netsize
a Gemalto company

Mobilità e Credito Telefonico

centrali nel processo di digitalizzazione del pagamento

Netsize, esperti della mobilità

gemalto
security to be free

Leader globale nella sicurezza digitale

- Mobile Communication, ePayment, M2M, Enterprise Security, eGoverment
- 14.000 dipendenti, 116 nazionalità, 99 uffici, clienti in 180 paesi

netsize
a Gemalto company

Leader globale nelle soluzioni di micropagamento e nei servizi di messaggistica

- 280 dipendenti in 21 paesi
- 160 connessioni dirette con gli operatori mobili
- Soluzioni di pagamento in più di 50 paesi
- Soluzioni di messaggistica verso più di 240 paesi

In Italia:

SOLUZIONI DI PAGAMENTO

SOLUZIONI DI MESSAGGISTICA

SOLUZIONI DI BIGLIETTAZIONE

- 30 mln€ di fatturato annuo con i servizi VAS
- Contenuti digitali innovativi
- **Licenza di istituto di pagamento** per gli acquisti tramite carta di credito (e a breve con il credito telefonico)

- 350 mln di SMS di marketing all'anno
- Evoluzioni della messaggistica

- 24 società attive
- Innovazione costante (nuove funzionalità e nuovi segmenti di mercato)

Come sarà la sosta nel futuro?

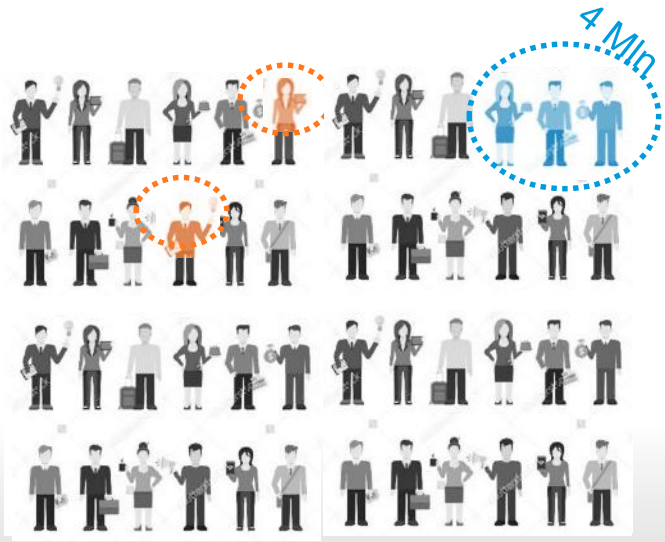
Digitalizzazione dell’interazione e del pagamento

la sosta oggi

Sistemi tradizionali

dematerializzazione
del pagamento della sosta

Come digitalizzare l'esperienza di 60 Mln di Italiani?



digitalizzazioni di nicchia

digitalizzazione di sistemi chiusi

digitalizzazione di massa

TIM vodafone WIND 3

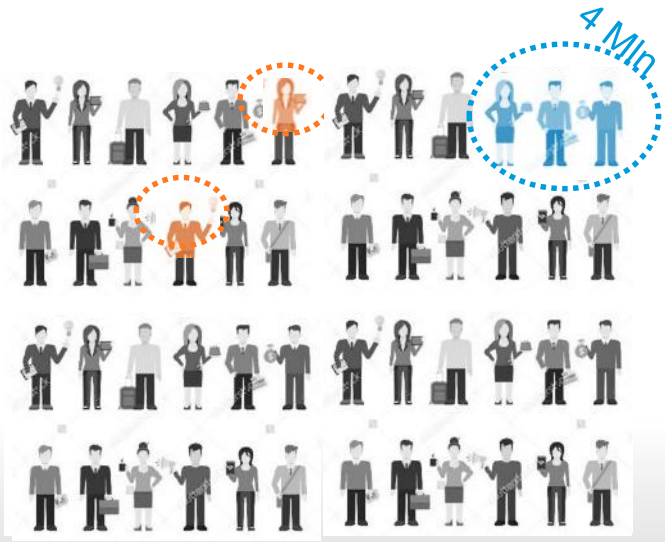
netsize
a Gemalto company

la sosta oggi

Sistemi tradizionali

dematerializzazione
del pagamento della sosta

Come digitalizzare l'esperienza
di 60 Mln di Italiani?



dobbiamo garantire l'universalità dei pagamenti per poter fare il vero salto verso la digitalizzazione

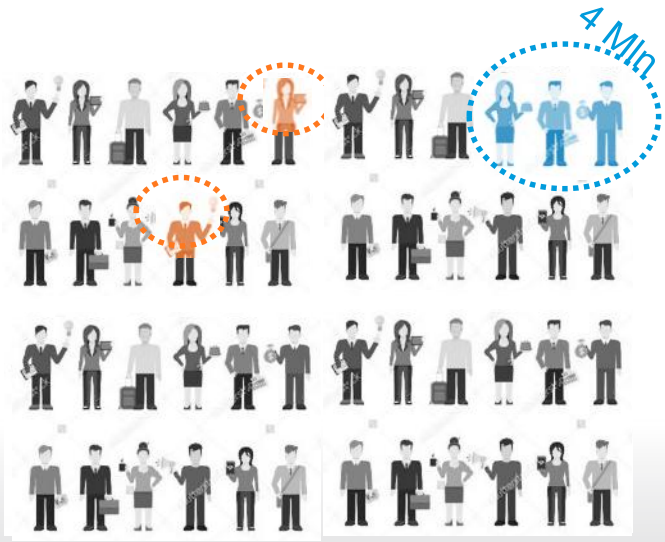
netsize
a Gemalto company

la sosta oggi

Sistemi tradizionali

dematerializzazione
del pagamento della sosta

Come digitalizzare l'esperienza
di 60 Mln di Italiani?

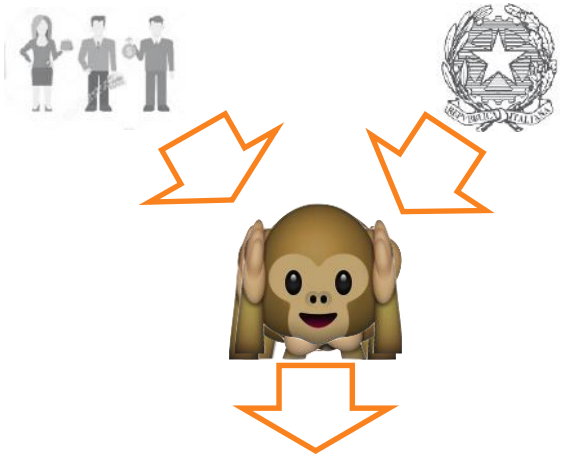


è più efficace indirizzare un servizio più evoluto ad una nicchia oppure attivare un servizio semplice per tutti?

netsize
a Gemalto company

la scelta del canale di pagamento

dematerializzo perchè “devo”



“scelgo di non scegliere”

- bandi aperti,che consento lanci di innumerevoli soluzioni simili
- aggi uguali per tutti, che facilitano le soluzioni chiuse, o soluzioni di nicchia
- risultati che non raggiungono la massa critica e spesso non coprono i costi industriali
- l’utente è lasciato a se stesso in un caos di opzioni non adeguatamente comunicate

...e subisco l’innovazione

la scelta del canale di pagamento

Credito telefonico

APP + carta di credito

Sistemi chiusi

.....

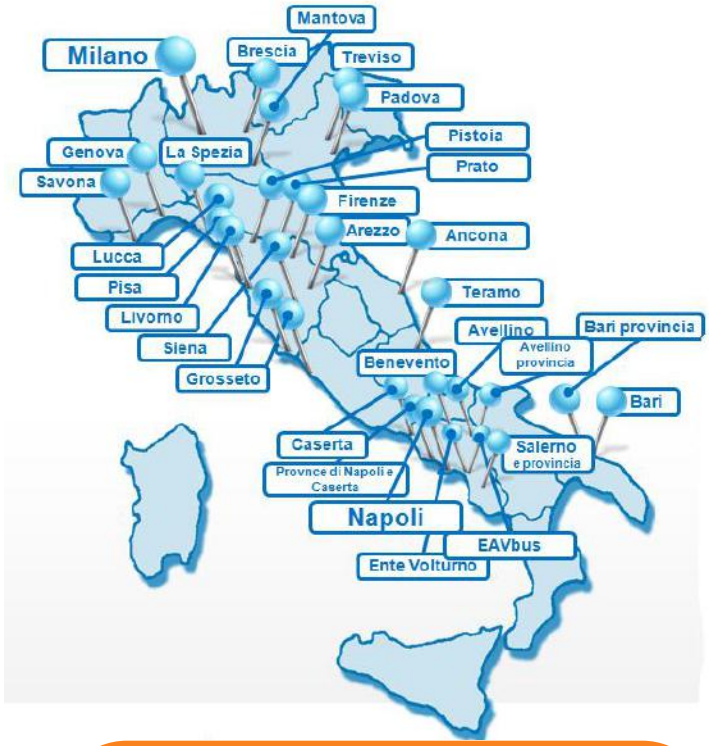
Accesso diretto al c.c.

- qual è l'obiettivo? qual è la strategia?
- qual è target da indirizzare?
- quanto conta il costo rispetto alla potenzialità del canale?
- qual è il ruolo che si vuole avere nella relazione con l'utente finale?

è necessario cambiare paradigma
e guidare la digitalizzazione

l' esperienza con il credito telefonico: funziona!

- raggiunge tutti, è universale
- semplifica il processo di adozione
  - nessuna pre-registrazione,
  - nessun borsellino precaricato
- crea un'abitudine d'uso
- è perfetto per *l'instant buying*



Dal 2012 ad oggi:

- 24 società attive
- +14mln di biglietti venduti
- +1mln utenti unici
- +600mila biglietti venduti al mese
- +32% della popolazione italiana indirizzata

netsize
a Gemalto company

l' esperienza con il credito telefonico: funziona!

COMUNICAZIONE DIRETTA AGLI UTENTI FINALI

ALTO TASSO DI PENETRAZIONE >10%

Caso di riferimento:

- città italiana con 3.000 stalli
- 1.100 biglietti di sosta venduti al giorno

ANCHE SULL'APP DI MOBILITA' DEGLI OPERATORI

ALTO NUMERO DI UTENTI UNICI COSTANTEMENTE IN CRESCITA

NO CANNIBALIZZAZIONE

netsize
a Gemalto company

nuove opportunità con il credito telefonico....

il mobile ticketing come nuovo canale di comunicazione

- promuove iniziative di marketing “globale” o localizzato
- incentiva lo sviluppo dell’economia territoriale
- crea una relazione con i clienti finali

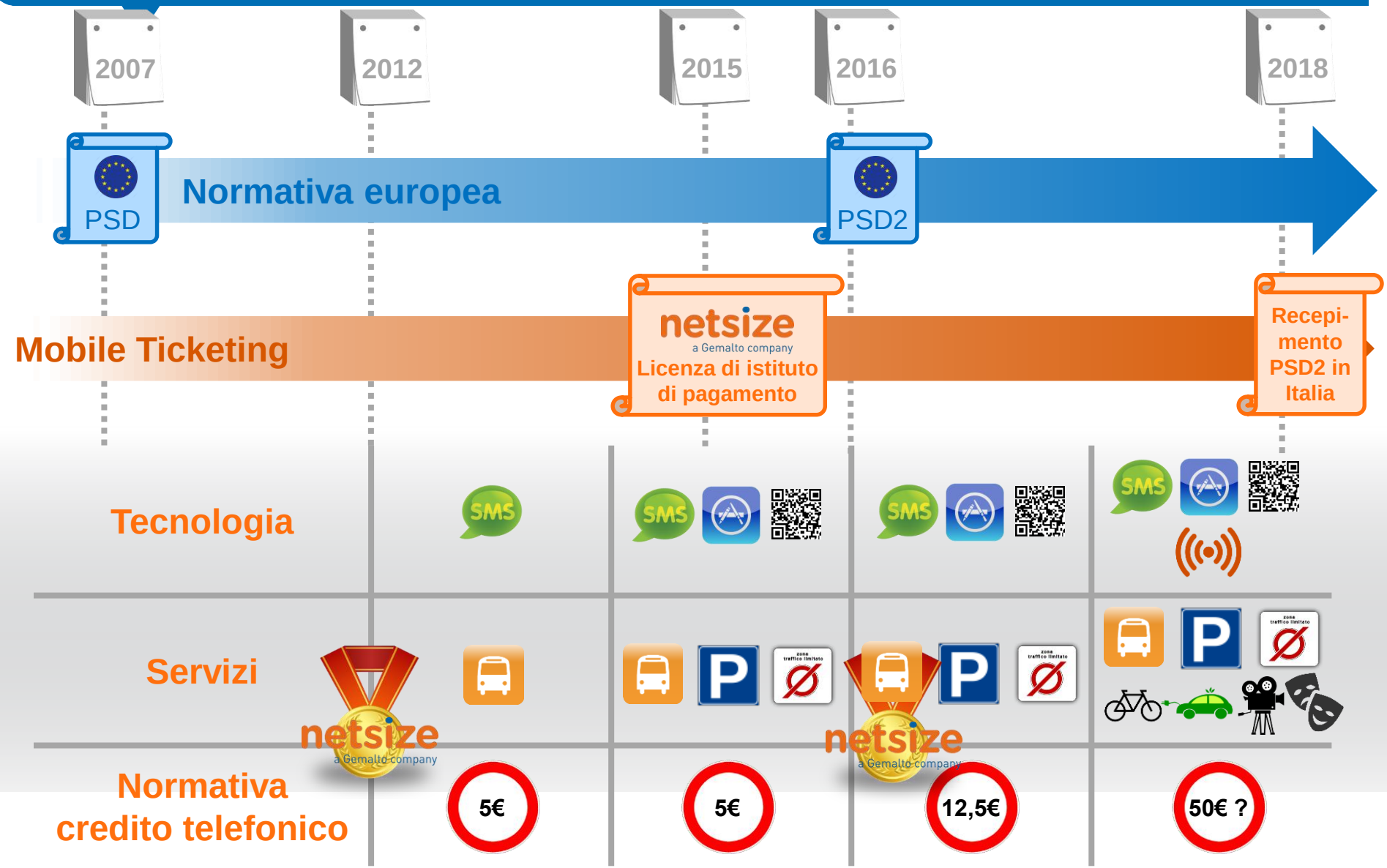
“Coupon&Park”

acquisto

interazione

relazione!

In costante evoluzione



.....noi siamo pronti!!!

Marco Moretti
Managing and Sales Director Italy
Mobile: +39 3351223437
Phone: +39 06977477242
E-Mail: marco.moretti@netsize.com

Grazie!

netsize
a Gemalto company