

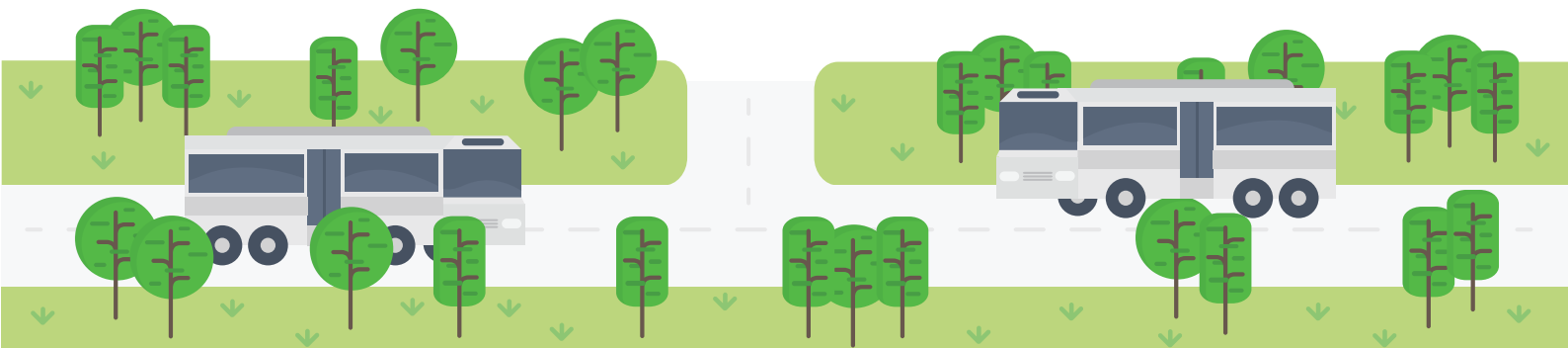
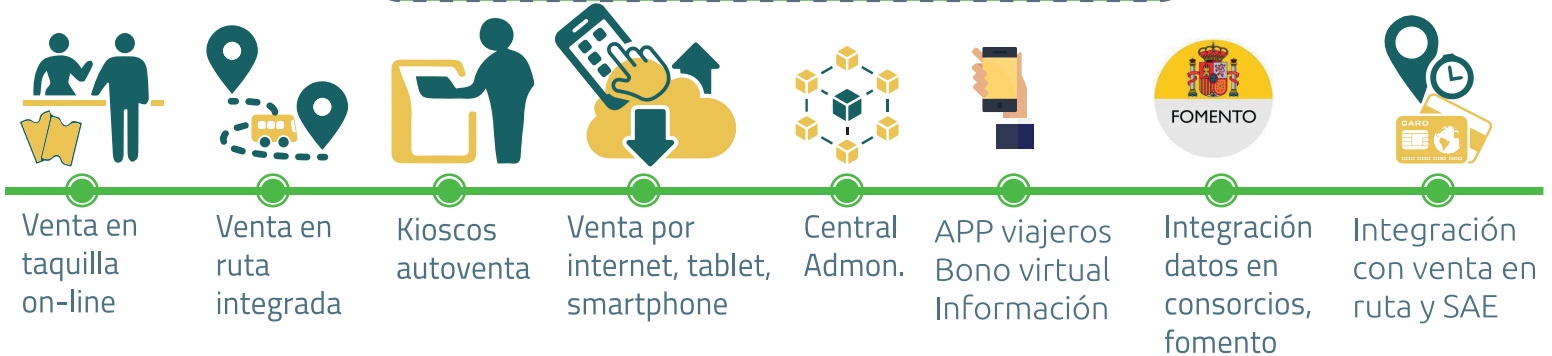
Objetivos

Ofrecemos un sistema de software ON-LINE que proporcione la comercialización y control de los servicios y productos de Líneas Regulares y Servicios de transporte de viajeros en el ámbito de las nuevas tecnologías

Canales de comercialización

- Canal de Venta en Taquilla
- Multi-Canal de Venta Web
 - Usuario registrado
 - Agencias de Viajes
 - Comisionistas y Colaboradores
 - Call Center
- Canal de Venta vía APP
- Bono virtual
- Canal Kiosco de Autoventa
- Canal de Venta en Ruta

Toda la información se vuelca en el módulo de software Central de Control y Administración Líneas Regulares para su tratamiento, estudio y posterior exportación al sistema de Gestión Administrativo - Contable. Los distintos módulos están integrados de tal manera que la información fluye de uno a otros para cubrir las distintas necesidades en los entornos de gestión y de estudio de la información de la empresa.



Núcleo del Sistema

Todos los canales de comercialización de títulos de transporte trabajan online y en tiempo real contra el Sistema Central, que es el que gestiona el booking de servicios y plazas ofertados en cada instante. En este núcleo se determinan los parámetros que conforman la topología de los servicios y expediciones ofertados, así como todo el conjunto de tarifas y productos que se comercializan. Estos Maestros pueden ser importados desde fuentes de datos externas si el proyecto así lo requiere. El núcleo del sistema proporciona a todos y cada uno de los canales de comercialización el acceso online, los medios y la funcionalidad necesaria para cumplir las expectativas actuales y futuras de comercialización de cualquier empresa de transporte de líneas regulares.

Una vez planificado el conjunto de servicios diario puestos a disposición de los viajeros, con la amplitud de venta anticipada que sea precisa, todos los canales de comercialización se capacitan para poder vender conjuntamente y en tiempo real todos los productos ofertados. Cualquier cambio que se realice en la oferta de servicios inicial (refuerzos, cambios de tarifas, ofertas, promociones, etc.) se propaga automáticamente y de forma inmediata a todos los canales de comercialización. En relación con la venta producida en los sistemas embarcados, el módulo importación de venta en ruta, está preparado para leer e interpretar los ficheros necesarios que cualquier dispositivo embarcado propuesto por la Administración o Consorcio genere y se puedan integrar con el resto de datos de explotación producidos en todos los canales de comercialización propios de la empresa. SinfeBus genera informes estadísticos de todos los canales de venta y también genera los ficheros con los datos de explotación requeridos por las administraciones autonómicas, diputaciones forales y el MITMA.



Canales contemplados

Venta en Taquilla

Con funcionalidades de Venta y si es preciso, de gestión de tráfico y booking (y también accesos a la gestión completa de los datos Maestros si se requiere en algún ámbito). Rápido, robusto y eficaz sistema de venta en taquilla adaptable para cubrir todas las necesidades de la empresa. Pago en metálico, pago con tarjeta de crédito, débito y móvil NFC a través de un PinPad TPV de presencia y con tarjetas sin contacto propietarias de la empresa (temporales, multiviaje y monedero) y con tarjetas Metropolitanas de Consorcios, Juntas y Diputaciones Forales. El sistema se ubica en los puntos de venta propios o delegados que se determinen y están conectados con el sistema central en tiempo real.

Multi canal de Venta Web

AUTOBUSING

Para prestar este servicio se utiliza la plataforma Web autobusing.com de Sinfe. Se puede acceder a distintos perfiles de tipo de venta: para usuarios esporádicos, para usuarios registrados, para Agencias de Viajes y para Comisionistas y Colaboradores, así como para Call Center. Cada uno de ellos con toda la funcionalidad que exija la empresa. Para implementar este canal es necesario disponer de un TPV virtual para cobro con tarjetas de crédito/débito, PayPal y Bizum. La plataforma digital autobusing.com de marca blanca se integra, con el dominio y página Web de ámbito general de la empresa de transporte, desde donde se redireccionará a la plataforma web de venta de billetes autobusing.com.

En el área de Comisionistas y Colaboradores se engloban aquellos puntos de venta asociados (locales comerciales, cafeterías, etc.) con los que la empresa llegue a acuerdos de venta. Operan de forma similar a una taquilla convencional, pero restringiendo el uso de determinadas funcionalidades.

En el área de Call Center además de poder realizar consulta de horarios y servicios, se proporciona un Panel de Administración Web desde donde pueden consultar e informar de cualquier operación realizada en la Web por cualquiera de los distintos canales.

El sistema está provisto de potentes APIs que ofrecen integración con los principales metabuscadores del mercado: Omio, Busbud, Checkmybus, Movelia, etc. (siempre que la empresa de transporte acuerde con ellos el sistema de comercialización) y con cualquier plataforma o Web Site que se estime necesaria en cada momento para comercializar los productos de forma independiente o conjunta.

Esta plataforma está desarrollada en modo responsive, lo que permite su acceso desde cualquier dispositivo móvil, tablet u ordenador.

Venta via APP



Permite a los usuarios y clientes de los servicios de transporte de la empresa y desde sus móviles, utilizar las siguientes funcionalidades genéricas:

1. Localiza tu Bus. Informa en tiempo real en dónde se encuentra el autobús y el tiempo estimado de paso/llegada a la parada donde se encuentra el usuario y resto de paradas hasta fin del trayecto (si ya ha comenzado el autobús el recorrido), tanto gráfica como cartográficamente.
2. Información de Líneas, rutas y horarios. Información general de Líneas, sus paradas, sus rutas y sus horarios programados para un origen, destino y una fecha concreta, con información gráfica y cartográfica.
3. Acceso a Bono Virtual. Opción que redirecciona y aterriza en la web app de Bonos Virtuales para que puedan operar con ellos.
4. Acceso a la compra web de billetes. Opción que redirecciona y aterriza en la web app de Venta Web de Billetes para que puedan operar con ellos
5. Acceso al sistema de alta y gestión de sugerencias y reclamaciones

Bono Virtual



El bono virtual hace las veces de una tarjeta de transporte de tipo monedero, de tipo multiviaje o de tipo temporal (abono mensual, etc.), pero toda la gestión se realiza en la Web, tanto el alta del usuario, la recarga de dinero, viajes y tiempo y el consumo de viajes, sin necesidad de soporte físico (tarjetas chip sin contacto) ni de dispositivos validadores en taquilla ni en Kiosco autoventa, tan solo el móvil del conductor. Al estar la web app desarrollada en entorno responsive, se puede operar fácilmente desde cualquier dispositivo móvil (Smartphone o tablet) y desde cualquier ordenador con cualquier sistema operativo (Windows, IOS, Linux, etc.). Se utiliza por tanto la tecnología Smart Ticketing y concretamente en su modalidad ABT (ticketing basado en cuenta)

Ventajas del Bono Virtual:

- Se fideliza al viajero, creándole una cuenta nominativa y personal, desde donde puede gestionar recargas, billetes, viajes y adquirir tantos títulos diferentes (abono mensual + multiviaje, por ejemplo) y de forma simultánea como le interese. La empresa comienza a utilizar el novedoso sistema del ticketing basado en cuenta (ABT), que es tendencia mundial en la movilidad digital, pudiéndose integrar en el futuro con otros sistemas multimodales de transporte.

- El usuario que lo adquiere en cualquiera de sus modalidades, se beneficia de descuentos configurables por la empresa, ya sea en la recarga o en el consumo.
- Desde un móvil, tablet o PC, sin pasar por taquilla, sin colas, ni esperas, el usuario se asegura plaza y sube al bus directamente en la parada con su plaza reservada. Con la tarjeta monedero físicamente, el usuario tiene que ir a taquilla, Kiosco o directamente al bus y en servicios de gran afluencia se arriesga a no tener plaza.
- El dinero que se recarga no caduca, no se pierde, ni se deteriora como puede suceder con una tarjeta monedero o multiviaje física que no sea nominativa. Con el bono virtual el usuario es el titular y no pierde ni caduca nunca su dinero.
- Siempre quedan registrados todos los viajes en un histórico de los que se puede solicitar factura o se puede presentar para justificar desplazamientos (solicitud de becas, abonos, etc....).

En los servicios donde se permita la utilización del bono virtual, el conductor debe llevar un móvil o tablet y conectarse a la plataforma web autobusing.com de Sinfe (o desde una web app), donde al introducir su usuario y password, le aparecerán los servicios regulares que tiene asignados y podrá consultar en tiempo real la hoja de ruta digital de cada servicio que esté realizando. Podrá ver información del sube y baja, todos los billetes vendidos en cada servicio y en los casos que éstos sean ventas realizadas en la Web de autobusing.com o con bonos virtuales, les aparecerá una lista con la identificación del usuario (DNI), el localizador de la venta y el número de bono virtual, para que puedan realizar la validación de subida al vehículo de una forma manual. Al utilizar el Control Digital de Embarque, la validación se realiza desde el móvil del conductor leyendo el código QR asociado a cada ticket del viajero, de forma sencilla, rápida y segura.

Kiosco de Autoventa



Este sistema ofrece un canal de compra on-line desatendido a todos los usuarios de líneas regulares, con lo que se consigue minimizar los tiempos de espera y facilitar a todos los viajeros el rápido acceso a sus billetes, pudiendo adquirirlos directamente en dichas máquinas y sin necesidad de acudir a las taquillas. El sistema muestra la información de horarios y disponibilidad de plazas en tiempo real.

Pueden realizar la compra en efectivo (monedas, billetes) con tarjeta de crédito/débito, con dispositivos móviles a través de tecnología NFC, con tarjeta sin contacto monedero, abonos mensuales y multiviaje propietarias de la empresa.

Funcionalidades generales del Kiosco de autoventa:

- Expedición de billetes para las Próximas Salidas desde la estación/terminal donde se instale el Kiosco. Modo rápido de expedición de billetes, donde en pocos pasos el usuario

selecciona la expedición y destino a donde quiere viajar y obtiene el billete.

- Expedición de billetes para cualquier fecha (opcional, se puede restringir), con selección de Expedición, Origen y Destino. El usuario puede adquirir cualquier viaje, con la antelación que necesite.
- Consumo y Recarga de tarjeta multiviaje, monedero o abono mensual propietario de la empresa.
- Impresión de Hoja de Ruta para Conductores, incluyendo todos los billetes vendidos en el Kiosco y en taquilla e internet.
- Gestión de Informes contables de control de efectivo para los administradores de Kiosco. Gestión de reposición y retirada de efectivo.

Datos Técnicos del Terminal



Mueble fabricado en chapa de acero de 2-4 mm con base de 10 mm de espesor, pintura en polvo industrial de alta resistencia con 35 micras de espesor.

Dimensiones: 1.528 x 515 x 456 mm (alto x ancho x fondo). Medidas diseñadas para su uso por cualquier persona, incluso aquellas con discapacidad.

Peso aproximado en vacío: 60 Kg.

Alimentación: 230 V. AC. 50 Hz. Potencia: 275 W.

2 Cerraduras de seguridad.

Placa de alarma con cerradura en puerta frontal.

Sistema de fijación a suelo y/o pared mediante tornillos con más de 100 Kg. de resistencia.

Fabricación según normativa CE.

Dispositivos que Componen el Terminal Básico

- Pc industrial.
- Sistema Operativo Windows 7 Profesional.
- Pantalla TFT 17" Táctil Anti vandálica (6 mm espesor).
- Impresora de tickets térmica con capacidad para 400 mts de papel.
- Sistema de Cobro Bancario (Pin Pad + Lector) mediante tarjetas EMV, Banda Magnética y RFID homologado por Servired y 4B.
- Dispositivo para Lector/Grabador tarjetas proximidad Mifare (a suministrar Empresa Plana) de inserción manual provisto de retenedor eléctrico.
- Electrónica de Comunicaciones y control.
- Módulo de alimentación equipo.
- Software de Autoventa incluido en el Terminal

Opciones Disponibles

- Aceptor monedas anti plomo, con admisión desde 0,05 hasta 2,00 €.
- 6 Tubos de devolución de cambio, autoalimentados, con capacidad de entre 250 y 450 monedas en total, dependiendo del valor.
- Hasta 2 Hoppers de devolución de cambio (no autoalimentados) con capacidad de entre 850-1000 monedas cada uno.
- Aceptor billetes admisión 5,00 a 50,00 € con Stacker almacenamiento hasta 1.000 Uds.

Venta en Ruta



Canal de Venta en Ruta: LITE es expendedora de tickets, validadora de tarjetas inteligentes, consola de conductor, computador a bordo. En definitiva, LITE es el elemento principal del Sistema Integral de Gestión y Localización de Vehículos SIGLA de BUSMATICK totalmente integrado con el sistema SinfeBus.

De muy fácil instalación que provee todas las funcionalidades propias de un SAE (Sistema de Ayuda a la Explotación) junto a las más complejas operativas de un SVV (Sistema de Validación y Venta) además de la conexión a todos los elementos Sistema de Información a Viajeros):



- Imprime tickets, hojas de ruta y liquidaciones.
- Maneja bases de datos de varias empresas.
- Permite mantener localizado al vehículo con su receptor GPS.

Informa en tiempo real de todos los parámetros del servicio: velocidad, última parada, ocupación, alarmas, etc.

- Permite la comunicación de datos y voz entre el centro de control y el vehículo.

Empresas que gestionán sus líneas regulares con Sinfe

