

Trafi I >>

Enjeux de la transformation de la mobilité

David Lainé

Commercial Director



Trafi aujourd'hui



100M+

utilisateurs



20M+

requêtes traitées par jour



4.6

note moyenne
App Store & Google Play (DE)

Technologie utilisée par



Google



gojek

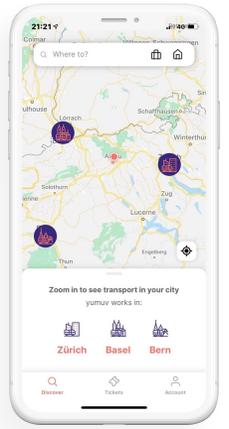


- 4 bureaux : Vilnius (tech Hub), Berlin, Londres, Paris
- +100 employés
- Une présence produit dans + 4 continents et +10 capitales

Les déploiements MaaS de Trafi



MaaS à Vilnius



Suisse
MaaS régionale pour Zurich, Basel, Bern

Bogotá
Colombie
 

Santiago
Chile
 





La solution MaaS la plus étendue à Berlin





Munich pour MVG





Solent
Royaume-Uni



La Suite Trafi couvre toutes les couches du MaaS

L'Application MaaS

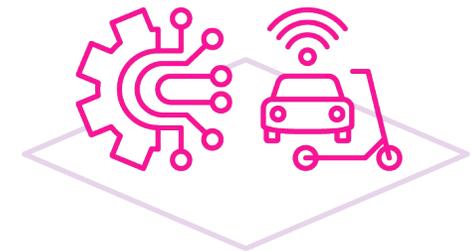
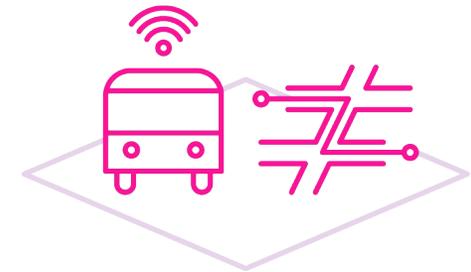
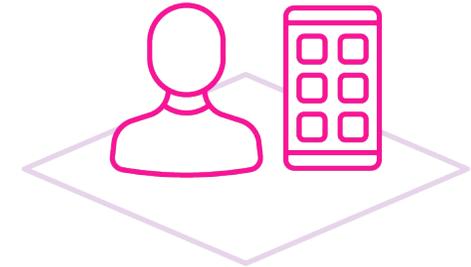
Une App centralisée pour tous les besoins de mobilité, Pour planifier un trajet, réserver et payer pour ses déplacements.

La Plateforme MaaS

Pour connecter et intégrer les transports publics et partagés dans un réseau de mobilité unifié.

Le Back Back Office

Mesure et analyse la croissance du MaaS ainsi que les usages, habitudes et préférences des utilisateurs.



Les 3 piliers de MaaS



Clé d'accès aux services de mobilité



Clé d'accès facile à utiliser

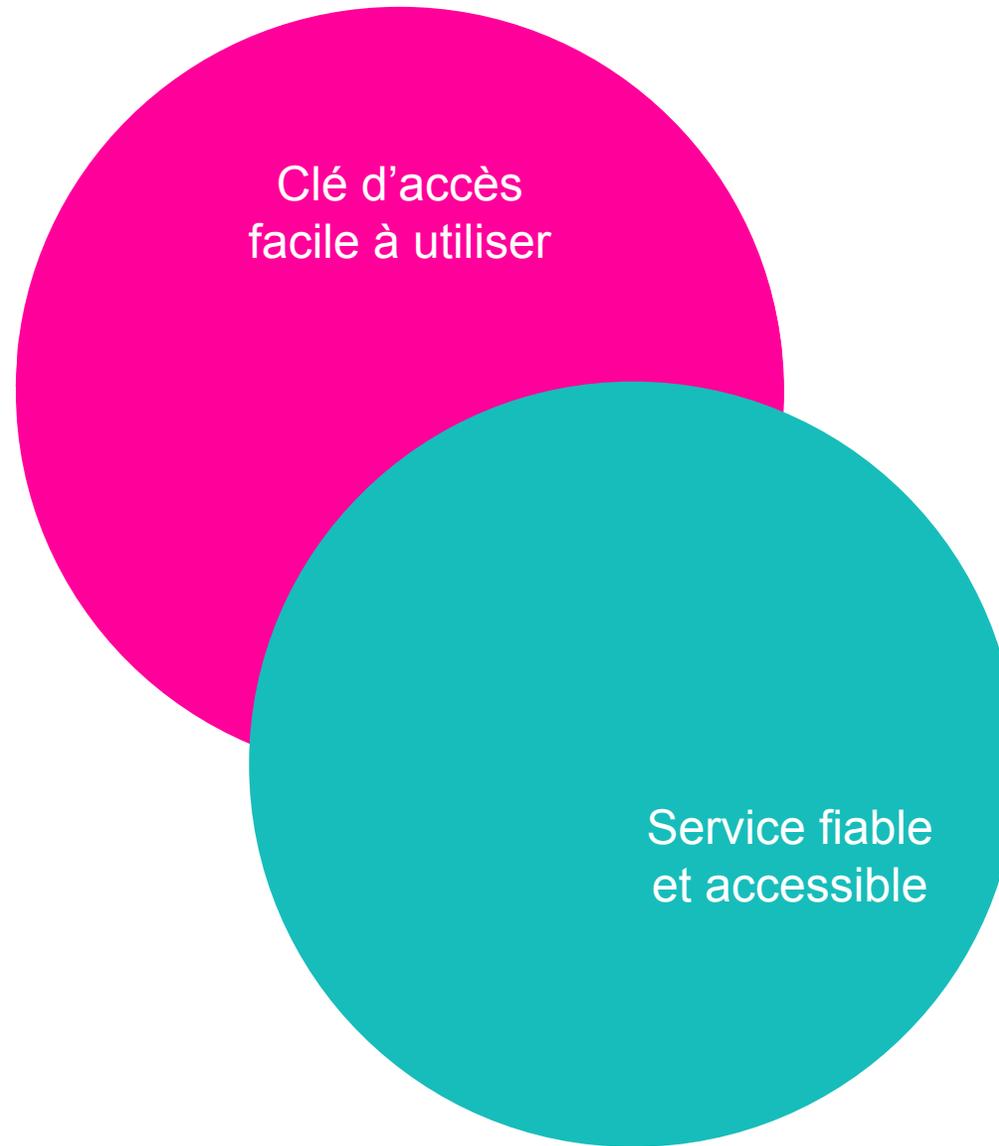








Services de mobilité fiables et accessibles





**20
min**



**20
min**

+

**40
min**



60%

35%

2001

2019

Car ownership in Paris



The New York Times

<https://nyti.ms/3kBI7G5>

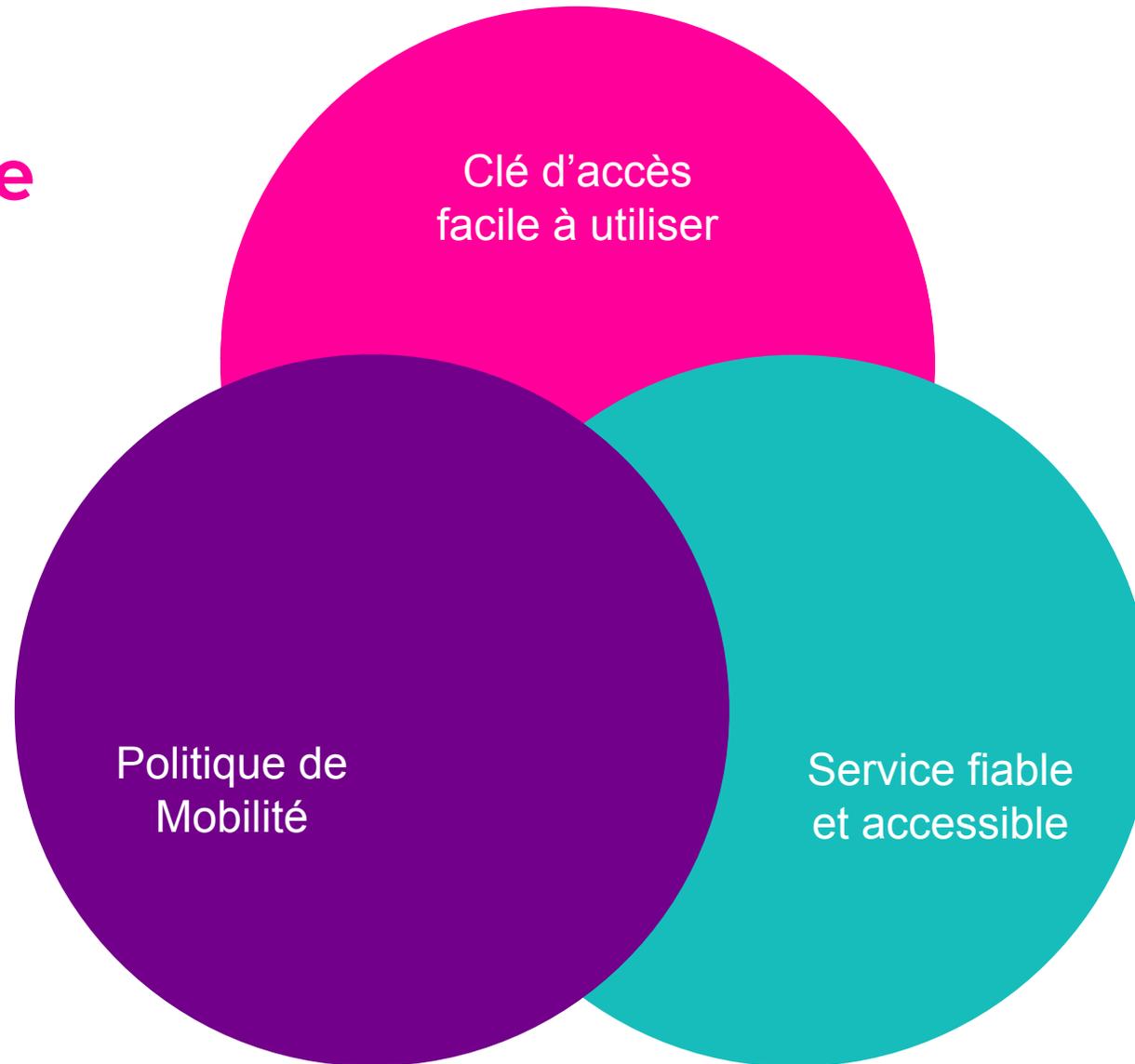


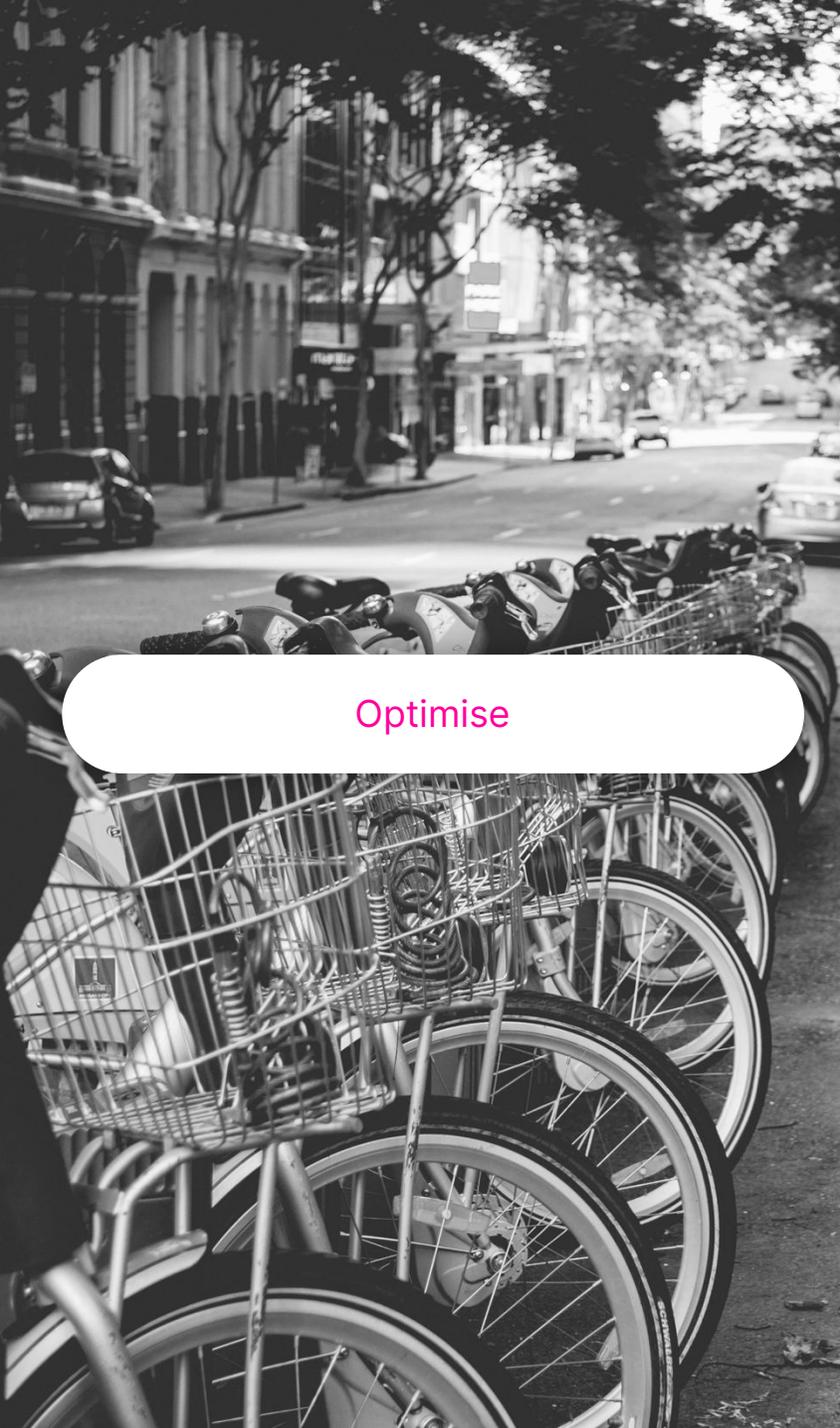


3 min

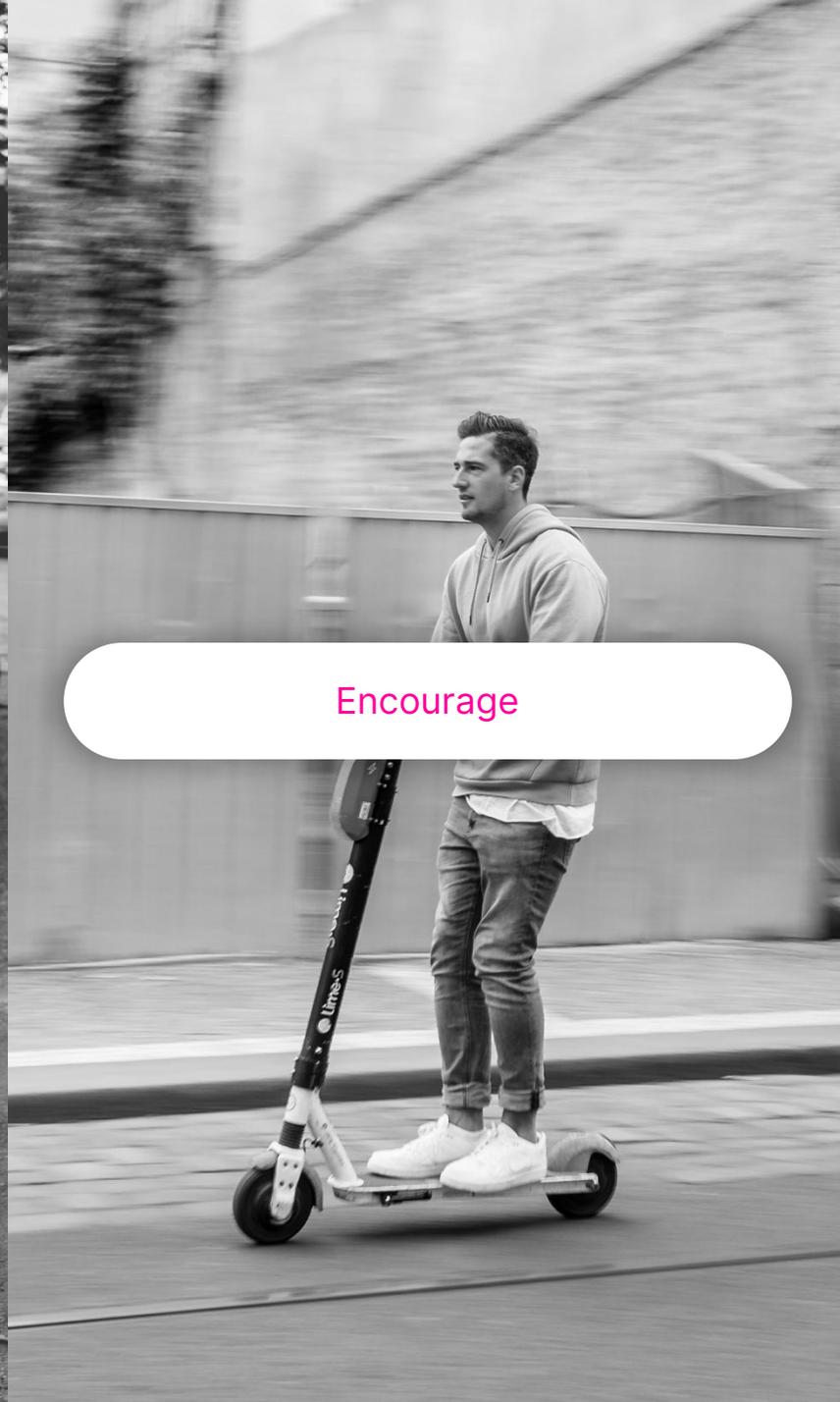
3 min

Politique de mobilité encourageante

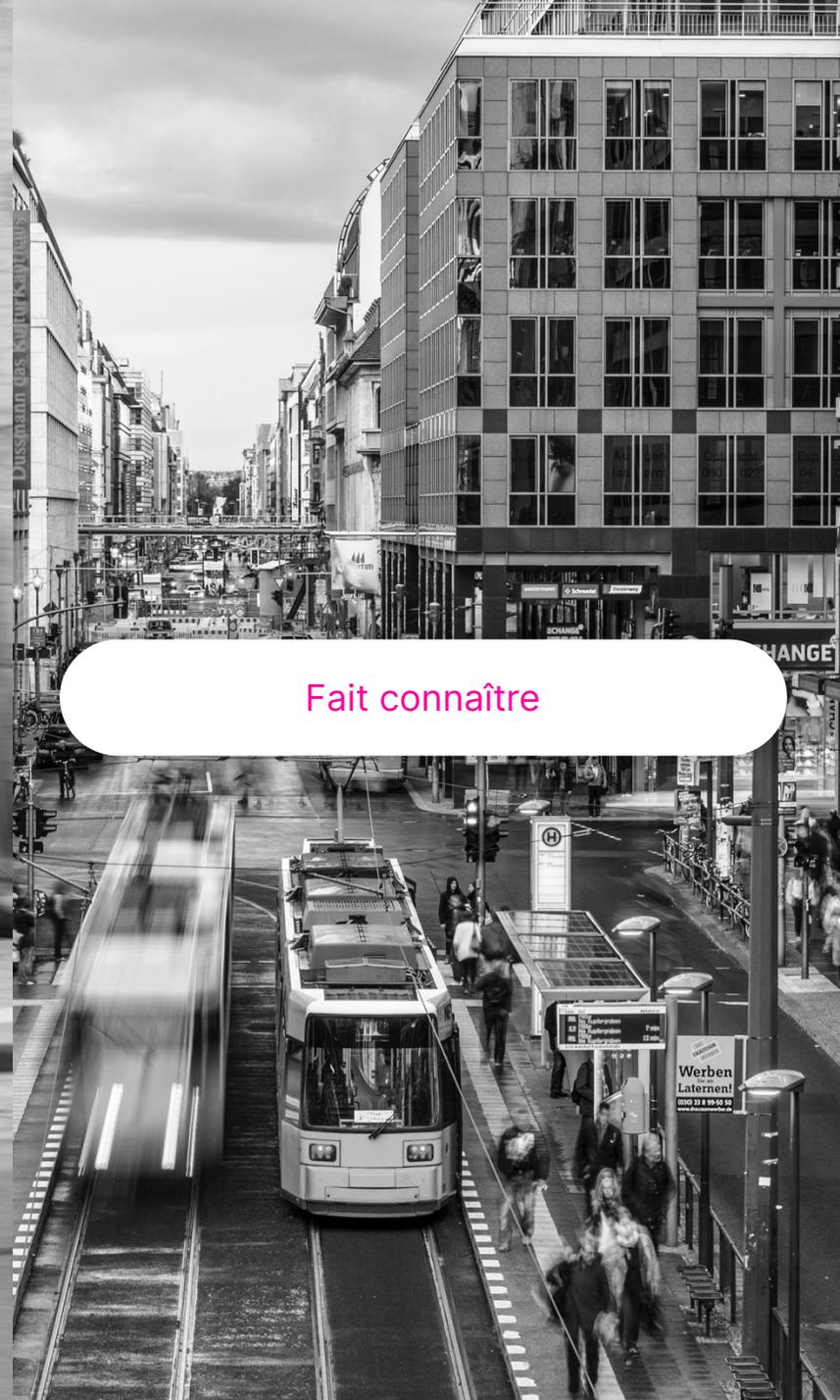




Optimise

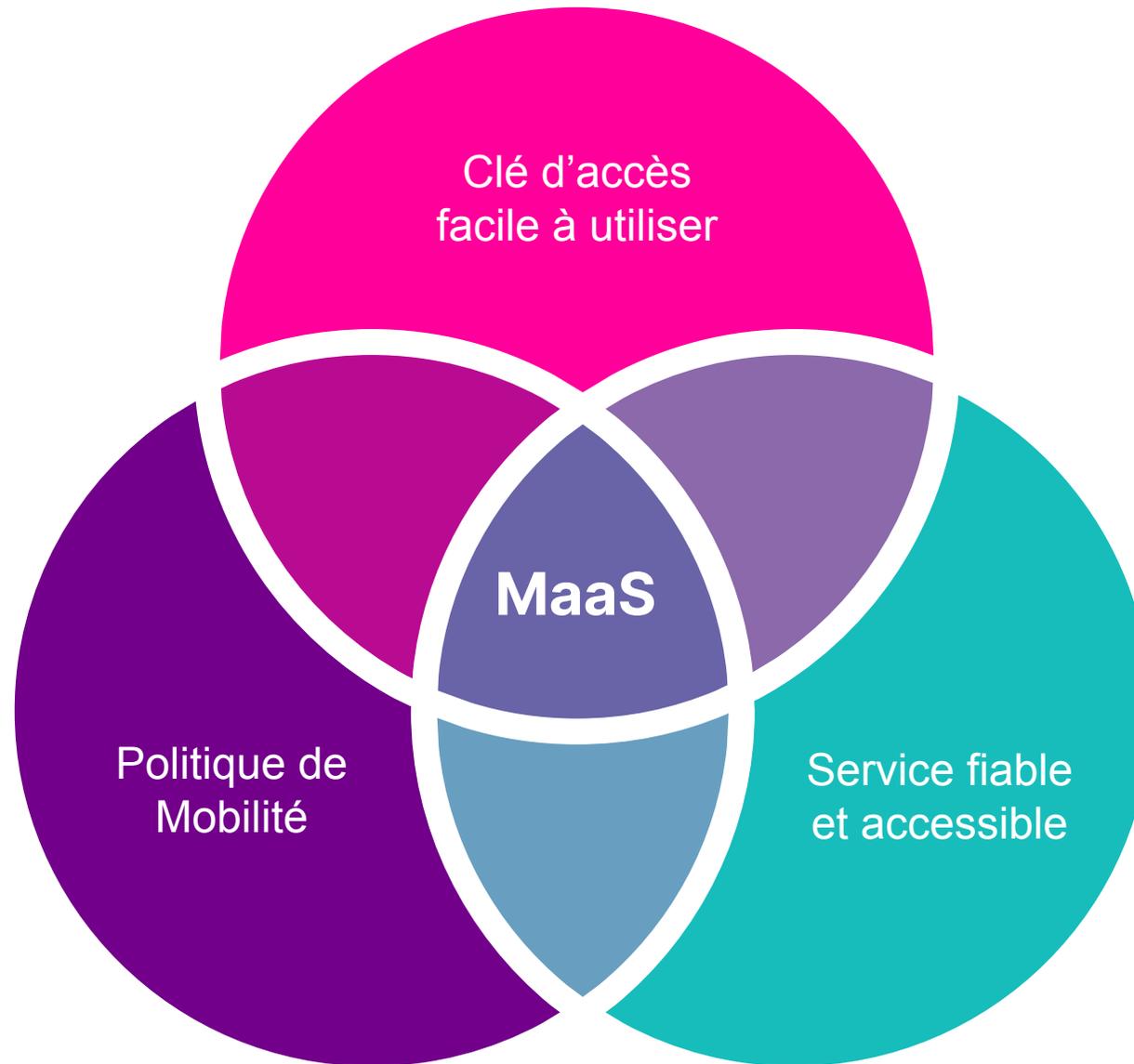


Encourage



Fait connaître

MaaS



**Pourquoi les AO pour
gouverner MaaS ?**





Redéfinir les infrastructures centrées sur la voiture



Introduire des mesures incitatives et dissuasives



Garantir des transports publics dignes de confiance et accessibles



Autorité Organisatrice des Mobilités



Orchestre la Mobilité



Assure l'accessibilité et l'inclusivité

Investit dans les infrastructures



Garantit la confidentialité des données

Produit versus “Build”





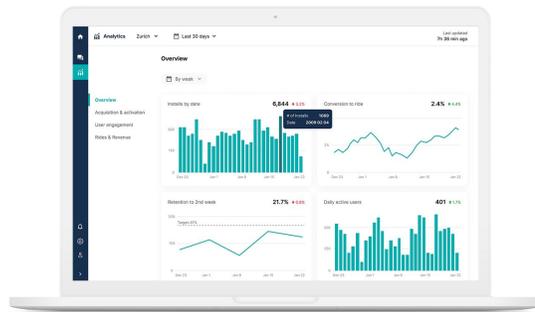
Les avantages du Produit en SaaS (Capex vs Opex)

- Vitesse de déploiement
- Réduction des coûts
- Licence évolutive en fonction du succès
- Garantie d'une UX de top qualité
- Innovations permanentes
- Basé sur des solutions éprouvées
- Adaptable aux spécificités territoriales
- Evolutions constantes des fonctionnalités
- Intégrable aux systèmes externes
- Facilement remplaçable

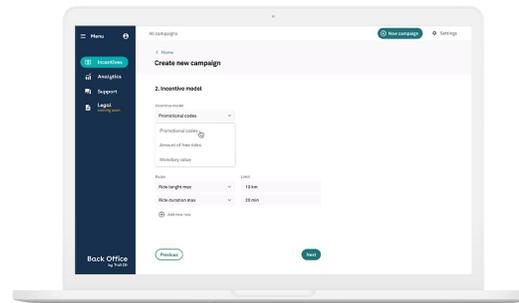
Opérer MaaS



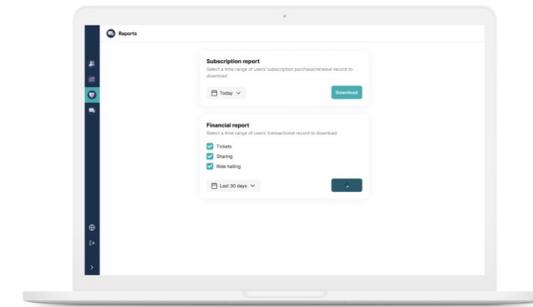
Des outils pour opérer MaaS



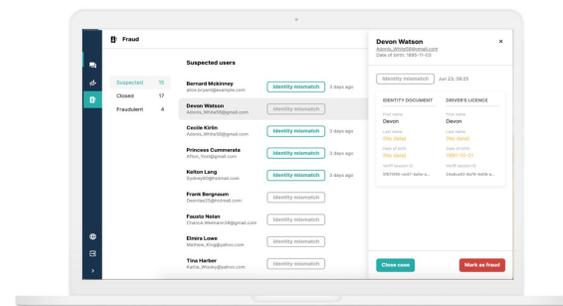
Analytics dashboard pour prendre des décisions basées sur la donnée réelle



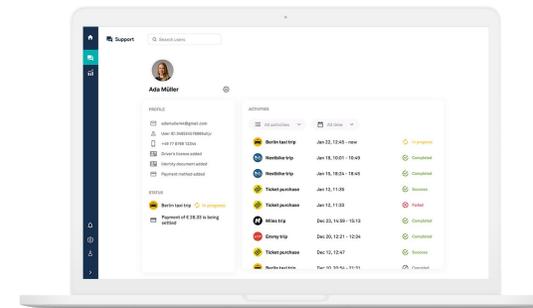
Outil **Marketing** pour communiquer dans l'app avec les utilisateurs



Service client pour mieux répondre aux besoins des utilisateurs



Outil de **Détection des fraudes**



Outil de **Reporting financier**



Des nouvelles compétences pour opérer MaaS

Pilotage Général

- Sélection du fournisseur/intégrateur
- Supervision et cadrage de la mise en place
- Pilotage du projet
- Gestion de la relation avec le fournisseur
- Gestion de la relation avec l'AOM

Marketing et Communication

- Définition de la stratégie marketing
- Définition de la stratégie commerciale et tarifaire
- Construction de la campagne de lancement
- Déploiement de la stratégie marketing
- Déploiement de la stratégie communication
- Construction de la connaissance client

Gestion des partenariats

- Management de contrat
- Intégration des partenaires de mobilité
- Gestion de la dynamique des partenaires de mobilité
- Développement de partenariats B2B

Relation client

- Définition de la stratégie relationnelle
- Gestion de la relation client

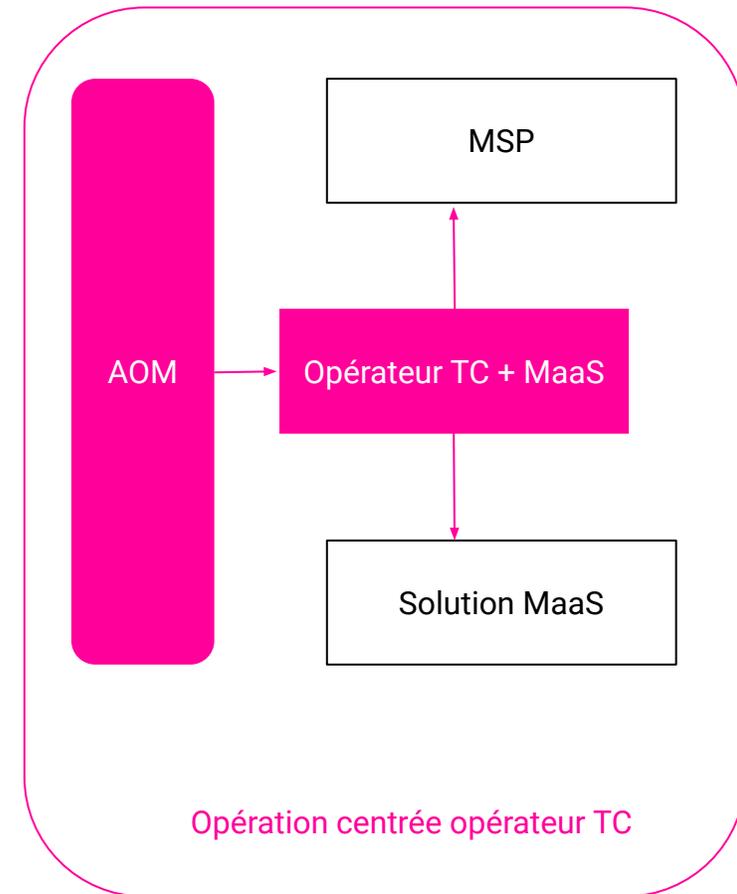
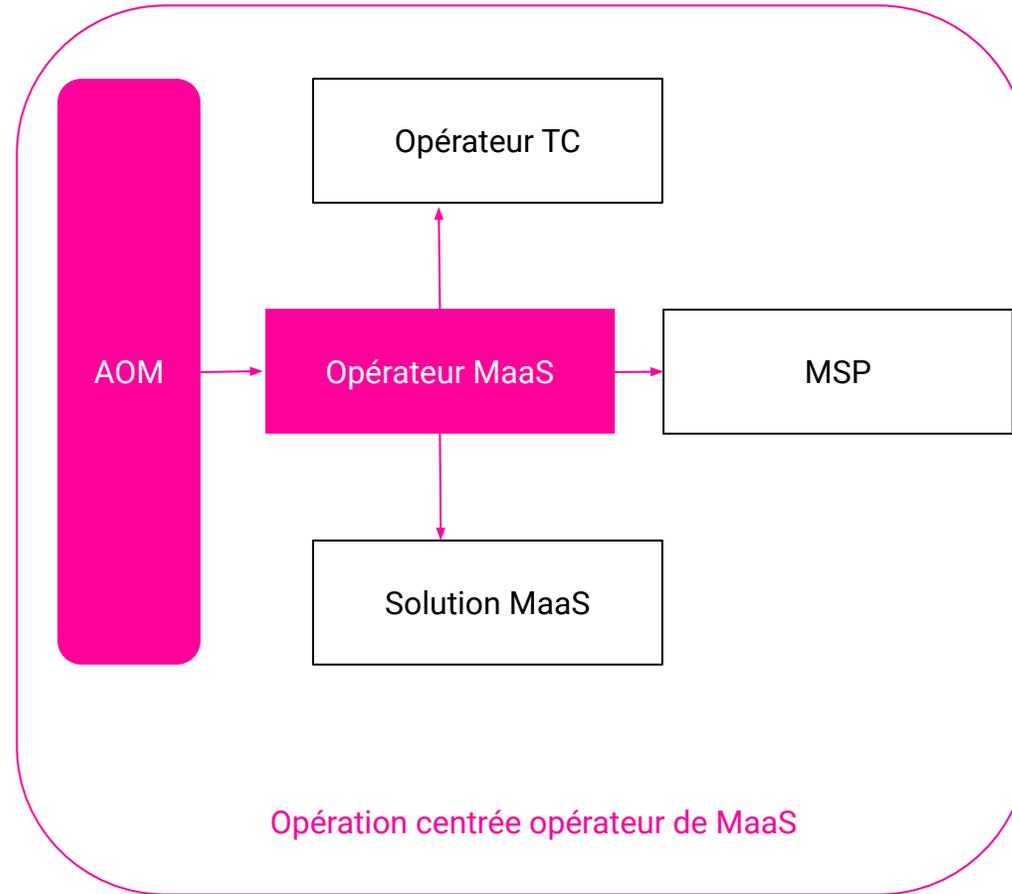
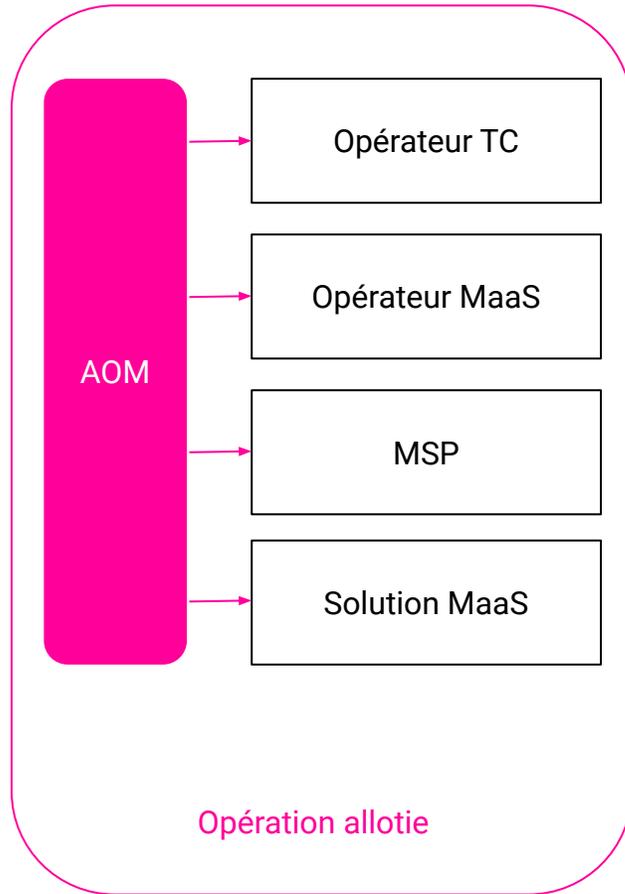
Analyse de la donnée

- Définition des cas d'usage et de la stratégie data
- Structuration de la donnée
- Analyse du cadre réglementaire et juridique
- Conformité, sécurité et robustesse
- Management de la donnée
- Analyse de la donnée
- Réalisation d'études

Gestion des flux financiers

- Architecture des flux financiers
- Mise en place de la chambre de compensation
- Gestion des recettes et des redistributions
- Recouvrement
- Comptabilité clients/partenaires/AO/fournisseur de la solution

Différentes structurations possibles



Trafi I >>>

Merci

David Lainé

Commercial Director

david.laine@trafi.com

