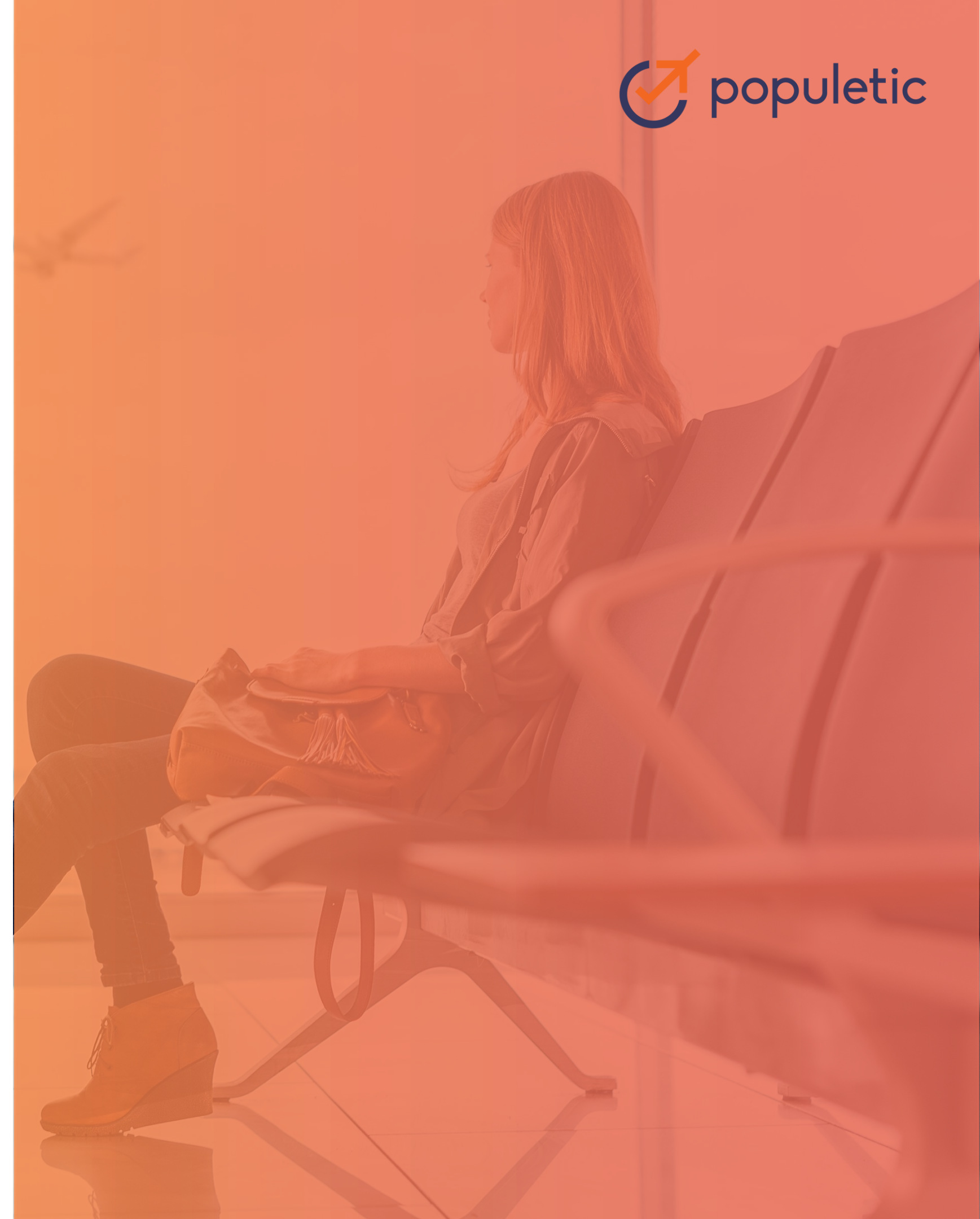


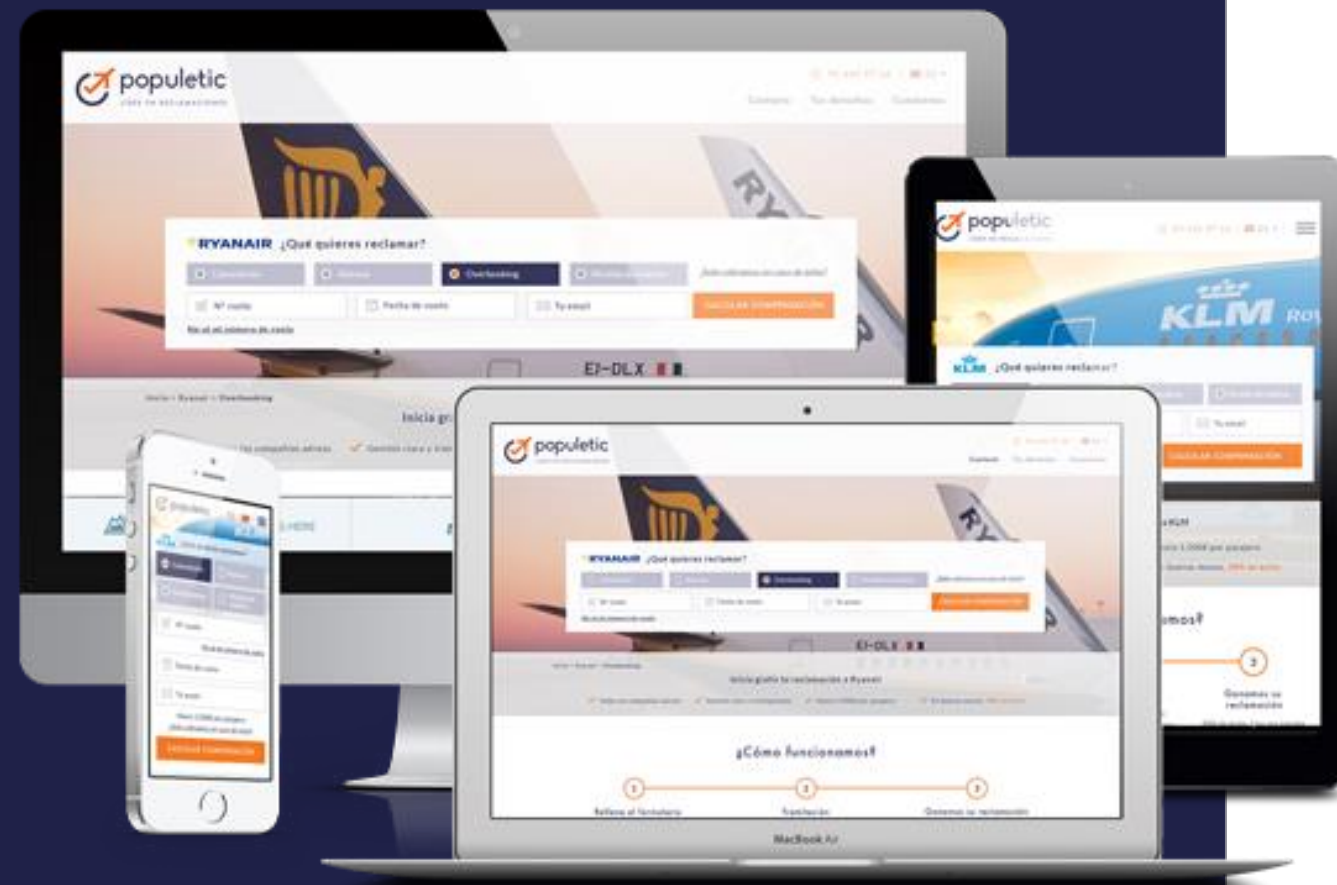


Digitalizant reclamacions

Flight Compensation Democracy

- Automatitzacions com a base de l'economia de processos.
- L'ús de la intel·ligència artificial i el *machine learning* per a suplir les feines mecàniques.
- Facilitar a l'usuari la comprensió de processos complicats via anàlisis constant de l'experiència (UX).
- **Convertir les persones de l'equip en el valor afegit.**





De l'atenció genèrica al consumidor a l'especialització.

Populetic es reconverteix al 2017 per posicionar-se com a la principal **plataforma de reclamació per a passatgers aèris**.

Hem atès més de 30.000 reclamacions, arribant a facturar l'any passat més de **+11MM d'euros**.

Democratitzar el preu d'un advocat.

El nostre mercat.



+30MM passatgers

Un 1% dels vols
pateix un incidència
reclamable.



Necessitat

Sovint es requereix
coneixement
expert.



96%

Dels passatgers NO
reclama la seva
compensació.



405,16 €

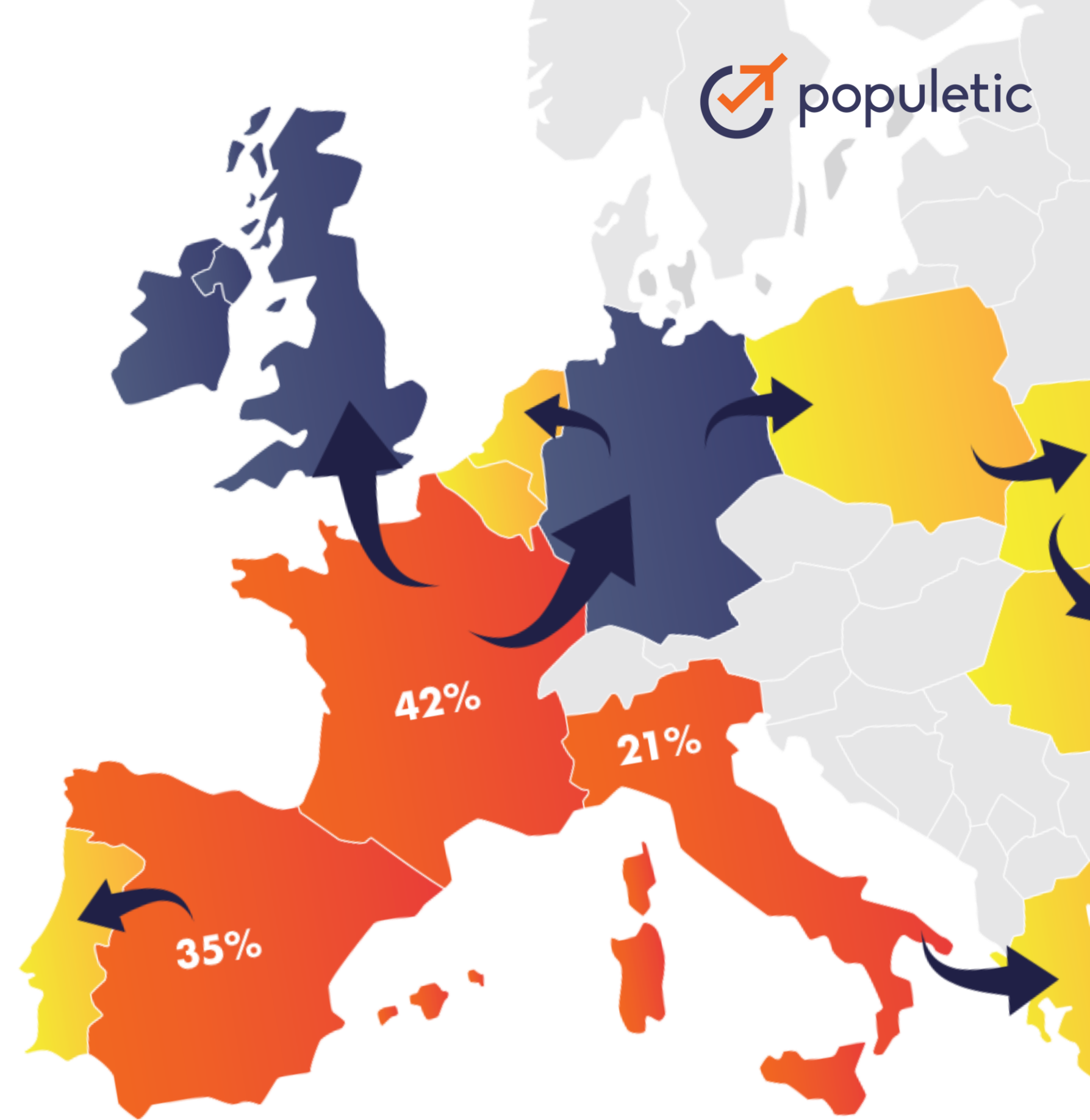
Compensació
mitja recuperada per
cada passatger.

El nostre model de negoci es materialitza en la **captació digital**, on és més fàcil aportar simplicitat a l'usuari, i s'enfoca a B2B i B2C.

Comptem amb seu a diversos països i amb equips d'advocats locals, per tal de **generar coneixement especialitzat de qualitat**. Negocien en casos clau i **repensen constantment el procés**.

Redacció de demandes amb **machine learning**, revisió de la documentació amb **reconeixement d'imatge**.

Atenció al client multiidioma i treballada amb funnels A/B.



L'advocat i la demanda.

L'enfrontament legal sona complex, confús i car. Per les empreses suposa una inversió en temps poc compensada.



Barrera de coneixement +
Info poc accessible:
integracions amb scanners,
api's, controls aèris,
notícies...



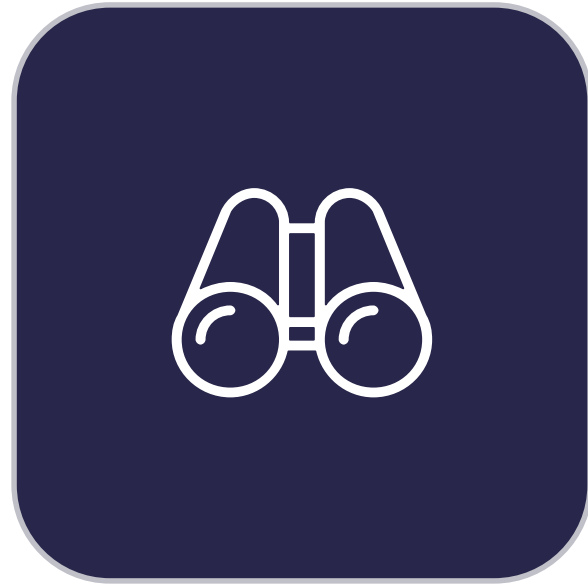
La tecnologia reverteix
aquestes barreres i ens
permet centrar-nos en el
que té valor: conversar i
millorar.



L'advocat és una figura
clàssica i rígida dins
l'imaginari col·lectiu.
El visualitzem com a un
element offline.



Els costos dels serveis
legals solen ser elevats. La
AI ens permet ser
competitius i tenir la quota
+ baixa del mercat.



User research

Estudiant les reaccions de l'usuari serem capaços d'eliminar les confussions i crear un producte estratègic que converteixi i sigui una necessitat.



Image Recognition

El sector del *legaltech* travel es sol regir per llargs formularis. Pujant imatges de la documentació + fent ús d'AI, podem fer-ho tot més lleuger.



Comunicació digital

Cada vegada més l'usuari se sent commode amb els serveis completament digitalitzats. Cal treballar en el fluxe de conversa digital.

Cada vegada més existeix la necessitat de crear sinèrgies per a consolidar **experiències d'usuari completes**.

Cal seguir els camins lògics del que necessita l'usuari que ens contacta:

Ex: Cancelació vol – Reclamació - Transport – Hotel

El sector ens demana preparar els nostres CMS-CRM per a fer accions de **cross-selling**, **dashboards** de dades compartides, **subdominis traquejats**, espais per a la **integració** amb altres negocis... Treballar el **Revenue Share** des d'una **òptica de microserveis**, transparent i eficaç.

XODE
VIATGES

AIRBUS

manusa 
intelligent access

MyParking®

DESTINIA

BuscoUnViaje.com 

Europcar

BYHOURS

Tests A/B

Apostem per allò que no tenim segur: el que l'usuari vol.



Chat – a temps real

La conversa a temps real és el futur enriquiment dels *chatbots*. Cal apostar ara.

Funnelítica

La captació ha de deixar de ser la protagonista de l'analítica. Cal treballar funnels per fidelitzar.



Redacció automàtica

Treballem projectant la redacció automatitzada com a base per poder crear nous processos legals de valor.

Microserveis compartits

Si creem una API per revisar compensacions... perquè no compartir-la?



Serveis complerts

L'usuari no vol buscar a 30 llocs diferents cadascuna de les seves necessitats.