

Reservamos.mx impulsa la digitalización del autotransporte

Hoy **70 por ciento de los mexicanos comienza la búsqueda de su viaje a través de un smartphone**, asegura Sebastián Gómez, cofundador de Reservamos.mx a SiliconWeek.

“La tendencia de compra a través de una plataforma web va en aumento. Por eso tenemos como propósito renovar al sector del autotransporte a través de diversas estrategias digitales, ya que hemos detectado por medio de nuestras diferentes plataformas, que ocho de cada diez usuarios prefieren viajar por autobús”.



Sebastián Gómez, Cofundador de Reservamos.mx

Como un ejemplo de caso de éxito, Luis Landaeta, líder de Desarrollo de Negocios de Reservamos.mx, habló del aumento de ciento por ciento de la venta de boletos de Grupo Fypsa, al implementar estrategias digitales.

“El equipo de Reservamos.mx se encargó de asesorar a la compañía de transporte a integrarse al eCommerce. Haciendo uso de nuestra tecnología, se creó su propia página web. Nosotros intervenimos para subir fácilmente el inventario de rutas y corridas a la plataforma, y el uso de e-tickets”, platicó Landaeta.

“Al mismo tiempo ayudamos a posicionarse en los primeros resultados de búsqueda, dándoles el mismo exposure que tienen las grandes líneas”.

Beneficios

Yahir Buitrón, gerente Comercial de Grupo Fypsa, agregó que “los principales beneficios han sido **llegar a usuarios nuevos mediante la publicación en línea de nuestros horarios y destinos, accesibilidad a los distintos métodos de compra, cancelaciones y cambios de itinerarios**, lo que nos ha posicionado como una línea flexible en México y el mundo”.

“Reservamos está pendiente de las necesidades de los usuarios, es por ello que al identificar que más de la mitad de las personas que se mueven por medio de autobús pertenecen al grupo denominado como Millennials se realizó una campaña BTL. y en la terminal se instaló un tótem de carga de dispositivos móviles y WiFi gratuito. Los clientes ahora tienen acceso a más de 400 rutas y los mejores precios para viajar a Oaxaca y Chiapas.

“Estas estrategias implementadas dieron como resultado que Grupo Fypsa duplicará sus ventas online”, destacó Landaeta.

Otro de sus socios, Platinum Viajes, ha crecido en ventas diez por ciento con la venta de boletos por internet. Actualmente, son la primera opción de viaje en la ruta Ciudad de México-Monterrey.