

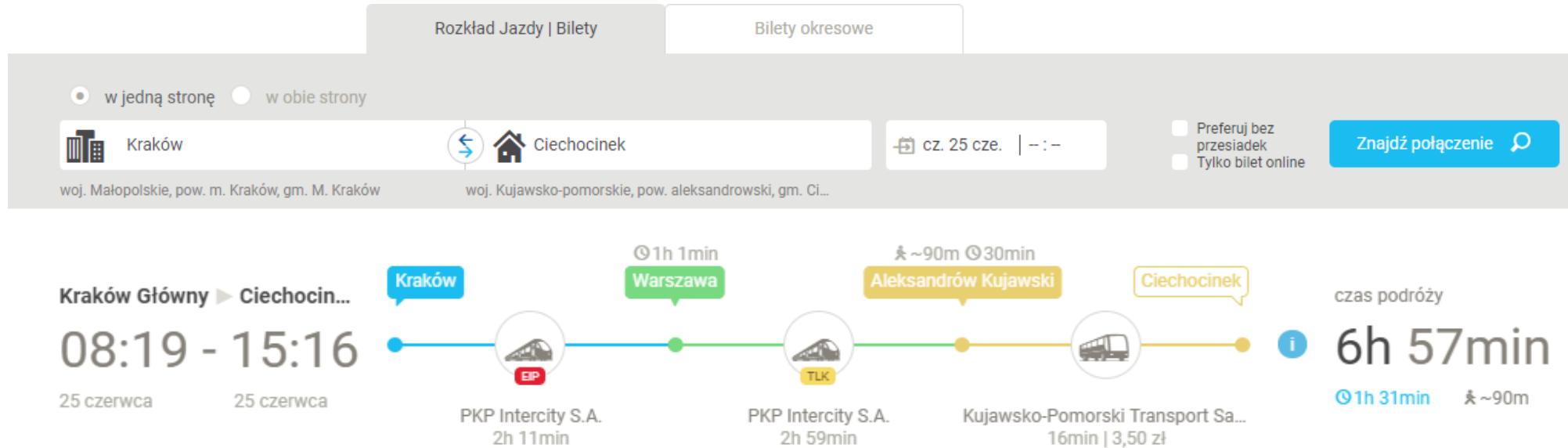
Prezentacja firmy  
Teroplan S.A.



# Teroplan

## Czym się zajmujemy?

Platforma on-line, która jako jedyna umożliwi pasażerom planowanie intermodalnych podróży kolejowo-autobusowych oraz wygodny zakup biletów od wielu przewoźników jednocześnie.



# Lider na polskim rynku

Udało nam się zintegrować dane od 92% przewoźników autobusowych i 100% przewoźników kolejowych.



## Przewozy autobusowe

Operatorzy umieszczający rozkład jazdy

92%

Operatorzy oferujący Sprzedaż biletów

71%



## Przewozy kolejowe

Operatorzy umieszczający rozkład jazdy

100%

Operatorzy oferujący Sprzedaż biletów

27%

# Lider na polskim rynku

Skutecznie zintegrowaliśmy ofertę...

Udało nam się zintegrować dane od 92% przewoźników autobusowych i 100% przewoźników kolejowych.



+ >400  
innych  
przewoźników

# Liczby Teroplan

Rok 2019



230 m

wyszukanych połączeń

~1,2 tys.

przewoźników udostępniających  
rozkład jazdy

>70 M zł

Wartość sprzedanych  
biletów

~3 M

liczba sprzedanych  
biletów

~400

przewoźników sprzedających  
bilety

5 M

Użytkowników platformy  
e-podróżnik.pl miesięcznie

# Autorska technologia

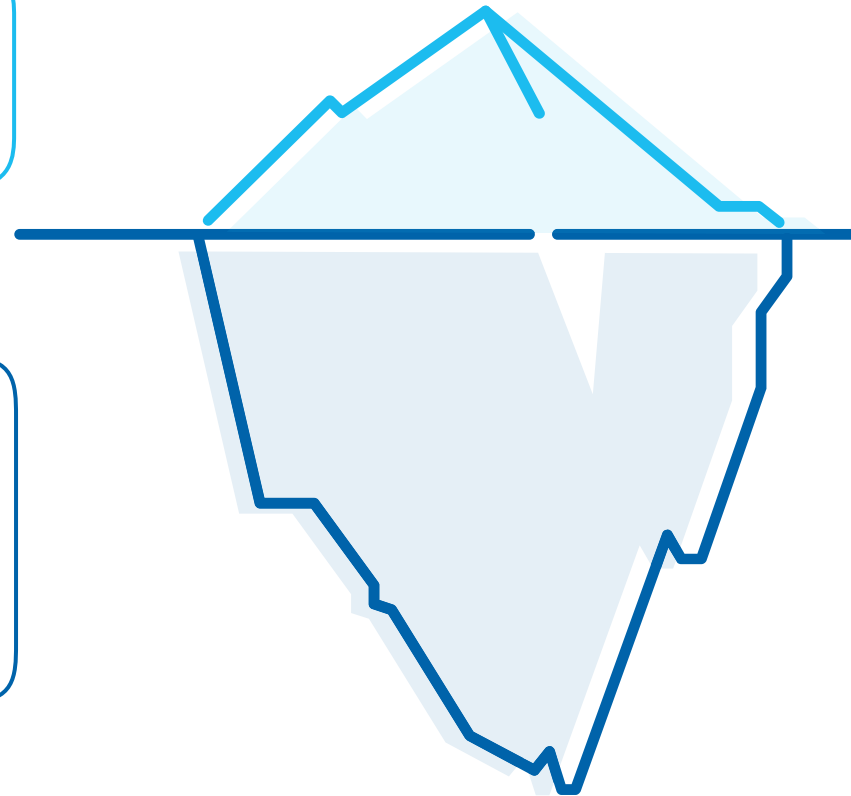
Własna skalowalna technologia jednym z głównych wyróżników.

## Proces prosty dla pasażera

Wyszukiwanie połączeń  
Zakup biletów

## Zaawansowana technologia

Search Engine  
Big Data  
Back Office (Informica)  
ATD\* i DOT\*



DOT\* Dynamiczne Opłaty Transakcyjne, ATD\* Automatyczne Taryfy Dynamiczne

# Wartości dla pasażerów



**70% pasażerów powraca**



## Czytelność

Czytelny i prosty interfejs  
na stronie



## Wygoda

Wygoda – dostęp przez WWW,  
mobile, infolinię bądź punkty  
sprzedaży (w tym: Kolporter)



## Dostępność

Zagregowane rozkłady wielu  
przewoźników, łatwe porównanie  
rozkładów i cenników



## Transport kombinowany

Możliwość wyszukiwania  
połączeń łączących autobusy,  
pociągi - oraz kupno biletów z  
jednego miejsca

# Wartości dla przewoźników

## Wsparcie dla przewoźnika

Większość przewoźników nie ma ani wiedzy ani zasobów, żeby samodzielnie zbudować system sprzedaży biletów.



### Dodatkowa sprzedaż (lead generation)

**Dodatkowy kanał sprzedaży** oznacza dodatkowych klientów, którzy inaczej mogliby nie dowiedzieć się o ofercie danego przewoźnika.

Dodatkowa opcja polega na wprowadzeniu **dynamicznego cennika**, który pozwala **optymalizować przychody** ze sprzedaży.



### Prowadzenie dedykowanego systemu sprzedaży (DSS)

Teroplan jest w stanie **prowadzić cały system sprzedaży** dla klienta, dostępny na jego stronie www.

Podróżny nawet nie wie że korzysta z systemu prowadzonego przez inną firmę.



# Dziękujemy!

