

Milano: la trasformazione della mobilità urbana



Una storia di successo in un mercato competitivo

Il Comune di Milano si distingue per la capacità di integrare innovazione digitale e sociale, coinvolgendo attivamente i cittadini nella costruzione di una città più moderna, inclusiva e tecnologicamente all'avanguardia. In questo contesto, spicca l'adozione di un modello Open Market per la gestione della sosta, un'iniziativa pensata per favorire la trasformazione digitale, promuovere l'equità e rafforzare l'inclusione.

(Per maggiori dettagli, consulta l'appendice)

L'Azienda Trasporti Milanese (ATM Milano), gestore della sosta interamente controllato dal Comune di Milano, ha lanciato nel 2015 tre app dedicate alla gestione della sosta. Questa iniziativa innovativa incarna la missione di ATM: "farsi promotore del cambiamento e del rilancio di Milano" trasformandola in "una città più vivibile, sicura e intelligente".

Grazie al modello Open Market, diverse app per la sosta competono tra loro, offrendo agli automobilisti la libertà di scegliere quella che meglio soddisfa le proprie esigenze, valutando qualità del servizio, esperienza utente, funzionalità uniche, convenienza e, in futuro, servizi aggiuntivi come la ricarica per veicoli elettrici.

Questo approccio pionieristico si allinea con la strategia del Comune di Milano, che sfrutta l'analisi dei dati per favorire l'inclusione digitale e stimolare lo sviluppo dell'economia locale attraverso:



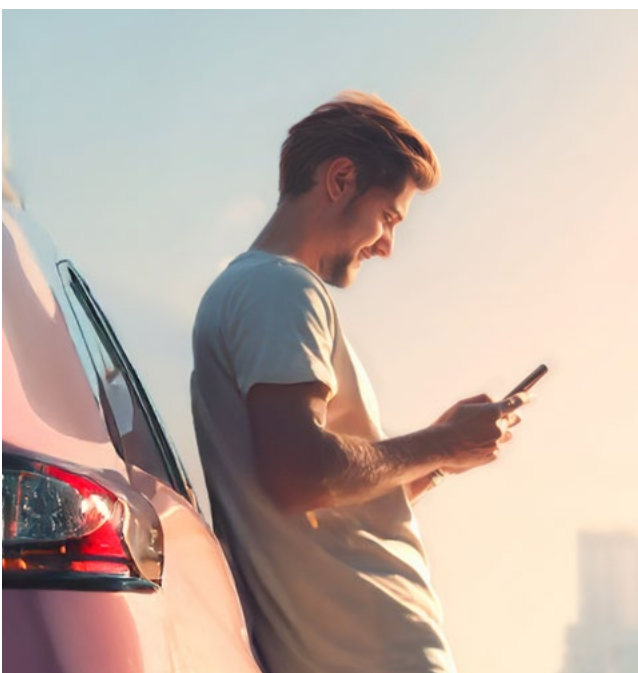
Sostegno agli obiettivi strategici della città



Transizione digitale degli automobilisti

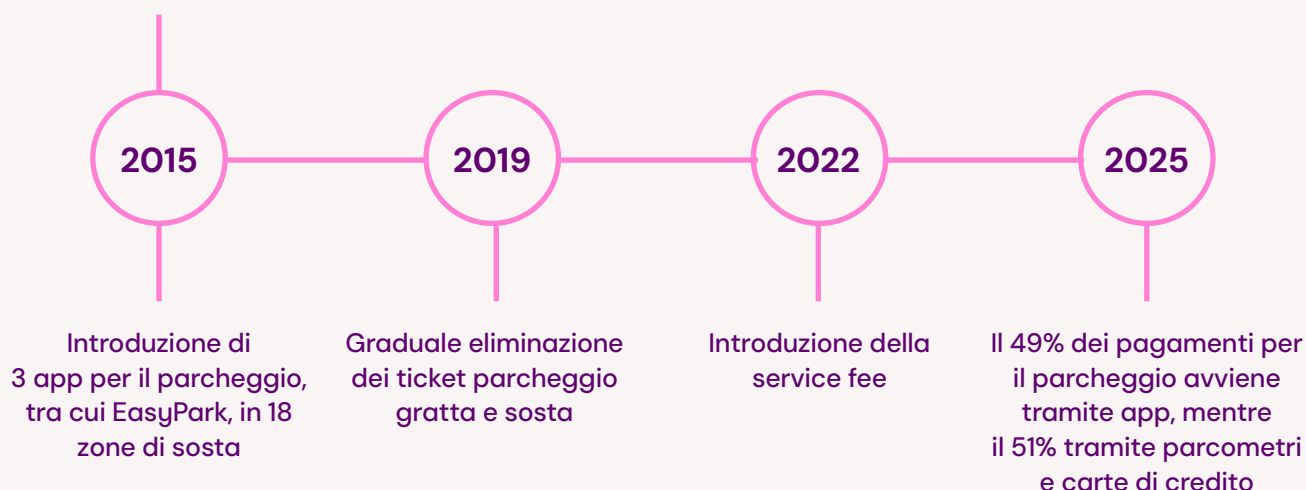


Raccolta e analisi avanzata dei dati per ottimizzare le decisioni su infrastrutture di parcheggio, gestione del traffico e pianificazione urbana



Milano è stata una delle prime città in Italia ad adottare il modello Open Market nel 2015.

Debutto del modello
Open Market
a Milano



Vantaggi Open Market a Milano

Per il Comune

- Miglioramento della soddisfazione degli automobilisti: servizi più adatti alle loro esigenze e meno motivi di lamentela
- Riduzione dei costi grazie a una maggiore adozione del pagamento digitale: meno spese per commissioni su carte di credito, gestione del contante e semplificazione dei processi
- Creazione di un mercato competitivo con minori barriere d'ingresso per nuovi fornitori
- Riduzione delle spese in conto capitale grazie alla diminuzione dei parcometri
- Eliminazione di complessi e costosi processi di gara d'appalto
- Maggiore flessibilità grazie alla presenza di tre fornitori su cui fare affidamento
- Potenziamento dell'analisi dei dati per una pianificazione urbana e una gestione

Per gli automobilisti

- Nessuna necessità di scaricare più app: è possibile utilizzare la stessa app e gli stessi servizi nell'area di Milano e in tutta Italia
- Migliore esperienza utente con l'introduzione di servizi aggiuntivi, come la ricarica per veicoli elettrici
- Risparmio di tempo: solo 10 secondi per gli utenti registrati, 50 secondi per chi deve registrarsi
- Riduzione dello stress: possibilità di pagare in modo più efficiente, evitando la

Per le app di parcheggio

- L'aumento della competizione stimola gli investimenti in app più performanti e nello sviluppo di servizi sempre più innovativi
- Modelli di business più semplici e sostenibili
- Maggiore facilità di accesso al mercato per nuove app a Milano

Arrive reinveste i propri ricavi in servizi progettati per rendere l'esperienza urbana più comoda, moderna ed efficiente. Ha già contribuito al miglioramento delle infrastrutture e pianifica ulteriori interventi per il futuro.

Come Milano ha abbracciato il parcheggio digitale

Negli ultimi anni, Milano ha ampliato le modalità di pagamento della sosta su strada, affiancando alle soluzioni tradizionali nuove tecnologie digitali. Questa evoluzione ha permesso di offrire agli automobilisti opzioni più flessibili e intuitive, migliorando l'accessibilità al servizio e semplificando la gestione complessiva della sosta urbana.

Fino a maggio 2019, era possibile utilizzare anche i biglietti gratta e sosta, una soluzione dispendiosa, poco efficiente e ormai superata rispetto agli obiettivi di innovazione della città.

L'introduzione del modello Open Market e dei pagamenti digitali ha portato a un notevole incremento della domanda a Milano, dimostrando l'interesse sempre maggiore per soluzioni di parcheggio digitali e innovative.

In questo periodo, l'utilizzo delle app ha contribuito a un significativo incremento del rispetto delle regole

di sosta, facilitato da una maggiore efficienza nei controlli resa possibile dalla digitalizzazione.

Nella maggior parte dei casi, gli addetti al controllo non devono più verificare manualmente i ticket esposti, ma possono scansionare le targhe e ricevere aggiornamenti in tempo reale sullo stato dei pagamenti dei veicoli in sosta.

Negli ultimi due anni, la crescita di EasyPark a Milano è stata costante. Attualmente, il 34% di tutte le sessioni di parcheggio in città viene gestito tramite EasyPark, mentre il 49% dei pagamenti complessivi avviene attraverso le tre app disponibili.

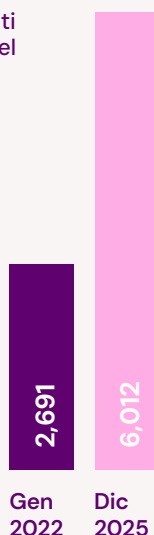
Il restante 51% utilizza ancora i parcometri attraverso pagamenti in contanti o carta di credito. È disponibile un'opzione gratuita per i pagamenti digitali tramite SMS, ma non è molto popolare.

I dati seguenti mostrano la crescita continua di EasyPark nella regione di Milano, un risultato che beneficia il Comune promuovendo l'adozione del digitale:

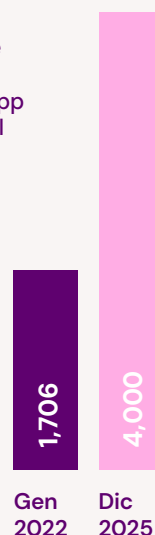
Il numero complessivo di soste digitali è aumentato del **256%**



Il numero di nuovi utenti mensili è aumentato del **123%**



Il numero di soste effettuate entro 24 ore dal download dell'app è aumentato del **134%**



Come Milano ha generato valore grazie all'introduzione della service fee

Fino al 2022, il Comune di Milano remunerava le app per il parcheggio trattenendo una percentuale sulle transazioni, trasferendo di fatto il costo del servizio a tutti i cittadini attraverso la fiscalità generale. Con il nuovo modello, il Comune ha autorizzato le app a operare con modalità diverse, tra cui l'applicazione di una service fee (o End User Fee, EUF) direttamente agli utenti.

Questa scelta ha favorito la creazione di un mercato più competitivo tra le app, permettendo agli automobilisti di scegliere con maggiore consapevolezza. Allo stesso tempo, ha incentivato l'innovazione continua, facilitato gli investimenti in nuovi servizi digitali e migliorato l'esperienza urbana complessiva, senza gravare ulteriormente sulla comunità con costi aggiuntivi.

Il passaggio da un modello basato sulle commissioni a quello con EUF ha permesso di:



Offrire agli automobilisti maggiore libertà di scelta



Garantire tariffe di sosta trasparenti che vengano pagate esclusivamente da chi utilizza il servizio, evitando costi nascosti per la collettività

A causa dell'incertezza legata a questo nuovo modello commerciale, la città inizialmente ha esitato ad adottare l'EUF. Tuttavia, l'ampia copertura di EasyPark, l'interfaccia intuitiva e altri vantaggi hanno portato alla sua implementazione. L'introduzione dell'EUF non ha scoraggiato gli automobilisti dall'utilizzare le app di parcheggio a Milano e dintorni. Anche le app più costose hanno registrato un aumento dell'uso e un'espansione della loro base di clienti durante questo periodo.

“

Gli automobilisti sono sempre più disposti a pagare un piccolo sovrapprezzo, sotto forma di service fee (vedi pagina successiva), per accedere a servizi aggiuntivi che migliorano la comodità, arricchiscono l'esperienza complessiva o offrono un valore superiore rispetto alle opzioni standard.



Milano: le iniziative strategiche che hanno migliorato la gestione della sosta

Arrive ha utilizzato le seguenti iniziative strategiche di crescita per supportare il Comune di Milano nel raggiungimento delle sue strategie politiche:



Creazione di partnership solide

Collaborare con figure chiave di ATM Milano grazie al network di AIPARK, l'Associazione Italiana degli Operatori della Sosta e della Mobilità, per sviluppare sinergie e promuovere soluzioni innovative.



Comunicazione efficace per il cambiamento

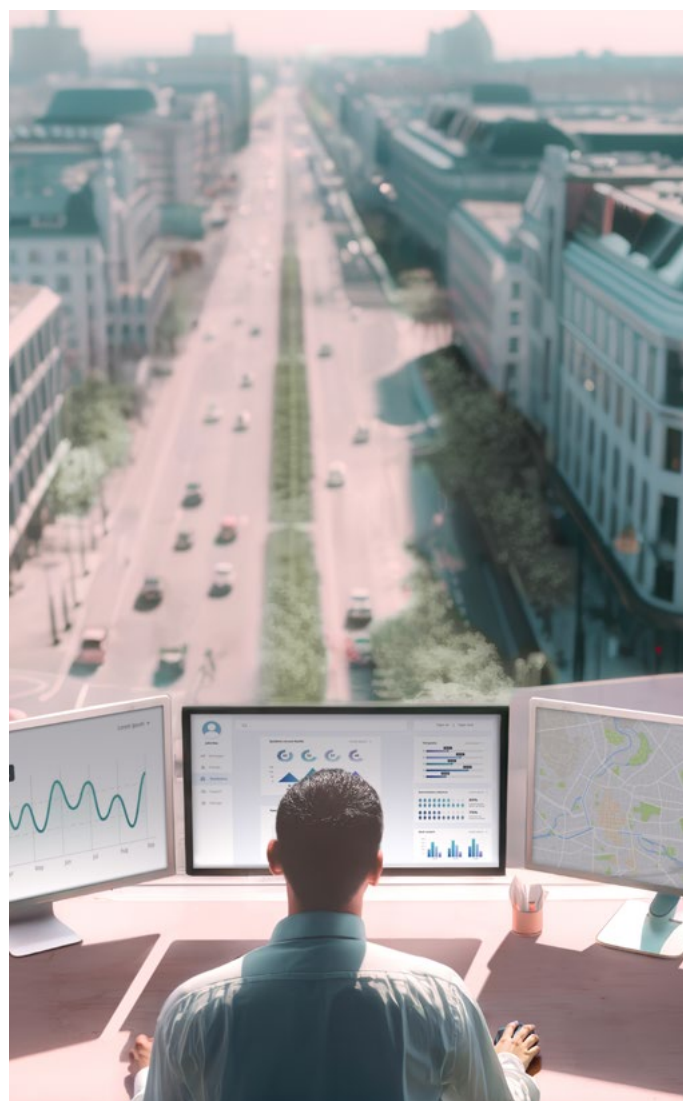
Farsi portavoce della digitalizzazione di Milano, guidando la campagna di eliminazione dei biglietti gratta e sosta attraverso una comunicazione mirata

La campagna, integrata tra mezzi out-of-home (OOH) e canali digitali, ha agevolato la transizione della città verso sistemi di pagamento digitali più moderni.



Supporto operativo continuo

Offrire un'assistenza costante grazie ai Partner Success Manager e agli Account Manager di EasyPark, garantendo al Comune un servizio sicuro, intelligente e sostenibile che soddisfa le esigenze degli automobilisti e migliora la loro esperienza di utilizzo.



Appendice

Innovazione e digitalizzazione in Italia

L'Italia sta vivendo una trasformazione digitale significativa, con i pagamenti digitali che stanno gradualmente diventando parte integrante della vita quotidiana. Un tempo attività complicata e legata all'uso del contante, come il parcheggio, si è ora trasformata in un'esperienza fluida e pratica grazie alle soluzioni digitali.

Dal suo lancio in Italia nel 2014, EasyPark è diventata la principale app per la gestione della sosta, oggi disponibile in oltre 900 comuni, dalle piccole città ai grandi centri urbani. Con l'adozione sempre più diffusa delle tecnologie digitali, le app per il parcheggio hanno registrato una crescita costante e significativa, in particolare in città come Milano, dove oltre la metà degli automobilisti preferisce utilizzare le app rispetto ai metodi di pagamento tradizionali.

La missione di EasyPark va oltre la semplificazione del parcheggio: l'azienda collabora strettamente con le città e gli operatori della sosta per promuovere politiche di mobilità efficaci. Grazie a una vasta esperienza nel settore, EasyPark offre una gamma avanzata di servizi, tra cui dashboard, strumenti di visualizzazione e dati dettagliati con mappe. Queste risorse forniscono ai responsabili delle politiche urbane una visione completa dell'ambiente di parcheggio, favorendo una pianificazione ottimizzata e una mobilità urbana migliorata.

†Nota: La dashboard è il centro nevralgico che collega e organizza tutti gli strumenti offerti da EasyPark (analisi, controllo, ecc.). Funziona come un'interfaccia centrale, permettendo agli utenti di accedere, monitorare e gestire vari KPI in un unico luogo.

L'Open Market per la sosta: un modello di competizione e innovazione

L'Open Market per la sosta è un modello standard adottato in gran parte dell'Europa. Permette a più app per il parcheggio di competere tra loro, offrendo agli automobilisti la possibilità di scegliere quella che meglio soddisfa le proprie esigenze in termini di qualità del servizio, esperienza utente, funzionalità esclusive, convenienza e, in futuro, servizi aggiuntivi come la ricarica di veicoli elettrici (EV).

Tradizionalmente, le città e gli operatori della sosta si sono affidati a processi di gara per selezionare un'unica app per i pagamenti digitali. Tuttavia, l'evoluzione tecnologica ha

eliminato la necessità di procedimenti lunghi e complessi o di accordi legali articolati.

Questo rappresenta un cambiamento significativo nella mobilità urbana, che stimola la concorrenza e l'innovazione. Le città e gli operatori della sosta traggono vantaggio da costi di implementazione e gestione più bassi, contribuendo alla creazione di un'infrastruttura paneuropea per i pagamenti della sosta che favorisce gli automobilisti, indipendentemente da dove parcheggiano.

Come funziona l'Open Market per la sosta?

Il passaggio dal tradizionale modello basato su gare d'appalto all'Open Market è reso possibile dall'adozione di uno smart parking hub. Questa piattaforma tecnologica, semplice e sicura, permette alle app di parcheggio di integrarsi facilmente, accedendo a un inventario completo e condiviso dei posti auto disponibili. Grazie a questa innovazione, gli automobilisti possono scegliere liberamente l'app che meglio risponde alle loro esigenze, favorendo una più ampia diffusione dei pagamenti digitali. Allo stesso tempo, le città e gli operatori della sosta ottengono dati più dettagliati sull'utilizzo degli spazi, ottimizzando la gestione e migliorando l'esperienza complessiva del servizio.

Sblocca i vantaggi dell'Open Market per la tua città

Scopri come la digitalizzazione e il modello Open Market possono trasformare la tua città o il tuo comune.

Contatta Giuliano Caldo,
Country Director Italia
giuliano.caldo@arrive.com

Arrive 

**Together,
we make cities
more livable**