



Smartpris



Tusen takk for nominasjonen!

**Leder**

Fy, Vy!

● Rett før vi alle skal ha tidenes norgesferie, velger Vy å droppe nattoget på Bergensbanen. Det er så korttenkt at man nesten ikke tror det kan være sant.

● Det er NRK som først skrev om saken. Ikke bare er det Norges mest lønnsomme togstrekning. Vestlandet står også øverst på nordmenns ferie-ønskeliste.

● Heller ikke på Sørlandsbanen har Go Ahead planlagt nattog. På Dovrebanelen mellom Oslo og Trondheim vil svenske SJ kjøre om natten, men bare fredager og søndager. Bare på Nordlandsbanen er det planlagt med ordinært togtilbud, som strengt tatt ikke kan bli stort dårligere. Beslutningen er tatt i samarbeid med Jernbanelinjeledelsen.

● Men det gjør det ikke til en klok beslutning. En begrunnelse fra Vys side er at det er flere kontaktflater på

nattogene og dermed vanskeligere å overholde smitteverntiltakene. Det står ikke til troende.

● At det er krevende å drive kollektivtrafikk i disse dager, er det ingen tvil om. Passasjergrunnlaget er sterkt redusert, og smittevernsreglene gjør det ikke enklere å gi lønnsomme tilbud. Usikkerheten gjør at mange utsetter å bestille reiser. Men å gi corona skylden for at nattoget innstilles, er ikke holdbart. Det føyer seg inn i rekken av saker hvor det åpenbart er bekvemt å skyve viruset foran seg.

● Vy har lite å skryte av når det kommer til nattog. Over mange år er tilbudet kraftig redusert. Der det før gikk nattog til flere europeiske byer, går det i dag ingen ut av landet. Flytrafikken mellom de store byene i Norge ligger på europatoppen, men det har vært påfallende liten vilje til at toget skal ta opp konkurransen.

● Selv om nattogets popularitet er økende og det ofte er lange ventelister for å få en sovekupe, har lite skjedd med tilbudet. Vys svar til passasjerer som etterlyser flere sovevogner har vært at de bare må være tidligere ute med å bestille. Da skjønner man lite av hvordan tilbud og etterspørsel henger sammen.

● Samme tankegang ser ut til å prege selskapet nå. For ifølge Vy skal nattoget settes opp igjen når de mener kundegrunnlaget er tilstrekkelig. Hvordan de nå skal måle det.

● Vi må ikke miste av synet at mens coronasituasjonen er midlertidig, kan reisevanene våre bli varig endret. I mange år har folk blitt oppfordret til å velge tog, buss, trikk og bane istedenfor bil. Nå er det all grunn til å bli bekymret for at bilen vil vinne frem igjen. Vaner er tunge å endre. Derfor har politikkerne et ekstra ansvar for å opprettholde kollektivtrafikken selv

om vi i en periode må kjøre altfor mange tomme seter.

● Akkurat nå er det mye som er uklart. Vi vet ikke når samfunnet kan bli normalt, og mange kvier seg for å bestille reiser og billetter. Det er vanskelig å planlegge. Men én ting er sikkert: Folk vil reise igjen. Da må vi sørge for at de velger toget.

● Det gjør de i alle fall ikke hvis tilbudet ikke er der.

Skuespill

● Oslos SV-ordfører Marianne Borgen vil ifølge Aftenposten ha Nationaltheatret til Tøyen, fordi det vil «bringe noe av den fremste kulturen vi har», som hun selv sier, til bydelen.

● Og der er det jo ledige lokaler også. Etter at SV fikk fjernet Munch fra Tøyen.





Aftenposten Søk ☰
Norge | Kollektivtransport
Han sluttet å kjøpe månedskort da koronaen kom. Forskere foreslår å legge om billettsystemet som svar.

NRK
Norge Siste nytt Dokumentar Klima NRK Ytring Logg inn ☰
Mener månedskortet er gammeldags – ber om andre løsninger

Nettavisen Økonomi. Nyheter Økonomi Sport
Krever nytt billettsystem: – Månedskortet har gått ut på dato



“

Syv av ti nordmenn mener det er mindre sannsynlig at de vil ta offentlig transport nå enn tidligere. Like mange vil bruke privatbil i stedet.

- Ipsos Mobility Insight Report / Nettavisen 9. mars 2021

Digitalisering gir oss mange nye muligheter!



R.I.P. Papirbilletten



Hvordan skal kunder betale for et helhetlig mobilitetstilbud?



Forhåndskjøpe
reisemengde?

Pay-as-you-go?

Flere konsepter ble vurdert...

Klippekort Abonnement



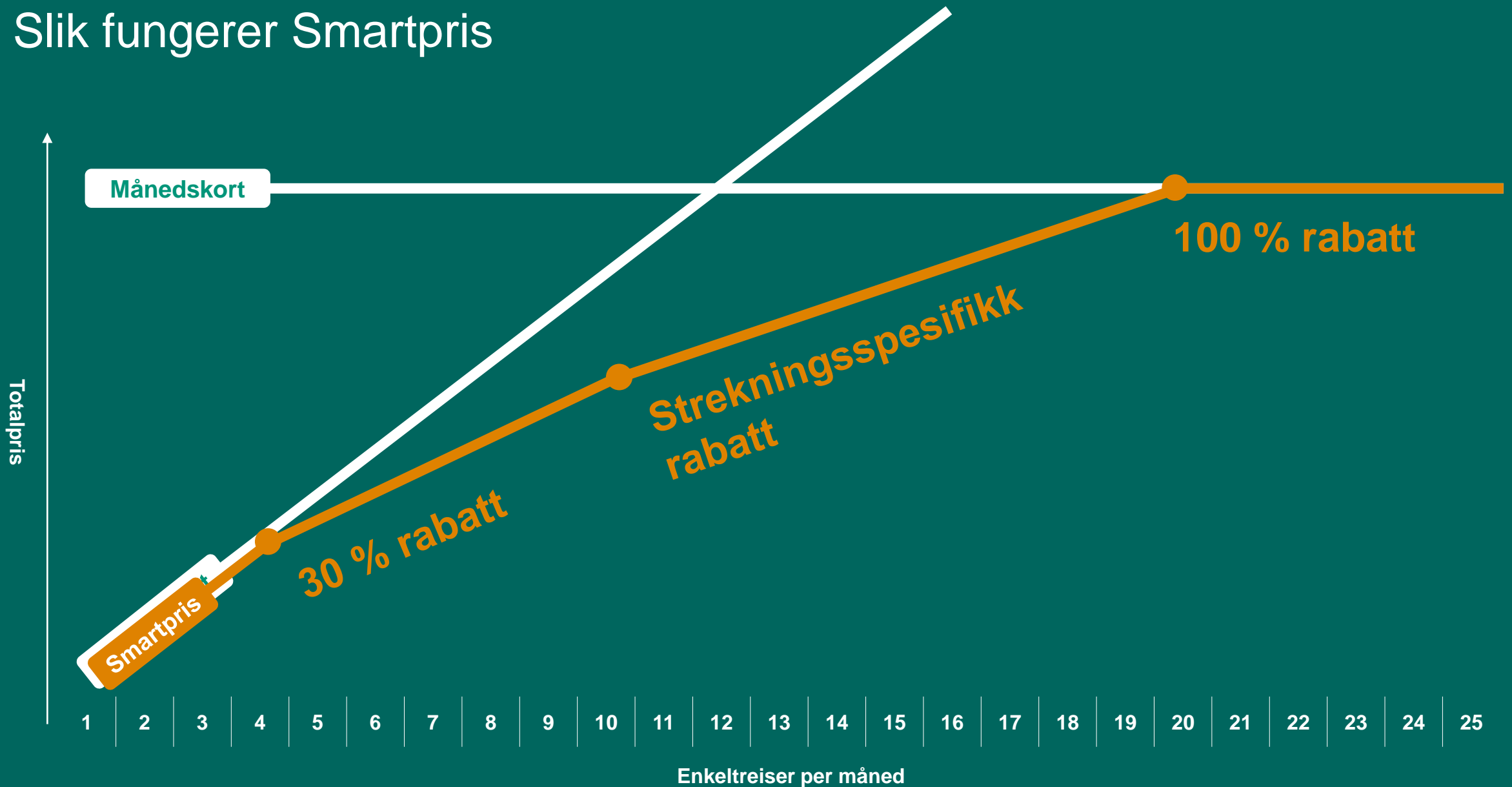
Forhåndskjøpe reisevolum til rabattert pris

Bestepris Capping



Jo mer du reiser jo mer rabatt får du ila. periode

Slik fungerer Smartpris



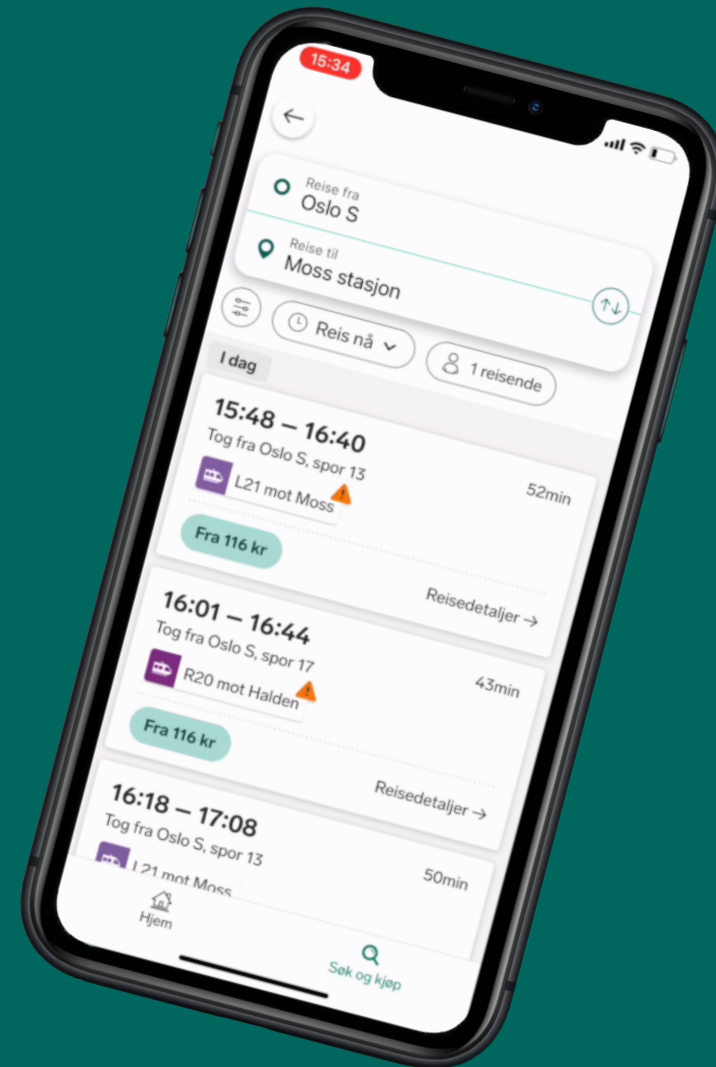
Slik fungerer Smartpris

1

Kjøp vanlig enkeltbillett

Den første aktiverer en 30-dagersperiode

Ferdig!

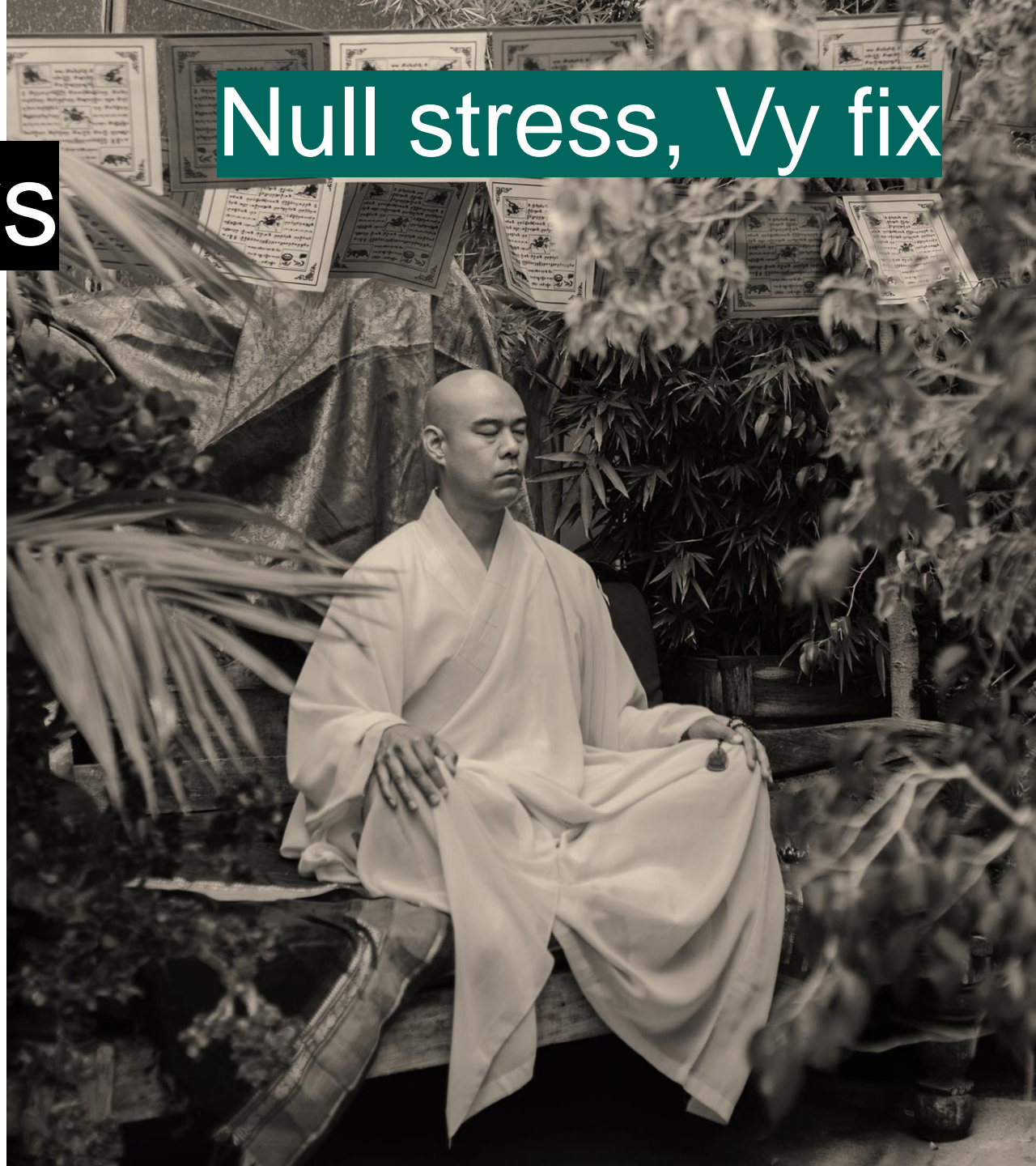


Hjelp, hva skal jeg velge!?!



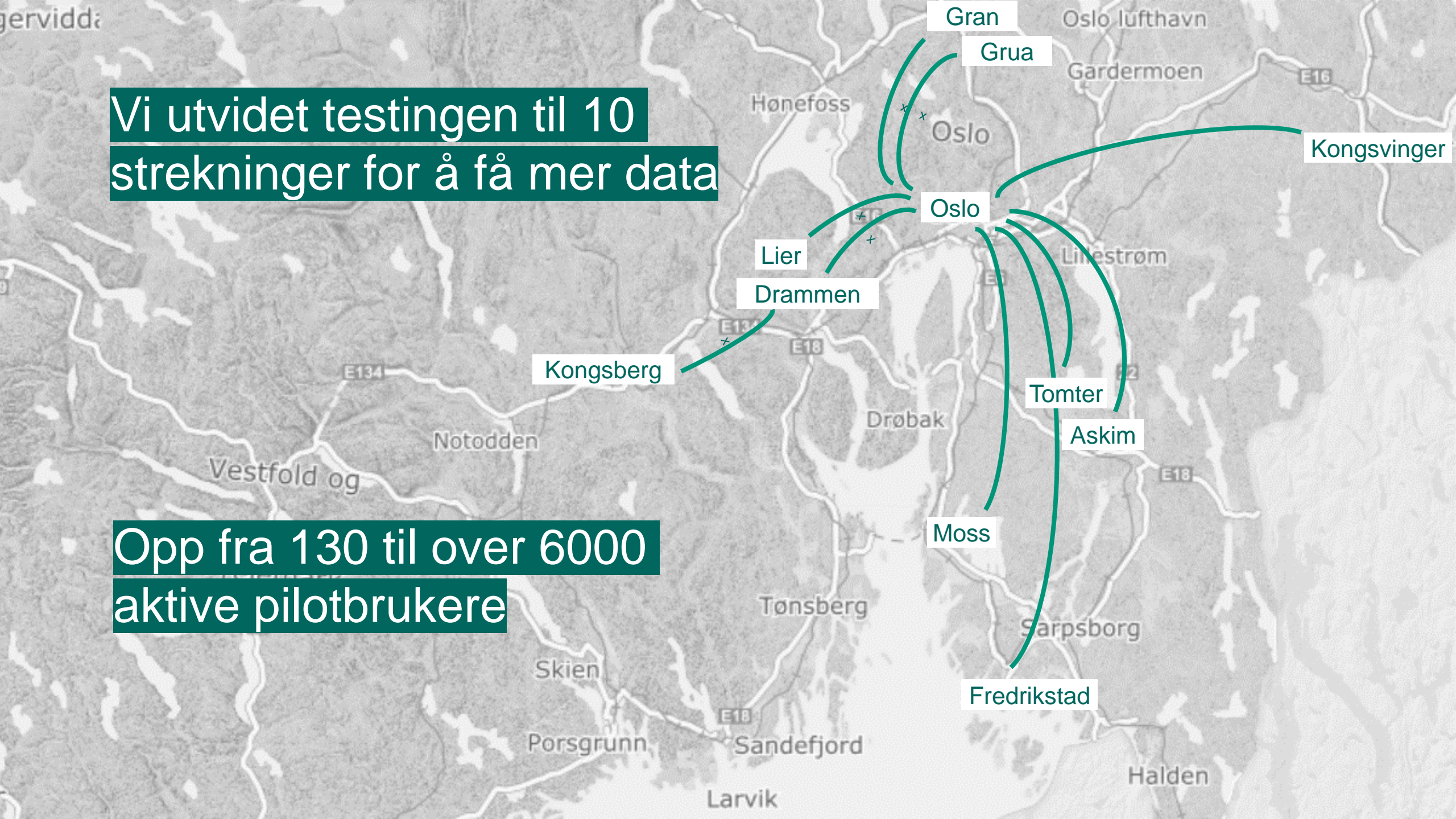
VS

Null stress, Vy fix



Vi utvidet testingen til 10 strekninger for å få mer data

Opp fra 130 til over 6000 aktive pilotbrukere



Hva ønsker vi å lære?

- 1 Vil kunder ha Smartpris?
- 2 Reiser flere med kollektiv? Mindre med bil?
- 3 Hvordan påvirkes billettinntektene?

Vi jobber for å få gode svar i løpet av året

1 Vil kunder ha Smartpris?



2 Reiser flere med kollektiv? Mindre med bil?



3 Hvordan påvirkes billettinntektene?



1 Kundene vil ha Smartpris



“
Fantastisk for alle oss pendlere som har hjemmekontor men må inn til Oslo innimellom

“
«Dette har jeg ønsket meg i årevis!»

“
«Dette gjorde at jeg droppet bilen og begynte å ta tog igjen»

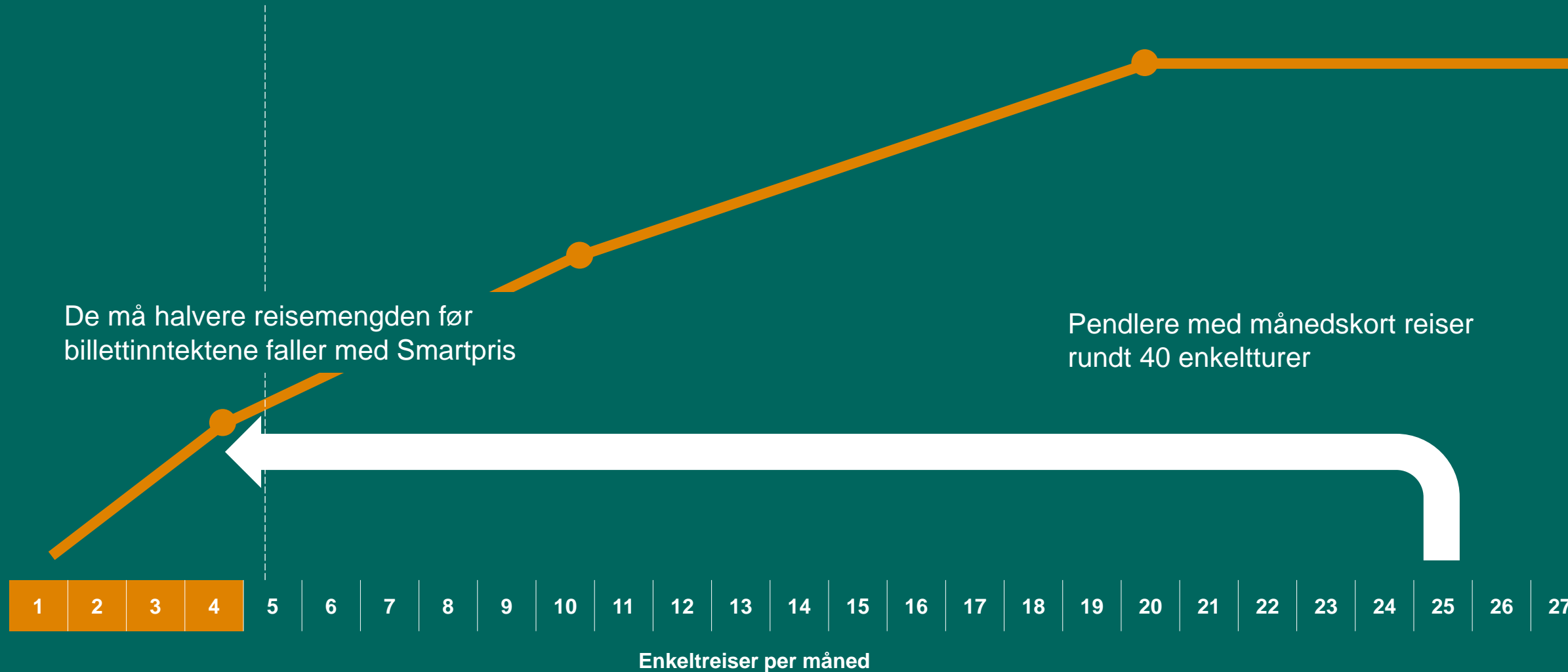
“
Det beste tiltaket jeg har sett for å få folk til å bruke kollektivt!

Spørreundersøkelse: Vil du fortsette å bruke Smartpris dersom Vy fortsetter med denne billettypen? (n=51)

3 Enkeltbillettkunder får en stor gulrot til å reise litt mer



3 Pendlerne får en bedre grunn til å velge toget fremfor bil



Suksessoppskrift: Tverrfaglig team og Smidig-metodikk



