
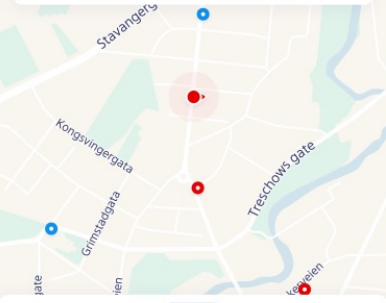


⚡ Reis nå

 Du har opptjent 32% rabatt

09:47 5G

Finn avgangstider og reiseruter



God morgen, Eline

⚡ Reis
55 min igjen
Sone 1 & 2V
Vis billett →

Din personlige rabatt med Reis
23%
Mer info →

I nærheten

Bjørvika
300 m

Jernbanetorget
300 m





Hvordan kan vi identifisere og levere på de mest kritiske behovene som ikke dekkes av våre eksisterende prisprodukter?



Hva er behovene til de kundene som ikke reiser like hyppig med oss som tidligere, og som opplever at dagens billetter ikke passer med deres nye hverdag?



Hvordan kan vi knytte kundene tettere til oss, og ivareta deres behov på et personlig plan?



Hvordan kan vi bli mer relevante for kundene våre gjennom å tilby økt kunde verdi utover kjernetilbudet?

Hvilke kunder skal vi *løse problemene* til?

- De som reiser på kontoret 1-3 dager i uken, på grunn av mer fleksibilitet og økt bruk av hjemmekontor
- Føler at dagens billettprodukter ikke lenger passer til deres behov
- Har mulighet for alternativer til kollektivtransport, som sykkel, sparkesykkel, gange og bil

I tillegg har vi følgende kriterier for piloten:

- Er yrkesaktiv, heltid eller deltid
- Reiser som Voksen



Reis gir kunden en helt ny og personlig reiseopplevelse gjennom mer fleksibilitet og rettferdig prising

#



Reis er et nytt og fleksibelt billettprodukt for deg som reiser av og til.

• • • • •

Neste

Heuchs gate

Stavangergata

Kongsvingergata

Istadgata

Treschow's gate

Finn avgangstider og reiseruter

God morgen, Eline

Med Reis koster din neste billett kun

53,5 kr

Reis nå

I nærheten

Bjørvika

Jernbanetorget

Heuchs gate

Stavangergata

Kongsvingergata

Istadgata

Treschow's gate

Finn avgangstider og reiseruter

God morgen, Eline

Reis

55 min igjen

Sone 1 & 2V

Vis billett →

Din personlige rabatt med Reis

17%

Mer info →

I nærheten

Digvika

Jernbanetorget

Hva er *Reis*?

Reis er et nytt produkt som gir kunden en **fleksibel** og **personlig** reiseopplevelse.

Kundene har i lang tid etterspurt fleksible produkter som møter behovet for **endrede reisevaner**. Reis gir kunden en **personlig rabatt** som baseres på hvor hyppig kunden benytter seg av Ruters tilbud over tid.

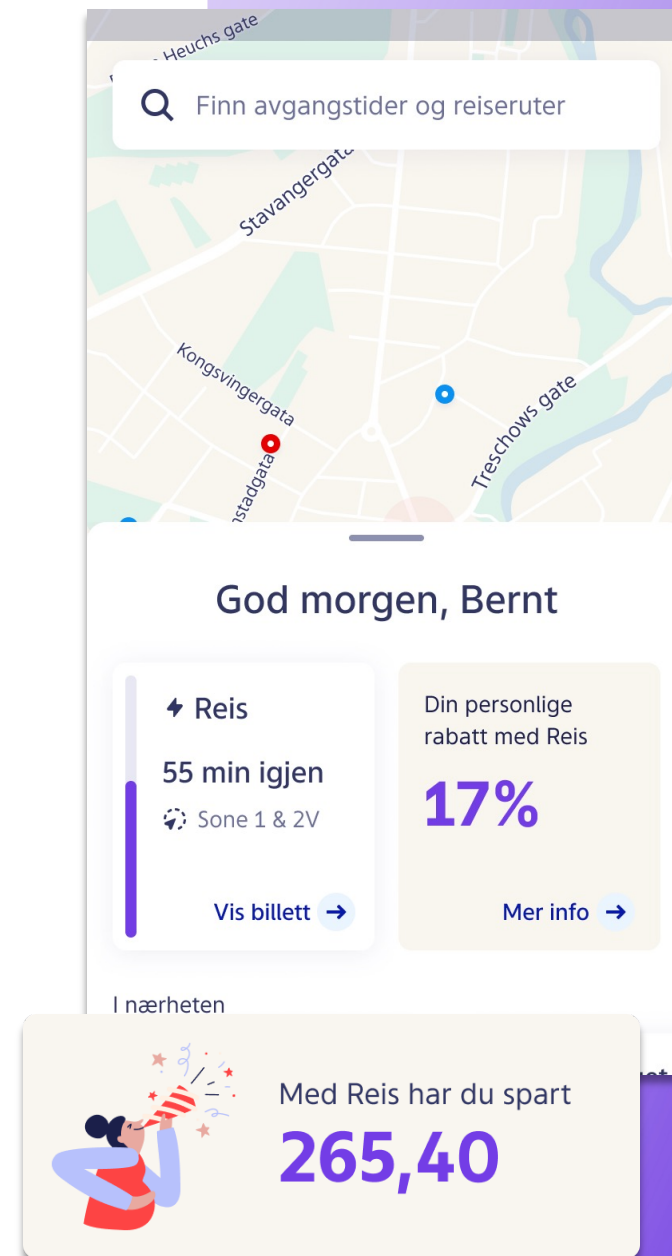
Kunden kan derfor selv velge akkurat hvor ofte en skal reise, uten å måtte låse seg til en forhåndsdefinert periode.

Rabatten **beregnes løpende** basert på hvor hyppig du har reist den siste tiden, og **cappes ikke** til periodebilletter.



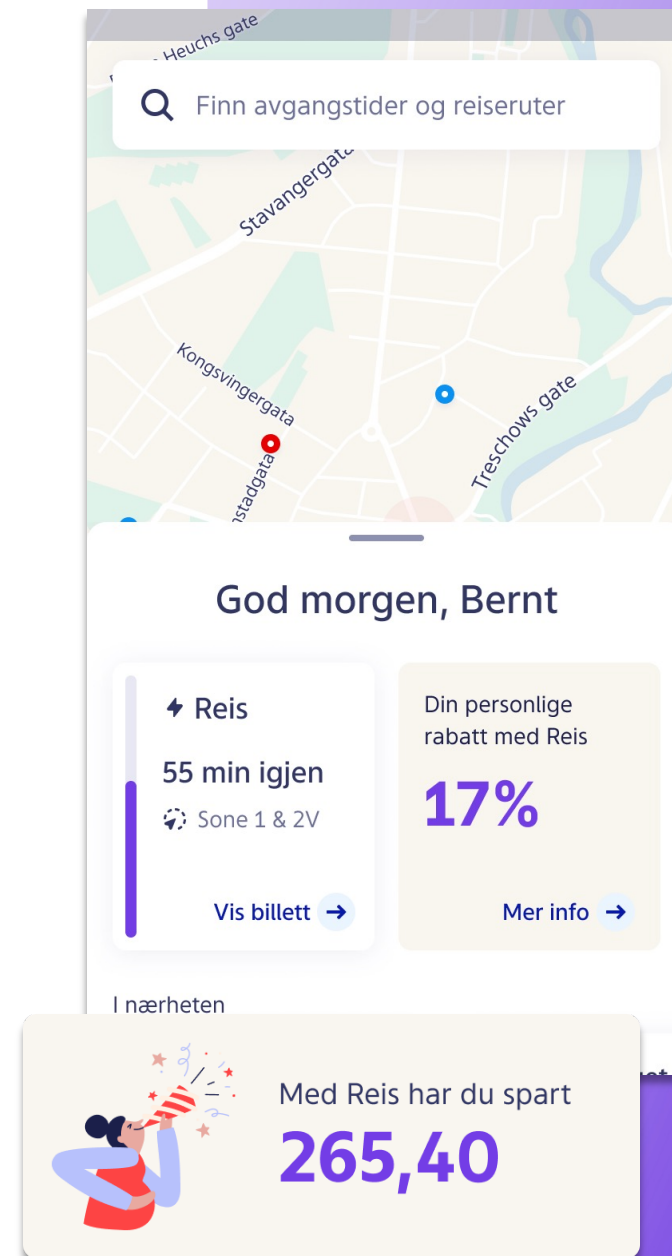
Produktets egenskaper

- One-click travel
- Gir svært fleksibelt spillerom for prissetting og rabatter
- Dynamisk pris
- Muliggjør rask og enkel prisjustering underveis
- Gir en personlig opplevelse gjennom individuell prising som varer over tid, og møter behovet for fleksibilitet
- Kan utvides innenfor dynamisk prising, rushtid og ulike rabatter for type reisende (barn, student osv)



Produktets egenskaper

- One-click travel
- Gir svært fleksibelt spillerom for prissetting og rabatter
- Dynamisk pris
- Muliggjør rask og enkel prisjustering underveis
- Gir en **personlig opplevelse** gjennom individuell prising som varer over tid, og **møter behovet for fleksibilitet**
- Kan utvides innenfor dynamisk prising, rushtid og ulike rabatter for type reisende (barn, student osv)



Hva skiller Reis fra Smartpris?

- Det er ikke en 'capping-billett'
- Rabatten nullstiller seg ikke hver måned, så lenge du reiser med oss vil du alltid ha en rabatt
- Din personlige rabatt kan både stige og synke
- Capping fjerner all risiko fra kunden, og vil derfor dekke behovet til en bredere kundegruppe
- Reis er hovedsakelig for de som reiser 1-3 dager i uken

Med Reis har du spart

156 kr

[Mer info →](#)

God morgen, Eline

⚡ Reis

55 min igjen

🔄 Sone 1 & 2V

[Vis billett →](#)

Din personlige rabatt med Reis

23%

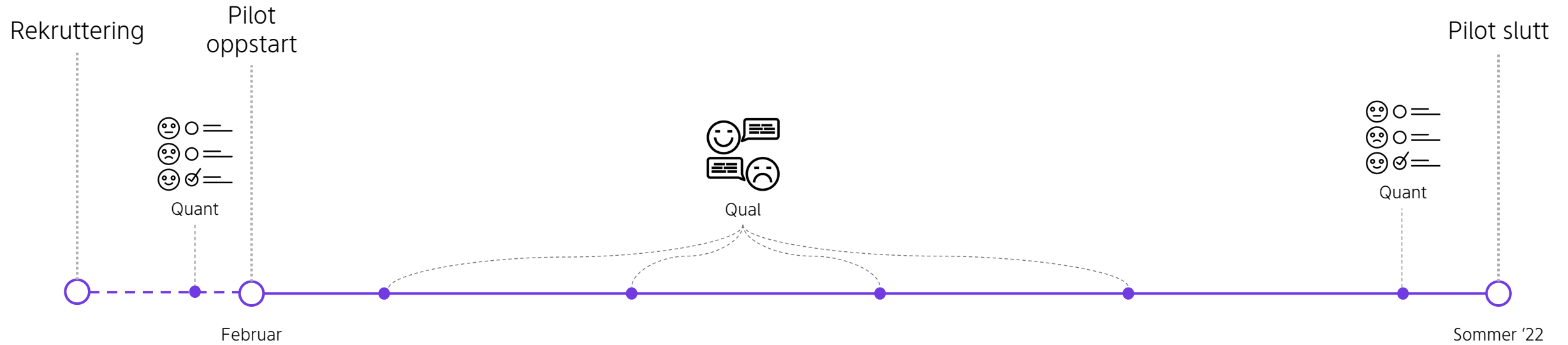
[Mer info →](#)



Læringsmål

Kategori	Læringsmål
Kundebehov	<ul style="list-style-type: none">• Vil et prisprodukt som kalkulerer rabatt basert på reisehyppighet oppfattes som mer fleksibelt enn dagens billetter?• Vil de kundene som har endret reisemønsteret sitt etter pandemien, oppleve at et slikt produkt svarer på de endrede behovene i større grad enn dagens billetter?
Pris og produkt	<ul style="list-style-type: none">• Når prisen er dynamisk, hvordan forholder kundene seg til en pris som endrer seg for hver tur?• Hvor avgjørende er rabattnivå for kundeopplevelsen og opplevd verdi?• Klarer vi å introdusere et nytt prisprodukt på en forståelig måte for kunden?
Brukeratferd	<ul style="list-style-type: none">• Vil kunder som tidligere reiste med periodebillett akseptere å måtte åpne appen hver gang de skal reise?
Teknisk	<ul style="list-style-type: none">• Klarer vi å løse de nødvendige aspektene rundt implementasjon av et nytt prisprodukt med ny logikk, i vår BFF, uten utvikling fra GP eller KS?• Kan vi bygge opp nødvendig innsikt på tvers av teamene i NKT, GP, DVH, Analyse, MK, Juridisk og KS rundt hvordan vi utvikler og går live med nye prisprodukter?
Annet	<ul style="list-style-type: none">• I hvilken grad vil kundesenteret bli berørt av spørsmål rundt pilotering?

Gjennomføring av *Reis-pilot*



Hva sier kundene om Reis?

- Alle er fornøyd med Reis, og de fleste sier de ønsker å fortsette å bruke Reis etter piloten
- Noen sier de er villige til å betale litt mer, for å få fleksibilitet
- Noen blir motivert til å heller ta bena fatt på korte strekninger
- Rabatten oppleves som motiverende, og kundene synes det er gøy å følge med på hvordan den øker
- Flere synes Reis er mer passende for deres behov, enn dagens billetter
- Mange er vant med å kjøpe billett for hver reise gjennom pandemien, så de ser ikke på det som negativt å måtte åpne appen for hver reise



339

Antall Reis kunder

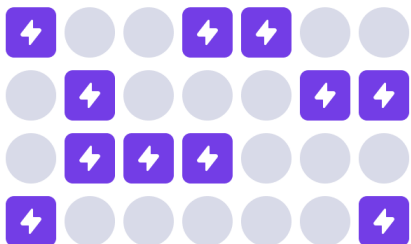
5457

Antall Reis billetter solgt

38%

Utforsker egen
Reis-statistikk ukentlig

Reis nå



49.670 kr

er delt ut i rabatt
til Reis kundene våre

116

Har byttet Reis-sonene
en eller flere ganger

78% reiste 1-3 dager sist uke

22% reiste 4 eller flere dager sist uke

An aerial photograph of a city square, likely in Oslo, Norway. The square is paved and features a tram lane with several blue and red trams. A tall, modern glass tower stands in the center of the square. The surrounding area is filled with various buildings, including a large white building with a blue roof and a red building with a dark roof. The water of a harbor is visible in the background.

Takk for tiden!

Christoffer Bølum
Produktleder Pris & Produkt, Nye Kundetjenester
<https://www.linkedin.com/in/chrisbolum/>