IVU TRAFFIC TECHNOLOGIES ITALIA

IVU.ticket.shop

SISTEMA DI VENDITA BIGLIETTI ON-LINE

Cos'è IVU.ticket.Shop ?

- Un nuovo sistema di vendita:
  - Biglietti
  - Prenotazione Posti a sedere
  - Acquisto di Servizi aggiuntivi (Spedizione Bagagli/pacchi)
- Gestionale per Ottimizzazione Tariffe:
  - Adattamento dinamico dei prezzi
  - Analisi Tariffe di Aziende concorrenti
  - Statistiche fatturato/profitto
  - Monitoraggio Performances

Cos‘è IVU.ticket.Shop ?

Un sistema di prenotazione con:

- Molteplici modalità di acquisto\pagamento – Canali di Vendita
- L‘utilizzo dei principali metodi di pagamento:
  - Contanti
  - Prenotazione Anticipata e acquisto tramite Ricevitorie (es: Sisal)
  - Carta di Credito
  - PayPal
  - …

- La possibilità di essere configurato per servire un‘ unica Azienda o un Gruppo di Aziende consorziate che vogliono condividere la vendita di alcune linee.
- Fornisce esclusivamente la tecnologia e non esercita intermediazione finanziaria.

Canali di Vendita

In che modo una Azienda può gestire la propria rete di vendita in modo più efficiente?

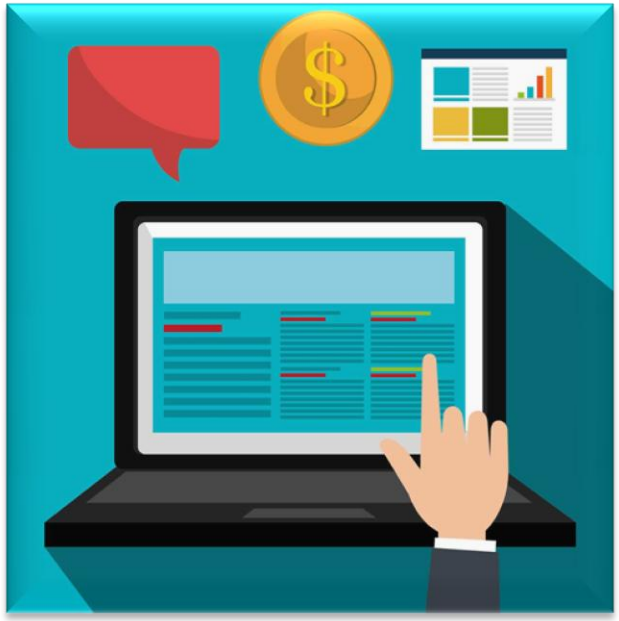
- Utilizzando più canali di vendita:
  - Web On-line
  - Agenzie dirette (partner)
  - Agenzie indirette
  - Call-Center
  - Driver App a Bordo Autobus

Ottimizzazione delle tariffe 1/2

- Ottimizzando e gestendo in modo autonomo il tariffario dei propri biglietti e la propria strategia di Marketing

Il prezzo può dipendere:

- Dal periodo di acquisto e dal periodo di partenza della corsa
- Dal canale di vendita utilizzato
- Dal posto selezionato (tariffe differenti in base alla posizione)
- Dai servizi selezionati (posti di disabili, biciclette, bagagli voluminosi, ecc..)
- Dalle relazioni di vendita
- Dalle diverse classi di prenotazione e diverse tipologie di scontistica
- Applicazione di Vaucher o Abbonamenti
- ……

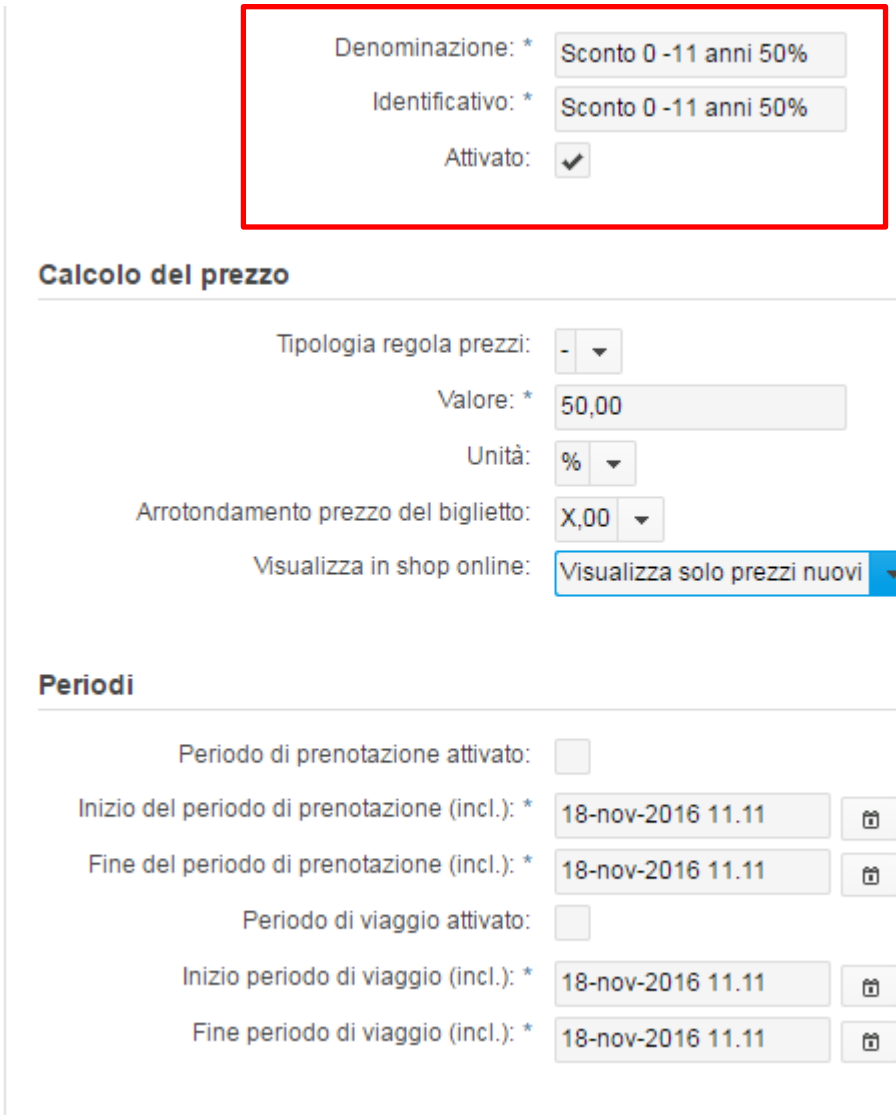


Ottimizzazione delle tariffe 2/2

Attraverso l'utilizzo di strumenti quali:

- Configuratore regole per definizione prezzi
- Adattatore Dinamico dei prezzi:
  - In base allo storico del venduto/prenotato
  - In base al numero di ricerche effettuate per singola corsa – „Corsa più richiesta“
  - Non è detto che la corsa più richiesta sia sempre quella più venduta; se il prezzo di vendita non è in linea con il prezzo di mercato viene effettuata solo la ricerca nel portale e non viene finalizzato l'acquisto.
  - I prezzi quindi si possono adattare in base alle ricerche effettuate sul portale di vendita e non solo sul numero di biglietti realmente venduti.

Gestione Regole Prezzi – Alcuni Esempi

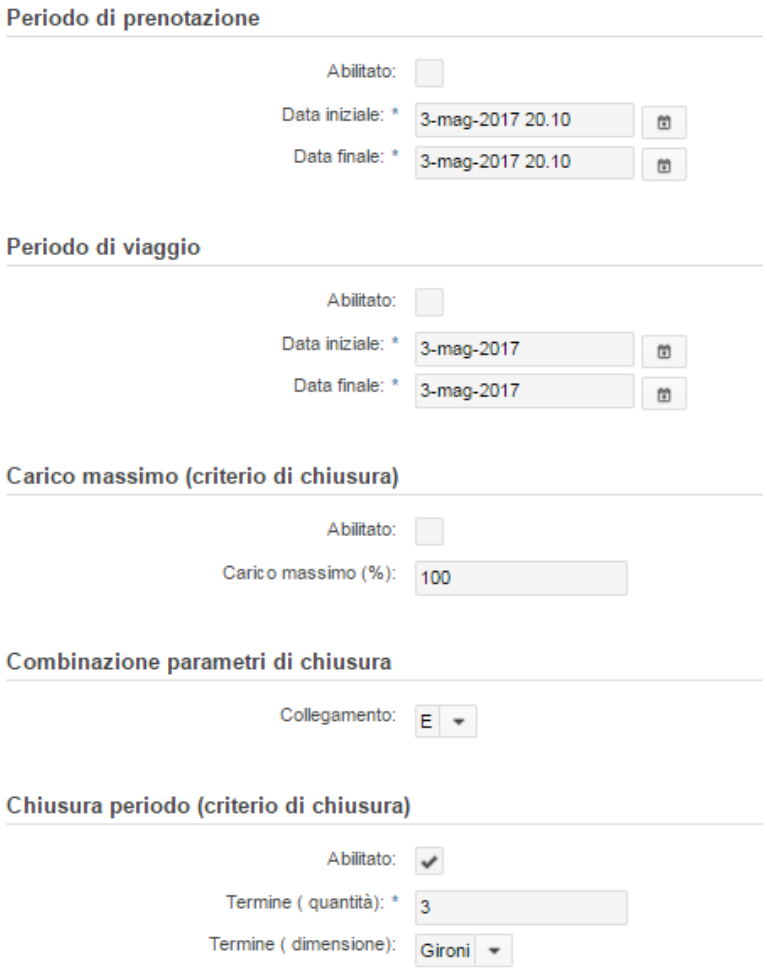


- **Sconto 0-11 anni del 50%**

Per un determinato periodo di prenotazione

Riferito a un determinato periodo di viaggio

Gestione Regole Prezzi – Alcuni Esempi



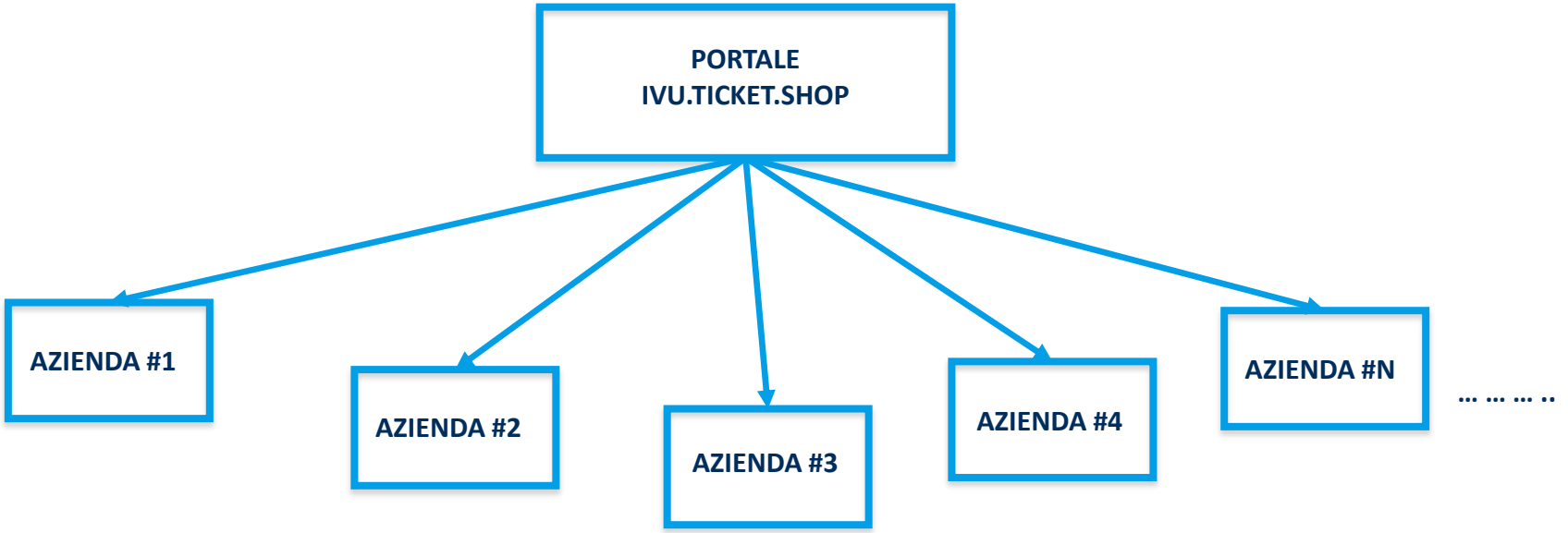
- **….Fino a 15 giorni dalla partenza**

Associata ad uno o più

- **Canali di distribuzione**
- **Linea**
- **Relazione di vendita**
- ….

IVU.ticket.Shop
Piattaforma Singola e Multi-Azienda

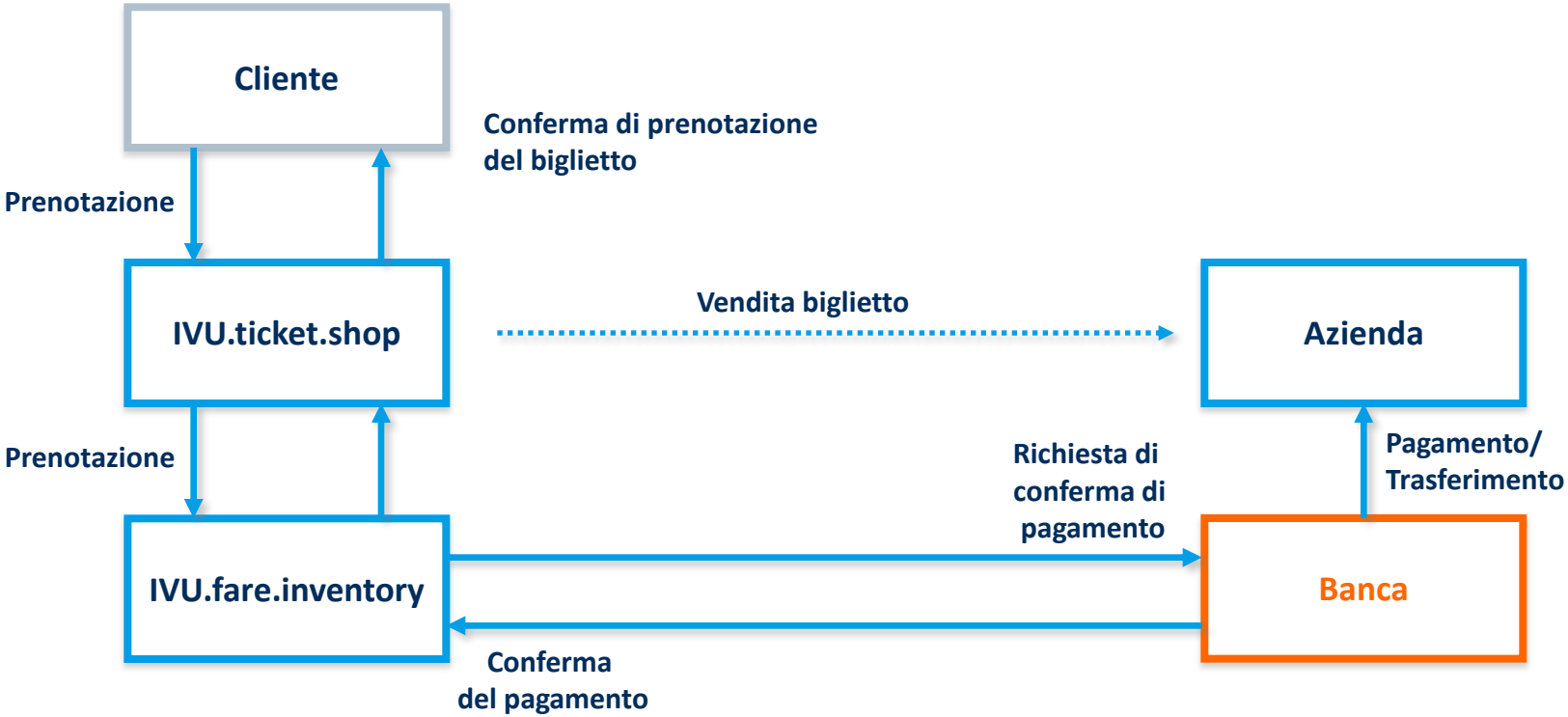
- Piattaforma per una Singola Azienda di Trasporto
- Piattaforma Multi-Azienda centralizzata con opzioni di configurazione:
  - Vendita individuale di sole alcune corse e Vendita condivisa di altre per ciascuna delle Aziende appartenenti al gruppo
  - Vendita condivisa di tutte le corse delle Aziende appartenenti al gruppo



Processo di Pagamento con IVU.Ticket.shop

- Possibilità di acquisizione diretta e autonoma degli incassi da vendita (la IVU non esercita la funzione di intermediario del servizio);
- Rapporto diretto con istituti finanziari: Banche o Payment Service Provider
- Utilizzo di Tecnologie Standard e non proprietarie per la vendita a bordo. (Sistema operativo Android, Windows) con POS o in contanti

Processo di pagamento



Il denaro viene accreditato immediatamente sul conto dell'azienda!

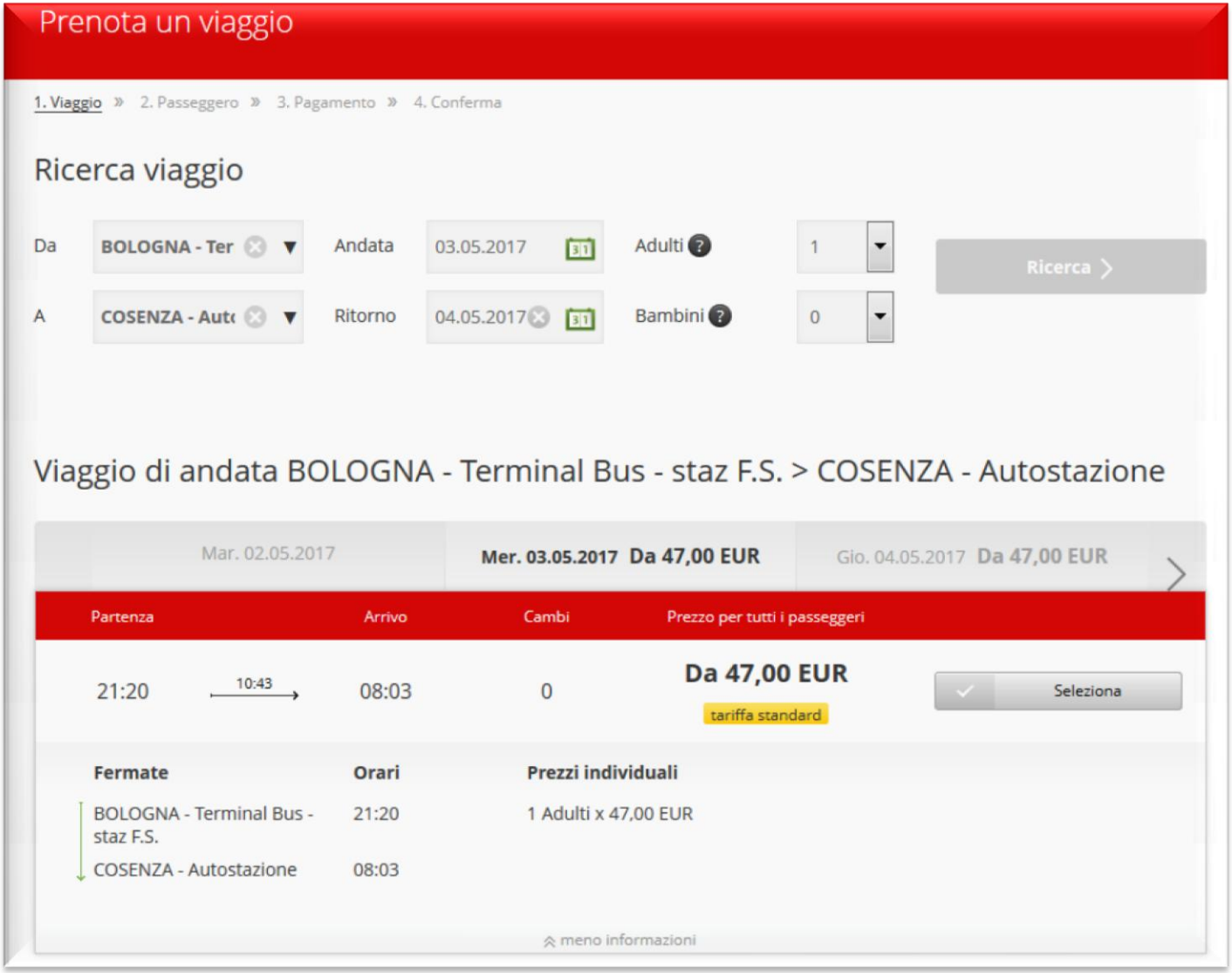
Tecnologia necessaria

Biglietterie/Agenzie/Call Center

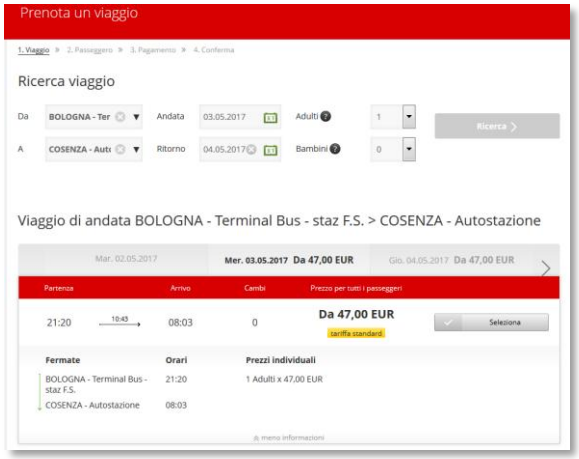
Qualsiasi dispositivo Desktop con accesso Internet

Vendita a bordo

IVU.Ticket.shop
Acquisto da Web Shop Online

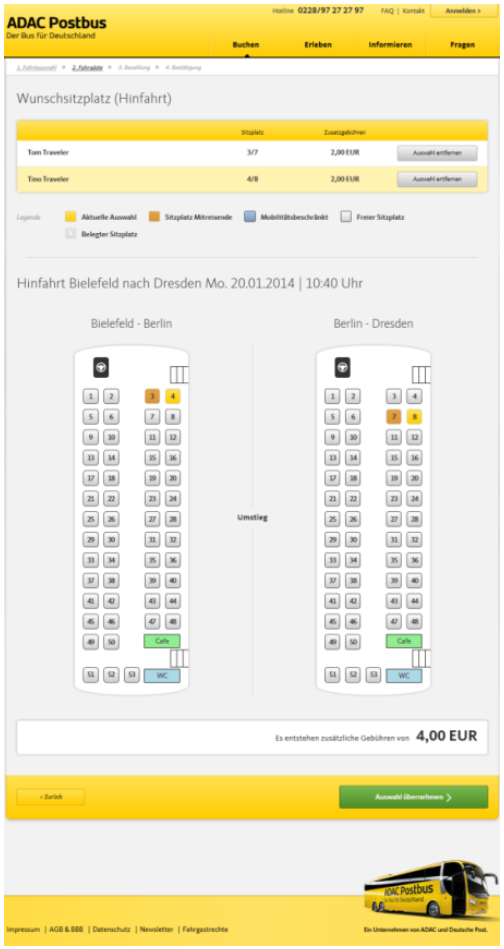


IVU.Ticket.shop
Acquisto da Web Shop Online



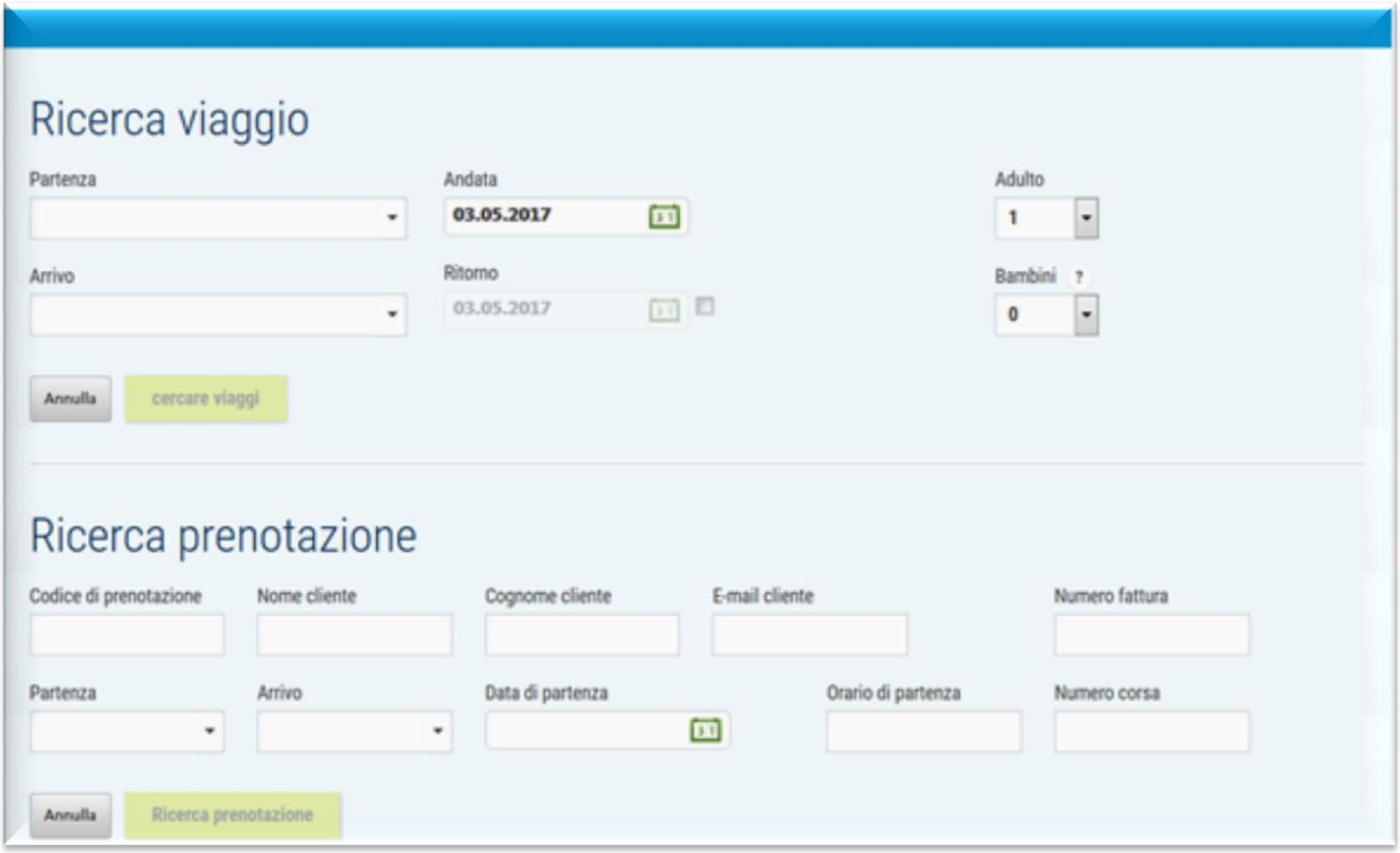
- Informazioni orario, tariffe, servizi aggiuntivi
- Pianificatore di viaggio e acquisto on-line
- Scelta del posto attraverso interfaccia grafica
- Possibilità di acquistare senza Registrazione
- Gestione automatica offerte speciali (periodo, relazione, ecc…)
- Gestione codici promozionali e carte fidelizzazione
- Vari metodi e strumenti per il pagamento online (Carta di Credito, SISAL, PayPal…)
- Biglietti con UIC-Barcode e firma digitale
- Invio dei biglietti via e-mail e conferma viaggio via SMS
- Cancellazione dei biglietti online

Vendita da biglietteria, agenzia

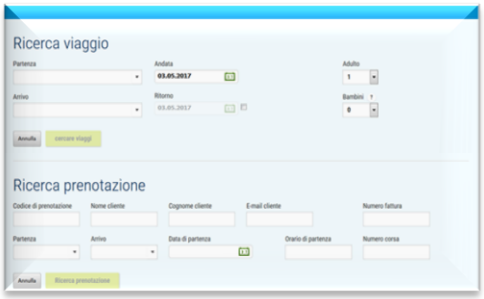


- *… tutte le funzionalità dello shop online*
- Maschera appositamente progettata per grandi volumi di transazioni in breve tempo
- Cambio di prenotazione dei biglietti
- Cancellazione parziale di una prenotazione (se c'è più di un biglietto in una prenotazione o degli elementi aggiuntivi)
- Funzione di ricerca avanzata nei dati del cliente
- Pagamento in contanti
- Collegamento ai sistemi contabili esistenti (Casse, POS)

Vendita tramite Call center



Vendita tramite Call center



- *… tutte le funzionalità dello shop online*
- *… tutte le funzionalità dei punti vendita*
- Autenticazione e legittimazione via telefono
- Funzioni di ricerca avanzata dei dati personali dei clienti e Ricerca per prenotazioni
- Vista dettagliata del profilo cliente
- Tutte le funzionalità possono essere trattate a nome del cliente

Vendita a bordo tramite app

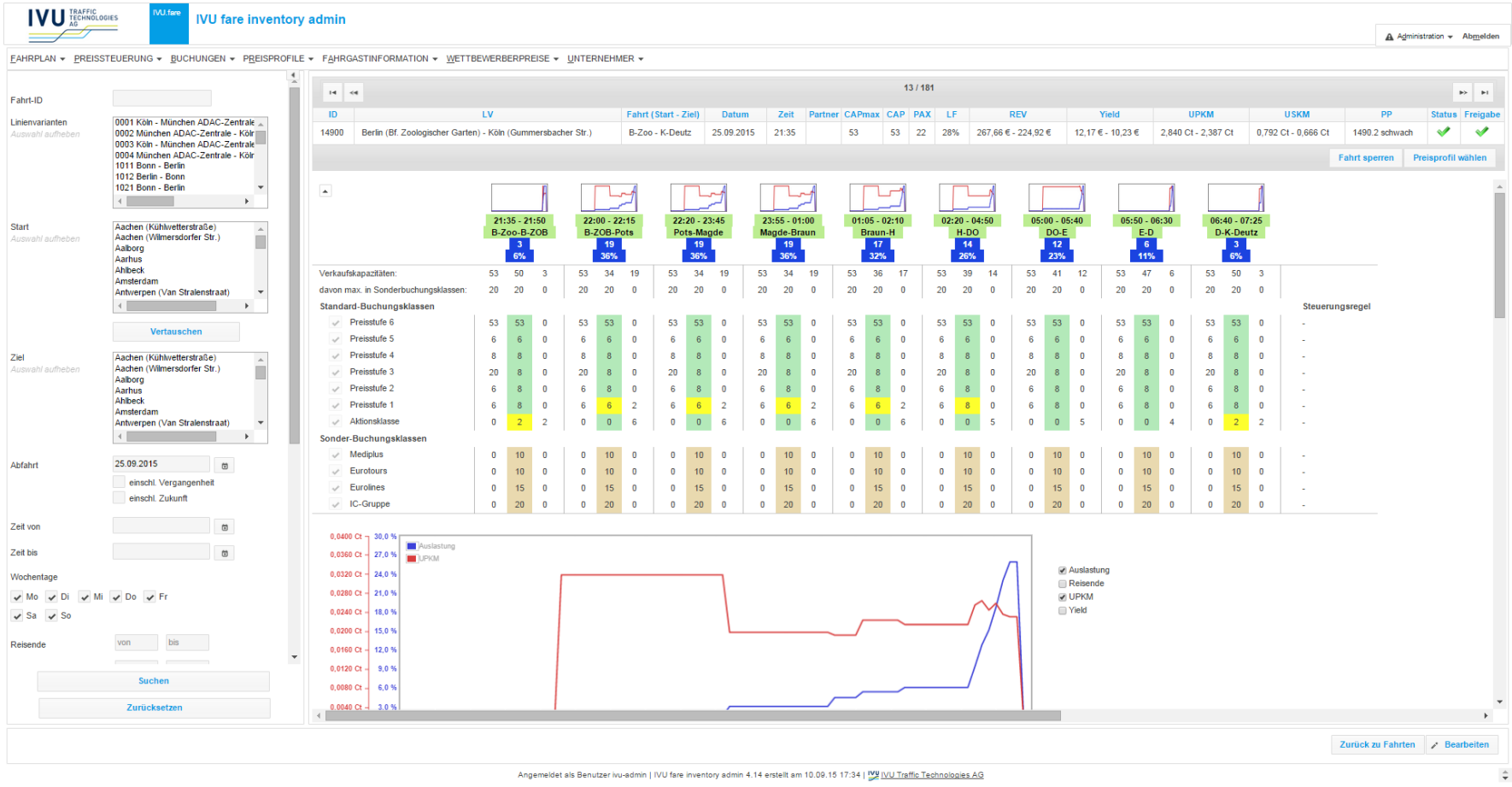
- Vendita via smartphone e stampante Bluetooth
- Vendita anonima del biglietto, inclusa la scelta del posto
- Prenotazione di servizi e articoli aggiuntivi
- Elenco di salita e discesa dei passeggeri alla fermata
- Contabilità finale per il conducente

Vendita a bordo tramite app

Convalida del biglietto:

- Scansione dei codici a barre del biglietto
- Visualizzazione dei dati correnti di prenotazione
- Convalida dei singoli biglietti

IVU.fare.inventory - Revenue Management
Elaborazione delle curve di prenotazione



IVU.fare.inventory - Revenue Management
Elaborazione delle curve di prenotazione

Tempo	CAPmax	CAP	PAX	GV	Ut	Fatt.	Guadagno	FP\Km	FS\Km	Curve di prenotazione	PT	Stato	Attivo	ridotta 35%	ridotta del 30%	ridotta 15%	ridotta 10%	standa
18:30	59	50	10	0	20%	590,00 536,36	59,00 53,64	5,20 cent 4,73 cent	1,04 cent 0,95 cent		Milano - CS	✔	✔				6 giorni prima	

- Capacità massima del veicolo
- Capacità massima di vendita
- Numero Passeggeri
- Giorni da ultima vendita
- Fatturato della corsa
- Fatturato per posti a sedere della corsa
- Fatturato per presona/chilometri
- Incasso netto della corsa
- ….

IVU.Ticket.Shop – Alcuni Vantaggi

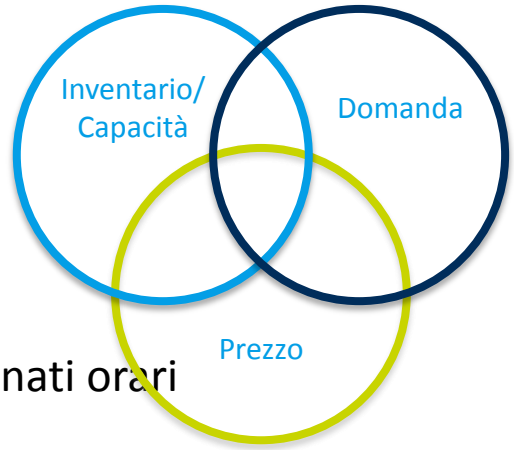
- **Adattamento dinamico dei prezzi**
  (Completa autonomia nella definizione delle strategie commerciali)

- **Regole di controllo prenotazione**
  (Tempo alla partenza, fattore di carico, parametri di prenotazione)

- **Controlli manuali**
  (Capacità e gestione dei prezzi)

- **Elaborazione delle curve di prenotazione**
  (monitoraggio delle performances di ogni corsa)

- **Gestione informazioni all'utenza via Mail o SMS:**
  - Messaggi promozionali
  - Informazioni eventuali ritardi
    - configurazione di invio automatico entro determinati orari
    - Ripetizione del messaggio ogni 'X' minuti
    - Invio manuale da parte dell'operatore



IVU.Ticket.Shop – Alcuni Vantaggi

- **Statistiche e Report personalizzabili**
  (Biglietti Venduti, Percentuale utilizzo Autobus, fatturato Autobus profitto, performance)

- **Strumenti per l'analisi delle tariffe di aziende concorrenti**

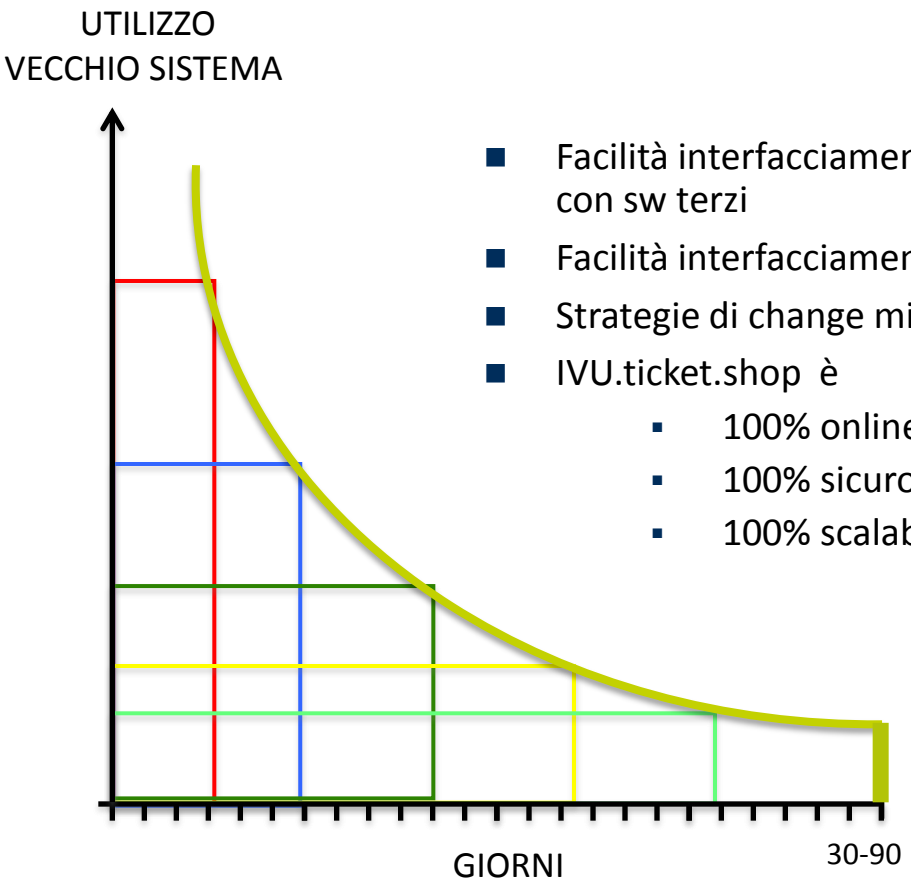
- **Import automatico delle tariffe di aziende partner**

- **Possibilità di Utilizzare il software in completa autonomia**: creazione corse Bis o rinforzi, relazioni di vendita, gestione profili tariffari, strategie commerciali, Reportistiche sul venduto es. per singola corsa o singolo Conducente

- **Scelta opzionale per installazione del sistema:**
  1. All'interno del proprio CED aziendale
  2. In Outsourcing presso un ambiente CLOUD IVU

- **Velocità di attivazione del servizio** circa 30-90gg a seconda della configurazione

IVU.Ticket.Shop



- Facilità interfacciamento con gestione cartacea bigliettazione gestita con sw terzi
- Facilità interfacciamento con contabilità aziendale
- Strategie di change mirate
- IVU.ticket.shop è
  - 100% online
  - 100% sicuro
  - 100% scalabile

Grazie.