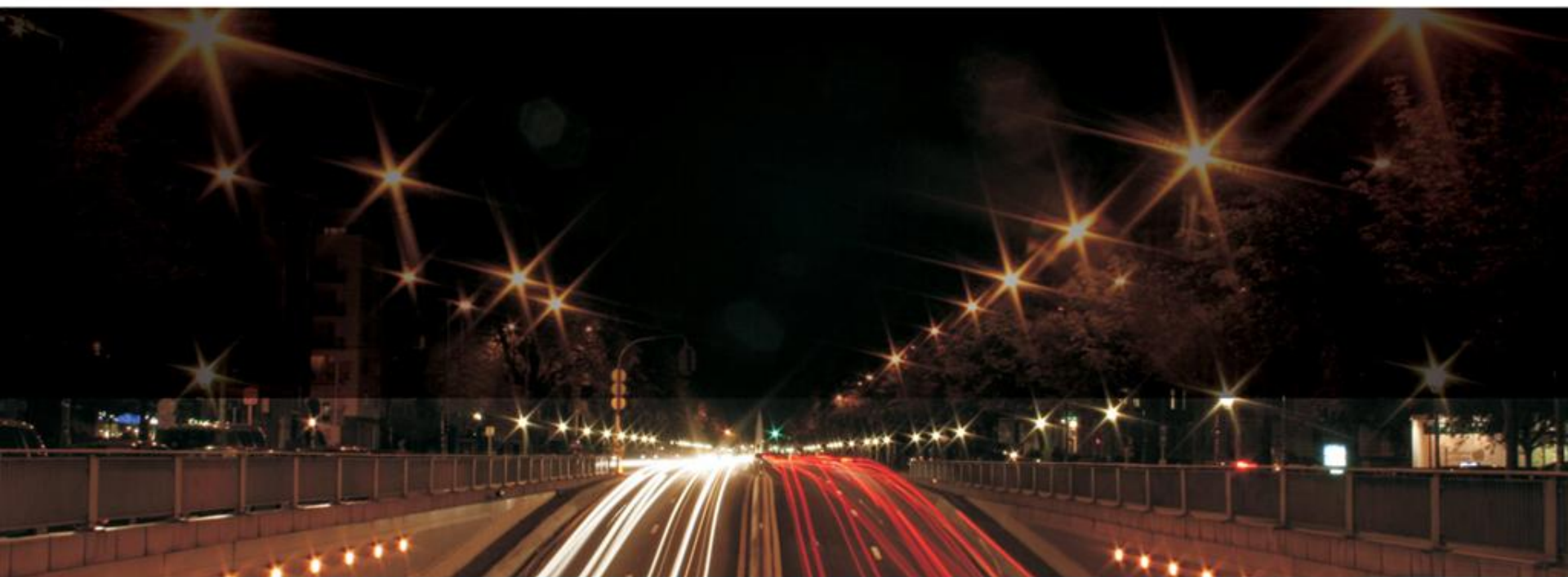
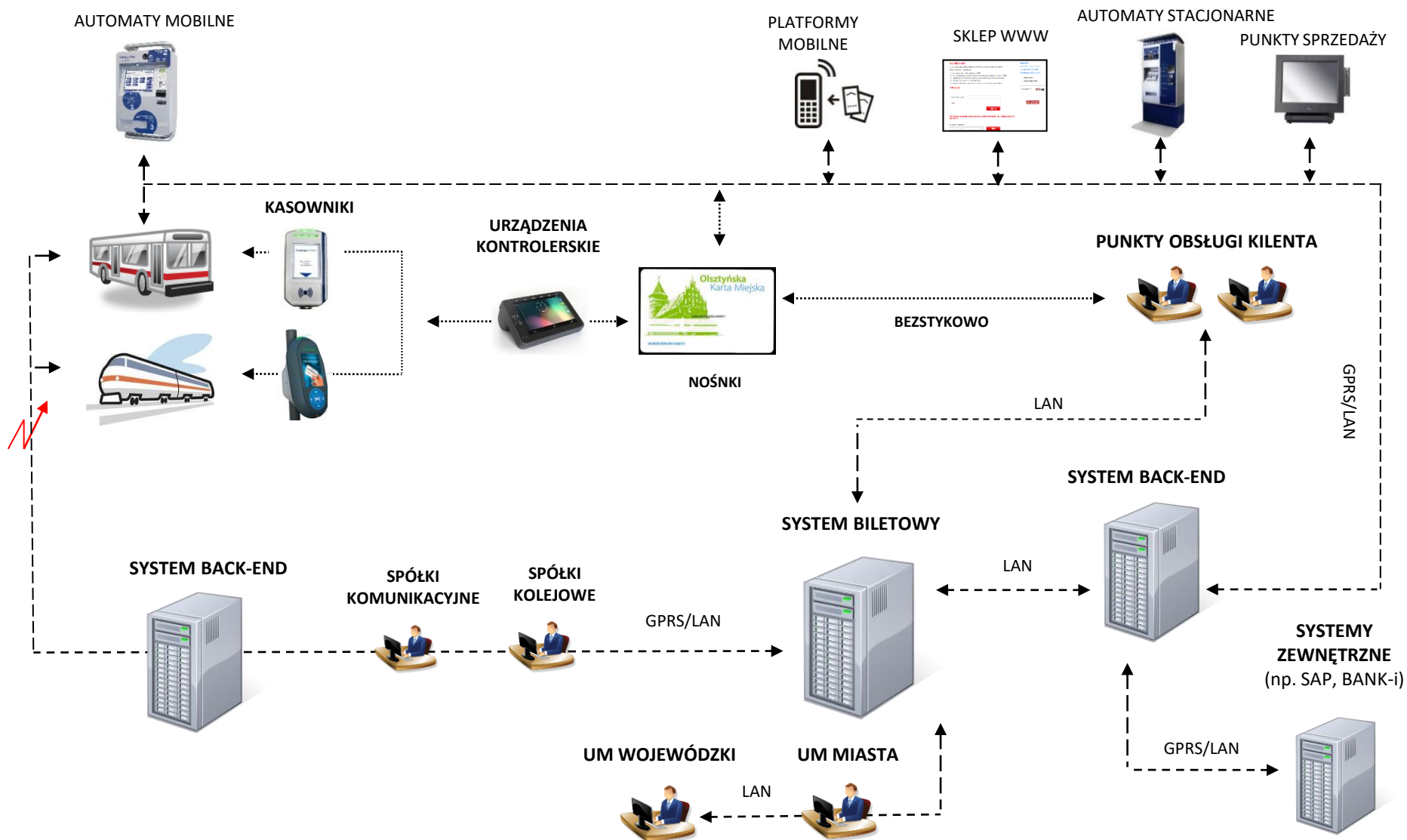




Automatyzacja procesów sprzedaży

Michał Zalewski – Avista/Scheidt-Bachman

System poboru opłat - charakterystyka



System poboru opłat – charakterystyka – wyzwania



**Efektywność
– system otwarty**



Dochody



**Przywiązanie
Klienta**



Koszty

System poboru opłat – proponowane rozwiązania

- Dopasowanie oferty do oczekiwań Pasażerów
- Zwiększenie dostępności do oferowanych usług
 - nowe kanały sprzedaży
 - automaty biletowe stacjonarne i mobilne
 - mobilne formy sprzedaży biletów
 - wprowadzenie nowych drukarek w tradycyjnych punktach sprzedaży – sprzedaż on-line
 - zwiększenie ilości punktów sprzedaży
- Zwiększenie szybkości sprzedaży „tradycyjnych biletów”
- Wprowadzenie biletów w formie elektronicznej
- Uszczelnienie systemu – system zamknięty



Automatyzacja procesów sprzedaży – automaty stacjonarne

- Dostępność 24 x 7 x365
- Wygoda obsługi (m.in. 15`` ekran dotykowy)
- Obsługa płatności gotówkowych i bezgotówkowych
- Szybkość obsługi pojedynczego pasażera
- Możliwość sprzedaży różnych produktów
- Lokalizacja w miejscach o dużych potokach pasażerskich
- Obsługa produktów kupionych w Internecie („ticket on departure”)
- Wysoka bezawaryjność urządzeń
- Możliwość zdalnego zarządzanie siecią automatów lub pojedynczymi urządzeniami
- Brak pełnej oferty przewoźnika
- Brak obsługi reklamacji i zwrotów
- Konieczność ciągłego monitoringu urządzeń oraz utrzymywania pełnego serwisu w tym kolekcja gotówki



Automatyzacja procesów sprzedaży – automaty mobilne

- Dostępność 24 x 7 x365
- Wygoda obsługi (m.in. 15`` ekran dotykowy)
- Możliwość sprzedaży różnych produktów
- Możliwość zdalnego zarządzania siecią automatów lub |
- Brak pełnej oferty przewoźnika (bilety trasowane + kolej)
- Brak obsługi reklamacji i zwrotów
- Bojaźń pasażerów - Obsługa płatności gotówkowych i bezgotówkowych
- Konieczność ciągłego monitoringu urządzeń oraz utrzymywania pełnego serwisu w tym kolekcja gotówki
- Lokalizacja - pojazd



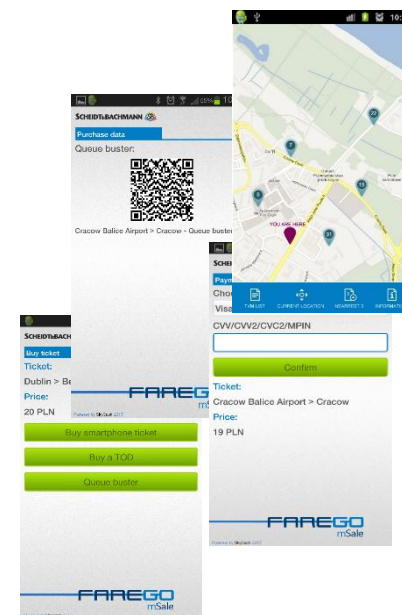
Automatyzacja procesów sprzedaży – POS 2.0

- Drukarka termiczna
- Zintegrowany moduł tnący do ciągłej pracy w pełnym przekroju papieru
- Skaner kodów 1D i 2D
- Obsługa 1 rolki papieru (max. 200 mm)
- Rozdzielczość druku: 300 dpi (12 punktów / mm)
- Szerokość druku: max. 81,2 mm
- Prędkość drukowania: min 200 mm/s !!
 - Obecne drukarki drukują z prędkością do :
 - 6 linijek/s - paragon i/lub rejestr
 - 3 linijki/s – inne dokumenty
- Wysoka bezawaryjność

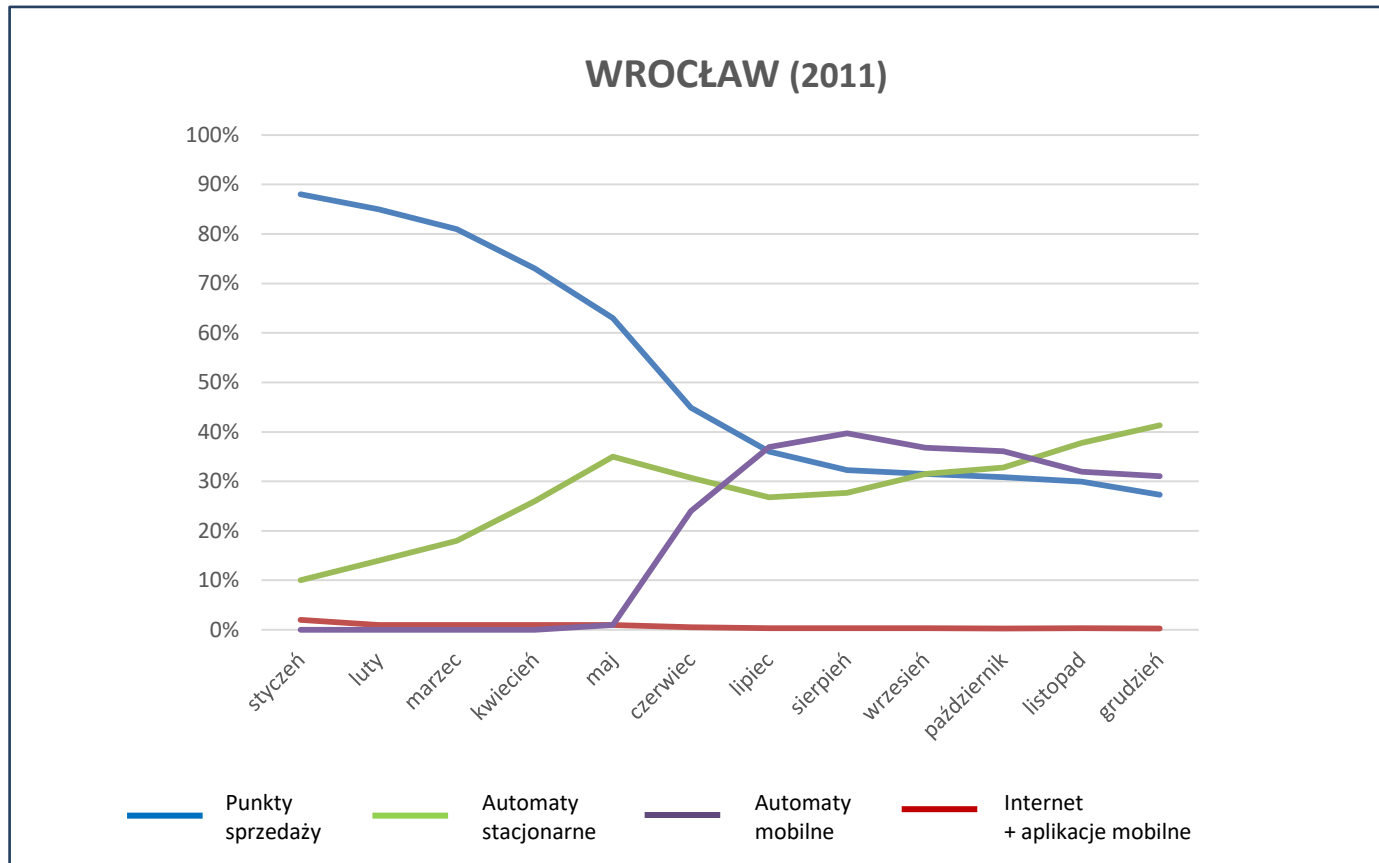


Automatyzacja procesów sprzedaży – rozwiązania mobilne

- Dostęp do pełnej oferty Przewoźnika
- Możliwość sprzedaży wielu różnych usług w jednym miejscu
- „Dowolny” czas obsługi jednego pasażera
- Wysoka bezawaryjność
- Dogodna lokalizacja – dom, telefon komórkowy
- Zdalne zarządzanie tymi kanałami sprzedaży
- Brak obsługi reklamacji
- Bariera technologiczna
- Obsługa płatności tylko bezgotówkowych
- Konieczność dostosowanie technicznego
(m.in. Terminale mobilne) do obsługi tych kanałów sprzedaży

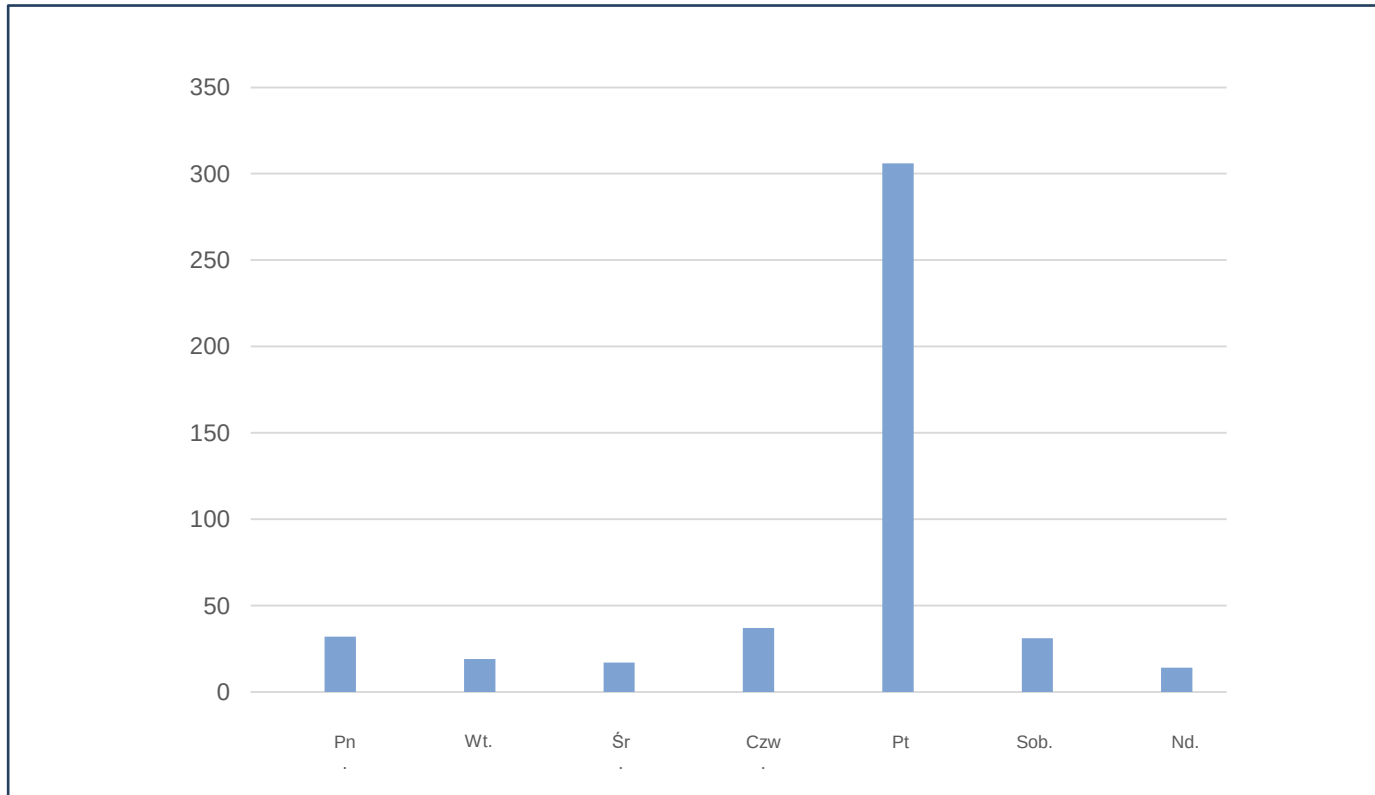


Automatyzacja procesów sprzedaży – rozkład sprzedaży



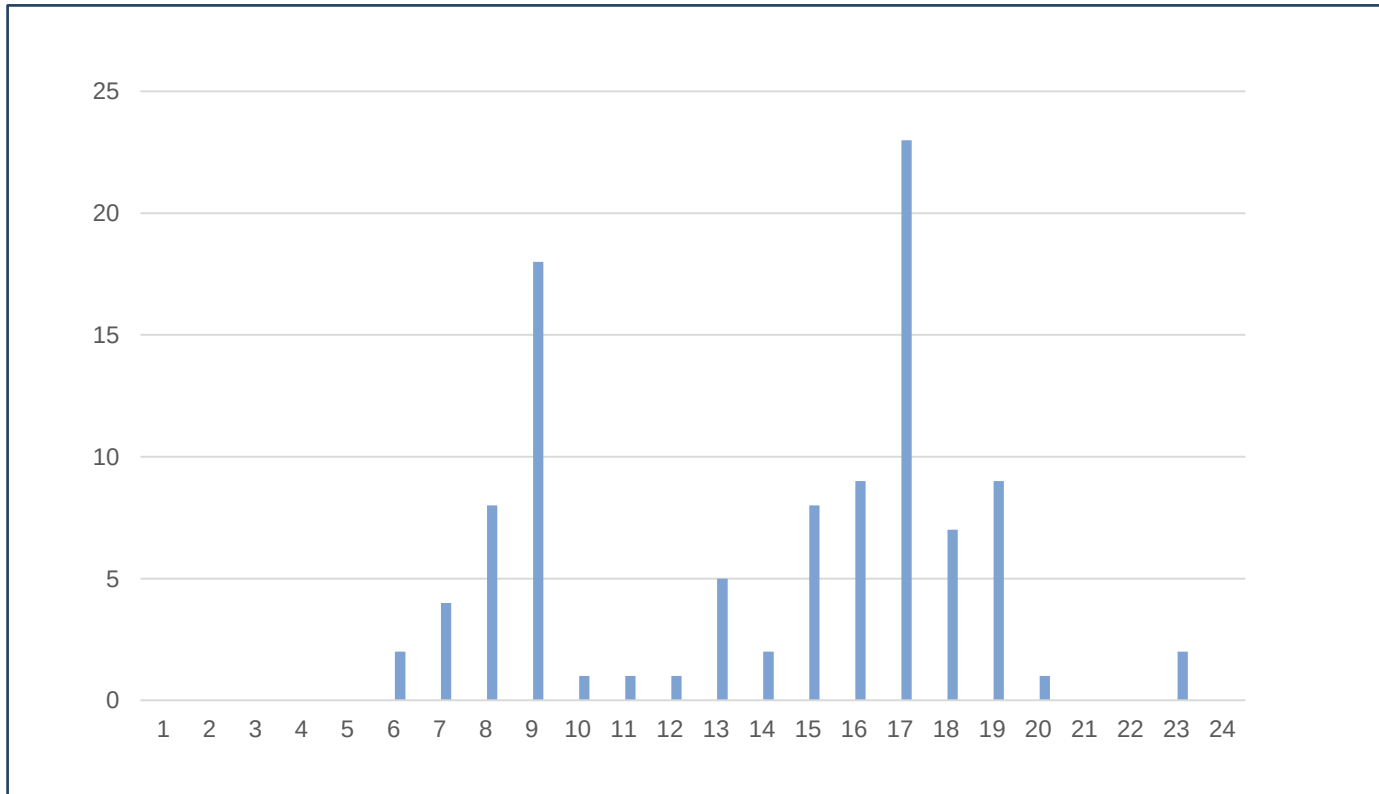
Wpływ nowych kanałów na sprzedaż danego produktu

Automatyzacja procesów sprzedaży – rozkład sprzedaży



Tygodniowy rozkład sprzedaży

Automatyzacja procesów sprzedaży – rozkład sprzedaży



Dzienny rozkład sprzedaży

Automatyzacja procesów sprzedaży – kosztochłonność sprzedaży

Koszty bezpośrednie	Koszty pośrednie
Utworzenie danego kanału sprzedaży w tym: - Pozyskanie kanału - Utrzymanie danego kanału sprzedaży	Obsługa logistyczna i rozliczeniowa (wewnętrzna)
Produkcja biletów	Koszty pracownicze
Logistyka biletów	Rozliczenia finansowe w tym: - obsługa rozliczeń z firmami zewnętrznymi - obsługa należności - obsługa dotacji
Koszty finansowe – prowizja, upust, opłata stała	ltd.
Koszty obsługi reklamacji, zwrotów	
Koszty marketingowe w tym - kampania informacyjna - oznakowanie danego kanału dystrybucji	
ltd.	

Automatyzacja procesów sprzedaży – wynik

- Skrócenie czasu sprzedaży pojedynczej transakcji
- Rozładowanie kolejek w tradycyjnych punktach sprzedaży
- Uszczelnienie systemu sprzedaży
- Poprawa efektywności pracy służb kontrolnych
- Obniżenie kosztów sprzedaży w tym zmniejszenie ilości tradycyjnych punktów kasowych





Dziękuję za uwagę

Michał Zalewski – Avista/Scheidt-Bachman