

ATL Solutions: Livorno DRTs

(Bruno Bastogi, ATL, Livorno)

This presentation provides for a wide overview on the 8 different DRT services designed and operated by ATL both in Livorno urban and peri-urban area and along the coast. The different territorial characteristics of the areas (Livorno urban area, small coast villages with high number of tourists in summertime, small villages on the hills) and the different typology of the citizens demand, implied different DRT services schemes both in terms of vehicles and of operation times. The services of Rosignano Marittimo and Valle Beneditta will be analysed in deep, pointing out key DRT factors and service characteristics.

The central part of this talk will be dedicated to a detailed presentation of two of the most important factors responsible of service success: an impressive and targeted service dissemination campaign and an efficient shared travel dispatch centre (TDC) and booking and management software. Concerning this latter element, the concept of Mobility Agency will also be introduced.

The final part of the presentation will provide for a series of considerations concerning DRT services implementation: in particular positive aspects, such as users satisfaction and technological improvements, and criticalities, like the costs of TDC and limits to service accessibility, will be identified and discussed.

VERSIONE ITALIANA

Questa presentazione offre una panoramica dei 7 servizi DRT realizzati da ATL e operanti sia nell'area urbana di Livorno che in quella extra-urbana e sulla costa. Le diverse realtà territoriali che caratterizzano le aree servite (area urbana di Livorno, piccoli comuni costieri con alta affluenza turistica in estate e zone collinari) e la differente tipologia di domanda hanno reso necessaria l'adozione di soluzioni DRT diverse e specifiche sia in termini di veicoli che di fasce orarie di servizio.

I due servizi di Rosignano Marittimo e Valle Beneditta saranno esaminati nello specifico, mettendo in luce le principali caratteristiche degli schemi DRT e punti di forza del servizio.

La parte centrale della presentazione sarà poi dedicata all'analisi di due elementi fondamentali per la buona riuscita del servizio: un'efficace campagna pubblicitaria per il lancio del servizio e un efficiente TDC e relativo software di prenotazione e gestione. Inoltre, in riferimento a questo ultimo elemento, sarà introdotto il concetto di Mobility Agency.

La parte conclusiva dell'intervento presenterà una serie di osservazioni conclusive: in particolare verranno discussi gli aspetti positivi, come la soddisfazione degli utenti ed miglioramenti tecnologici, e quelli negativi, come i costi del TDC e i limiti di accesso al servizio.