

Webinar

Så maximerar ni ert driftnetto från parkeringsbeståndet

31 mars 2022, kl 10:00–10:40

Med Pelle Sjögren och Johannes Asp

MOBILITY 46



Vad kommer vi att prata om?

1. Vad är digital parkeringsförvaltning?
2. Hur bidrar digitaliserad och datadriven parkeringsförvaltning till ett ökat driftnetto?
3. Vilka affärsmöjligheter öppnas upp genom att digitalisera förvaltningen?
4. Vilken data kan man samla in och hur kan man använda den för att t.ex. öka kundnöjdheten bland hyresgästerna?
5. Några best practices för hur ni kan optimera er parkeringsaffär med hjälp av data
6. Frågestund



Vanliga utmaningar med traditionell förvaltning

Missade intäkter

- ✓ Eftersatt prisreglering i befintliga avtal
- ✓ Parkeringsplatser ingår i hyresavtalen
- ✓ Vakanta platser

Begränsad rådighet, saknar data

- ✓ Ej inventerade parkeringsytor
- ✓ Dålig insyn i parkeringsaffären
- ✓ Saknar data för analys

Lågt NPS

- ✓ Konflikt mellan P-bot och kundupplevelse
- ✓ Tidskrävande köpprocess för kund
- ✓ Långa svarstider

Saknar strategi för elbilsaddning

- ✓ Reaktiva beslut styrt av enskilda hyresgäster
- ✓ Odefinierad prissättning
- ✓ Strategi styrd av leverantör

Vilka effekter får digitaliseringen på ert driftnetto?

Ökade intäkter

- ✓ +10% tillgångar upptäcks vid inventering
- ✓ Ökad beläggningsgrad
- ✓ Integrera nya tjänster

Effektivare administration

- ✓ Automatiserad köp & köhantering
- ✓ Digital avtalssignering
- ✓ Förenklad hantering av villkorsändringar

Ökad kundnöjdhet

- ✓ Full koll på parkeringsåtaganden i appen
- ✓ Enkel köpprocess för kund
- ✓ Förenklad support genom bättre överblick

Integrerad elbilsaddning

- ✓ Ökade intäkter från befintliga kunder
- ✓ Smidig samlad upplevelse med parkering & laddning
- ✓ Konkurrensfördel

Vad är digital parkeringsförvaltning?



1
Automatiserad kölista
& tillsättning

2
Digital
avtalssignering

3
Effektiv
avtalshantering

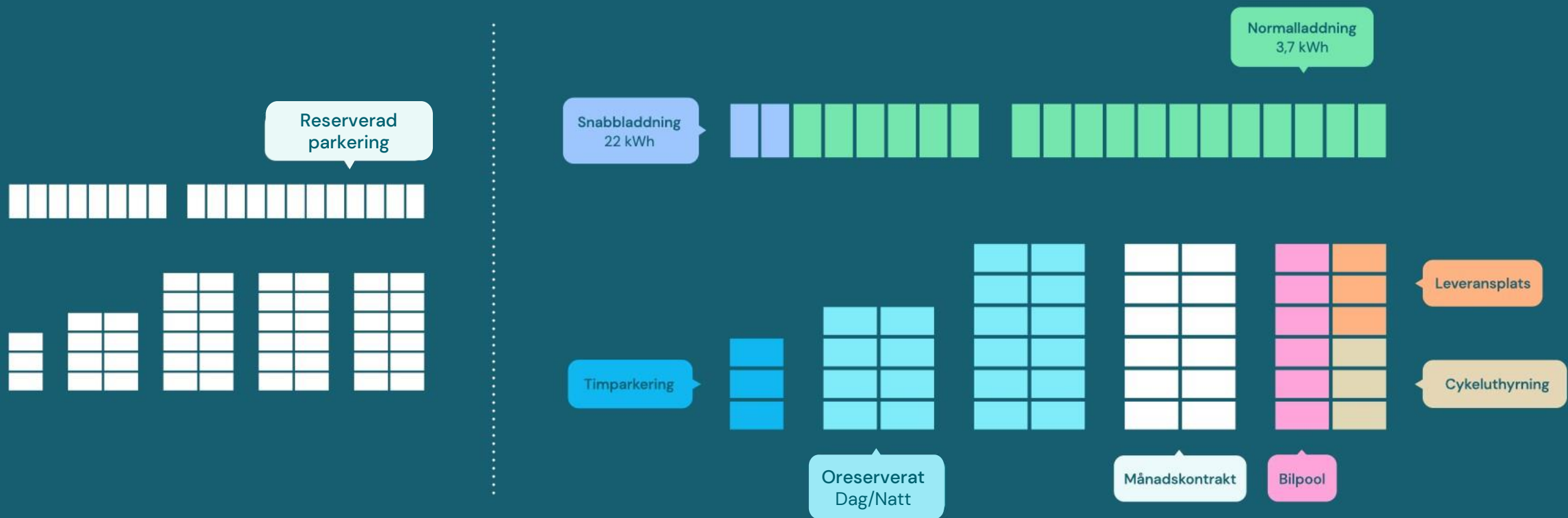
4
App för användarna

5
Digitala nycklar

6
Automatiserad
avisering
& betalning

7
Statistik & analys

Öppnar upp för nya affärsmöjligheter



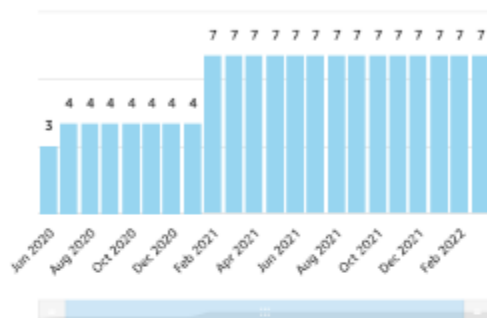
Digitaliserad förvaltning ökar både driftnetto och kundnöjdhet

- Hjälper er sätta en struktur som förutsättning för ett dynamiskt erbjudande.
- Enklare att ta reda på hyresgästernas behov.
- Möjligt att bygga upp ett erbjudande som är anpassat efter kundernas behov och önskemål, och skruva på det över tid.
- All data om kundernas nyttjande och efterfrågan finns samlad på ett ställe, vilket öppnar upp för datadriven affärsutveckling.
- Self-service i plattformen ökar kundnöjdheten, vilket i sin tur ökar betalningsviljan.

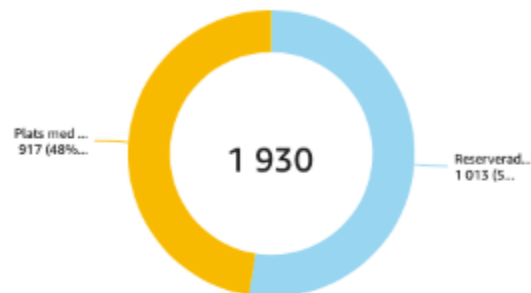


**100% datadriven
parkeringsförvaltning**

Antal anläggningar



Fördelning parkeringstyper



Reserverade platser (hyrbara)

935

Antal platser m. P-tillstånd (hyrbara)

917

Antal oreserverade P-områden

0

Ej hyrbara platser

78

Antal P-tillstånd oreserverade platser

813

Antal P-tillstånd oreserverade P-områden

No data

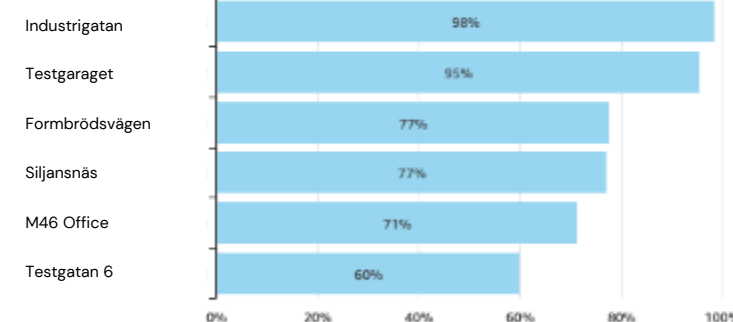
Beläggingsgrad Reserverade platser



Avtalsvärde Reserverade platser (exkl moms)



Beläggingsgrad per anläggning Reserverade platser



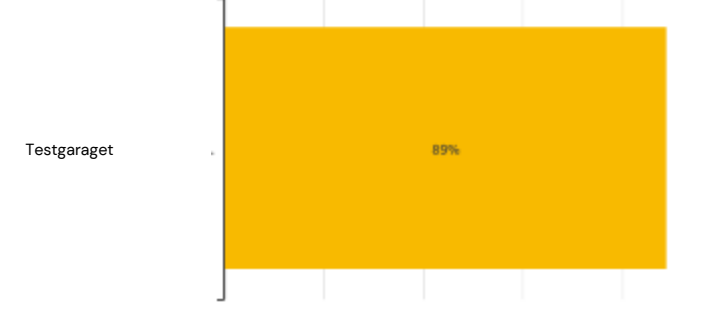
Beläggingsgrad P-tillstånd Oreserverade platser



Avtalsvärde utställda tillstånd (exkl moms) P-tillstånd Oreserverade platser



Beläggingsgrad per anläggning P-tillstånd Oreserverade platser



Best practices för hur ni kan optimera er parkeringsaffär med hjälp av data

1. Digitalisera förvaltningen för att skapa en struktur, samt få överblick och tillgång till data
2. Utgå från efterfrågan när ni sätter pris och arbeta dynamiskt med er prissättning
3. Använd er av benchmarking (intern och extern) när ni prissätter
4. Använd kontrollerad överbeläggning av oreserverade platser för att maximera belägningsgraden
5. Toppa upp beläggningen med kamerabaserad besöksparkering
6. Erbjud dynamisk nyttjanderätt för elbilsladdning



Tack!



Pelle Sjögren

070 461 39 07
pelle.sjogren@mobility46.se



Johannes Asp

073 985 20 90
johannes.asp@mobility46.se

MOBILITY 46

