



360° SmartSolutions

by **ANTIDOTS**
Positive Technologies for All

MaaS : Quelles opportunités pour le tourisme ?

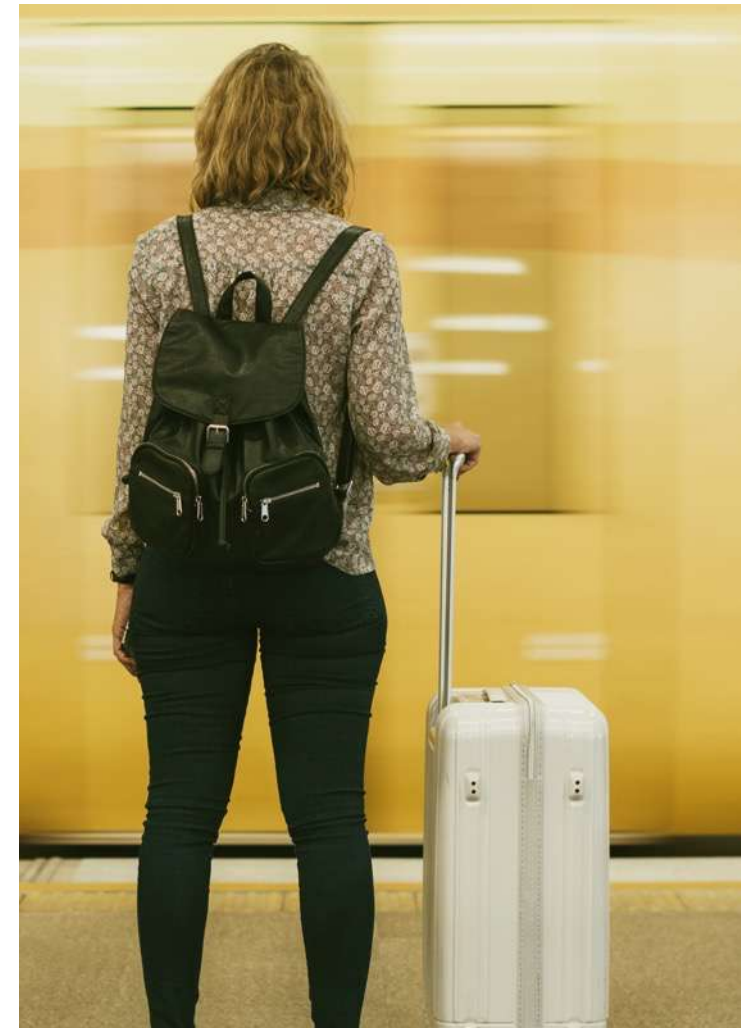
4 ATTENTES PRIORITAIRES EN TERMES DE MOBILITÉ

1. Voyager rapidement
2. Voyager économiquement
3. Voyager écologiquement
4. Voyager en choisissant ses modes de transport préférés

Le rôle des destinations ?

Les faire voyager mieux !

Vous différencier !





LE MAAS : UN CONCEPT ENCORE JEUNE ET MULTIFACETTES MAIS AUX ENJEUX CERTAINS

- La Mobilité comme service (anglais : *Mobility as a Service*), plus communément appelé le MaaS, permet à ses utilisateurs de planifier, réserver et payer un trajet intermodal sur une même plateforme numérique. Le MaaS permet de pousser cette notion d'intermodalité au-delà de la simple mise en relation des transports publics et des véhicules particuliers.
- Pour cela, le MaaS se repose sur une information multimodale la plus exhaustive possible proposant des **calculs d'itinéraires personnalisés**, une tarification combinée et un processus d'achat commun aux modes proposés.
- L'objectif est de permettre à un usager de se rendre d'un point A à un point B de manière facilitée en personnalisant son trajet en fonction de critères qui lui sont propres et sans nécessairement posséder un véhicule particulier.

Les 10 commandements du MaaS

Source : rapport Uteam pour Antidots

1. **Une plateforme unique** (appli & web) permettant de planifier/gérer un parcours complet, incluant les transports mais aussi d'autres services
2. **Un paiement unique** contenant des offres mixtes
3. **Une agrégation de tous les transports possibles**, longue ou courte distance, privés ou publics avec un moteur de préférence
4. **Une agrégation de services** sur le parcours (restauration, évènements,...)
5. Des offres **exhaustives et fiables** pour anticiper mais aussi suivre son trajet en temps réel
6. Plusieurs terminaux interopérables pour gérer son trajet ou le modifier
7. Des critères de choix personnalisables
8. **Neutralité et objectivité**
9. Respect de la confidentialité
10. Une expérience utilisateur **optimisée** : ergo, intuitive, sécurisée, fiable



5 OPPORTUNITÉS

Et 2 enjeux fondamentaux

Pas de tourisme ou d'excursionisme sans mobilité

Faciliter le parcours client

Capitaliser sur vos actions en cours

Optimiser l'existant

Fixer un standard commun & partagé

1. Voyager mieux

2. Favoriser la
préférence

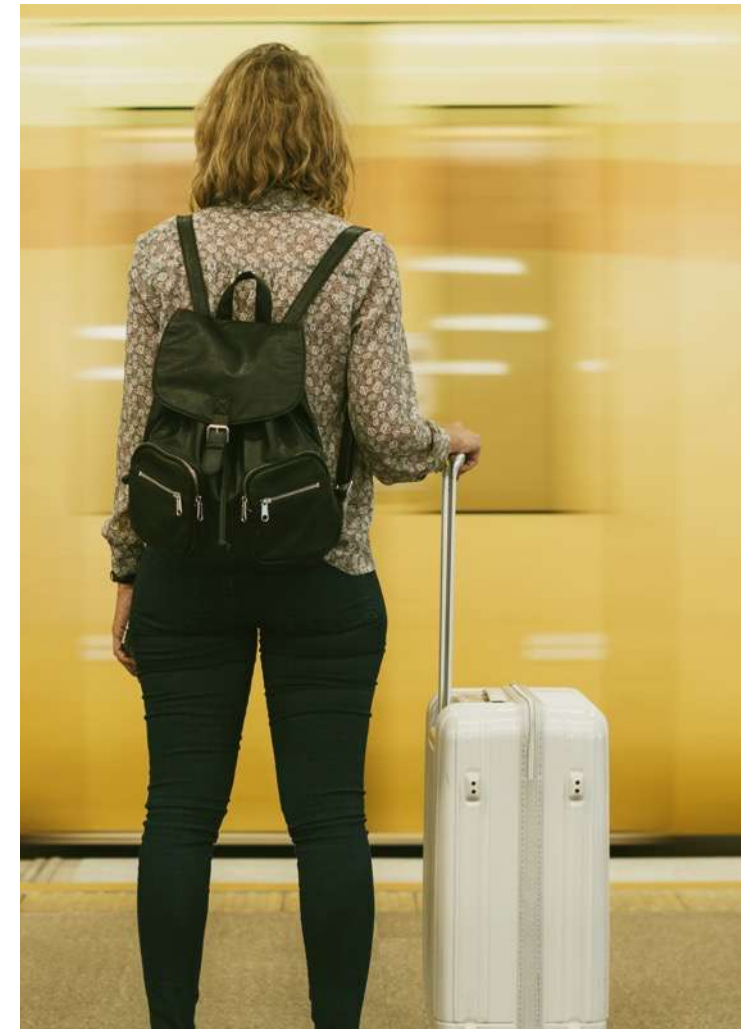


NOTRE RAISON D'AGIR

Nous agissons pour que le web et la technologie soient au service de l'humain, du mieux vivre et du mieux consommer.

Ainsi nous imaginons et désignons des solutions digitales **simples, justes et vertueuses**, permettant d'améliorer véritablement le quotidien des citoyens comme des acteurs économiques.

ANTIDOTS
Positive Technologies for All



NOS OBSERVATIONS SUR LE WEB, LES PROFESSIONNELS ET LES CLIENTS

Un environnement économique fragmenté

1 3 faits clairement identifiables

Nous vivons dans un monde d'hyper-offre

Il n'y a plus de shopping sans e-shopping, de tourisme sans e-tourisme, de loisirs sans e-loisirs ou même de citoyenneté sans e-citoyenneté

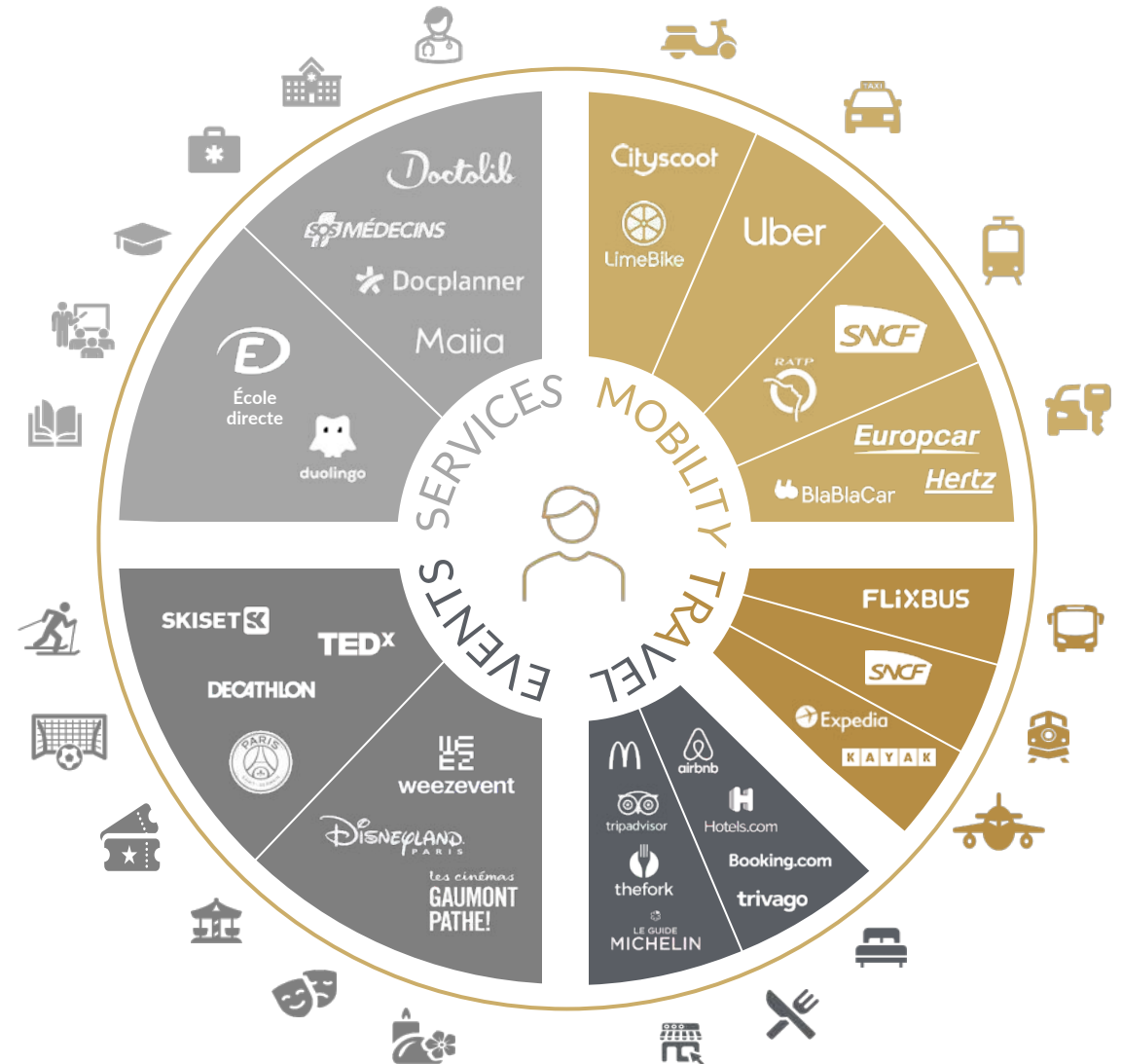
Les grands acteurs sont en silos, les professionnels doivent payer des commissions importantes et le parcours du client est compliqué

2 Quelle pourrait-être l' "Antidote" pour créer de la valeur ?

Offrir des solutions multisectionnelles dynamisant les professionnels et clients

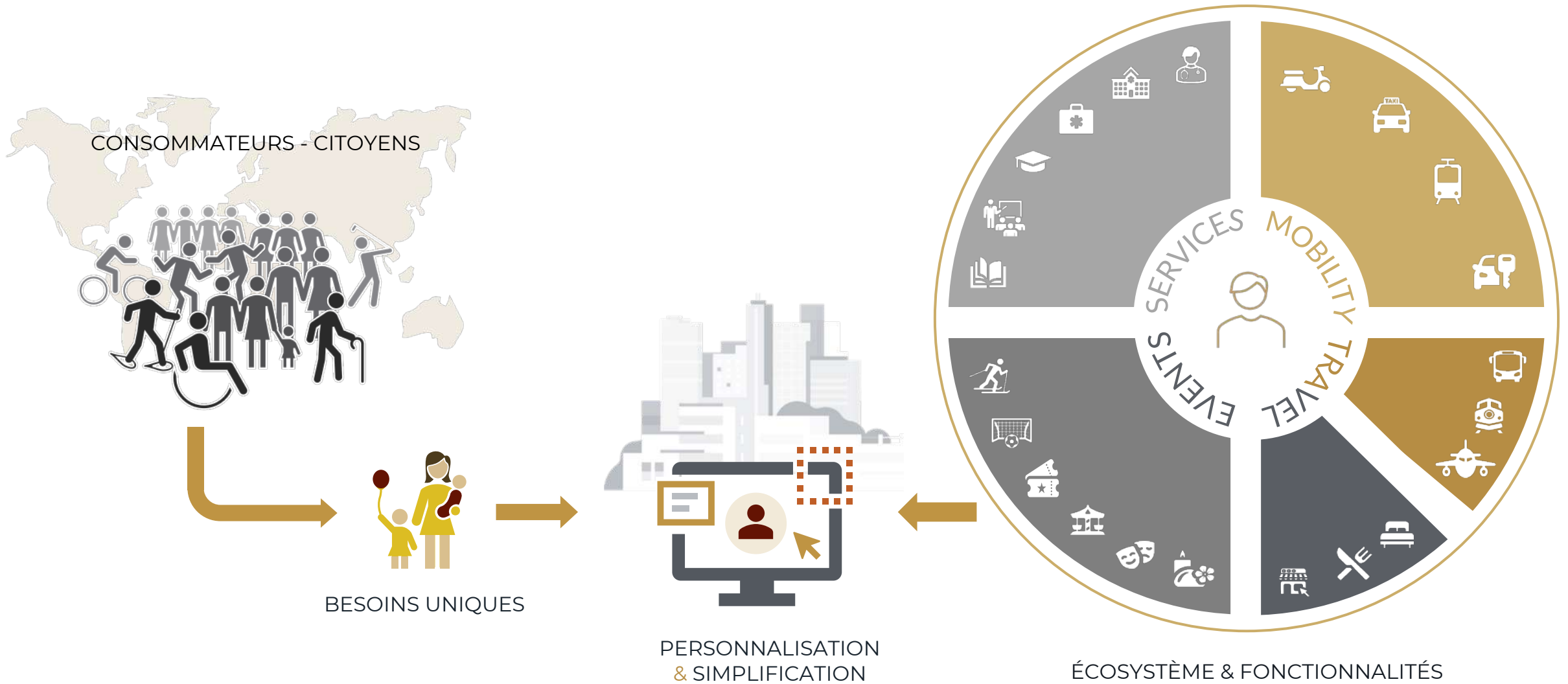
Améliorer le parcours du client en le simplifiant et en le personnalisant

Donner la possibilité aux professionnels de conserver des commissions raisonnables et raisonnées



DIGITALISER UN ÉCOSYSTÈME À 360°

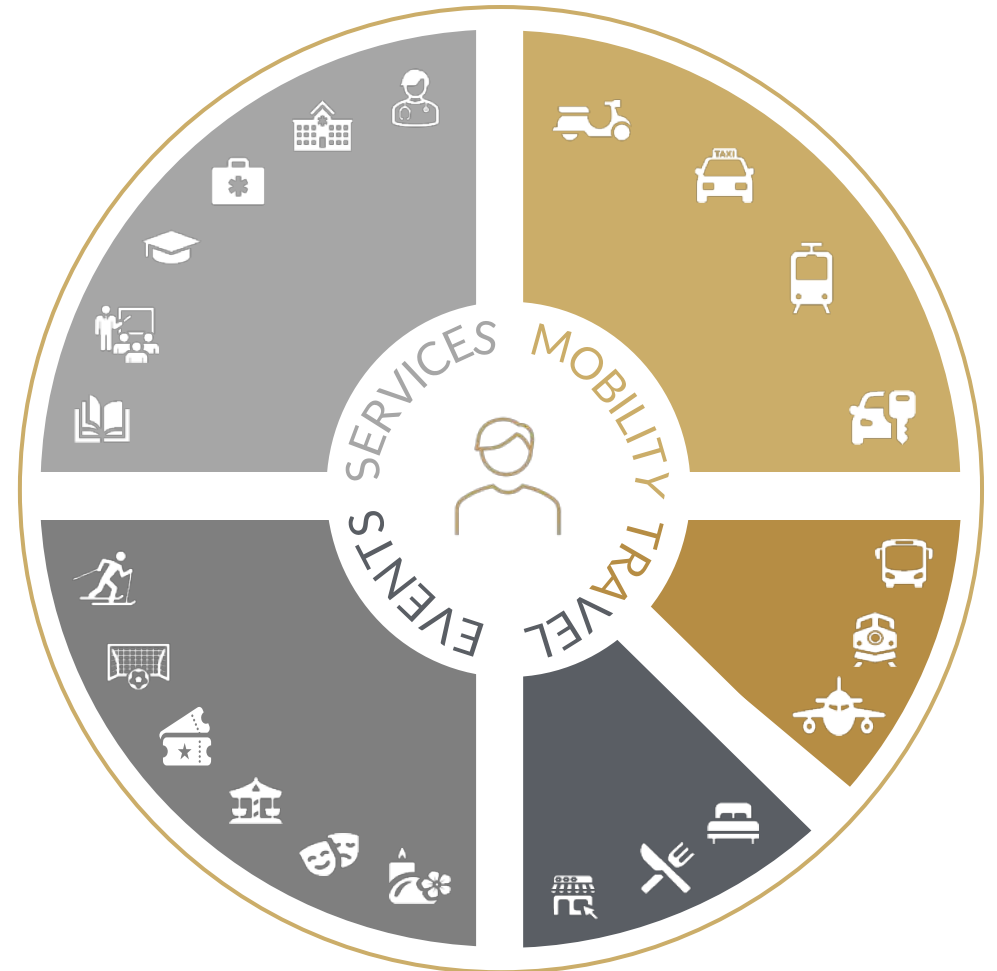
Pour personnaliser et simplifier l'expérience



NOS 360°
SMARTSOLUTIONS :
100% DIGITAL, 100%
HUMAIN & 100%
LOCAL !

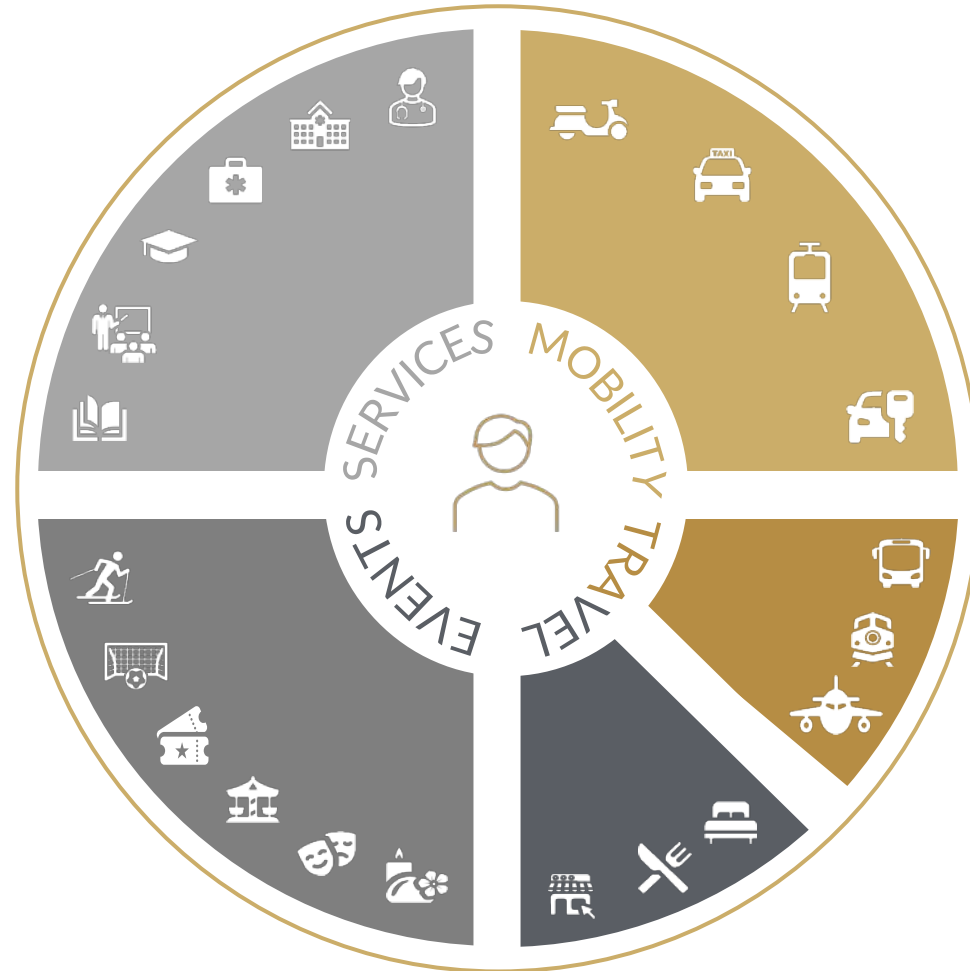
4 univers de
marketplace
BtoBtoC nouvelle
génération :
Mobilités, Travel,
Evènementiel &
Citoyenneté

 **SmartSolutions**



NOS 360°
SMARTSOLUTIONS :
100% DIGITAL, 100%
HUMAIN & 100%
LOCAL !

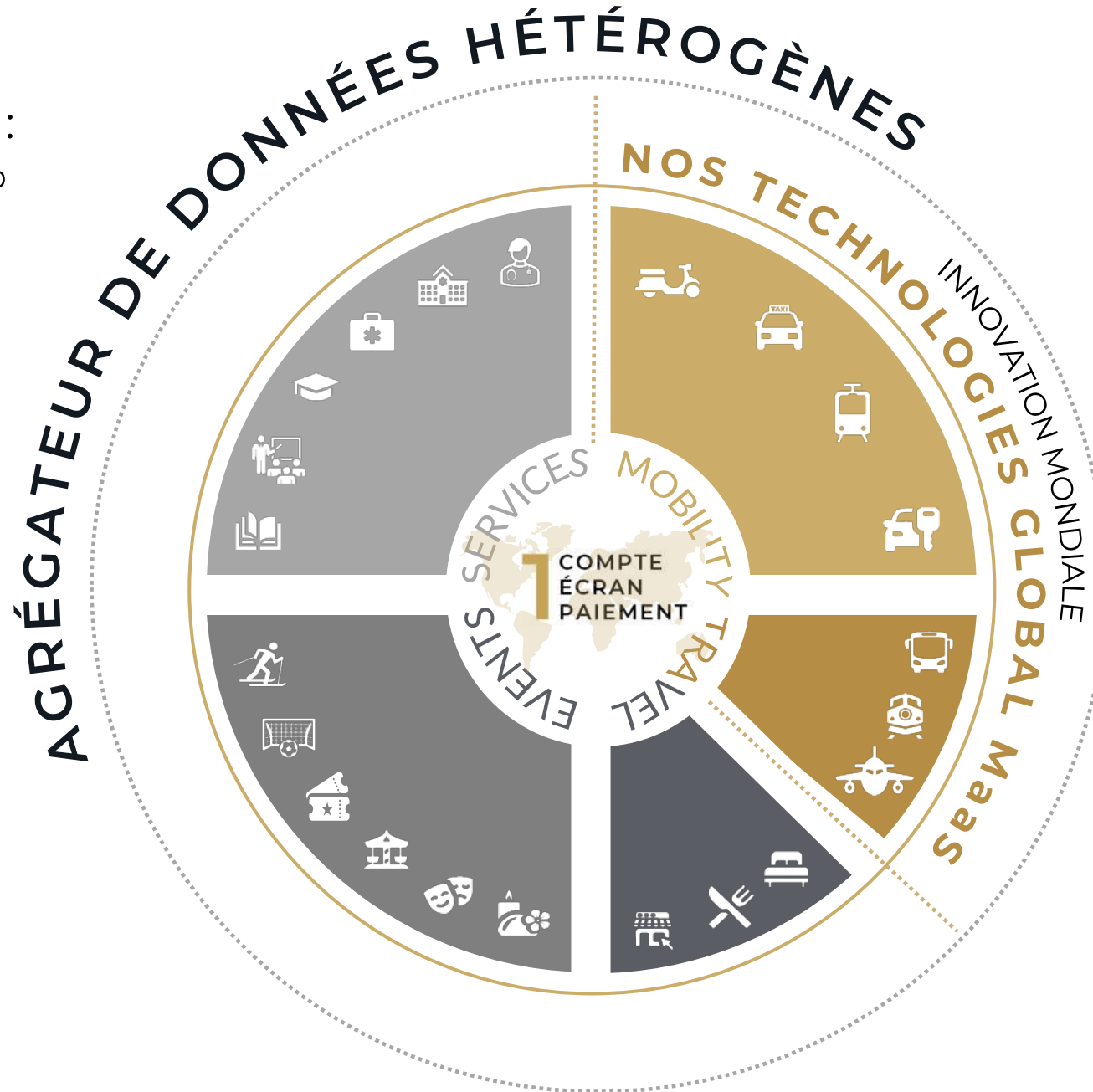
4 univers de
marketplace
BtoBtoC nouvelle
génération :
Mobilités, Travel,
Evènementiel &
Citoyenneté



NOS 360°
SMARTSOLUTIONS :
100% DIGITAL, 100%
HUMAIN & 100%
LOCAL !

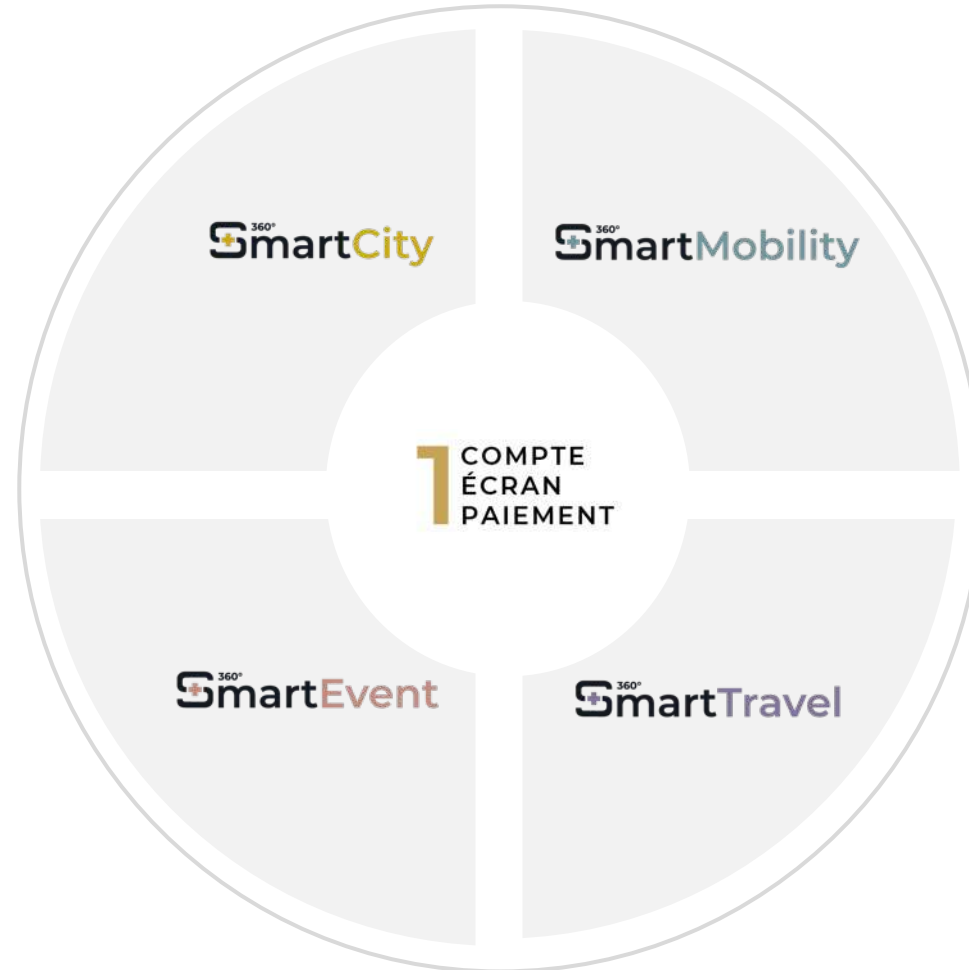
4 univers de
marketplace
BtoBtoC nouvelle
génération :
Mobilités, Travel,
Evènementiel &
Citoyenneté

 **SmartSolutions**



NOS 360° SMARTSOLUTIONS : 100% DIGITAL, 100% HUMAIN & 100% LOCAL !

4 univers de marketplace BtoBtoC nouvelle génération : Mobilités, Travel, Evènementiel & Citoyenneté



ECOSYSTÈME DIGITAL & CONNECTIVITÉS

Mobilité

10+ transports ferroviaires	600+ transports routiers	274+ compagnies aériennes
-----------------------------	--------------------------	---------------------------

CALCUL D'UN ITINÉRAIRE AU NIVEAU MONDIAL, AVEC EN INNOVATION LA COMBINAISON DE PLUSIEURS MOYENS DE TRANSPORT.

OPTIMISATION DES ITINÉRAIRES EN FONCTION DU TEMPS DE PARCOURS, TARIF, EMPREINTE CARBONE.

CALCUL DES AFFLUENCE ET ALERTE PAR SMS DES RETARDS

ACHAT ET EMISSION AUTOMATIQUE DES TITRES DE TRANSPORT POUR L'ENSEMBLE DE L'ITINÉRAIRE OU SEULEMENT DES SEGMENTS.

Hébergement

30+ grossistes et bedbanks	30+ gestionnaires de canaux	15 chaînes hôtelières et 1,000+ indépendants
----------------------------	-----------------------------	--

+ 2800 campings en Europe

Activités (système propriétaire SaaS)

Loisirs	Spectacles	E-shop	Visite
Culture	Locations	Producteurs	Livraison

Solution en marque blanche

Datacenters

Plate-forme d'hébergement internet multidatacenters basés en France

Réplication de données en temps réel multidatacenters
 CTR 4 h
 Taux de disponibilité : 99,8%

Plate-forme RCPD

Centre d'appels

25 personnes :
 - disponibles du lundi au samedi,
 - parlant plusieurs langues

Panier / paiement

Ventes assurées via notre licence d'agence de voyages n°im074100138

Garantie financière pour toutes les transactions
 Marque déposée Synchronisation en temps réel des ventes et stocks
 UN SEUL PANIER UN SEUL PAIEMENT quelque soit les produits ou services déposés dans celui-ci

Widgets

Gestionnaire simplifié avec peu de paramétrage

CÔTÉ OGD OU STRUCTURE PRIVÉE, JE PEUX :

Mobilité

1
PROPOSER UNE
EXPÉRIENCE « DOOR
TO DOOR » SANS
COUTURE

Hébergement

2
COMMERCIALISER
TOUT TYPE
D'HÉBERGEMENT

Activités (système propriétaire SaaS)

3
PROPOSER UNE SOLUTION GRATUITE POUR MES
PARTENAIRES ET VENDRE ON LINE + AU
COMPTOIR L'ENSEMBLE DE MES PRESTATIONS

Solution en
marque blanche

Panier / paiement

7
UN PANIER À 360 ° : UN
SEUL COMPTE + UN
SEUL PAIEMENT

Datacenters

5
UN SERVICE
SÉCURISÉ

Centre d'appels

6
100% HUMAIN &
100% DIGITAL
(niveau 2)

Widgets

4
MULTIPLIER LES CANAUX DE
DISTRIBUTION

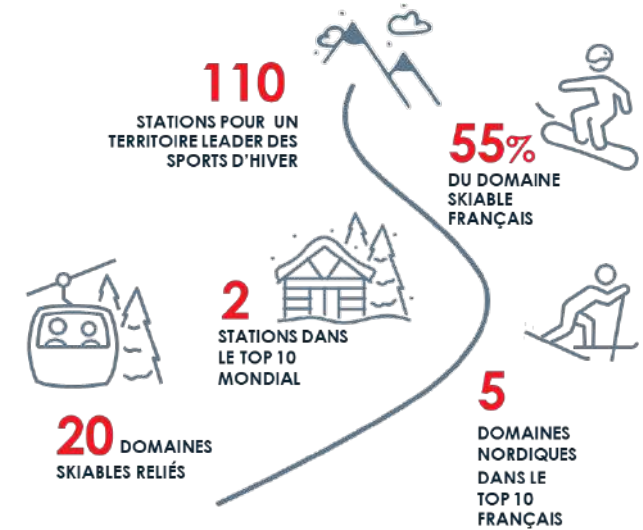
Exemples concrets

**Simplifier l'organisation du voyage
vers les 110 stations en**



SAVOIE MONT BLANC

SAVOIE & HAUTE-SAVOIE



> Fluidifier le parcours client : répondre au fameux « dernier kilomètre »

- ☰ Plus
- MEILLEURS TRAJETS
- TRAINS
- VOLS
- LOCATION DE VOITURES
- BUS ET NAVETTES
- TAXIS ET VTC

Je pars de ... ↔ Je vais à ...

📅 Date de départ
15-10-2023 / 05h

📅 Date de retour
+ Ajouter un retour

👤 1 voyageur

⚙️ Options

🔍 Recherche

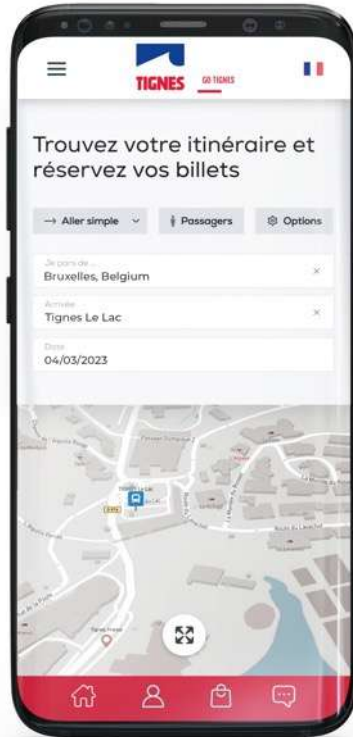
TRAINS, NAVETTES, TAXIS, AVIONS : TROUVEZ LA MEILLEURE COMBINAISON

Créez l'itinéraire combiné le plus responsable, le plus rapide ou encore le moins cher pour une expérience sur mesure !

RÉSERVER MON ITINÉRAIRE

TOUTS LES MOYENS DE TRANSPORT

Impulser chacun son pour ensemble ancrer de nouveaux réflexes





VIVEZ LE FABULEUX VOYAGE

Et si vous partiez à la découverte de l'Occitanie en mode «slow»? Les propositions d'aventures ne manquent pas ! Occitanie Travel Services a déniché pour vous des expériences inattendues pour se ressourcer et rayonner aisément au sein de notre région, et ce, de manière durable et responsable !

**PRÉPAREZ &
RÉSERVEZ VOTRE
SÉJOUR**



TRANSPORTS



HÉBERGEMENTS

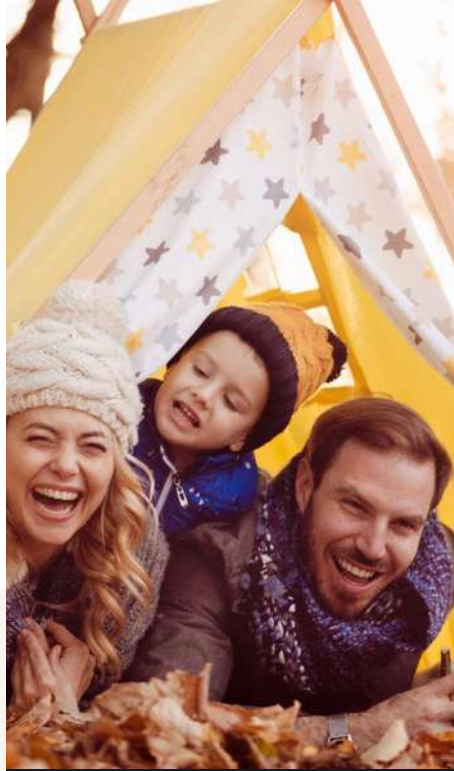


ACTIVITÉS

MOI, CLIENT, JE PEUX :



Réserver mon transport



Réserver mon hébergement



Réserver mes activités avant ou pendant mon séjour



Payer en une seule fois et avoir tous mes billets



Bénéficier d'une expérience 100% Humaine, 100% Digitale et 100% Locale

3 EXEMPLES CLIENTS OPÉRATIONNELLS



Go Savoie Mont Blanc **X^{360°}SmartMobility**



Médoc Atlantique Travel **X^{360°}SmartTravel**



Paris la défense Arena **X^{360°}SmartEvent**



↘ **Sacrifice client**

« La différence entre ce qu'un client veut exactement, et ce de quoi il se contente »

(Strategic Horizons LLP)



↗ **Satisfaction client**

« La différence entre ce qu'un client attend, et ce qu'il perçoit qu'il obtient »

(J.D. Power & Associates)

