

INTERNATIONAL BUS EXPO
25 OTTOBRE 2018 / RIMINI



LINEE GUIDA

PER L'IMPLEMENTAZIONE DI SISTEMI DI BIGLIETTAZIONE
ELETTRONICA PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DEL
TRASPORTO PASSEGGERI

Paolo Bassotti

PLUSERVICE.NET

Sistemi Informativi Integrati
per la Mobilità



SPONSORED BY:

Interoperabilità dei servizi di mobilità

Evoluzione in corso:

- ✓ **estensione** da sistemi card centric ad architetture a servizi
- ✓ **dematerializzazione**.

Evoluzione da interoperabilità card centric
all'interoperabilità dei servizi della mobilità

Esempi di servizi:



**SOLUZIONI
DI VIAGGIO**



PRENOTAZIONE



ACQUISTO



PAGAMENTO



**VALIDAZIONE
E CONTROLLO**



LUOGHI



SOSTA



ZTL



VEHICLE SHARING



EVENTI

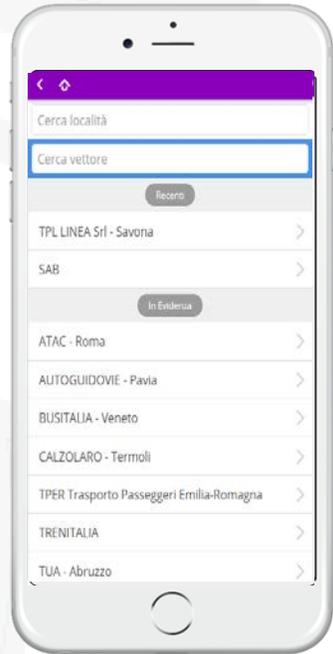


TOUR

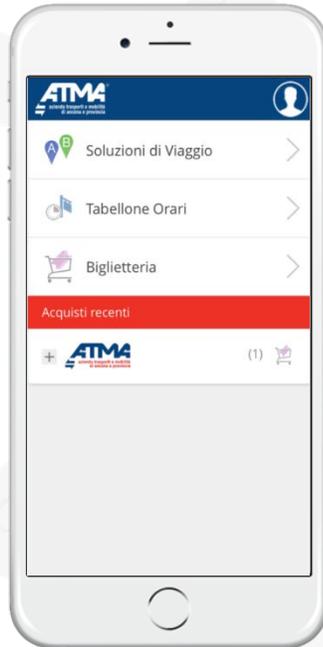


SHOPPING

Esempi di interoperabilità a servizi: app



myCicero



ATMA



AVM Holding



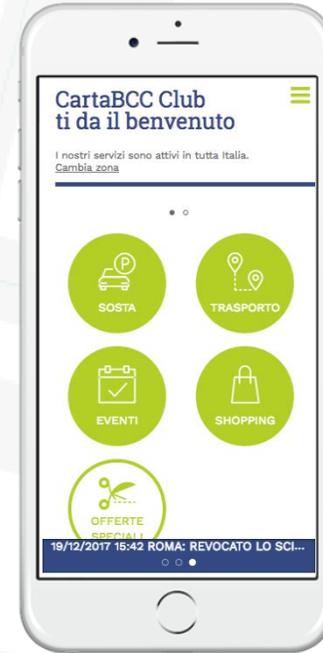
Cortina Express



Maker Faire



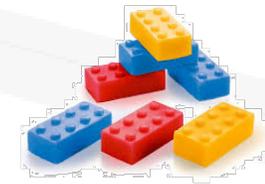
Rock in Roma



Ventis

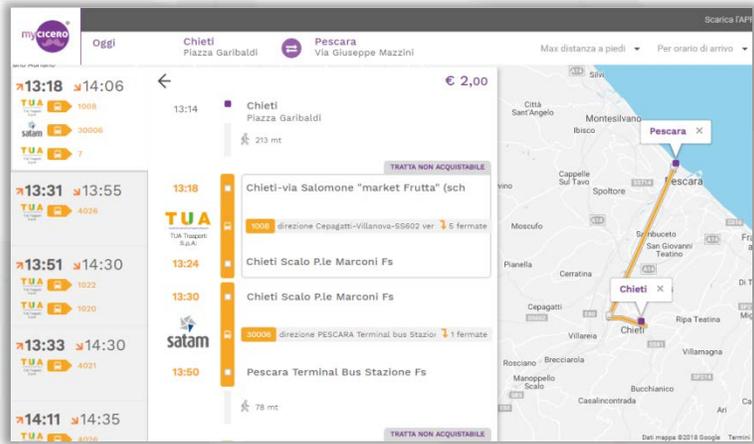
Ciascun soggetto adotta un canale esistente o crea il proprio canale B2C «su misura», scegliendo e componendo i servizi pertinenti col proprio business.

Vado dal cliente (up-selling)



Esempi di interoperabilità a servizi: web

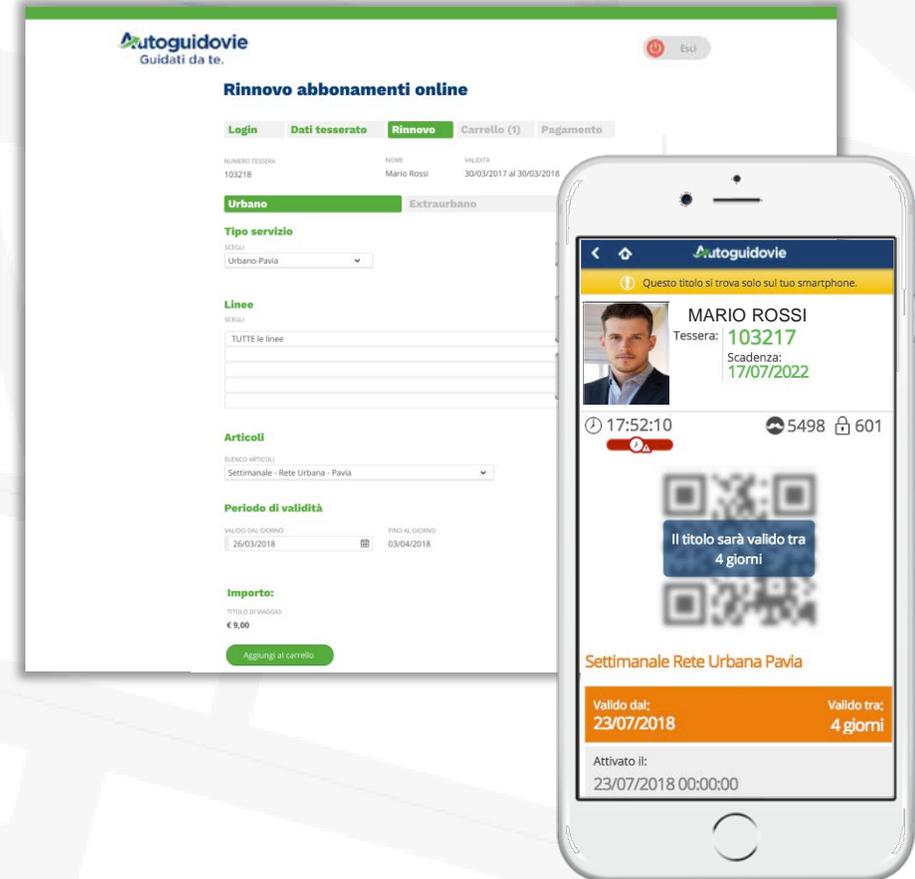
myCicero



TUA



Autoguidovie



Flessibilità



ENI
Station+



ASPO Olbia



Summer
Jamboree

L'architettura MaaS:

- ✓ è adatta sia per i soggetti grandi che per le PMI,
- ✓ gestisce una pluralità di servizi.

Come: architettura e Maas operator



L'architettura non è legata ad uno specifico contratto / supporto / titolo, ma le ingloba tutte: m-ticket con QRcode, NFC, smart card fisiche, ABT, tessere virtuali, ecc.). Ciascuna è un tassello di un quadro più ampio.

Legenda

- Infrastruttura
- Attività

PLU SERVICE.NET



L'opportunità per le PMI

Sfruttare servizi già implementati, es. pagamento con una molteplicità di canali



Possibilità di creare app e siti web brandizzati a costi e tempi ragionevoli, accedendo ad una pluralità di servizi di vari operatori



Fare upselling su altri canali B2C di soggetti legati alla mobilità e non



Ciascun vettore può scegliere il mix di contratti/supporti/prodotti che preferisce:

- per i turisti (es. EMV, mobile ticketing, ecc),
- per l'utenza saltuaria (EMV, credito trasporti, ABT, m-ticket..),
- per utenza fidelizzata (es. smart card closed loop, ABT, smart card virtuale, mTicketing...).



Coopetition

MaaS Operator vs aggregatori «over the top».

Col MaaS:



Ciascun service provider stabilisce quali servizi condividere,



Ciascun soggetto B2C sceglie quale mix di canali adottare (app di un MaaS operator, app brandizzata, portale web brandizzato, ecc)



Quali servizi includere in ciascun canale B2C fra quelli messi a disposizione dai service provider.

Come: standardizzazione

Per facilitare l'interoperabilità sono in corso attività di standardizzazione dei protocolli di integrazione.

Di rilievo è il progetto MaaS Alliance (<https://maas-alliance.eu/>), partnership mista pubblico-privato che sta ponendo le basi per la creazione di un ecosistema di servizi di mobilità interoperabili:

- unico a livello europeo
- aperto.

Ad oggi gli sforzi principali della MaaS Alliance sono indirizzati alla definizione di standard di integrazione (API), e sono promossi quotidianamente dal lavoro dei suoi membri.

MaaS Alliance è un'associazione no-profit attuata da Ertico (fondata nel 1991 su iniziativa di 15 leader del settore e della Commissione europea).

Pluservice è un membro MaaS Alliance.



<https://maas-alliance.eu>

INTERNATIONAL BUS EXPO
25 OTTOBRE 2018 / RIMINI



LINEE GUIDA

PER L'IMPLEMENTAZIONE DI SISTEMI DI BIGLIETTAZIONE
ELETTRONICA PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DEL
TRASPORTO PASSEGGERI



SPONSORED BY:

Grazie per l'attenzione.

Paolo Bassotti
p.bassotti@pluservice.net

PLUSERVICE.NET

Sistemi Informativi Integrati
per la Mobilità

