Spicejet nomina MST General Sales Agent per il mercato italiano

Spice Jet, la compagnia low cost privata indiana che dispone del più esteso network di collegamenti domestici del Paese asiatico, arriva sul mercato italiano e sceglie MST gsa come General Sales Agent. Per conto del vettore, MST seguirà tutte le attività di sales & marketing ed emissione di biglietteria.

SpiceJet, che da poche settimane è stata la prima compagnia indiana a basso costo ad entrare nell'International Air Transport Association (IATA), dispone di una flotta di circa 100 aeromobili, composta di 68 Boeing 737, 30 Bombardier Q-400 e 2 B737 cargo.

Il vettore opera, in media, 575 voli giornalieri verso 62 destinazioni, di cui 53 domestiche e 9 internazionali, collegando tutti i principali aeroporti indiani dai propri hub di Mumbai, Hyderabad e Delhi. Inoltre, il network internazionale, che già comprende mete come Bangkok, Hong Kong, Dubai, Muscat, Jeddah e Colombo, verrà nei prossimi mesi esteso a Dacca, Riyadh e Kathmandu.

Con l'obiettivo di espandere la propria presenza a livello internazionale e aprire voli verso America, Europa, Africa e Medio Oriente, SpiceJet ha recentemente siglato anche un Memorandum of Understanding con Emirates per l'introduzione di un accordo di codeshare su tutti i collegamenti operati dal vettore di Dubai.

Nata come compagnia low cost tradizionale, nel corso del tempo SpiceJet ha allargato la gamma dei servizi proposti. Il vettore offre adesso anche una serie di servizi premium denominati "SpiceMax", grazie ai quali i passeggeri possono ottenere a pagamento la pre-assegnazione del posto; sedili dotati di spazio aggiuntivo per le gambe; pasti a bordo; priority check-in; imbarco prioritario; riconsegna preferenziale del bagaglio.