

## Mobile Ticketing, quali scenari futuri?

Nuovi servizi

L'acquisto di biglietti per i mezzi pubblici, la sosta ed altri servizi legati al trasporto locale rappresentano le soluzioni di Mobile Payment maggiormente diffuse nel nostro Paese, con oltre 1,5 milioni di biglietti acquistati tramite telefono cellulare nel 2013. In molti casi si utilizza il credito telefonico, ma i Mobile Wallet rappresentano oggi una valida alternativa, in grado di offrire una esperienza d'uso migliore e più efficienza. L'opinione di Marco Loro di Pay Reply



In passato, quando si iniziarono ad ipotizzare i primi servizi di Mobile Payments, uno degli ambiti applicativi che si candidava come maggiormente adatto per valutarne i benefici, i modelli di business sottostanti e la risposta del mercato e degli utenti finali, è stato senza dubbio il *ticketing*.

Se oggi, a lavori avviati, ci ponessimo la stessa domanda, la risposta non cambierebbe. Il Mobile Ticketing presenta infatti caratteristiche fondamentali per la creazione di un caso d'uso di partenza che possa avviare la **rivoluzione dei pagamenti in Mobilità**, e questo è particolarmente vero per verticalizzazioni specifiche come ad esempio il **trasporto pubblico locale**. L'elevata frequenza di utilizzo, l'importo ridotto di ogni singolo acquisto, il vantaggio di poter acquistare il biglietto in

qualsiasi luogo e in qualsiasi momento sono solo alcuni dei punti cardine a supporto di tale affermazione.

Fino ad oggi sul mercato si è vista una **convergenza verso soluzioni che utilizzano l'SMS come modalità di "interfaccia" e il credito telefonico come strumento di pagamento**. Questo trend, tutt'altro che in diminuzione (sempre di più le grandi città che abilitano questa soluzione), è facilmente giustificabile dal fatto che con una marginalità così ridotta è indispensabile raggiungere un parco utenti il più ampio possibile, da qui la scelta di **un insieme di strumenti a disposizione di tutti e non solo per i consumatori più evoluti**.

Oggi però che la normativa sta portando ad un'omogeneizzazione dei modelli di costi legati ai diversi strumenti di pagamento e che i Mobile Wallet stanno diventando sempre di più strumenti di utilizzo quotidiano, i casi d'uso in questo settore potrebbero aumentare e/o subire profonde evoluzioni.

La nostra Vision come Mobile Payments solution provider è quella di un'unica App, il **Mobile Wallet, in grado di gestire svariati strumenti di pagamento e titoli smaterializzati di vario genere**, per offrire **vantaggi dirompenti in termini di User Experience**. Il servizio non sarebbe limitato al solo pagamento ma sarebbe in grado di fornire all'acquirente **informazioni relative a titoli, linee, orari** compatibili con la sua posizione e la sua destinazione, comunicare ritardi e così via, il tutto con un'esperienza assolutamente in linea con la *Customer Journey* del consumatore, sempre più digital e sempre più Mobile.

Inoltre i benefici non sarebbero riservati solo al consumatore finale; anche **l'interna filiera sarebbe in grado di godere di processi più efficienti ed efficaci** (Es: Monitoraggio automatico delle linee, emissione dei titoli dematerializzati). Ancora una volta quindi, chi deciderà quale soluzione avrà mercato o meno sarà la **User Experience** e in quest'ottica il consumatore potrebbe anche non doversi preoccupare di quale strumento di pagamento utilizzare, ma come per gli altri casi d'uso, sarà il Wallet a proporre lo strumento più adatto.

L'impegno di Pay Reply in questo senso si concretizza con lo sviluppo di diverse soluzioni applicative, in grado di coesistere ed interagire tramite l'utilizzo di un Mobile Wallet. L'offerta di Pay Reply è basata su HI Credits, piattaforma continuamente aggiornata alle tecnologie emergenti nel mondo digitale che permette la definizione di servizi di pagamento personalizzati e contestualizzati.

Per informazioni: [www.payreply.eu](http://www.payreply.eu)