

Kategoria

[Relacje](#)

Jak zwiększyć sprzedaż biletów? - wystąpienie Dariusza Grajdy na konferencji Forum Technologii w Transporcie

Czy nowe technologie dla transportu zbiorowego są szansą na zwiększoną sprzedaż biletów – o tym dyskutowali uczestnicy konferencji Forum Technologii w Transporcie, która odbyła się 24 maja w Hotelu Marriott. W debacie na temat tego jak przekonać pasażera do nowych form dystrybucji biletów wziął udział Dariusz Grajda, członek zarządu i dyrektor handlowy Kolei Mazowieckich.

- Do nowoczesnych form dystrybucji biletów zaliczamy wszelkiego rodzaju kanały alternatywne do tradycyjnych czyli do klasycznego biletu w postaci papierowej – wyjaśnił Piotr Bochenek ze SkyCash - Mówię tutaj o biletach, które można zakupić w aplikacjach mobilnych a także w biletomatach, które są coraz bardziej popularne.

Debatę na temat nowoczesnych form dystrybucji biletów poprzedziło wystąpienie Dariusza Grajdy, który podkreślał, że firma stara się już od lat dywersyfikować swoją sieć sprzedaży biletów. Spółka dystrybuje już bilety poprzez aplikację SkyCash a także biletomaty stacjonarne. *- Obecnie pracujemy również nad instalacją biletomatów na pokładzie pociągów. Oczywiście jesteśmy także na etapie prac związanych z uruchomieniem sprzedaży biletów przez stronę internetową i mam nadzieję, że w ciągu najbliższych sześciu miesięcy ten temat będziemy mieli również zamknięty. Pasażerowie Kolei Mazowieckich mają już możliwość kodowania biletów na nośniku elektronicznym – Karcie Mazowieckiej.*

Zdaniem Pawła Sokołowskiego z Asseco Poland nowe formy dystrybucji będą związane z usługami w tak zwanej chmurze. Zakup nastąpi na podstawie jakiegoś identyfikatora w tym identyfikatorów biometrycznych . A na koniec miesiąca

dostaniemy rachunek .

Spowoduje to zmniejszenie ilości infrastruktury , która w tej chwili jest największym kosztem jeżeli chodzi o sprawdzanie biletów w pojazdach. Odpadną także koszty kontroli. Dzięki temu usługi będą tańsze. - *Czyli po prostu przykładamy palec, przykładamy kartę a wszelkiego rodzaju płatności są wykonane po wykonaniu usługi jako postprocessing, nie jako prepayment* - wyjaśnia Paweł Sokołowski. - *Oczywiście na początek będzie pewna bariera do przekroczenia: jaki na koniec dnia czy na koniec miesiąca przyjdzie mi rachunek. Jednak w tej chwili wszyscy przewoźnicy chcą w ten sposób funkcjonować* - dodaje Sokołowski.

Problemem jest przekonanie pasażerów do nowych form dystrybucji biletów - podkreślali zgodnie uczestnicy konferencji.

- *Każdy z nas lubi wygodę i ceni swój czas. Pierwszym elementem, który może skłonić pasażera do zakupu biletu Kolei Mazowieckich w nowych kanałach jest opinia znajomych. Im więcej ludzi będzie mówiło dobrze o nowych kanałach , tym więcej osób będzie kupowało w nowych technologiach. Bo jednak pasażerowie naszych pociągów obawiają się nowych form.* - mówił Dariusz Grajda. - *Aby zachęcić podróżnych staramy się wychodzić nie tylko z samą informacją o możliwości zakupu biletu w danym urządzeniu ale również obudowujemy te bilety różnymi innymi benefitami , takie jak na przykład zniżki do restauracji kiedy kupuje się bilety na pociąg Słoneczny.*

- *Aby przekonać pasażerów, kupowanie biletu w nowej formie musi być proste. Jeżeli będzie to proste to ludzie chętnie będą to powielać.* - przekonuje z kolei Paweł Sokołowski z Asseco Poland.

Galeria

