

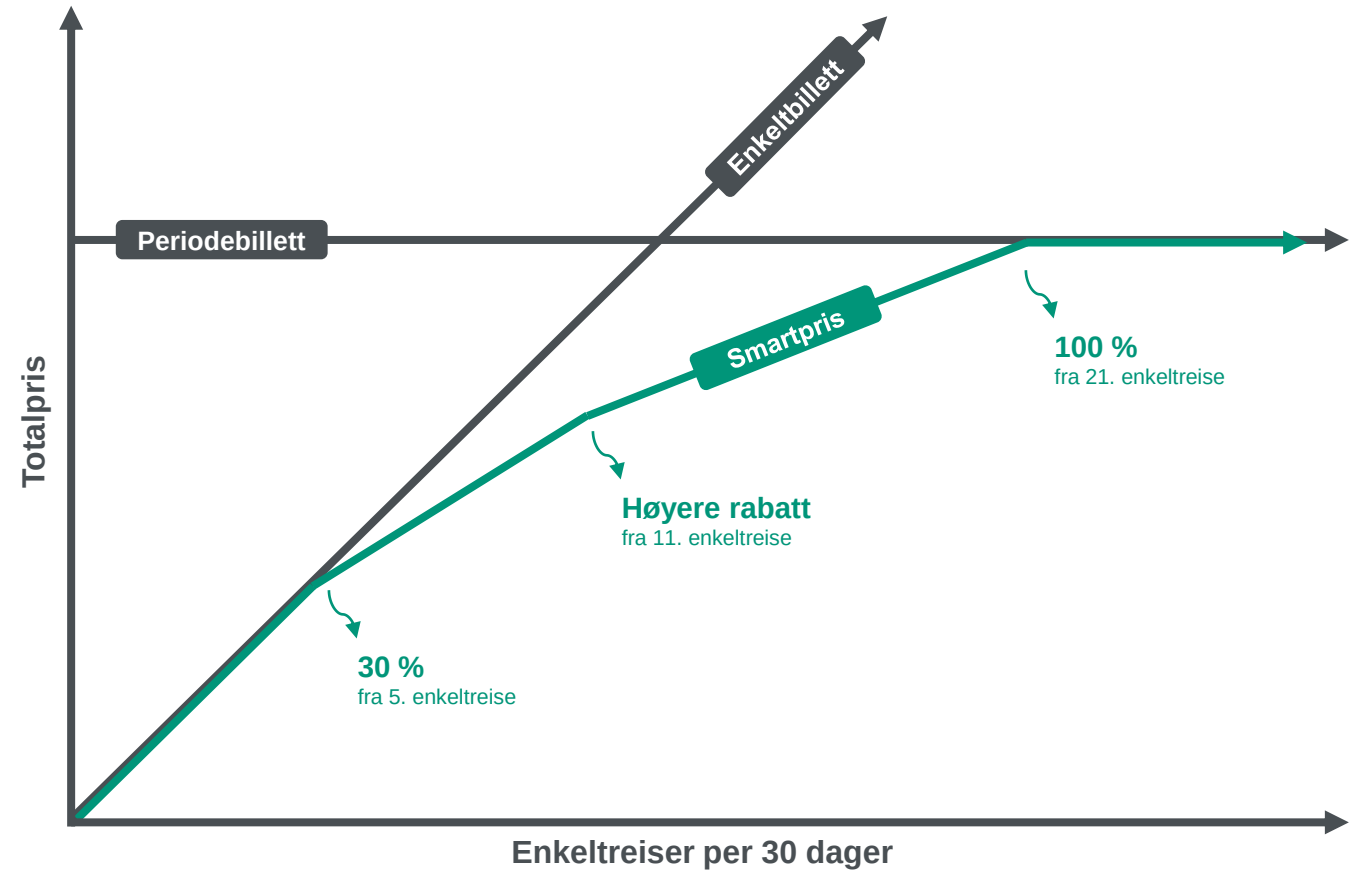


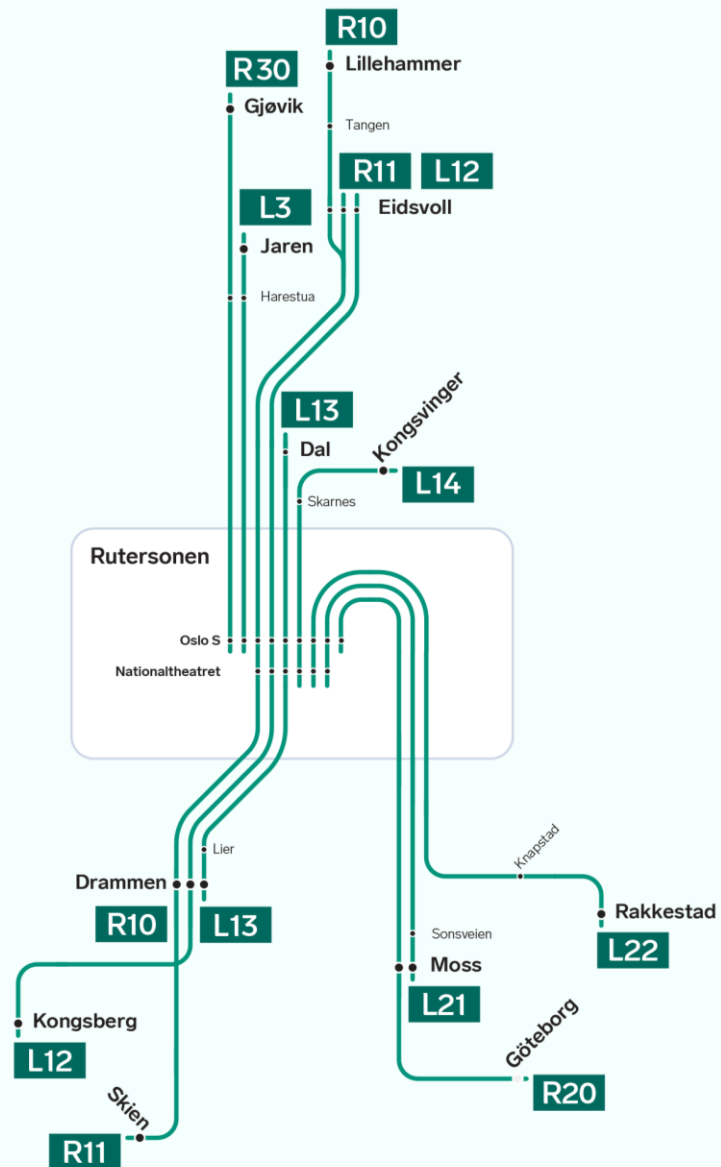
Smartpris



Smartpris er et rabattkonsept for enkeltbilletter

- Gjelder for 30 dager fra første billett
 - Jo mer du reiser, desto større rabatt
 - Du betaler aldri mer enn for månedskortet
- **Beste pris uansett hvor mye du reiser**





Smartpris kan nå brukes av alle på hele Østlandet*



For å bruke Smartpris må du:

- Være Voksen eller Student
- Bruke Vy-appen
- Reise med tog
- Reise mellom to stasjoner, hvor minst én er utenfor Rutersonen

(!) VI har holdt igjen seks strekninger for å teste ulike rabattmodeller

Bakgrunnen for Smartpris var tredelt

1

Hvordan skal vi prise et mer helhetlig mobilitetstilbud?



Abonnement?

Pay-as-you-go?

Noe helt annet?

2

Hvordan utnytter vi mulighetene digital billettering gir?



3

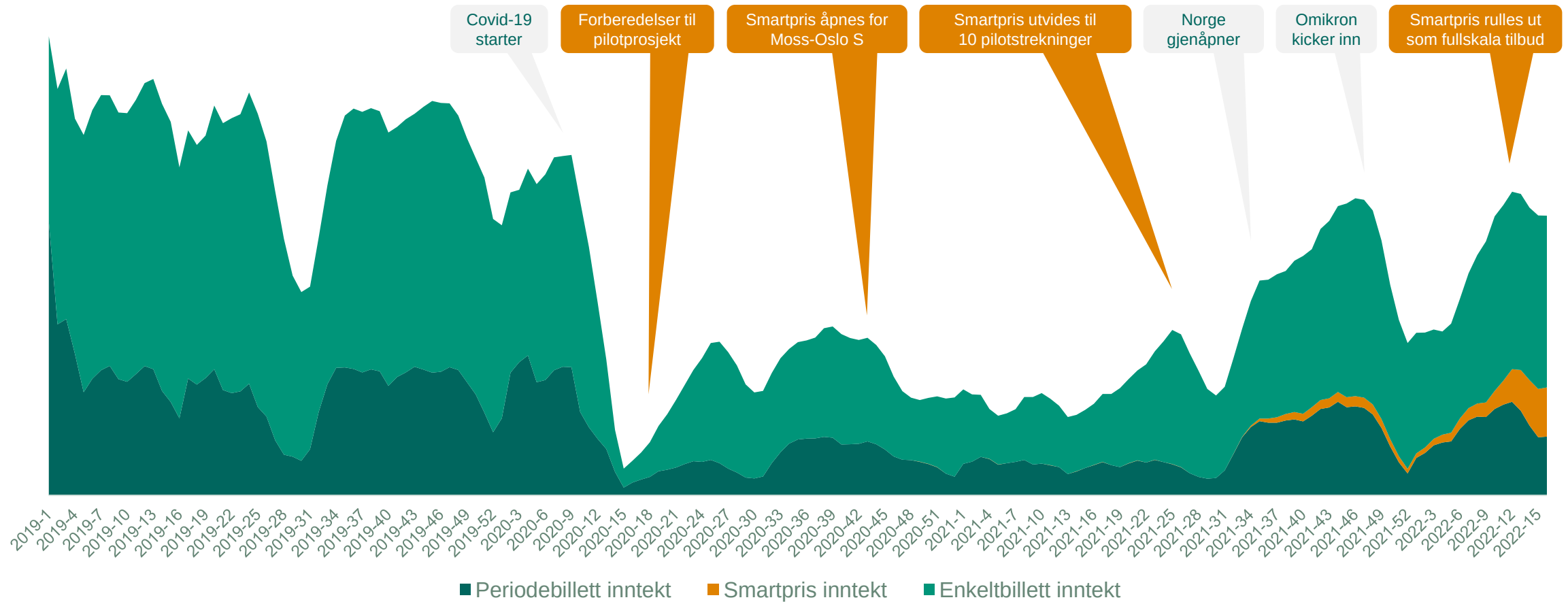
Hvordan møter vi langsiktige endringer i folks reisebehov?



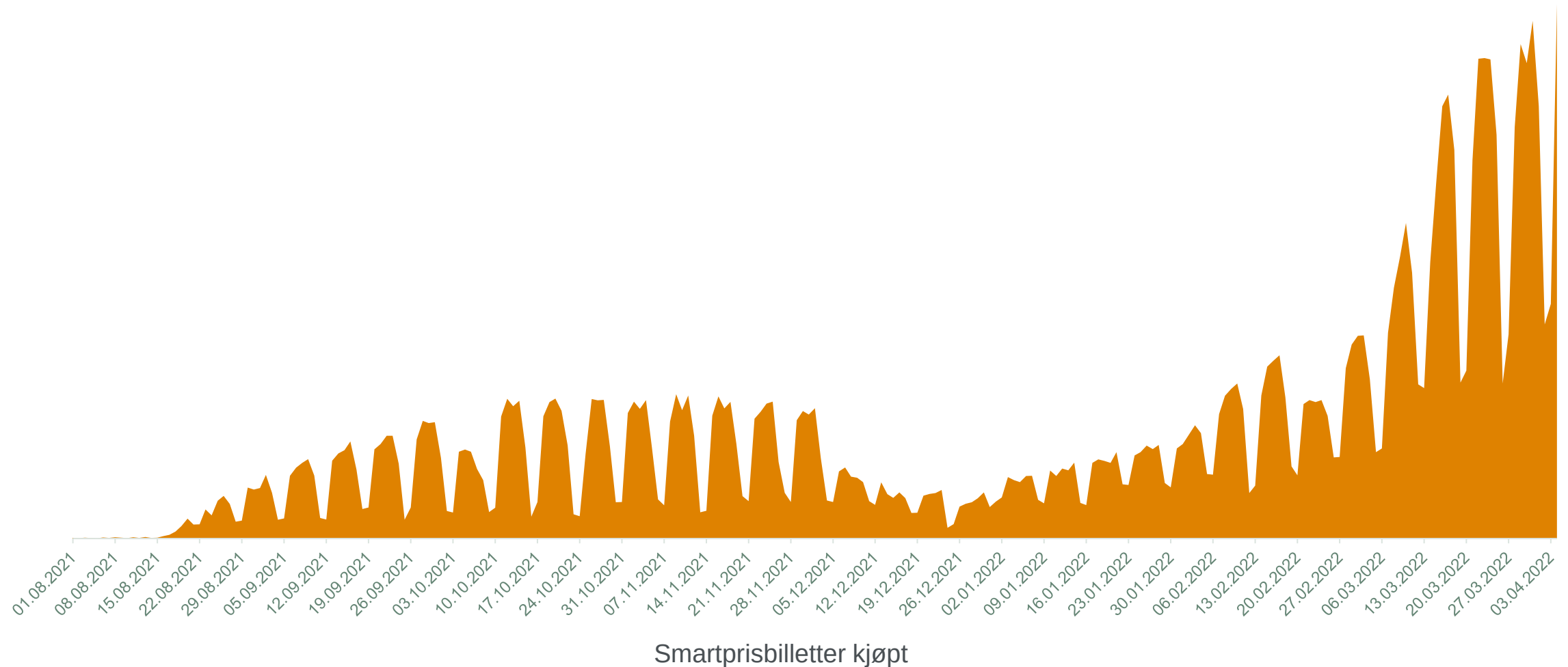
Syv av ti nordmenn svarer i en undersøkelse at det er mindre sannsynlig at de vil ta offentlig transport nå enn tidligere. Like mange vil bruke privatbil i stedet.

- Nettavisen 9. mars 2021

Til nå er over 200 000 Smartprisbilletter kjøpt av over 30 000 kunder



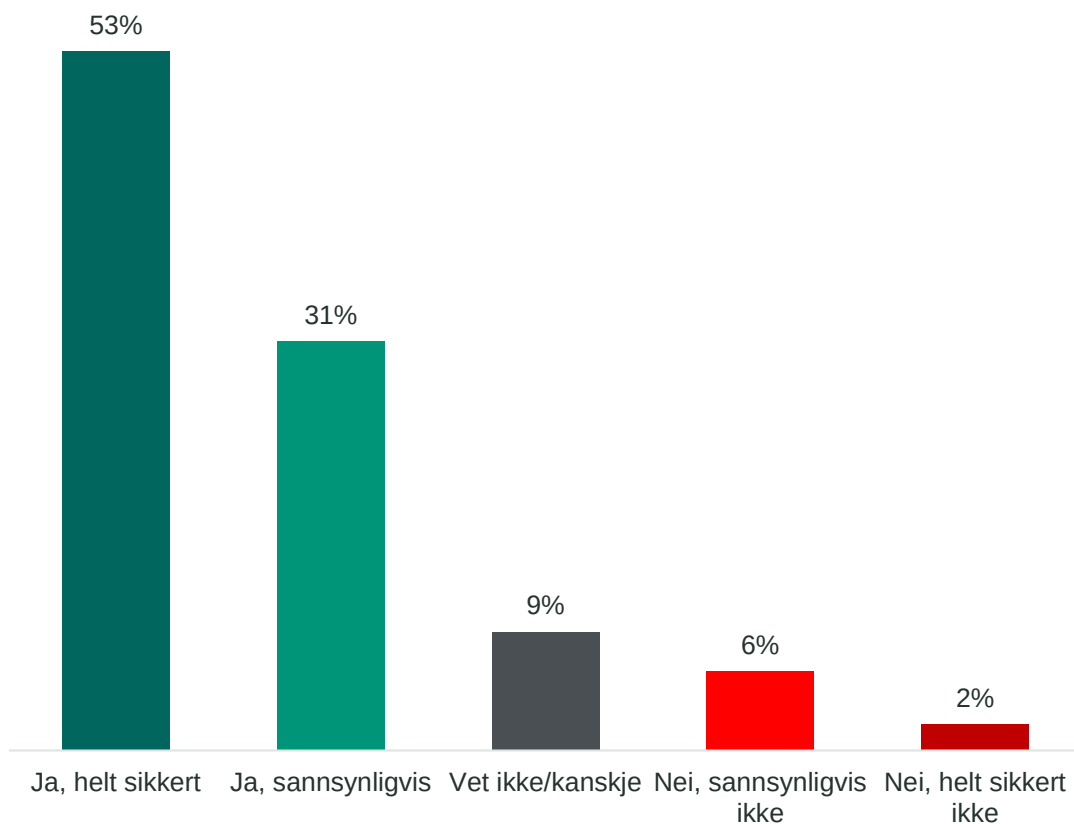
Til nå er over 200 000 Smartprisbilletter kjøpt av over 30 000 kunder



Hvorfor har vi gjort om Smartpris
fra pilot til fullskala tilbud?

Kundene vil ha Smartpris

Vil du fortsette å bruke Smartpris? (N=802)



// Beste tiltaket jeg har sett for å få folk til å bruke kollektivt!

// Gjorde at jeg droppet bilen og begynte å ta tog igjen

// Smartpris er det smarteste som er kommet siden ostepølsen!

// Eneste Smartpris er smart for er Vy!

Vi tror på økte inntekter

1 av 3 mener de reiser mer med tog pga. Smartpris.
Halvparten av disse mener de reiser mindre med bil
som en konsekvens.



Follow-up etter presentasjonen | Inntektsanalysene indikerer positiv eller nøytral effekt, men det er krevende å konkludere pga. Corona

Tilnærming 1

Sammenlikne Smartpris-kunder mot andre kunder som reiser på pilotstrekningene

Mange likhetstrekk mellom kundene, men risiko for selvseleksjonsproblematikk. Samme metode som ble brukt i først pilot

Tilnærming 2

Sammenlikne alle kunder på Smartpris-strekninger mot kunder som reiser på sammenlignbare strekninger hvor Smartpris ikke tilbys

Unngår selvseleksjonsproblemet, men risikerer at forskjeller mellom strekninger påvirker analysen.

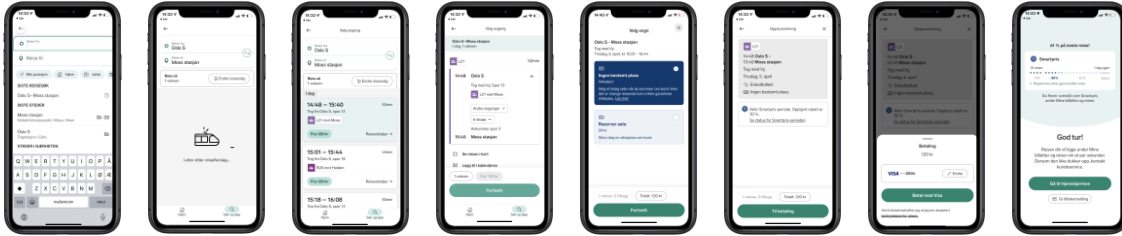
Smartpris gir oss verdifull data og er et av våre beste virkemidler for å få kundene tilbake



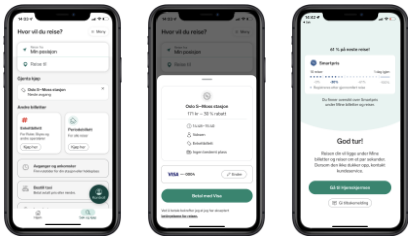
Fremover skal det bli stadig bedre og enklere for kunden

Nå jobber vi bl.a. med å lage raskere kjøpsløp

Fra minimum 7 klikk



Til maks 2 klikk



Fremover er det mange spennende muligheter å utforske

- Inkludere mellomliggende stasjoner
- Rushtidsprising
- Automatisk billettering
- Samarbeid med Ruter og andre

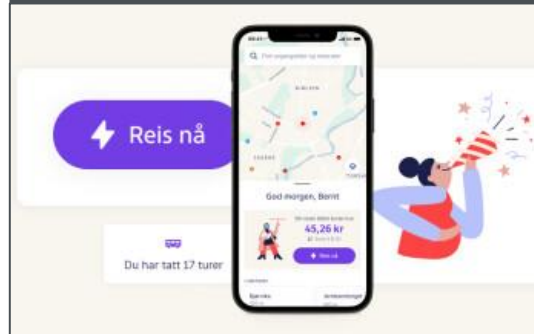
Hvilke billettmodeller vinner frem?

Klippekort / Abonnement



*Forhåndskjøpe reisevolum
til rabattert pris*

Volumbasert rabattering



*Jo mer du reiser jo større
rabatt*

Capping



Beste prisen uansett

Smartpris

