

Panorama Geral

GOL

Setembro / 2025

GOL

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

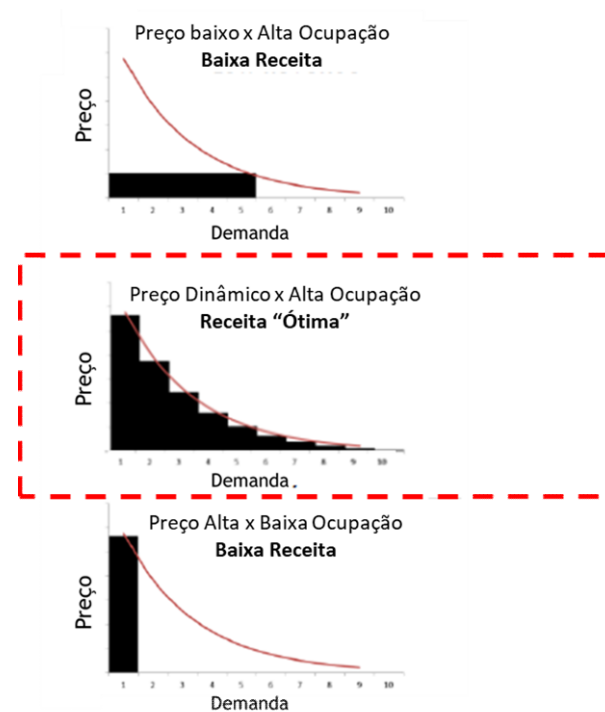
O Revenue Management da Gol em números



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:

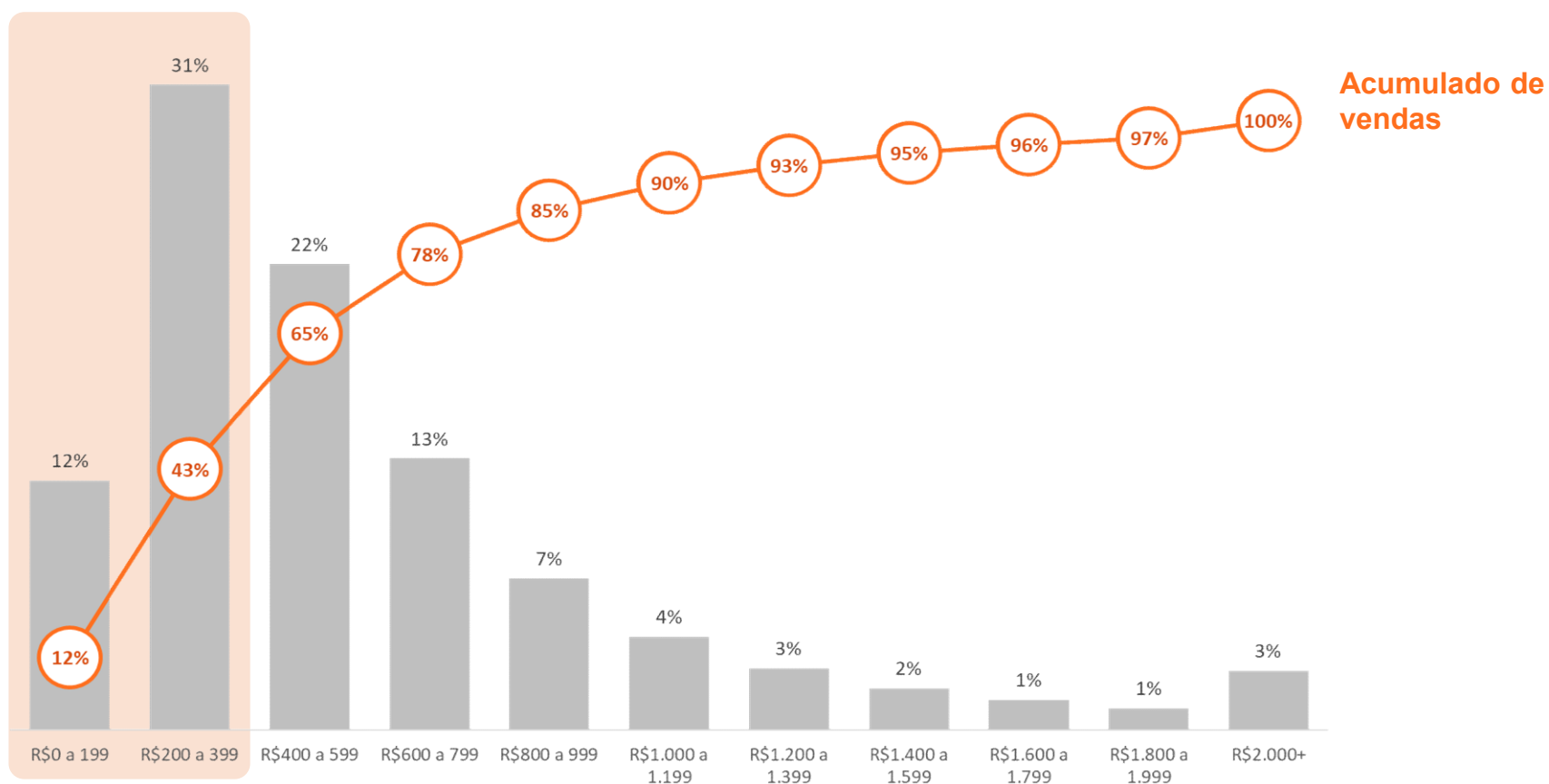
Origem A – Destino B		Passagens Vendidas	
Data do voo: 03/07/2025			
Faixa de preço	Valor Passagem (R\$)	Absoluto	Percentual
1	134,90	83	65%
2	349,90	36	17%
3	411,90	12	8%
4	576,90	9	1%
5	749,90	1	3%
6	939,90	4	3%
7	1.075,90	5	0%
8	1.613,90	3	2%
9	2.002,90	4	0%
10	2.357,90	2	2%
11	3.078,90	0	0%



Fonte: Dados internos de vendas

Parcela de passagens vendidas por faixa de preço – Mercado Doméstico

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

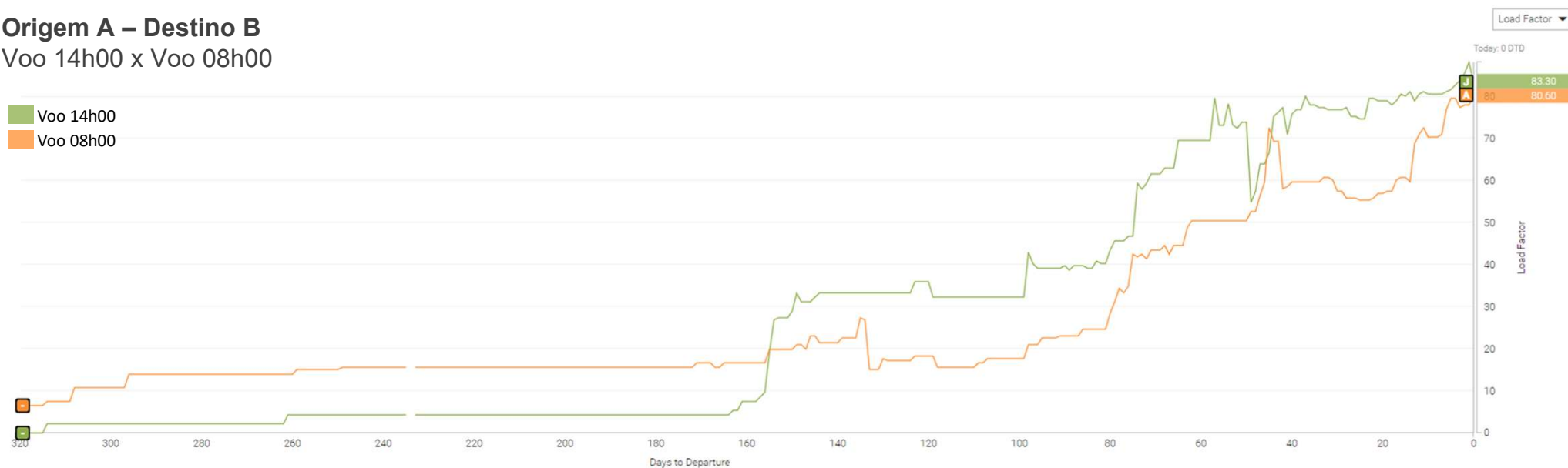


Exemplo de construção da ocupação de voos

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

Menor preço do dia

Menor tempo de viagem

ORIGEM

BSB - 09:30

DESTINO

CGH - 11:20

DURAÇÃO

01:50

G3 1445 OPERADO POR

GOL

A PARTIR DE

R\$ 133,67

Direto

Selecione a tarifa do seu voo de ida

Promo

Ofertas por tempo limitado!

R\$ 133,67

Selecionar essa tarifa

✓ 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

✓ 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

✓ 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

✓ 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)

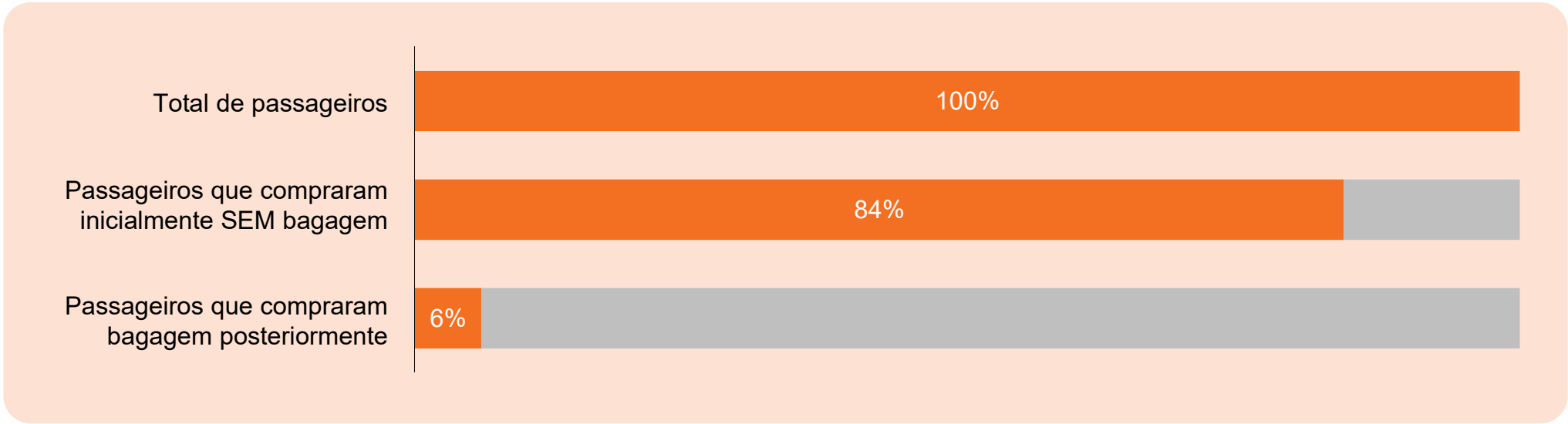
✓ Antecipação em qualquer horário no dia do voo

✓ Tarifa 95% reembolsável

✓ R\$ 1 = 1 milha Smiles

Distribuição das vendas COM e SEM bagagem – Mercado Doméstico

Apenas 6% dos passageiros compraram bagagem posteriormente



78% dos passageiros optaram por não despachar bagagem

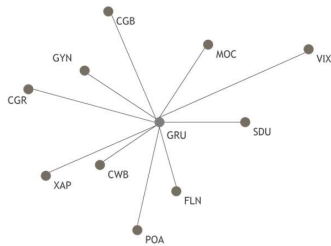


**POR QUE O REVENUE MANAGEMENT É TÃO APLICÁVEL
À AVIAÇÃO?**

Revenue Management da Gol em números

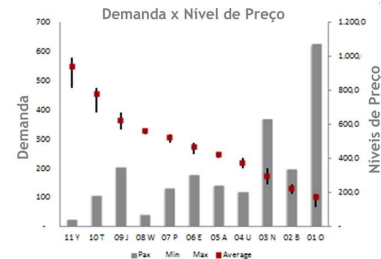
Para **viabilizar a rentabilidade** do negócio aéreo, essa lógica sofre a influência de fatores internos, como nível de demanda histórico para cada voos e a malha aérea existente e fatores externos, como concorrência e nível de oferta

Produto

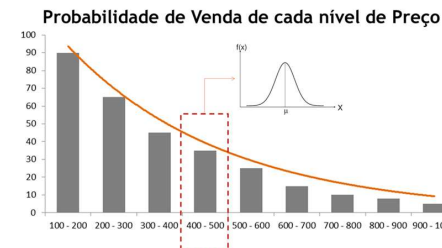


Malha Aérea - oferta de combinações de voos

Fatores Internos



Níveis de Preços - histórico de demanda por voos, horários, dias da semana

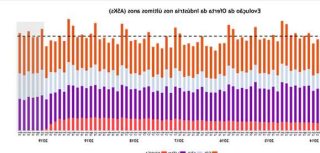


Projeção do nível de ocupação dos voos

Fatores Externos



Concorrência - nível de preços dos concorrentes

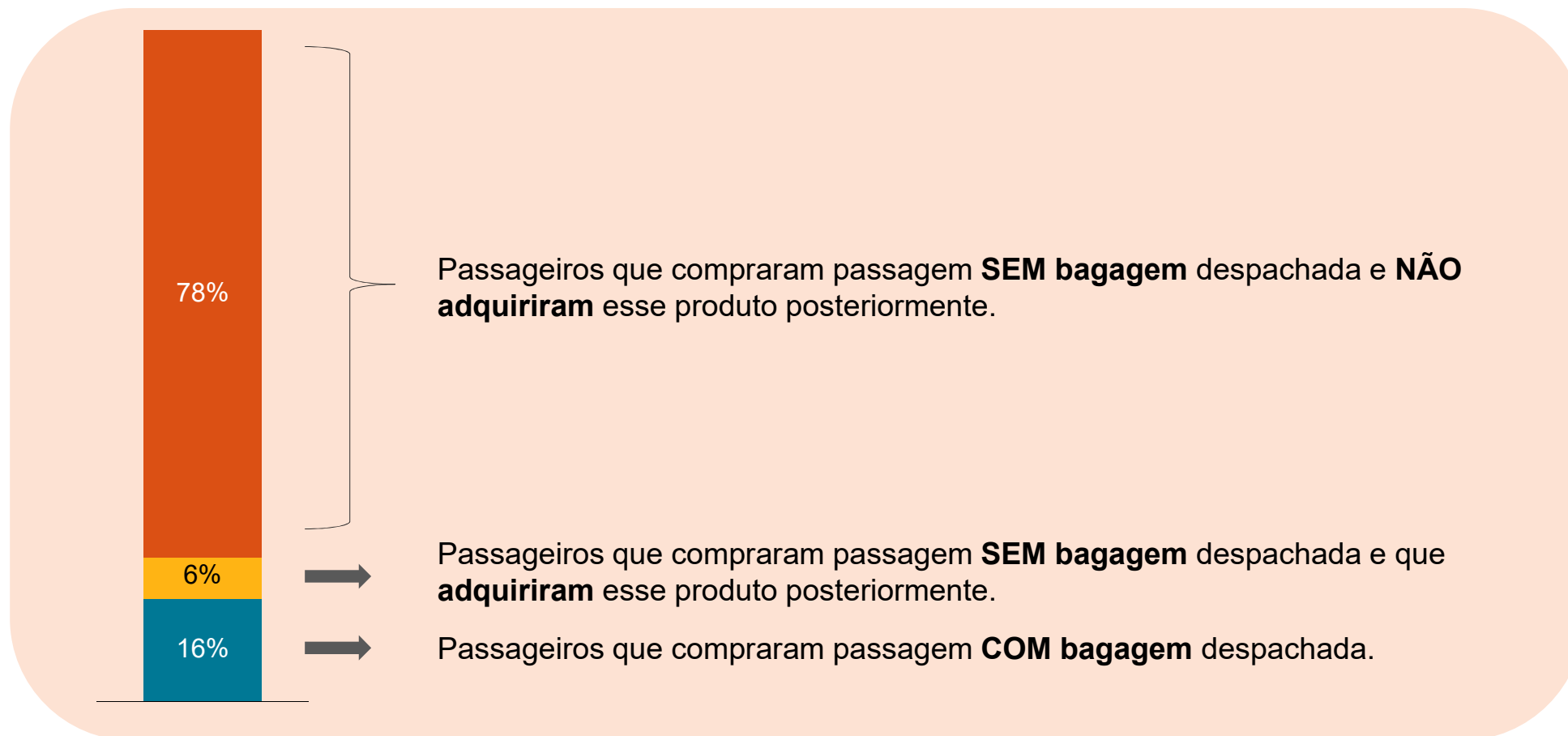


Oferta - nível de oferta da indústria

Definição de Preços para o Consumidor

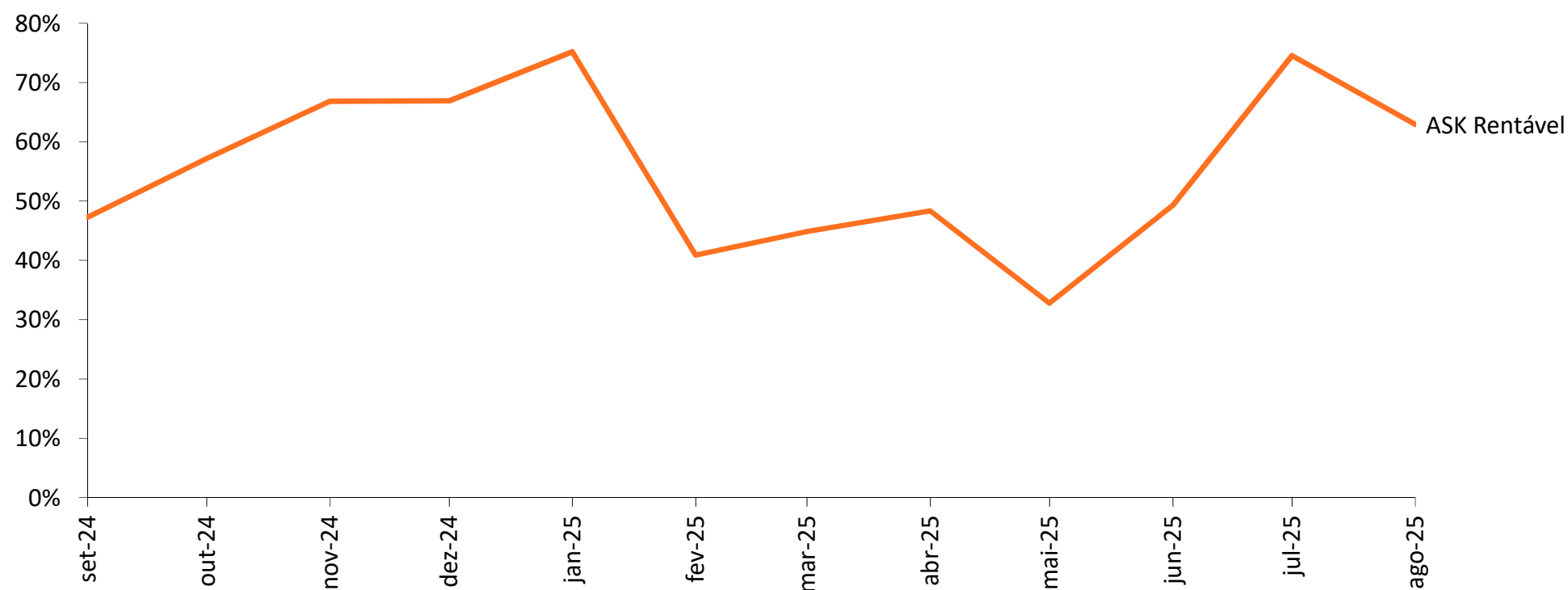
Distribuição das vendas COM e SEM bagagem – Mercado Doméstico

78% dos passageiros optam por não despachar bagagem



Aproveitamento da malha aérea – Mercado Doméstico

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



Obrigado!

