

# 2<sup>nd</sup> INNOVATION SUMMIT MOBILITY & BUSINESS TRAVEL

## FORUM BUSINESS TRAVEL

JULIO 2024

**imbric**

GRUPO **MUTUA**MADRILEÑA

# Compañías de todos los sectores se enfrentan al reto de evolucionar desde un servicio “standalone” a un modelo ”Ecosistema” donde ofrecen al cliente un conjunto de servicios

*Dinamizado por las nuevas capacidades tecnológicas y los modelos de relación con el cliente*



<b>Claves de la transformación</b>	Relación física	→	Relación digital
	Foco en el producto	→	Foco en el cliente
	Oferta desagregada	→	Experiencia “one stop shop”

# Caso Mutua Madrileña: para seguir siendo relevantes en el negocio Auto, creemos que debemos elevarnos y actuar en el Ecosistema de Movilidad en sentido amplio, más allá del seguro...

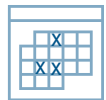
## Principales tendencias en el ecosistema de nueva movilidad (conceptual)



Las soluciones de movilidad digital desarrolladas en los últimos 10-15 años  
los mismos retos que otras industrias mucho más maduras

se enfrentan a

*El vehículo privado sigue siendo una pieza clave en la movilidad*



## Travel Mobility

*Traslados puntuales  
relacionados con viajes*



*Ley de Movilidad Sostenible  
(empresas +500 trabajadores)*



## Commuting

*Traslados diarios  
al trabajo*

# Caso Imbric: Evolución desde gestor de taxi corporativo principalmente en el entorno de viajes a una Solución de Movilidad (MaaS), "la solución diaria de movilidad urbana"

*Las empresas demandan soluciones integrales de movilidad*



\* Próximamente Imbric integrará al carsharing Voltio en Madrid

**Aún son pocas las empresas con una visión integral de la movilidad corporativa. En los próximos años los servicios de aparcamiento y los “paquetes de movilidad” crecerán con fuerza**

*El cambio de hábitos y envejecimiento del parque móvil privado impulsará el sector*



	Taxi	Parking (On-Street)	Parking (Off-Street)
Trx/usuario/mes	1,9	3,4	0,7
Coste medio €/trx	24€	2,2€	23€
Retos	Duty of care	90% trx. aunque precio reducido	10% trx. con precio medio elevado

**Las empresas  
demanda  
una solución  
“one-stop-shop”  
integrada con  
sus procesos corporativos**

**Muchas gracias**

[jcanovastdelcastillo@imbric.es](mailto:jcanovastdelcastillo@imbric.es)