



CASO DE ÉXITO

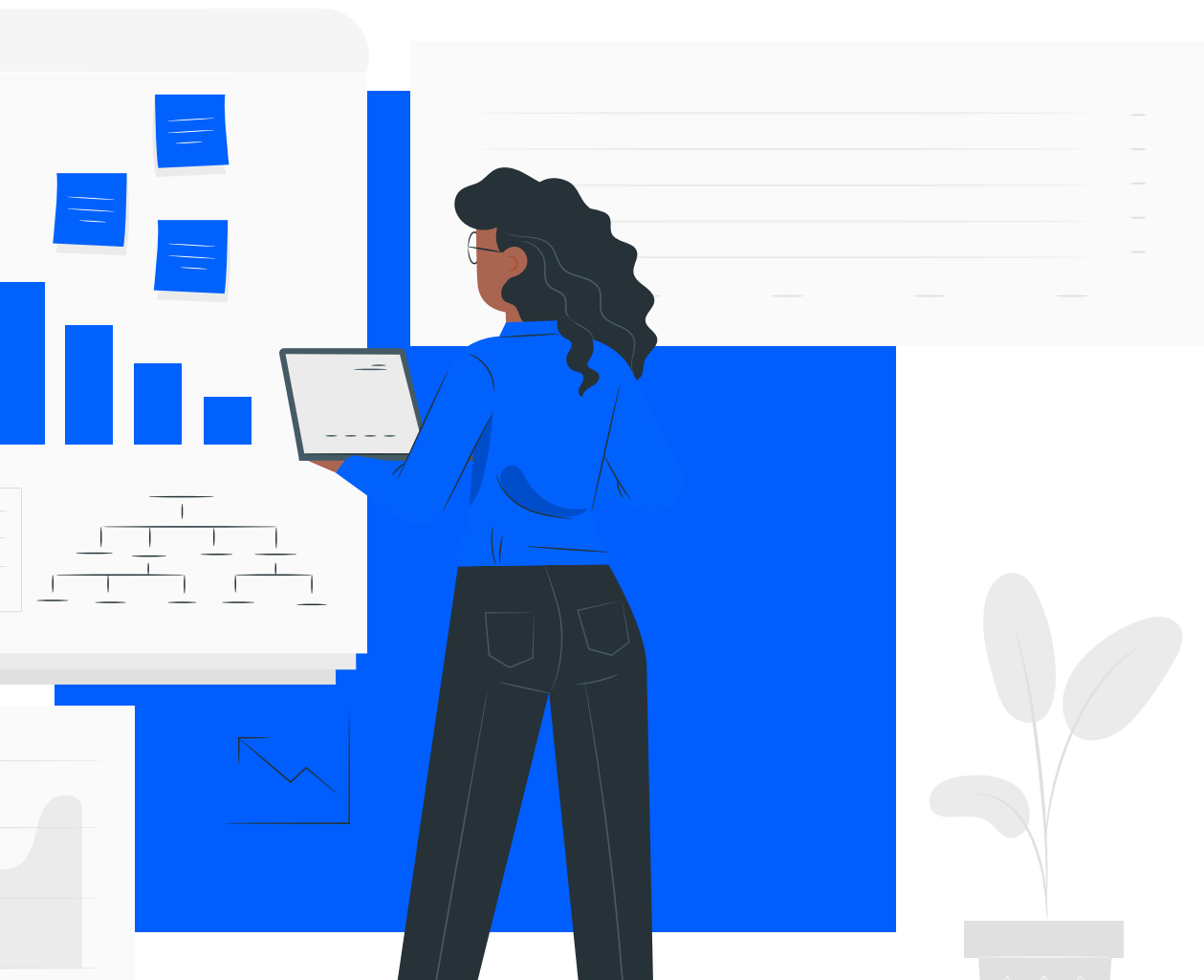
iVendER

la aplicación móvil para
la boletería **Estrella Roja**

EKS

CONTENIDO

Introducción	3
Acerca del cliente	3
Los retos	4
Solución a problemática	4
Resultados	5
Cierre / Conclusión	5



INTRODUCCIÓN

Una aplicación móvil es un tipo de aplicación diseñada para ejecutarse en un dispositivo como un teléfono inteligente o una tableta y con ello tener una mayor portabilidad de los sistemas.

La tecnología móvil es una industria que se encuentra en crecimiento y atrayendo a empresas de diferentes rubros alrededor del mundo. De la mano de **EKS Solutions** es posible automatizar sus procesos con aplicaciones móviles para una evolución segura.

Este caso de éxito se refiere a la automatización de la venta de boletos del **Grupo Estrella Roja** y a los resultados positivos que se tuvieron con otras actividades como la facturación, la precisión y la integridad de los registros.

En conjunto con el equipo de **EKS Solutions**, la empresa implementó el sistema móvil para la venta de boletos denominado **iVendER**. El resultado fue la actualización del proceso manual que ya estaba establecido.



ACERCA DEL CLIENTE

Grupo Estrella Roja

Estrella Roja es una empresa dedicada al autotransporte con una trayectoria de más de 74 años de servicio; cuenta con unas 900 unidades entre autobuses, camionetas y autos privados; recorre en promedio 87 millones de kilómetros al año; y cuenta con una plantilla de mil 850 colaboradores.

Fue fundada en el año 1945 por un grupo de emprendedores mexicanos, como Sociedad Cooperativa Estrella Roja. En 1957 construyó una moderna terminal y edificio en el Centro Histórico de Puebla y para 1979 inauguró sus servicios en la nueva Terminal de Autobuses de Pasajeros de Oriente (TAPO), en la Ciudad de México.

En 1985 la empresa estableció un novedoso servicio entre Puebla y el Aeropuerto de la Ciudad de México. Para 1988 se inauguró la Terminal Central de Autobuses de Pasajeros de la Ciudad de Puebla (Capu) y con ello se abrió la oportunidad de ser una empresa más competitiva y así consolidar sus servicios de Aeropuerto, Primera Clase y Lujo. En 1995 se inauguró el Taller Especializado de Mantenimiento de Autobuses y en el año 2005 certificó su Centro de Capacitación.

Entre 2001 y 2010 se consolidó el grupo con la diversificación de negocios con diferentes proyectos. Entre ellos, los Centros de Capacitación y Certificación de Operadores, las Soluciones

Logísticas de Transportación Especializada, los servicios de Paquetería y Gasolineras, el Servicio de Transporte Turístico, el Centro de Control y Monitoreo, los eventos deportivos y de diversión, así como la renovación de sus flotillas.

Actualmente, Estrella Roja está catalogada como una de las mejores empresas mexicanas y está consolidada en ofrecer un excelente servicio de autobuses de pasajeros entre la Ciudad de México y Puebla.



LOS RETOS

Uno de los pilares del mundo son las aplicaciones móviles, asimismo es importante aprovechar al máximo las capacidades de los dispositivos. Así, **Estrella Roja**, decidió estratégicamente automatizar la venta de boletos del servicio Suburbano.

Desde la perspectiva del negocio se había convertido en imprescindible el intento de captar y fidelizar clientes. De hecho, fueron conscientes de la necesidad de automatizar mediante una aplicación. Pero, ¿cómo conseguirlo sin conexión a una red?, ¿cómo lograr que fuera un éxito?

Estos fueron los primeros retos que enfrentaron los creadores: proporcionar un contenido atractivo, automatizar el proceso y saber resolver la señal del celular.

Solución a la problemática

Con el interés de que la solución fuera lo más eficaz para vender boletos, se plantearon modalidades online y offline que permitieran dar acceso a diferentes servicios de Estrella Roja.

En la modalidad offline al usuario se le ofrece la venta con corridas almacenadas en el dispositivo, previo a una descarga para actualizar precios, rutas, tipo de pasajero y tipo de viaje.

Mientras que, con la online, se permite al usuario la venta de las corridas en tiempo real y las corridas offline, además de permitir la venta a todos los destinos.

El equipo de **EKS Solutions**, participó en este proyecto ya que había trabajado en otros más con **Estrella Roja**.

A partir de la solicitud se designó un equipo de desarrollo móvil con experiencia en tecnología Xamarin. Esta tecnología dió un enfoque multiplataforma diferente, ya que facilita la tarea de desarrollar cualquier tipo de aplicación de forma nativa.



RESULTADOS

Dentro del alcance de la aplicación se cubrieron los siguientes flujos:

- **Configuración de la red.**
- **Inicial de la aplicación.**
- **Venta de boletos.**
- **Cancelación de boletos.**
- **Recolección de efectivo.**
- **Asociación de ventas.**
- **Cierre de turno.**
- **Más funciones.**

Al ser una aplicación interactiva, la estética y facilidad de uso se encontraban correlacionadas antes de usar el sistema. Se puede decir, que la experiencia del usuario se centró en aspectos medibles. Prueba de ello fue que el usuario lo vio reflejado y recibimos comentarios como el siguiente:

"El tiempo de venta es más ágil e inclusive para facturar es más sencillo".



CONCLUSIÓN

Con el desarrollo de **iVendER** se cubrió la experiencia del usuario que juega un papel importante, al pensar en los detalles que puedan darle un valor agregado y esto sucedió con la implementación de la aplicación.

La innovación fue la venta de boletos con modalidad offline y online que tiene la empresa y a partir de esta base surgieron más funcionalidades dentro de la aplicación.

Uno de los procesos que actualmente lleva correlacionado el proceso de **iVendER**, es la facturación, pues además de cumplirse con los requerimientos de la venta de boletos, se simplificaron los pasos y ahora facturar es más flexible.

El punto fuerte de la aplicación es el control que esta tiene con todas las transacciones de venta de boletos y la seguridad que se ofrece, esto, con el fin de garantizar la precisión e integridad de los registros.

La implementación de la aplicación móvil **iVendER**, desde el punto de vista del cliente, es un acierto, ya que más allá de ser exitoso, trajo consigo múltiples beneficios tanto para el usuario final como para el consumidor.

Desde su implementación, los usuarios finales tienen un sistema portable con el cual tienen mayor control de sus ventas, en tanto que el consumidor final obtiene un servicio de calidad y mucho más eficiente.

Sin embargo, con el paso del tiempo las necesidades van cambiando y a pesar de que el sistema lleva varios años en funcionamiento, está en una mejora continua para garantizar que se cubran los nuevos requerimientos que surjan y para ver hacia el futuro el crecimiento de la empresa.

La aplicación **iVendER** cumple con los requisitos solicitados por el cliente que, como nos ha comentado, quedó satisfecho con el resultado final y está convencido de recomendar la solución que se le propuso y que cubre todas sus necesidades.

Para poder cumplir con la implementación de este sistema fue necesario dar seguimiento al cumplimiento de las actividades y a las pruebas de campo realizadas. Estas últimas fueron la clave del éxito de la implementación en **Estrella Roja** y se llevaron a cabo de la mano del equipo de **EKS Solutions**.

CASO DE ÉXITO

iVendER, la aplicación móvil para la boletería Estrella Roja

Publicado en 2021

Participantes: Ali Montiel, Alan Torres, Juan Carlos Gutiérrez, Víctor Adolfo González