

# Mobilitet 2023

27. mars 2023

Frank Jansen og Robert Fjelltun



**Ruter#**

Ruter#

Student

**299,-**

for 30-dagersbillett i sone 1

Tilbudet gjelder til 15. desember, når du registrerer deg i Ruter-appen.

Ruter#

Honør

**249,-**

for 30-dagersbillett i sone 1

Tilbudet gjelder til 15. desember, når du registrerer deg i Ruter-appen.

Ruter#

Barn

**249,-**

for 30-dagersbillett i sone 1

Tilbudet gjelder til 15. desember, i Ruter-appen.

Voksen

**499,-**

for 30-dagersbillett i Oslo

Fra 16. november til 15. desember får du rabatt på 30-dagersbilletten i sone 1, så lenge du registrerer deg i Ruter-appen og kjøper der. Les mer på ruter.no.

 Ruter#

VY

Rabatt på Sone 1 billett i Vy-appen

Les mer på vy.no →



30-dagersbillett i Oslo Sone 1

16. november til og med 15. desember kan du kjøpe én 30-dagersbillett i Sone 1 med nesten 40 % rabatt på alle våre passasjerkategoriene. Kjøp i Vy-appen til kun 249 kr.

Utbreiter reisen med Vys log og videre rundt i Oslo eller båt. Sone-billett gir deg gyldig billett på alle Sone 1-linjer.

Apne Vy-appen

# 4 av 10 benyttet seg av tilbudet

- ✓ **40 prosent** av innbyggerne i Oslo (230 000 personer) oppgir at de kjøpte rabatterte 30-dagersbillett.
- ✓ **5 prosent** (30 000 personer) svarer at kampanjen fikk dem til å **reise kollektivt på reiser de tidligere ville tatt med bil.**

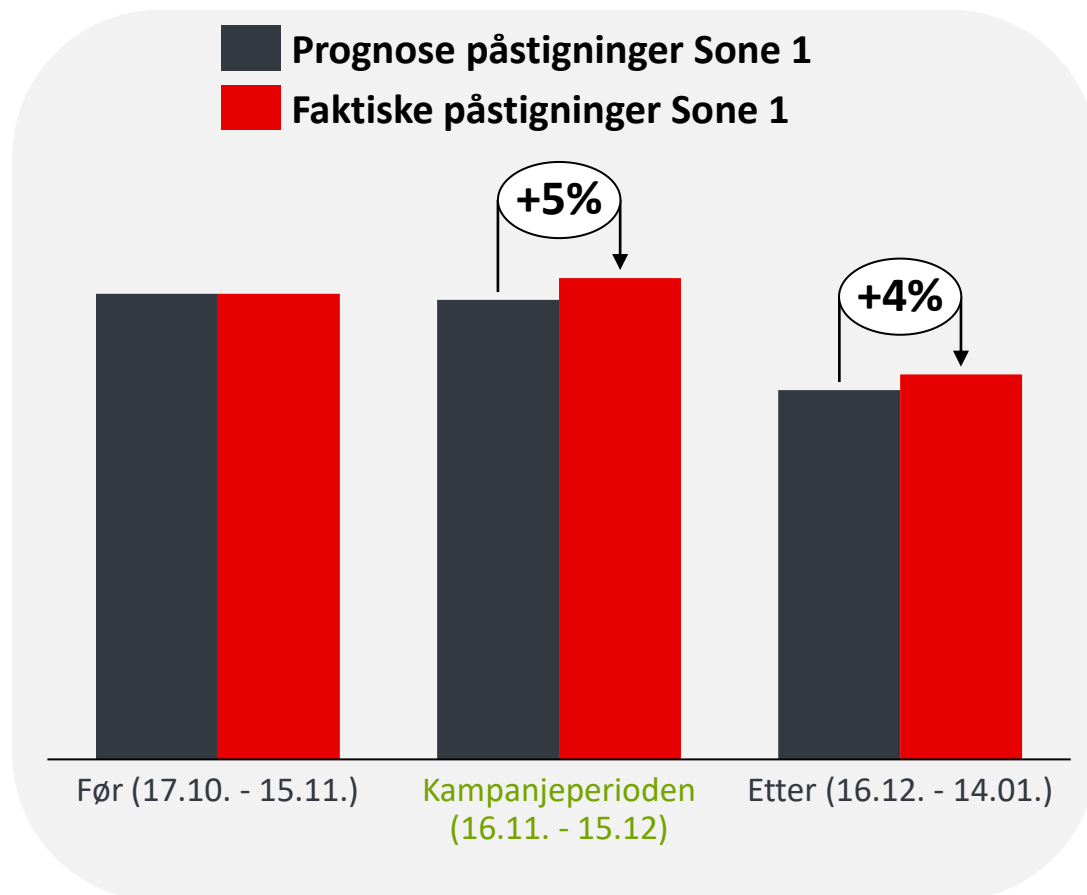


# Inntektseffekter av billettsalget

- ✓ **Høstens beste salgsuker:** Vi solgte i overkant av 220 000 rabatterte 30-dagersbilletter og delte ut 60 MNOK i rabatter.
- ✓ **Det ble en kraftig vekst i salget av rabatterte Sone 1-månedskort, samtidig som andre billettslag falt:** Antall solgte månedskort økte med 22 prosent sammenlignet med forrige 30 dager, mens enkeltbilletten falt med 6 prosent. I Sone 1 ble det solgt 36 prosent flere månedskort.
- ✓ **Flere salg i appen:** I Ruter-appen økte salget med 107 prosent i løpet av kampanjen sammenlignet med siste 30 dager før kampanjen. Salget i RuterBillett og på reisekort/papir falt med hhv. 50 og 33 prosent.
- ✓ **Inntektstap på 4 prosent som følge rabattene:** Inntektene totalt falt med 4 prosent eller 17 MNOK målt mot prognose.



Vi beregner kampanjeeffekten på passasjertallene til å være cirka 2-3 prosent



- ✓ Vi ser en vekst på 5 % i antall påstigende i Sone 1 under kampanjeperioden.
- ✓ En del av denne veksten skyldes sannsynligvis generelt mer reiseaktivitet (tilbakekomst etter pandemien).
- ✓ Dette bekreftes av at reisetall også utenfor kampanjeområdet hadde betydelig vekst ift prognoser (4 % i øvrige soner).
- ✓ Det er derfor stor usikkerhet knyttet til å beregne samlet kampanjeeffekt på passasjertallene. **Men vi estimerer at det ligger på 2-3 %, og innenfor et intervall på 1-5 %.**

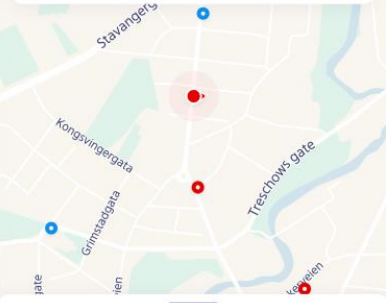


⚡ Reis nå

 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



# 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



# Hva skiller *Reis* fra andre produkter?

- Det er ikke en 'capping-billett'
- Rabatten **nullstiller seg ikke** hver måned, så lenge du reiser med oss vil du alltid ha en rabatt
- Reis benyttes uavhengig av soner
- Din personlige rabatt kan både stige og synke

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%**

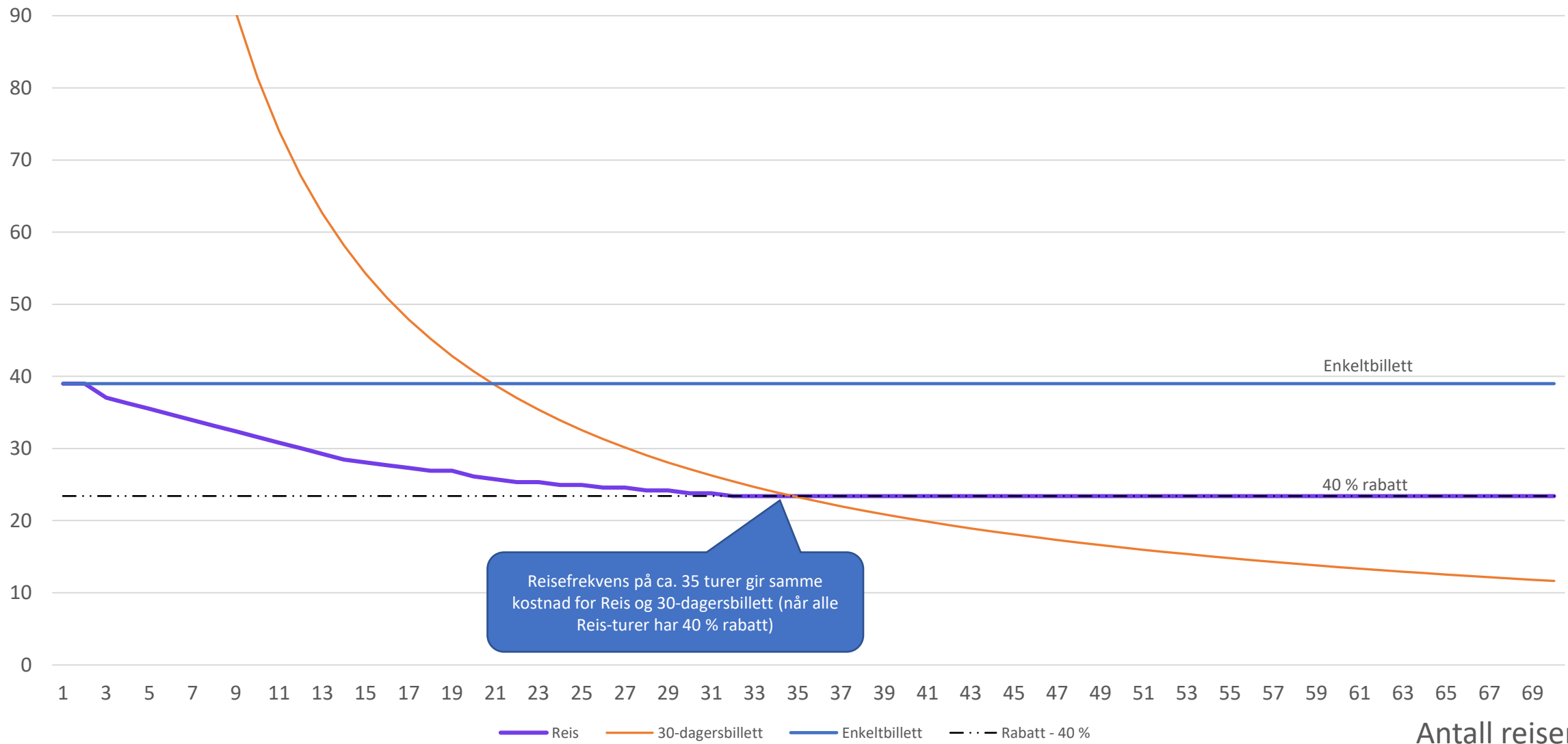
[Mer info →](#)





Kroner

### Pris per tur med Reis Vs. 30-dager og enkeltbillett (innenfor 30 dager)



Reisfrekvens på ca. 35 turer gir samme kostnad for Reis og 30-dagersbillett (når alle Reis-turer har 40 % rabatt)

NB: Rabattkurven til Reis justeres fortløpende under testing av konseptet. Grafen viser foreløpige priser per tur.

# Hva har vi lært av kundene så langt?

- Alle er fornøyd, og de fleste ønsker å bruke Reis etter piloten
- Flere sier det er verdt å betale litt mer, for å få fleksibilitet
- Noen blir motivert til å gå eller sykle oftere
- Rabatten oppleves motiverende - kundene synes det er gøy å se når den øker



