

11/04/2007 - Ticket revoluciona mercado de cartões de benefício

Empresa conquista autonomia no gerenciamento de seus 2,5 milhões de cartões com nova plataforma de processamento

A Ticket Serviços sai novamente à frente no mercado de refeição-convênio e lança uma plataforma própria para o gerenciamento e processamento de cartões. O SGC - Sistema de Gestão de Cartões, é uma ferramenta que possibilita maior eficiência, segurança e autonomia na gestão de cartões e vai integrar uma plataforma multiprodutos com capacidade para processar um alto volume de cartões e transações eletrônicas.

A empresa, que é líder no mercado de refeição-convênio, passa a ter gestão de seus 2,5 milhões de cartões e nas mais de 21 milhões de transações realizadas mensalmente com os cartões Ticket Alimentação, Ticket Restaurante Eletrônico, Ticket Parceiro e Ticket Car.

"Somos pioneiros em oferecer tecnologias avançadas e dispositivos inteligentes. Com este projeto, vamos proporcionar mais conforto para nossos clientes e usuários, além de maior eficácia mercadológica e operacional, melhor gestão financeira e vantagens em relação à rentabilidade do negócio", destaca Alaor Aguirre, diretor executivo da Ticket.

O SGC também aumenta a competitividade. A nova plataforma foi preparada para gerenciar seis milhões de cartões e responder 500 transações por segundo. "Hoje, se a empresa fosse uma instituição bancária, ocuparia o posto de quarto maior banco do país em cartões ativos", compara Alaor.

O investimento total do projeto é de cerca de R\$ 20 milhões e, ao que tudo indica, essa escolha tecnológica foi acertada. O SGC oferece ainda ferramentas para que a empresa desenvolva ações diferenciadas com os seus públicos. Também estabelece o controle total em tempo real do processamento das transações, condição ainda distante aos tradicionais concorrentes da Ticket. "A flexibilidade da nova plataforma permite configurar novos produtos e serviços, de forma mais rápida e segura, além de proporcionar inúmeros diferenciais competitivos", justifica Geraldo Spinelli, Gerente de Meios de Pagamentos Eletrônicos.

Desde dezembro do ano passado, 100% da base dos clientes Ticket Alimentação, Ticket Restaurante Eletrônico, Ticket Parceiro e Ticket Car foi migrada à nova plataforma.

Evolução do negócio

Inovar, revolucionando o mercado e ampliando o portfólio de serviços faz parte do posicionamento da Ticket. Uma das principais evoluções da empresa nos últimos anos, foi a implantação da tecnologia de cartões eletrônicos, em substituição aos comprovantes de papel, que ofereceu mais praticidade a milhões de usuários. Mais recentemente, o desenvolvimento do comércio eletrônico via Internet, para agilizar as transações comerciais das empresas-clientes e estabelecimentos credenciados (B2B).

“Essas evoluções acopladas a um inovador estilo de gestão, baseado em análises mais eficientes e mais próximas da realidade, é a chave para abrir novas frentes de negócios no mercado de serviços empresariais”, afirma Aguirre.

A Ticket remodelou sua estratégia e consolidou sua reestruturação, garantindo a manutenção da liderança do seu segmento de atuação. A empresa conseguiu se reinventar, unificando processos e procedimentos. Para tanto, investiu em sua plataforma tecnológica tornando-se uma empresa virtual, de acesso global. Essa transformação foi um marco não só na Ticket como nas empreitadas tecnológicas de todo o grupo, fazendo da bem-sucedida experiência brasileira, uma referência para a Accor no mundo.

A implantação do SGC é uma continuidade dos processos de modernização que a Ticket iniciou em 2001, com o Projeto de Reengenharia, denominado “Projeto Millennium”. Nesta fase, a empresa redefiniu sua estratégia de negócio, investiu na ampliação do portfólio, no lançamento de novos produtos e na sua modernização tecnológica.

A estratégia da Ticket, que teve essa reestruturação como um dos alicerces de crescimento, tem por base três eixos. O primeiro compreende a blindagem dos negócios com a fidelização do cliente. O segundo prepara a empresa para a expansão do Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT) e o terceiro é ser referência como uma empresa multiprodutos e multiserviços, oferecendo um leque de soluções diferenciadas para o mercado.

Durante 2006, a empresa foi a primeira do setor de refeição-convênio a disponibilizar a Nota Fiscal Digital e implantar o sistema Home Office. Neste último, a Ticket tornou-se a precursora no segmento a utilizar este processo, aumentando sua produtividade e reduzindo os custos operacionais em R\$ 3 milhões.

Ainda no ano passado, a empresa relançou o seu portal www.ticket.com.br e inseriu o Ticket Transporte no seu canal de vendas para micro e pequenas empresas, o Express. Na área de tecnologia, realizou o projeto de consolidação de servidores, que recebeu investimento de R\$ 1 milhão e reduziu os custos da companhia em R\$ 500 mil ao ano.

“Estar em sintonia com as necessidades e transformações do mercado nos impulsiona a liderar novas idéias e iniciativas. As mudanças pelas quais a companhia vem passando demonstram nossa preocupação com a qualidade dos produtos e serviços oferecidos pela Ticket e o comprometimento com os nossos clientes”, finaliza Alaor Aguirre.

Sobre a Ticket

Presente no Brasil desde 1976, a Ticket Serviços S/A conquistou a liderança histórica do setor de refeição-convênio, com o Ticket Restaurante. Nestes 30 anos de atuação no País, a empresa também ampliou seu leque de atuação, com o lançamento de produtos inovadores como o Ticket Alimentação, Ticket Car, Ticket Transporte e Ticket Seg.

Em 2005, a Ticket entrou no segmento de gestão de folhas de pagamento com a aquisição da Build Up. Com abrangência nacional, a Ticket atende a 50 mil empresas-clientes e 4,5 milhões de usuários por meio de uma rede de 280 mil estabelecimentos credenciados nos 4,8 mil municípios brasileiros.

A Ticket Serviços é uma empresa Accor, grupo mundial e líder europeu no segmento de hotéis, viagens e serviços, presente no Brasil há 30 anos. Emprega hoje 30 mil colaboradores nas seguintes Unidades de Negócios: Ticket Serviços, GR Soluções de Alimentação, Accor Hotels, Incentive House e Build Up.