Best Practices aus der öV-Branche zur Steigerung des öV-Anteils

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Transportunternehmen** | ÖV-Branche | | | |
| **Kontaktperson**  **(inkl. E-Mail-Adresse)** | Julien Heckly  [julien.heckly@sbb.ch](mailto:julien.heckly@sbb.ch) – sparbillette.partner@sbb.ch | | | |
| **Massnahme zur**  **Steigerung des öV-Anteils** | Sparbillette im nationalen Direkten Verkehr: bis zu 70% Rabatt ggü. Normaltarif Bsp.: Bern – Zürich HB, 1. Kl. mit Halbtax ab CHF 13.60 statt CHF 45.00 | | | |
| **Kurzbeschreibung der Massnahme** | Doppelte Verlagerung: neue Kunden gewinnen (Umstieg vom MIV auf den ÖV) und bestehende Kunden von stark auf schwach ausgelasteten Zügen lenken. | | | |
| **Foto** |  | | | |
| **Ziel der Massnahme** | Modalsplit erhöhen und Nachfragespitzen glätten. | | | |
| **Zielgruppe** | ganze Bevölkerung | | | |
| **Wirkungsbereich der Massnahme** | ÖV Schweiz | | | |
| **Stand** | Massnahme umgesetzt    Umsetzungszeitpunkt:  Seit Juni 2013 Teil des Sortimentes des nationalen Direkten Verkehrs | Massnahme in  Planung    Geplante Umsetzung:  Ausweitung auf Verbindungen innerhalb von Tarifverbunden im Laufe vom Jahr 2021 | | Massnahme noch nicht in Planung |
| **Optional:**  **Beurteilung /**  **Erfahrungsbericht** | Positives Feedback | | Negatives Feedback | |
| * Kunde, der normalerweise mit dem Auto unterwegs ist, hat dank attraktivem Preis wieder eine Reise mit dem öV unternommen * Kunde wollte 2. Klasse fahren, hat aber dank attraktivem Preis ein Upsell in die 1. Klasse gekauft * Kunde weiss, dass er mit einem Sparbillett auf Verbindungen reisen wird, die nicht zu stark ausgelastet sind. | | * Kunde möchte sein Sparbillett nicht nur über die App und den WebShop (digitale Kanäle) sondern auch am Schalter oder am Automaten kaufen können. * Kunde möchte noch ein grösseres Angebot an Sparbilletten * Kunde versteht nicht, warum er sein Sparbillett nicht umtauschen oder erstatten kann. | |

Besten Dank für Ihre Rückmeldungen an: *modalsplitstudie@voev.ch*