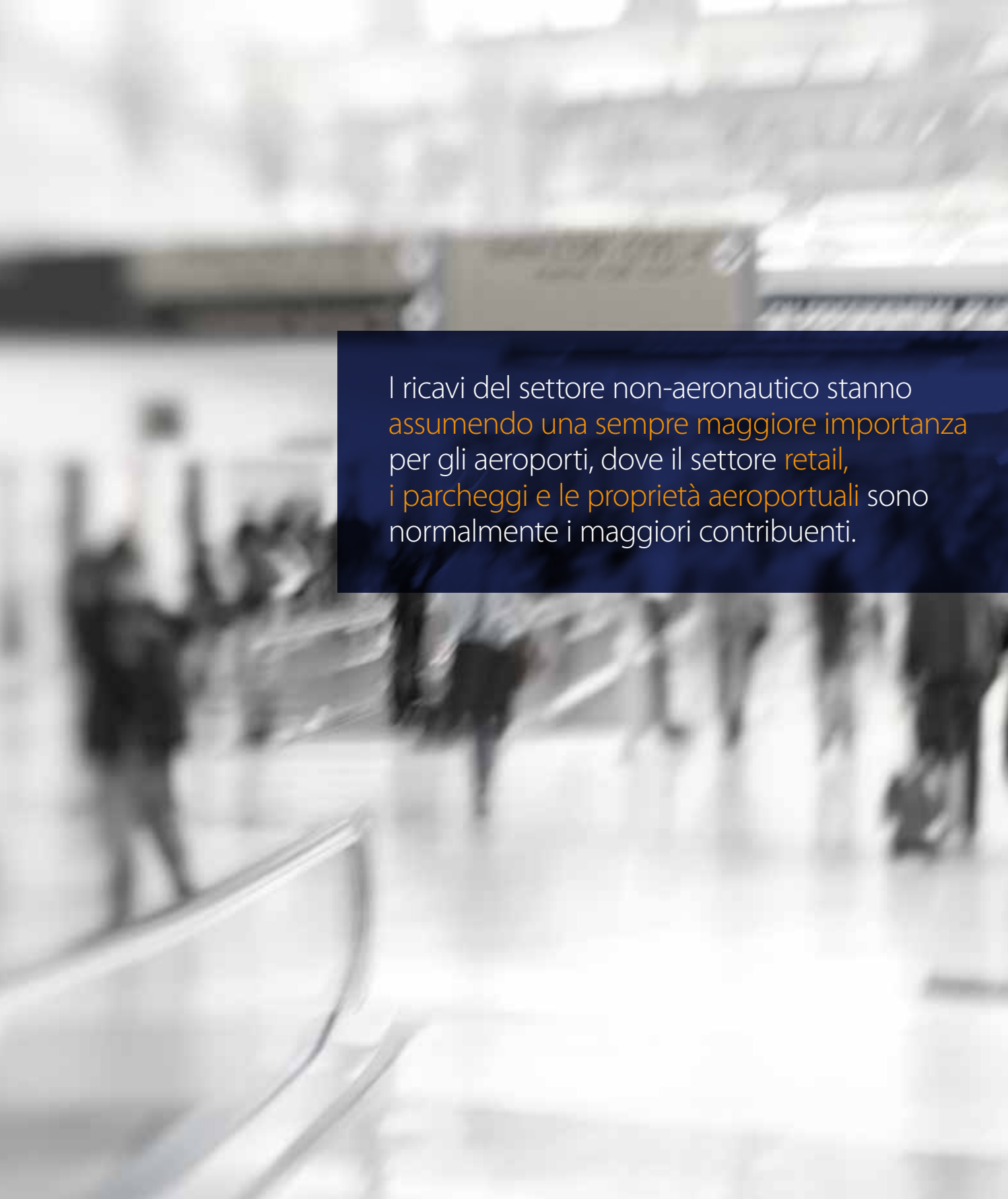


Aumenta i ricavi del settore non-aeronautico dell'aeroporto





I ricavi del settore non-aeronautico stanno assumendo una sempre maggiore importanza per gli aeroporti, dove il settore retail, i parcheggi e le proprietà aeroportuali sono normalmente i maggiori contribuenti.

Incrementa e massimizza i ricavi non-aeronautici dell'aeroporto

Concessionaire Analyzer+ è una soluzione software che consente agli aeroporti di ottimizzare le vendite nel settore non-aeronautico e migliorarne la gestione.

CA+ automatizza la raccolta dei dati di vendita dei concessionari, gestisce la fatturazione, il calcolo della condivisione dei ricavi, gestisce i contratti in essere tra i concessionari e l'aeroporto ed estrapola, attraverso l'uso di questi dati, reportistica di vario tipo tramite una piattaforma di business intelligence.

In questo modo gli aeroporti possono meglio comprendere le tendenze di vendita all'interno del terminal aeroportuale e massimizzarne la performance.



Metodi multipli per la raccolta dei dati vendita

La raccolta dei dati di vendita effettuata in maniera accurata e dettagliata risulta fondamentale per ottenere una profonda conoscenza delle attività commerciali del settore non-aeronautico dell'aeroporto. Infatti, essa fornisce i mezzi attraverso i quali si ottengono analisi e rapporti elaborati oltre che i mezzi per emettere le fatture destinate ai concessionari stessi, raggiungendo in tal modo l'ottimizzazione dei processi commerciali che l'aeroporto intraprende nel settore non-aviation.

Di norma, la maggior parte degli aeroporti riceve mensilmente i dati di vendita dai concessionari e di norma sono privi dei dettagli necessari per formulare analisi e report minuziosi. Inoltre, notevoli sforzi vengono consumati nel sollecitare i concessionari in ritardo con

l'invio dei dati mensili al dipartimento commerciale/finanza. Una volta ricevuti, questi dati vengono di regola trasferiti su file Excel allo scopo di calcolare gli importi dovuti dal concessionario all'aeroporto.

Il CA+ automatizza interamente questo processo aziendale della raccolta dei dati di vendita aumentando di fatto l'efficienza e la produttività dell'aeroporto massimizzando esponenzialmente i ricavi non-aviation. Il CA+ consente all'aeroporto di raggiungere quest'obiettivo in diverse modalità, permettendo in questo modo sia all'aeroporto che al concessionario di adottare la migliore soluzione per le proprie esigenze.

DATA WAREHOUSE DEL CA+



CA+
DATA WAREHOUSE

CA+ CAPTURE™

Cattura in maniera automatica i dati di vendita sulla ricevuta durante la stampa.

CA+ COLLECT™

Metodo con una connessione diretta per molteplici sistemi di punto vendita (POS).

CA+ INTERFACE™

Consente ai concessionari di esportare i dati di vendita in un formato pre-definito per il CA+ per poi trasmetterli all'interfaccia.

CA+ POS™

Soluzione punto di vendita (POS) ideata per gli aeroporti e connessa in tempo reale al CA+.

CA+ PORTAL

Piattaforma web che consente al concessionario di sottomettere i propri dati di vendita.

Perchè raccogliere i dati di vendita con CA+?

MINIMO SFORZO

Struttura informatica interamente automatizzata che minimizza gli sforzi delle controparti.

MINIMO CAMBIAMENTO

Integrabile con sistemi e infrastrutture esistenti con conseguente minimo impatto.

RIDUZIONE ELABORAZIONE

Automatizza la raccolta dei dati di vendita, la reportistica, la gestione dei contratti e la fatturazione attraverso un database scalabile e una piattaforma di business intelligence.

INVESTIMENTO MINIMO

Cambiamenti marginali dell'infrastruttura esistente mantengono un basso livello dei costi per un maggiore ritorno dell'investimento (ROI).

CONTROLLO E REVISIONE

L'automazione e l'ampiezza dei dati forniti dal CA+ permette un maggiore livello di revisione e controllo.

DATI DETTAGLIATI

Cattura dei dati più dettagliati per un'analisi più profonda e per rapporti più funzionali.



Raccolta Dati
Vendita



BI & Cruscotto
(Dashboard)



Gestione
Contratti



Ricavi e
Fatturazione



Gestione
Proprietà



Il CA+ revisiona e controlla il processo raccolta dati di vendita, **previene gli errori** nella sottomissione dei dati di vendita e **protegge i ricavi dell'aeroporto**.

Piattaforma di business intelligence

Il CA+ permette agli aeroporti di analizzare e valutare il significato dei dati di vendita dei concessionari allo scopo di comprendere le tendenze di vendita e influenzare le modalità di funzionamento dell'aeroporto.

MAGGIORE COMPRENSIONE DEI MODELLI E DELLE TENDENZE DI VENDITA

Nel raccogliere i dati di vendita a livello di ogni singola transazione e combinando quest'ultima con le informazioni aeroportuali dei dati dei voli e dei passeggeri provenienti dal database dell'aeroporto, si possono visualizzare le performance delle varie aree aeroportuali dedicate al settore non-aeronautico attraverso l'uso di grafici, griglie, mappe e così via, il tutto consentendo una migliore comparazione della performance con gli obiettivi commerciali prestabiliti.

Gli aeroporti possono paragonare la spesa per passeggero in relazione a singole rotte, linee aeree, categorie di prodotto, per negozio e così via. Vendite e ricavi possono essere valutati e analizzati secondo categoria di prodotto, categoria del concessionario, per data, per fascia oraria, per zona prefissate del terminal oppure, per esempio, confrontando diversi terminal con una vasta gamma di valori e dati. Inoltre il sistema CA+ consente di configurare i grafici, le griglie e altro in maniera tale da creare vari livelli di analisi con il metodo drill-down.

Questa maggiore e più accurata conoscenza delle attività del settore non-aeronautico dell'aeroporto consente, inoltre, di modificare l'assegnazione dei cancelli d'imbarco per meglio rispondere alle esigenze e le preferenze dei passeggeri su rotte o linee aeree particolari, apportando una modifica alla propria offerta commerciale oppure rendendo maggiormente efficaci le campagne marketing e le promozioni commerciali, massimizzando in tal modo il

ritorno d'investimento per ogni singolo metro quadrato del terminal aeroportuale.

VALUTARE LA PERFORMANCE DELLE INIZIATIVE DI MARKETING

Attraverso la conoscenza dei dati di vendita a livello di singola transazione, ogni promozione di vendita e/o di marketing implementata ed eseguita nell'aeroporto può essere valutata nella sua efficacia rispetto, per esempio, ai vari momenti della giornata e in giorni diversi.

Le capacità analitiche del CA+, fornite in tempo reale, consentono al team commerciale dell'aeroporto e ai concessionari stessi di sfruttare il repentino ottenimento di questi dati e apportare modifiche alla propria azione per massimizzare le performance e dunque i ricavi.

MIGLIORA LE TRATTATIVE COMMERCIALI CON CONCESSIONARI E LINEE AEREE

I dati di intelligence raccolti dal CA+ danno una più ampia conoscenza delle categorie di prodotto che generano i ricavi maggiori, permettendo in questa maniera di configurare gli accordi con i concessionari, per quanto concerne la percentuale di condivisione di una categoria di prodotto piuttosto che un'altra, anche in questa ottica commerciale.

Il livello di intelligence fornito dal CA+ permette di conoscere in profondità le correnti di vendita del settore retail come di quello della ristorazione e di comprendere meglio le abitudini dei passeggeri.

Tutto questo facilita enormemente la valutazione e la comprensione dei ricavi generati dal settore non-aviation, per esempio, su specifiche rotte aeree e fornisce al team commerciale strumenti efficaci per le trattative con le compagnie aeree stesse.



Così come gli aeroporti diventano maggiormente dipendenti dai ricavi del settore non-aeronautico, così aumentano le esigenze di **valutazione, di gestione e di analisi per il miglioramento delle performance.**

MIGLIORARE LE PERFORMANCE DEI CONCESSIONARI

Con il CA+ gli aeroporti hanno la possibilità di condividere i dati di business intelligence con gli stessi concessionari. Nonostante alcuni concessionari possano già essere in possesso di informazioni dettagliate circa le proprie vendite, con il CA+ disporrebbero di un mezzo ulteriore per eseguire analisi comparate con il resto della categoria in ambito non-aeronautico, per esempio.

Gli aeroporti traggono maggiori benefici nel lavorare insieme con i concessionari e condividere le analisi di vendita prodotte dal sistema CA+ migliorandone così la propria performance. E infatti, con il sistema di privilegi e accessi limitati di cui gode il CA+, l'aeroporto controlla la condivisione dei dati e delle informative prodotte dal CA+.

Il cruscotto o dashboard del CA+ può essere gestito e configurato centralmente secondo i diversi ruoli del personale aeroportuale e di quello dei concessionari consentendo all'utente finale di accedere a un numero di dati limitato dall'amministratore del sistema.

I dati sono forniti attraverso l'uso di grafici, griglie, mappe colorate e mappe ad albero fornendo una rapida visualizzazione e comprensione della performance e dell'analisi.

Gli utenti autorizzati sono in grado di accedere alla piattaforma CA+ attraverso tutti i browser, IOS e sistemi Android.

Acquisisci una più profonda conoscenza delle correnti di vendita nel settore non-aeronautico

Migliora la produttività ed efficienza aumentando l'automatizzazione

Prendi **decisioni strategiche** basate su dati più minuziosi e particolareggiati per **influenzare le vendite**

Aumenta la flessibilità e agilità nell'intervenire sulle tendenze di vendita per migliorare i ricavi



Gestione dei contratti, calcolo della condivisione dei ricavi e fatturazione

Normalmente gli aeroporti quantificano i propri ricavi secondo un sistema misto composto da una percentuale sulle vendite dei concessionari unitamente alla fissazione di limiti garantiti e altri eventuali addebiti addizionali come il fitto, i servizi vari, il costo per il marketing e altri. Gli aeroporti hanno la necessità di monitorare questi flussi di ricavi e di generare le fatture da destinare ai concessionari attraverso un procedimento automatico, anziché manuale che di fatto risulta laborioso, che necessita tempo per la sua esecuzione oltre al fatto di essere potenzialmente soggetto a errori e manchevolezze.

Il CA+ consente di gestire contratti commerciali molto complessi, di determinare automaticamente il livello della condivisione dei ricavi e la conseguente fatturazione ai concessionari. Questo consente di ottenere un'analisi dei ricavi oltre che delle vendite.

GESTIONE DEI CONTRATTI COMMERCIALI

Il sistema CA+ supporta i seguenti elementi dei contratti commerciali:

- La gestione dei contratti commerciali nel portale CA+
- La possibilità di gestire molteplici negozi soggetti a diverse condizioni nell'ambito dello stesso contratto
- Le percentuali per la condivisione dei ricavi variabili secondo le categorie di prodotto, le destinazioni di viaggio, come per esempio i ricavi EU (Unione Europea) da quelli non EU
- I fitti prefissati
- I minimi garantiti
- La condivisione dei ricavi secondo soglie di raggiungimento obiettivi

CALCOLO DELLA CONDIVISIONE DEI RICAVI E FATTURAZIONE

I moduli per il calcolo dei ricavi condivisi e per la fatturazione automatizzano il processo di determinazione delle percentuali di condivisione e conseguente generazione della fatturazione. Questo modulo è in grado di:

- Automatizzare il complesso processo di generazione delle fatture da destinare ai concessionari, inclusive di sofisticati calcoli secondo parametri dettati da molteplici categorie di prodotto, da soglie di raggiungimento prefissate e così via
- Automatizzare la generazione delle fatture e consentire l'esportazione dei dati verso sistemi e piattaforme di terze parti
- Gestire la fatturazione e le procedure di nota credito



Gestione delle proprietà e dei servizi

Il modulo per la gestione delle proprietà e dei servizi del sistema CA+ consente agli aeroporti di ottimizzare la gestione degli spazi aeroportuali sotto un contratto di locazione come uffici, hangar, magazzini e altri tipi di proprietà immobiliari. Il CA+ fornisce gli strumenti che consentono all'aeroporto di migliorare l'automazione e dunque massimizzare il potenziale di questa sorgente di ricavi commerciali e, in aggiunta, incrementare l'efficienza nella gestione e nella fatturazione dei servizi aggiuntivi come l'acqua e la corrente elettrica così come la connessione internet.

Il modulo di gestione delle proprietà del CA+ permette agli aeroporti di gestire gli spazi sotto un contratto di fitto secondo parametri come la metratura automatizzando di fatto:


- La gestione dei termini dei contratti commerciali e dei regolamenti in uso
- Il calcolo del fitto secondo i criteri fissati dal contratto commerciale
- La generazione delle fatture ai locatari
- La generazione di reportistica e analisi di revisione
- L'analisi degli spazi a disposizione

Tutto questo riduce notevolmente l'intervento manuale in relazione alla gestione, fatturazione, analisi e in aggiunta fornisce un approccio più sicuro e maggiormente verificabile, specie in vista della sostenibilità di lungo termine cui il CA+ viene sottoposto. Inoltre il sistema CA+ gode di una procedura di notifica secondo la quale l'amministratore o utente del CA+ viene allertato della scadenza di un particolare contratto.

Il modulo del CA+ dedicato ai servizi permette all'aeroporto di gestire più efficacemente i servizi destinati ai concessionari e le relative fatture. Questi servizi possono includere l'uso dell'acqua, dell'elettricità e altri servizi le cui bollette sono calcolate automaticamente secondo una lettura informatica in automatico, prevedendo perfino la lettura del costo relativo all'uso di connessioni wifi, chiamate in voip e altro ancora.

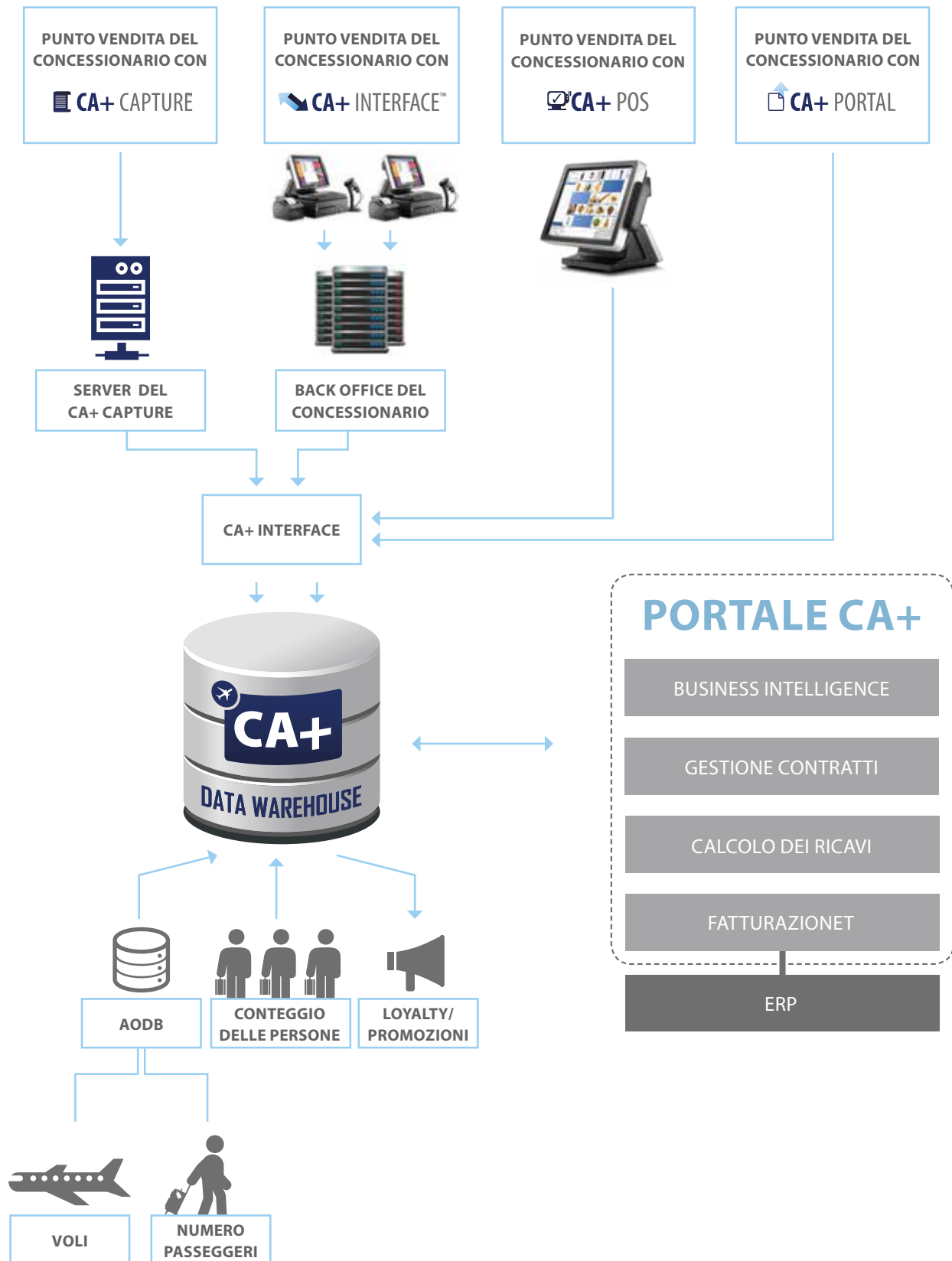
Il sistema CA+ in riferimento al modulo dei servizi gestisce:

- I termini dei contratti dei servizi
- L'importazione e la lettura dei vari servizi secondo connessioni di vario tipo
- La generazione delle fatture ai locatari con possibilità d'integrazione con il sistema ERP dell'aeroporto
- Rapporti di vario tipo



Il CA+ gestisce gli spazi aeroportuali sotto contratto di locazione come uffici, hangars, magazzini e altro.

L'architettura informatica del CA+



Il CA+ aumenta
la tua reattività
a tendenze ed
eventi.



Il CA+ guida la crescita e massimizza l'efficienza.

In vari modi gli aeroporti sono diventati grandi centri commerciali ed attualmente vanno ben oltre il semplice scopo del trasporto passeggeri via aerea.

Inoltre, essendo costantemente sotto pressione per l'aumento dei costi operativi, gli aeroporti cercano di incrementare la profittabilità nello spingere i passeggeri verso una maggiore spesa nei terminal aeroportuali, massimizzando in tal modo i ricavi del settore non-aeronautico.

Il sistema CA+ permette agli aeroporti di raggiungere quest'obiettivo di massimizzazione dei ricavi attraverso un miglior controllo delle proprie attività operative, una maggiore automazione e produttività. Esso fornisce anche una conoscenza più approfondita e una valutazione più analitica dei propri passeggeri, del proprio business e in ultimo dei propri ricavi.

Entra in contatto con noi oggi per visionare come il CA+ può ottimizzare facilmente il flusso dei ricavi non-aviation dell'aeroporto.



caplus.aero

Contattaci per condividere le tue esigenze e per visionare una demo della soluzione **CA+ per aeroporti**.

A: CA Plus Ltd SkyParks Business Centre, Malta International Airport, Luqa, LQA 4000, Malta

T: +356 2131 9977 | **E:** info@caplus.aero