



# SISTEMA INTEGRADO DE GESTION DE TARJETAS



- 1.- EL VALOR DE SU TARJETA
- 2.- ELEMENTOS DEL SISTEMA
  - La tarjeta
  - Los Lectores
  - El Software
- 3.- TIPOS DE SISTEMAS
  - On-line
  - Off-line
- 4.- APLICACIONES
- 5.- OPERATIVA
- 6.- VALORACION ECONOMICA
- 7.- AMPLIACIONES DEL SISTEMA
- 8.- CONTACTO

## EL VALOR DE SU TARJETA

---

Varios años de experiencia en el mundo de la personalización de la tarjeta plástica a clubes nos muestran la evolución de las necesidades y utilidades que de estas se esperan.

Grupo SIMEC (Sistemas de Identificación y Mecanismos de Control, SL) que comercializa productos y soluciones específicos destinados instalaciones deportivas, ha desarrollado un *Sistema Integrado de Gestión de Tarjetas* que se adapta a las necesidades propias de cada instalación y que pretende dar un **valor añadido** a la tarjeta de socio, haciendo que no solo sirva como forma de identificar al titular.

Dotando a la tarjeta de un sistema de identificación y al club de los medios técnicos necesarios *acordes con sus necesidades*, es posible mejorar la interacción socio-club y obtener importantes beneficios para ambas partes.

De esta forma, la tarjeta, además de ser un elemento de identificación es un instrumento de control de accesos, una herramienta de ayuda a reservas de servicios y un medio de pago.

La misma tarjeta sirve para identificarse, pagar, gestionar programas de socios y acreditarse en los controles de acceso en los que solo se permita el paso a personas autorizadas. Programas de fidelización y segmentación de los usuarios ayudarán a mejorar la gestión y la calidad del servicio que se presta a los socios.

## Ventajas de la tarjeta prepago

---

Disponer de una tarjeta en la que el usuario tenga cargado un importe para **el pago de productos y servicios** dentro del club solo tiene ventajas para todos.

El usuario se despreocupa de disponer de efectivo y tiene total control sobre lo que gasta. Los niños disponen de autonomía para consumir sin tener que llevar dinero. La tarjeta prepago es **cómoda y segura**.

Para el club las ventajas son mayores, si cabe. Reduce la gestión de dinero en efectivo y sobre todo obtiene una **financiación sin coste** con un rápido retorno de la inversión. Además automatiza servicios, permitiendo la reducción de personal.

Un medio de pago interno que por su facilidad de uso propicia el gasto dentro de las instalaciones.

Al quedar registrado cada pago interno, el club puede consultar estos informes para realizar programas de fidelización, ofertas personalizadas y acciones de marketing adaptado a los diferentes segmentos resultantes.

El registro de uso sirve al club, además para tener constancia de los horarios y frecuencia en el uso de los servicios a los que el lector está vinculado, pudiendo así mejorar la gestión de estos recursos.

## ELEMENTOS DEL SISTEMA: La Tarjeta

---

La tarjeta mas usada para socios de club es la tipo visa, por su tamaño y grosor. La impresión de la tarjeta suele ser por ambas caras, realizando en fábrica el arte final (impresión del diseño) y mas adelante la personalización con los datos, texto, numeración y foto del titular, así como la grabación de la banda o chip en su caso.



Existen diferentes tipos de tarjeta en función de la tecnología que se va a utilizar. Los mas usados son: Tarjetas con código de barras impreso, con banda magnética, tarjetas de contacto y de proximidad, especialmente tarjetas Mifare. Estas ultimas con código de identificación encriptado que hace imposible su falsificación llevan en su interior un chip capaz de almacenar información relativa a su uso: fecha, hora, saldo .....

## ELEMENTOS DEL SISTEMA: Los terminales

---



Los terminales son los dispositivos que comunican con el sistema.

Constan básicamente de lector y placa de comunicaciones. El lector, tras realizar la lectura de los datos de la tarjeta y dependiendo de la función solicitada, envía los datos al sistema mediante un protocolo de comunicaciones y espera respuesta de este. Esa respuesta puede ser que ordene al Terminal que active un relé, descargue saldo o realice otra función para la que este programado.



Los terminales Mifare pueden leer los datos de la tarjeta sin contacto físico ni desgaste gracias a la tecnología RFID (Identificación por Radio Frecuencia).



Con el lector de sobremesa volcamos la información de la tarjeta, actualizando la base de datos del sistema. También nos sirve para gestionar en el sistema nuevas altas, anulaciones por pérdida, bajas de usuarios, cambios en las autorizaciones, consulta de saldo, etc.

## TERMINALES: Lector con pantalla táctil

---

Un terminal completamente nuevo en el mercado, capaz de realizar infinidad de funciones.

Consta de una pantalla táctil de 5,7", lector de tarjetas de proximidad y Mifare, altavoces y cámara.

En momentos de inactividad se puede programar para que muestre publicidad multimedia, videos o fotos o bien información del club: ofertas puntuales, información del campo, circulares, horarios ....

Cuando el usuario toca la pantalla se despliega el menú de funciones. Entre estas pueden estar sacar bolas, consulta de saldo, realizar reservas de pista u hora de salida, consulta de horarios o cualquier otra función para la que se programe.

Gracias al lector que incorpora, el usuario se identifica y puede restar saldo de su tarjeta al consumir bienes o servicios del club (pago en saunas, gimnasios, maquinas de bolas, etc.)



## ELEMENTOS DEL SISTEMA: El Software

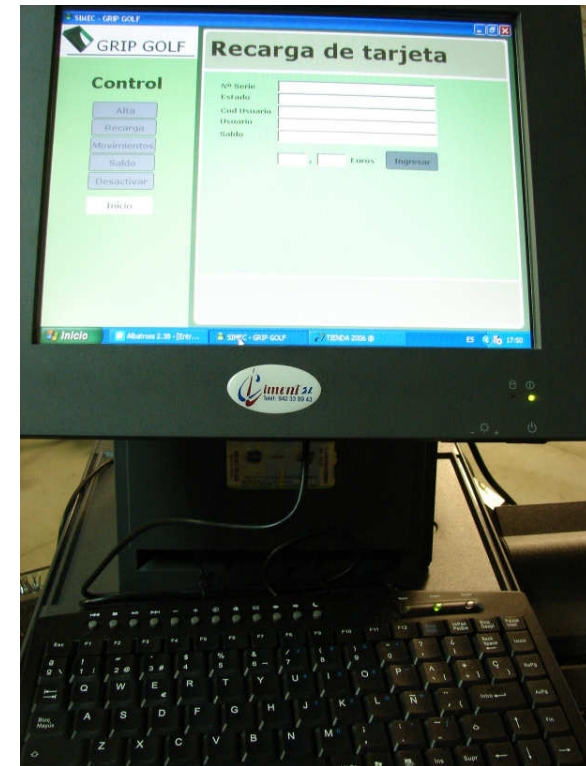
---

Programa de gestión de las **comunicaciones** entre los lectores y la base de datos alojada en el servidor.

Cada terminal esta programado para realizar una acción. El software, recibe la petición del terminal y hace la consulta con la base de datos. Al recibir respuesta de la base de datos la envía al terminal para que realice la acción solicitada o la rechace, mostrando un mensaje en el display del terminal.

El software nos permite dar de alta y de baja tarjetas en el sistema, consultar y hacer recarga de saldos, sacar informes, hacer copias de tarjetas extraviadas y definir los perfiles de uso o autorizaciones que a cada usuario va a tener con la tarjeta.

Este software es **integrable** en otros programas de gestión del club.





## TIPOS DE SISTEMAS

---

El sistema de terminales puede establecerse tanto on-line como off-line.

En el sistema **on-line** los terminales están conectados por cable o de forma inalámbrica y la comunicación con el sistema es en tiempo real. El cable de comunicaciones es de tipo UTP categoría 5E ó 6 y conexión RJ45.

Cuando un lector con conexión on-line realiza una lectura, la envía al servidor que aloja el sistema y espera contestación de este. Es la base de datos del sistema la que soporta el almacenamiento de los movimientos y saldos restantes.

El sistema **off-line** esta dotado de terminales autónomos que no requieren comunicación directa entre el ordenador y los lectores. En este sistema la tecnología la soporta la tarjeta Mifare, tarjeta inteligente dotada de chip en la que los lectores, además de leer pueden grabar información de eventos, fechas y saldos.

Cuando un terminal con conexión directa al sistema lee este tipo de tarjetas vuelca toda la información a la base de datos, actualizando los movimientos y saldos que la tarjeta tenia guardados.

## OPERATIVA

---

A cada usuario se le entrega una tarjeta con un **código único** que será reconocido por los terminales de lectura de la instalación.

El usuario puede en ese momento cargarla con el saldo deseado.

La tarjeta tiene establecido un perfil de usuario, con las autorizaciones correspondientes a la tipología del usuario, socio, trabajador o visitante.

En función del uso que se hace de la tarjeta se crea un listado de consumos de productos o servicios pudiendo usar esos datos para establecer un completo programa de fidelización que contemple ofertas personalizadas y mejorar la gestión de los recursos.

El sistema identifica la tarjeta que se presenta al lector y en función de las autorizaciones generadas actúa sobre una barrera, abre un torno de acceso o permite la apertura de una puerta en áreas reservadas a los trabajadores, quedando constancia del momento en que se efectúa el acceso.

## APLICACIONES

---

Cada tarjeta, en función de las **autorizaciones** y el saldo disponible nos permite la realización de diferentes funciones.



Al llegar al complejo se presenta en el lector de la entrada y al ser reconocida abre la **barrera** permitiendo el acceso.



En las instalaciones, los **tornos de acceso** dotados de lectores permiten el acceso a las partes autorizadas, piscinas, spas, etc.



El **personal**, con su propia tarjeta podrán tener el paso restringido a sus oficinas o despachos y los usuarios pueden abrir las puertas de los salones reservados.

## APLICACIONES

---



En el campo de prácticas de un club de golf, los lectores situados en las maquinas expendedoras de bolas complementan a los token. Al seleccionar la opción "sacar bolas" y presentar la tarjeta prepago, el lector ordena a la maquina el dispensado estipulado y descuenta el importe correspondiente del saldo de la tarjeta.



PDA`s dotadas de lectores de tarjetas nos permiten prestar servicios en cualquier parte del club sin necesidad de conexión ni comunicación. La aplicación realiza la lectura de la tarjeta y comprueba la titularidad. Incluso puede descargar el saldo de la tarjeta correspondiente a un green fee o a una consumición expendida en un buggie-bar o en un puesto temporal de bebidas.



En la cafetería, en el restaurante o en la tienda del club, el socio podrá pagar sus compras o consumiciones sin necesidad de hacerlo con dinero en efectivo. La compra queda registrada y es posible la generación de ticket de compra. Otros lectores en el acceso al SPA o en la puerta de la sauna descuentan saldo cada vez que el titular hace uso del servicio.

## VALORACION ECONOMICA

---

Dotando a la tarjeta de un sistema de identificación (código de barras, banda magnética o chip) y al club de los medios técnicos apropiados en función de sus necesidades, es posible mejorar la relación socio-club y obtener importantes ahorros de costes.

Por ejemplo, un club con mil socios que mantengan un saldo medio de 45 euros en su tarjeta puede **ahorrarse de 15.000 euros** en cinco años (si opera con financiación al 6,7%) o **ganar 10.000 euros** (invirtiéndolos al 4,4% en ese mismo periodo).

El ahorro en costes es ampliable a los gastos de personal. Eliminación de turnos y mejora en la calidad del servicio ya que el personal dispone de mas tiempo para otras ocupaciones al estar automatizados muchos procesos.

La facilidad de reserva, uso y pago de estos servicios automatizados hace que se incremente su venta, generando ingresos adicionales al club que antes no tenía.

Además, con un patrocinador que se anuncie en el reverso de su tarjeta, puede financiar todo el sistema desde el primer momento.



### □ Lectores Biométricos

- Realizan una lectura de la huella dactilar, permitiendo el paso a las personas previamente autorizadas que registraron su huella. Esta tecnología no necesita de tarjeta identificativa. Es posible la instalación de lectores que además exigen pin.



### □ SMARTI

- Sistema de reconocimiento facial. La cámara reconoce los rasgos faciales y nos autoriza a realizar diferentes funciones. Muy recomendable para controles de presencia de trabajadores.



### □ Impresoras de tarjetas

- Una solución fácil y eficaz para clubes que quieren entregar la identificación al usuario en el momento de darle de alta. Nos permite la personalización de las tarjetas de forma rápida y económica, por ambas caras y a todo color.

## AMPLIACIONES DEL SISTEMA

---



### □ Barreras

- Control de accesos al recinto



### □ Lectores de Matrículas

- Al acercar nuestro vehículo a la barrera, realizan una lectura de la matrícula y la cotejan con una base de datos, abriendo la barrera si la matrícula esta entre las autorizadas.



### □ Bolardos escamoteables

- Restringen el paso de vehículos a partes reservadas del complejo deportivo. Si se esta autorizado, el bolardo baja permitiendo el paso.



### □ Tornos y torniquetes

- Control de accesos a diferentes instalaciones

---

Dotamos a sus instalaciones deportivas de una solución “llave en mano” que comprende la fabricación y personalización de las tarjetas, la instalación de los lectores, tornos y barreras necesarios, el software compatible e integrable con otros programas de gestión y el servicio post-venta de ayuda.

**SIMEC** Soluciones Sectoriales  
C/Tomás Bretón, 50 - 28045 Madrid  
T-91.527.33.92 - [www.simec.es](http://www.simec.es)