

## Ticketing: Cajamar ofrece a sus clientes la posibilidad de comprar entradas de actividades culturales por Internet.



“Cajamar, incrementando el Bienestar Social. A partir de ahora ya podrá adquirir sus entradas para espectáculos culturales rápidamente y desde diferentes puntos. Fácil, rápido y económico.”

### El Reto

La provincia almeriense se preparó en el año 2005 para uno de sus mayores acontecimientos, los XV Juegos Mediterráneo de Almería que tuvieron lugar ese mismo año.

Este evento fue un importante punto de referencia a nivel internacional, además de ser un punto de encuentro para miles de personas de diferentes culturas y nacionalidades.

La entidad financiera Cajamar se convirtió, en el año 2001, no sólo en el primer socio oficial de Juego del Mediterráneo, sino también en el primer patrocinador de Almería 2005.

Ante este nuevo acontecimiento y con la posición adquirida por Cajamar en el mismo, surgió la necesidad de incorporar el servicio de “Ticketing” a la oferta de servicios de la Entidad, con el objetivo principal de poner a disposición de los ciudadanos la venta y distribución de las entradas de los Juegos del Mediterráneo Almería 2005, si bien dicho servicio sería escalable a otros eventos tanto deportivos como de carácter musical y cultural.

Cajamar seleccionó la solución de “Ticketing” diseñada y desarrollada por Fujitsu, entre otras cosas por ser la solución más óptima del mercado frente a los aplicativos existentes en Cajamar y por sus privilegiadas condiciones de comercialización.

La solución de “Ticketing” dada por Fujitsu a Cajamar, cubrió 2 de los objetivos estratégicos de Cajamar: posicionarse en el sector de ventas de entradas por Internet y dar respuesta rápida a todas las necesidades funcionales presentes y futuras que sus clientes pudieran requerir, de manera que el servicio que prestasen a sus clientes fuese de máxima calidad en todo momento.

### ACERCA DE CAJAMAR

Cajamar es una entidad de crédito de naturaleza cooperativa. En 1966 abrió sus primeras oficinas. Hoy día, con más de 3.500 empleados y un 1,2 millones de clientes, su volumen de negocio total gestionado supera los 35.000 millones de euros y su cifra de balance sobrepasa los 17.952 millones de euros.

En los últimos diez años, su red comercial ha pasado de las 287 sucursales que tenía en 1994 a las 764 oficinas con las que cuenta actualmente. Cajamar está presente en 17 provincias del arco mediterráneo y la zona centro peninsular, y en las dos ciudades autónomas. Dispone asimismo de 756 cajeros automáticos.

Para más información sobre los productos y servicios de Cajamar, visite su Web: <http://www.cajamar.es>

## La Solución de Fujitsu

La solución de “Ticketing” diseñada y desarrollada por Fujitsu para Cajamar, es una solución global que cubre todo el proceso de venta de entradas de espectáculos.

Al ser una solución global, satisface todas las necesidades del mercado, desde el punto de vista del promotor, del cliente que compra las entradas, de la empresa encargada de la distribución, la entidad que gestiona cobros y pagos, etc.

La solución se diseñó de manera que fuese escalable en el tiempo según las necesidades que en Cajamar fueran surgiendo.

La solución está basada en un núcleo central donde reside la lógica del negocio, con el cual se comunican todos los servicios de Cajamar distribuidos a través de los diferentes canales de la Entidad.

Los canales utilizados para distribuir los servicios a sus clientes son: Web (Internet), Oficinas/Terminal financiero, Telefónico y Autoservicio.

El canal Web ofrece los servicios de:

- Venta de entradas a través de Internet.
- Venta y recogida de entradas en las taquillas de los recintos dónde se celebra el evento.
- Elaboración de documentación para el análisis de la información generada por la venta.
- Mantenimiento de la información sobre los recintos y eventos en la base de datos integrada en la solución.

El canal de oficinas ofrece los servicios de venta y recogida de entradas en las oficinas de la Entidad.

El canal telefónico ofrece la adopción de televenta para aquellos usuarios que no tengan acceso a Internet.

En el canal de Autoservicio facilita la venta de entradas en el propio cajero.

La solución de Ticketing se diseñó para ser implementada en la plataforma multicanal MDSCS TPnet de Fujitsu, adoptada desde hace años por la Entidad como plataforma multicanal donde Cajamar desarrolla los servicios estratégicos para su negocio, y sobre la cual se han desarrollado los flujos de negocio de la solución de “Ticketing”.

Otra de las características de la solución de “Ticketing” desarrollada por Fujitsu para Cajamar es la capacidad de utilización de los canales de venta de terceros, los cuales ofrecen a sus clientes, los servicios de Ticketing de Cajamar, de manera que, la rentabilidad de la solución aumenta y los beneficios para la Entidad se incrementan progresivamente.

Todo esto es posible gracias a la globalidad, escalabilidad y flexibilidad de la solución diseñada por Fujitsu.

## Beneficios obtenidos

El principal beneficio conseguido por Cajamar, con la incorporación de la solución de “Ticketing” desarrollada por Fujitsu, fue la expansión de sus servicios a la sociedad, introduciéndose en un nicho de negocio del mercado existente y, hasta este momento, no explotado por la Entidad, cumpliendo así uno de los objetivos estratégicos y de negocio de Cajamar.

Otro beneficio intrínseco a la solución fue la reducción de costes de inversión en infraestructura que requirió la implementación de la solución de “Ticketing”, haber sido diseñada sobre la plataforma multicanal MDSCS TPnet de Fujitsu y tener la misma filosofía en ahorro de costes y quedar completamente integrada dentro de la plataforma multicanal MDSCS TPnet de la Entidad.

## Acerca de Fujitsu

Fujitsu Services es una de las compañías líderes en Soluciones y Servicios TI en Europa, Oriente Medio y África. Con una facturación anual de 2.860 millones de euros, cuenta con más de 15.200 empleados y opera en más de 20 países. Fujitsu Services diseña, construye y opera soluciones TI para los sectores de Banca, Administración Pública, Telecomunicaciones, Retail e Industria. Proporciona principalmente servicios gestionados y outsourcing para entornos desktop, redes y datacenter, ofreciendo de forma conjunta un menú completo de servicios relacionados, desde consultoría de negocio y consultoría TI, hasta desarrollo e integración de aplicaciones.

## PREGUNTE A FUJITSU

Contacte con nosotros 901 100 900, vía email en [info@mail.fujitsu.es](mailto:info@mail.fujitsu.es) o visite [es.fujitsu.com](http://es.fujitsu.com)