



Somos una empresa especializada en control de accesos para aparcamientos, tanto de coches como bicicletas, apoyados en la última tecnología.

Gestores de Aparcamientos

Nuestro *expertise* como **gestores** de aparcamientos, con más de 2.100 plazas en gestión, nos permite dar la solución adecuada a cada proyecto

- Planificación y control de las inversiones necesarias, de manera económica y eficiente (visión concesional a largo plazo).
- Puesta en marcha de proyectos: elaboración de un *business plan* y dotación de recursos humanos y materiales.
- Operación y mantenimiento, de acuerdo con las buenas prácticas, para ofrecer el mejor servicio de una manera profesional (auditoría y optimización de costes).

I+D+i

Lo que nos hace diferente al resto de operadores es nuestro sistema “Pverde” o “Parking Verde”, que en esencia es

- un control de accesos seguro e “inteligente”, con perfecta identificación de usuarios,
- basado en una infraestructura de comunicaciones que permite una operatividad on-line,
- con una interfaz de gestión muy potente que ofrece la posibilidad de comercializar múltiples productos en cada sector de actividad, adaptándolo a sus necesidades.
- El sistema se completa con una pasarela de pago integrada.

Todo ello permite a los clientes una adecuada **gestión de sus negocios a través de web en tiempo real**, y a los usuarios su utilización a través de una **app para smartphones**.

Ventajas en la Operación de Aparcamientos

Además de la ventaja obvia de **reducción de costes** (eliminación ticket físicos, movimientos de cash, desgaste maquinaria, etc), somos la única empresa que permite **hacer políticas de demanda para aumentar los ingresos**.

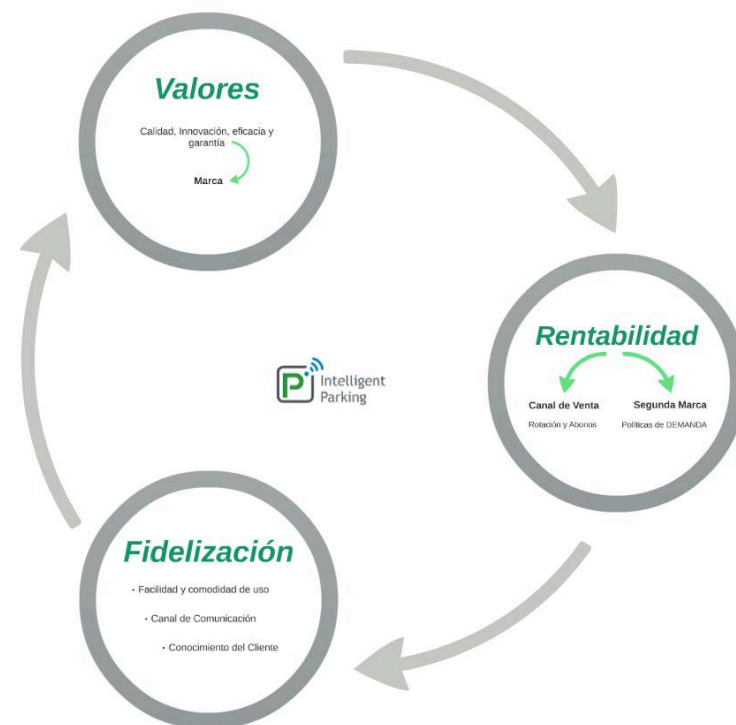


Ilustración 1 - Factores de Éxito en Operación de Aparcamientos

Los usuarios encuentran en **Pverde** una forma cómoda de aparcar (sin tickets ni pagos en cajeros) a unos precios menores que las entradas por el método convencional.

El operador **refuerza su marca**, **rentabiliza** su aparcamiento (tanto por el canal de venta digital como por las políticas de demanda que puede hacer al contar con una “segunda marca”) y conoce, se comunica y **fideliza** a los usuarios.