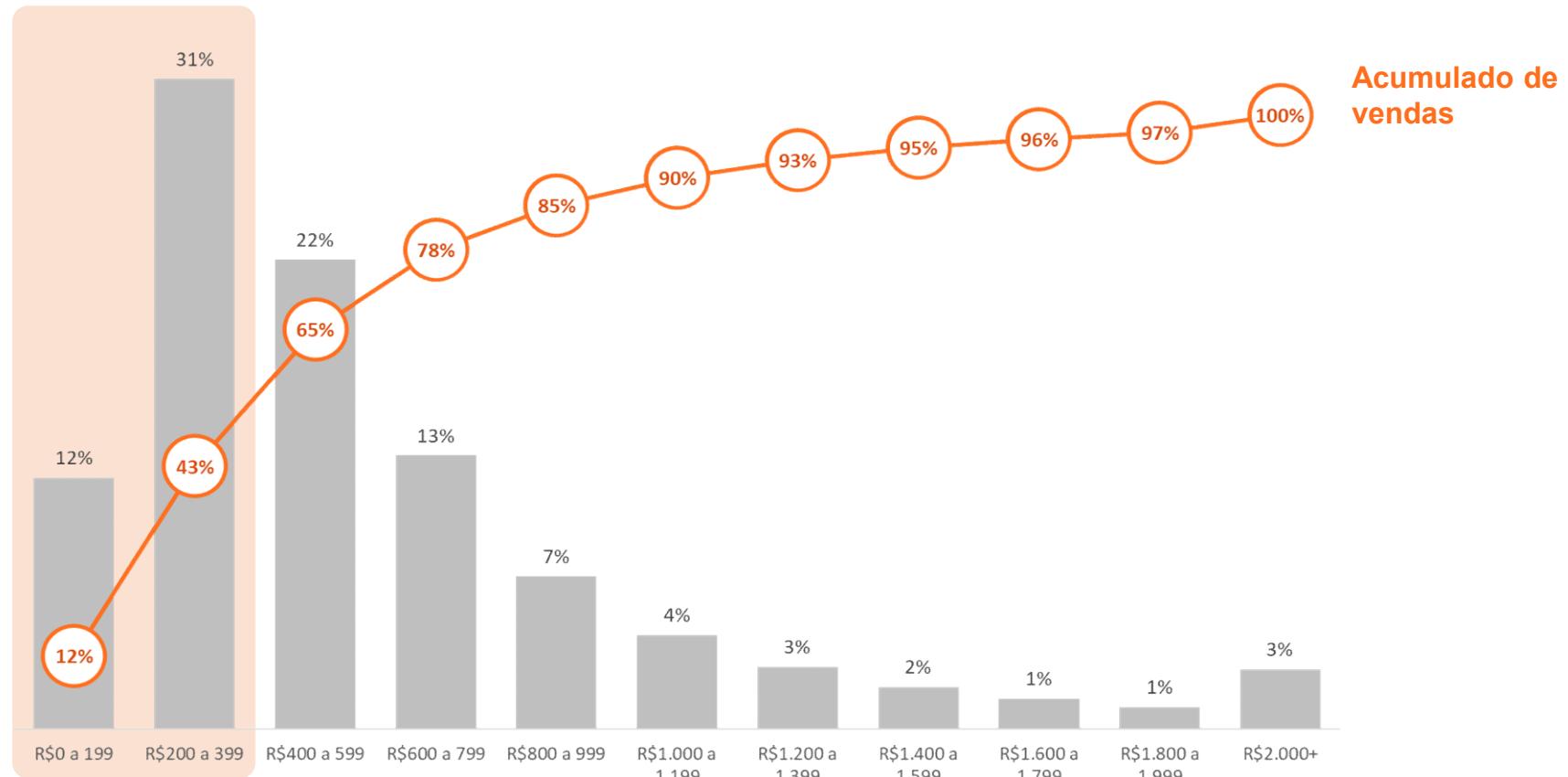
Data do voo: 03/07/2025

Faixa de preço	Valor Passagem (R\$)	Passagens Vendidas	
		Absoluto	Percentual
1	134,90	83	65%
2	349,90	36	17%
3	411,90	12	8%
4	576,90	9	1%
5	749,90	1	3%
6	939,90	4	3%
7	1.075,90	5	0%
8	1.613,90	3	2%
9	2.002,90	4	0%
10	2.357,90	2	2%
11	3.078,90	0	0%



Parcela de passagens vendidas por faixa de preço – Mercado Doméstico

Do total de passageiros, 43% pagaram menos do que R\$ 400 pela passagem



Fonte: Dados internos de vendas

GOL

Exemplo de construção da ocupação de voos

Voos com maior demanda são ocupados mais próximo da partida

Origem A – Destino B

Voo 14h00 x Voo 08h00

Voo 14h00
Voo 08h00



Por que a precificação dinâmica?

**É CORRETO TER PREÇOS IGUAIS PARA PRODUTOS OU
SERVIÇOS COM CARACTERÍSTICAS E PERFORMANCES
DIFERENTES?**

Flexibilidade de compra para o passageiro

ORIGEM DESTINO DURAÇÃO G3 1445 OPERADO POR **GOL** A PARTIR DE

BSB - 09:30 ➔ CGH - 11:20 01:50 Direto R\$ 133,67

Menor preço do dia **Menor tempo de viagem**

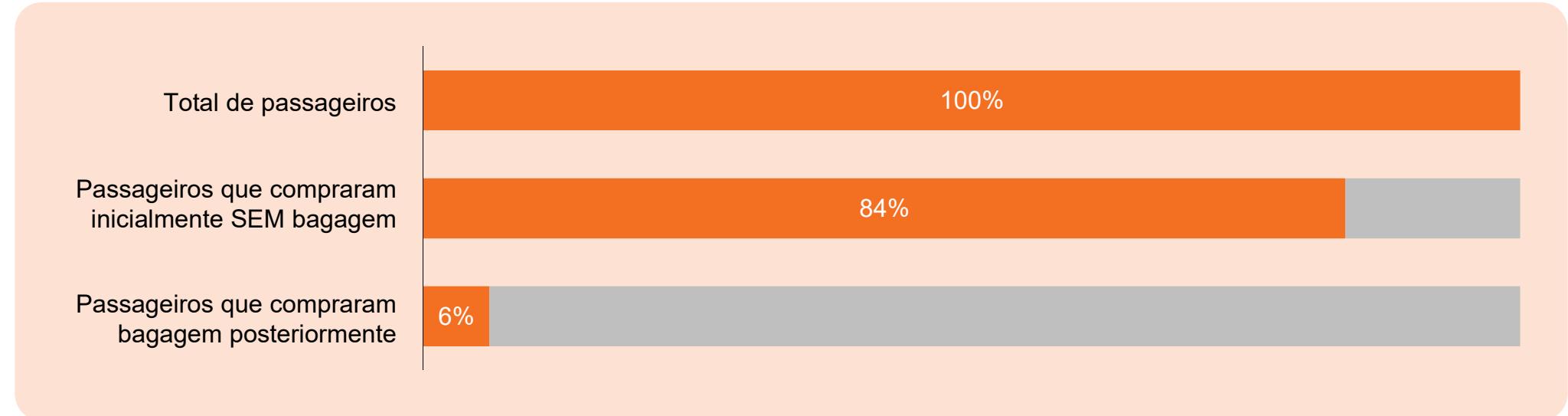
Selecionar a tarifa do seu voo de ida

Promo Ofertas por tempo limitado! R\$ 133,67 Selecionar essa tarifa <ul style="list-style-type: none">✓ Bagagem de mão incluída✓ R\$ 1 = 1 milha Smiles✗ Bagagem despachada não incluída✗ Marcação de assento padrão com custo adicional✗ Assento GOL+ Conforto com custo adicional (mais espaço para as pernas)✗ Antecipação de voo não permitida✗ Tarifa não reembolsável	Light Ideal para quem só viaja com bagagem de mão R\$ 133,67 + R\$ 20,00 Selecionar essa tarifa <ul style="list-style-type: none">✓ Bagagem de mão incluída✓ Antecipação até 6h do voo original com custo adicional✓ R\$ 1 = 1 milha Smiles✗ Bagagem despachada não incluída✗ Marcação de assento padrão com custo adicional✗ Assento GOL+ Conforto com custo adicional (mais espaço para as pernas)✗ Tarifa não reembolsável	Plus Ideal para quem despacha bagagem R\$ 133,67 + R\$ 129,00 Tarifa selecionada <ul style="list-style-type: none">✓ Bagagem de mão incluída✓ 1ª bagagem despachada gratuita✓ Marcação antecipada gratuita de assento padrão✓ Antecipação até 6h do voo original✓ Tarifa 40% reembolsável✓ R\$ 1 = 1 milha Smiles✗ Assento GOL+ Conforto com custo adicional (mais espaço para as pernas)	Max Mais flexibilidade, benefício e conforto para você! R\$ 133,67 + R\$ 274,00 Selecionar essa tarifa <ul style="list-style-type: none">✓ Bagagem de mão incluída✓ 1ª e 2ª bagagem despachada gratuita✓ Marcação antecipada gratuita de assento padrão✓ Assento GOL+ Conforto gratuito (mais espaço para as pernas)✓ Antecipação em qualquer horário no dia do voo✓ Tarifa 95% reembolsável✓ R\$ 1 = 1 milha Smiles
---	---	--	--

GOL

Distribuição das vendas COM e SEM bagagem – Mercado Doméstico

Apenas 6% dos passageiros compraram bagagem posteriormente



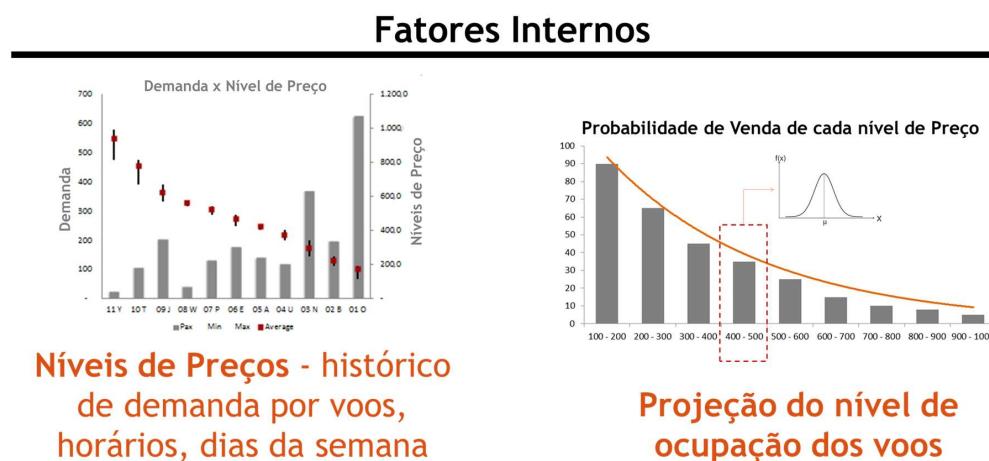
78% dos passageiros optaram por não despachar bagagem



**POR QUE O REVENUE MANAGEMENT É TÃO APLICÁVEL
À AVIAÇÃO?**

Revenue Management da Gol em números

Para viabilizar a rentabilidade do negócio aéreo, essa lógica sofre a influência de fatores internos, como nível de demanda histórico para cada voos e a malha aérea existente e fatores externos, como concorrência e nível de oferta

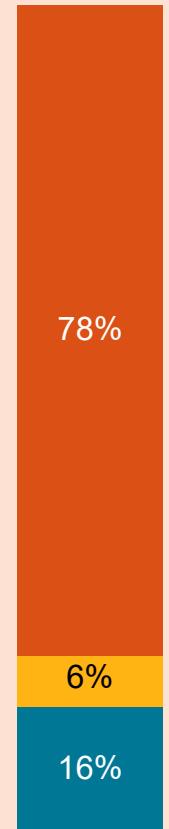


Definição de Preços para o Consumidor



Distribuição das vendas COM e SEM bagagem – Mercado Doméstico

78% dos passageiros optam por não despachar bagagem



Passageiros que compraram passagem **SEM bagagem** despachada e **NÃO adquiriram** esse produto posteriormente.

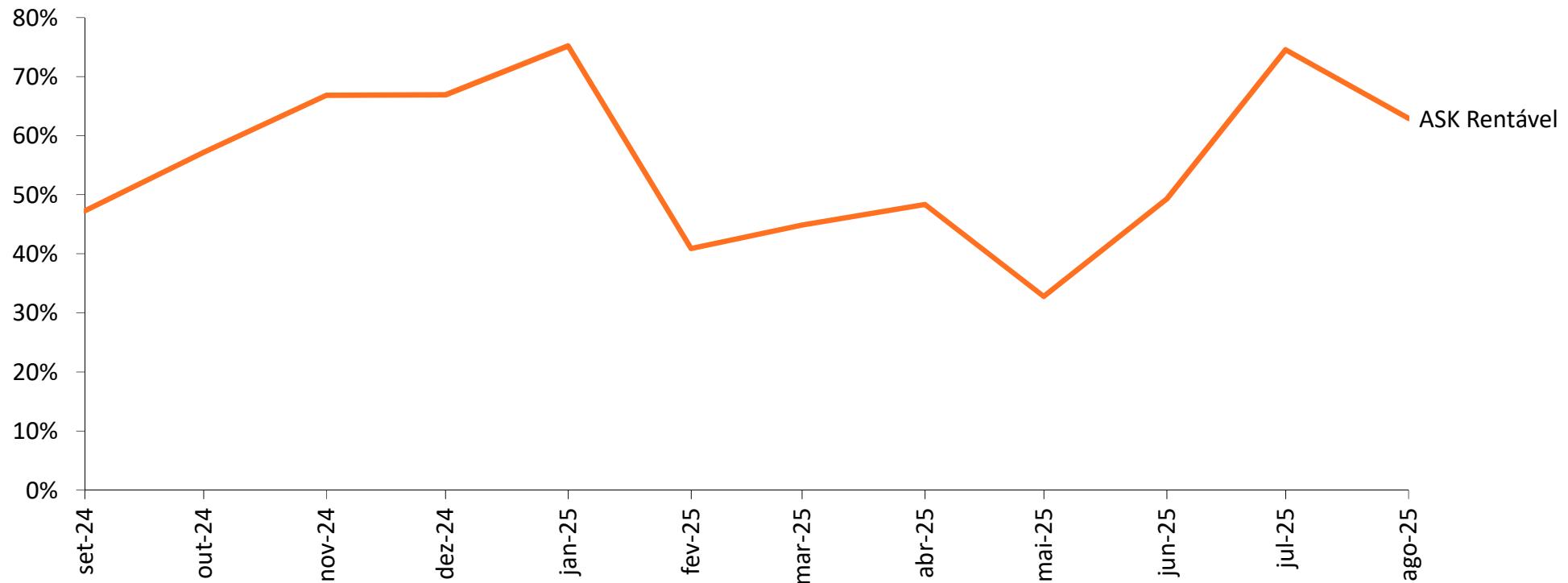
Passageiros que compraram passagem **SEM bagagem** despachada e que **adquiriram** esse produto posteriormente.

Passageiros que compraram passagem **COM bagagem** despachada.



Aproveitamento da malha aérea – Mercado Doméstico

Porcentagem (%) do ASK que é rentável na malha Doméstica GOL



GOL

Obrigado!

