



**Regio-
Verkehrsverbund
Freiburg**
www.rvf.de

In erster Linie



6 Monate FAIRTIQ im RVF - Ein Zwischenfazit zu In/Out mit LuftLinientarif

14. Deutscher Nahverkehrstag 2022, Koblenz,
13. Juni 2022

Unterschiedliche **Forderungen** aus der **Politik** und von den **Fahrgästen**:

- bestehendes Tarifsystem wird teilweise als **ungerecht** angesehen
- Wünsche nach **Sondertarifen** bzw. 365-Euro-Ticket für einzelne Kommunen
- Parallele Planungen für ein **landesweites** Ci/Co-System
- Überlegungen für einen **Mobilitätspass/-guthaben** in BaWü

=> führten zu einem **Kurzgutachten** über mögliche Tarifmaßnahmen

Erkenntnisse Kurzgutachten:

=> klare Präferenz für einen **eTarif** mit den **Zielen:**

- Neukunden /-kundinnen gewinnen (keine Tarifkenntnisse erforderlich)
- Vertragskunden /-kundinnen auch im Gelegenheitsverkehr gewinnen

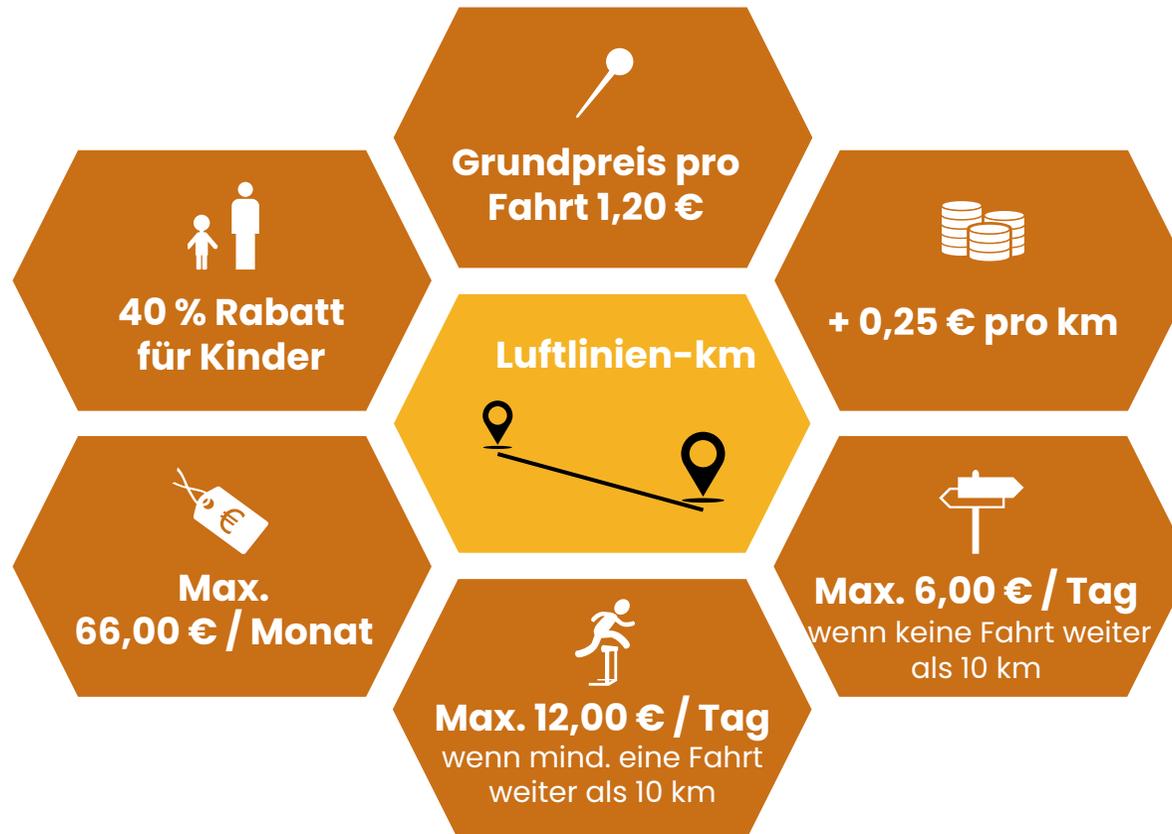
Unsere Antwort: Der LuftLinien-Tarif (eTarif) – CiCo per FAIRTIQ App



FAIRTIQ: So einfach funktioniert's



Unsere Antwort: Der LuftLinien-Tarif (eTarif) – CiCo per FAIRTIQ App



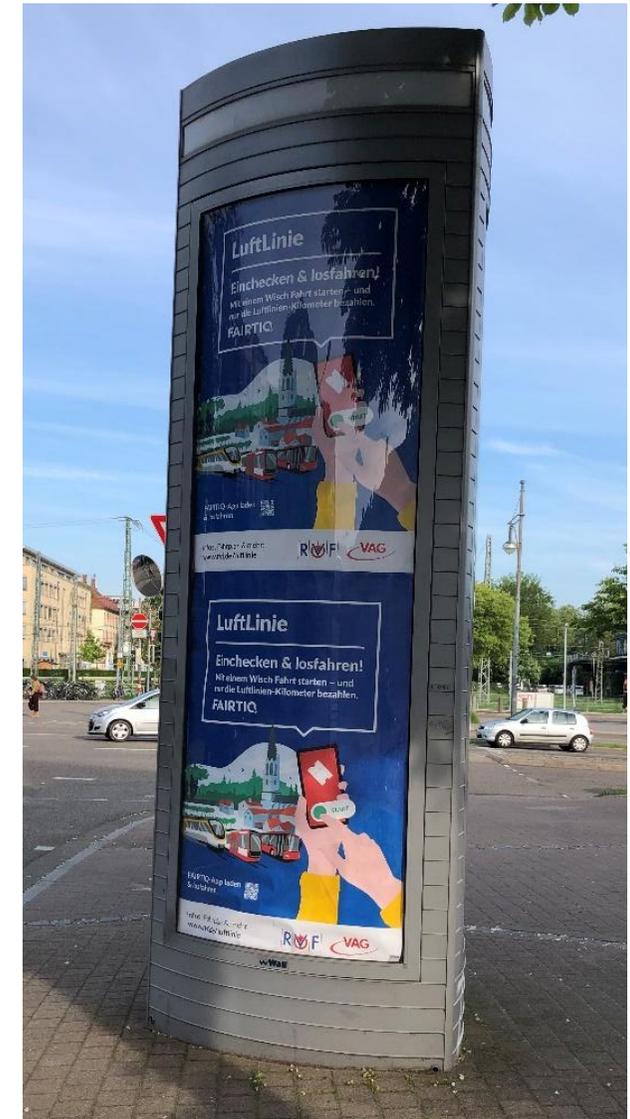
- Groß angelegte **Kampagne** zum Start sowie Pressekonferenz mit Politik-Prominenz schaffen mediale Aufmerksamkeit
- **Startguthaben** von 5,- Euro für die ersten 1.000 Anmeldungen in der FAIRTIQ-App bringen Traffic auf den Kanal: Startguthaben bereits nach 2 Tagen vergriffen
- Über den Winter (Corona) zurückhaltendere Werbung mit Online-Bannern



- Seit **Frühling** wieder verstärkt Kommunikation im Verbund über **Presse, CLPs** und **Anzeigen**

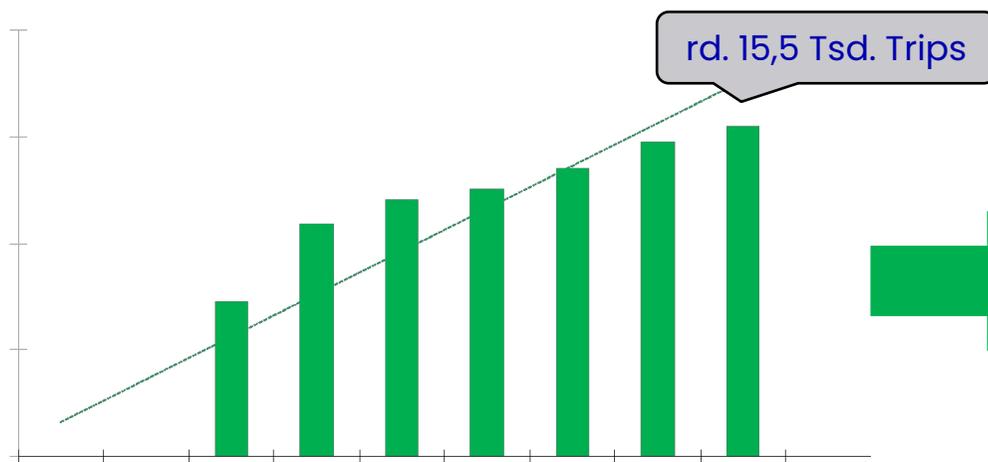
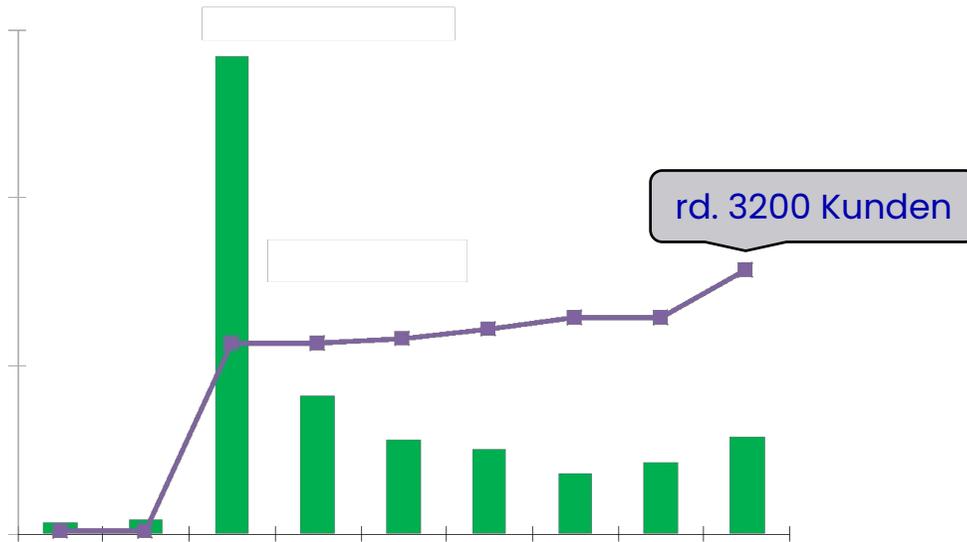


- Flankiert durch gemeinsame Social-Media und Google-Ads-Kampagne („**Grundrauschen**“) mit VAG und FAIRTIQ um weitere Downloads zu generieren. Mit Growth Hacking-Maßnahmen sollen in Folge Verkäufe realisiert werden.

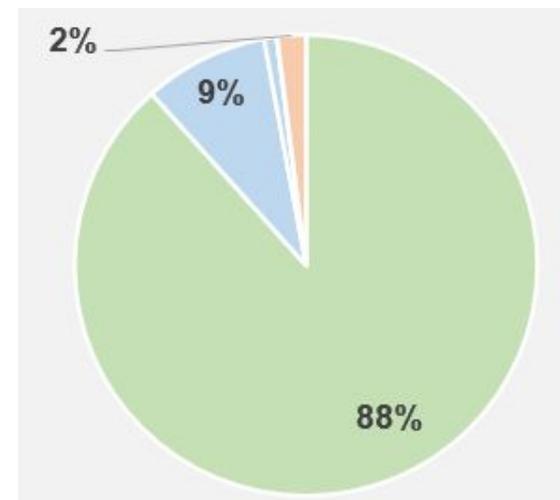


3.200 aktive Kunden und Kundinnen nach 7 Monaten

Umsatz: 174 Tsd. € ++ Gesamt-km: 276 Tsd. ++ Trips: 86 Tsd. ++ Tages-/Monatsdeckel: rd. 2.700 / 140

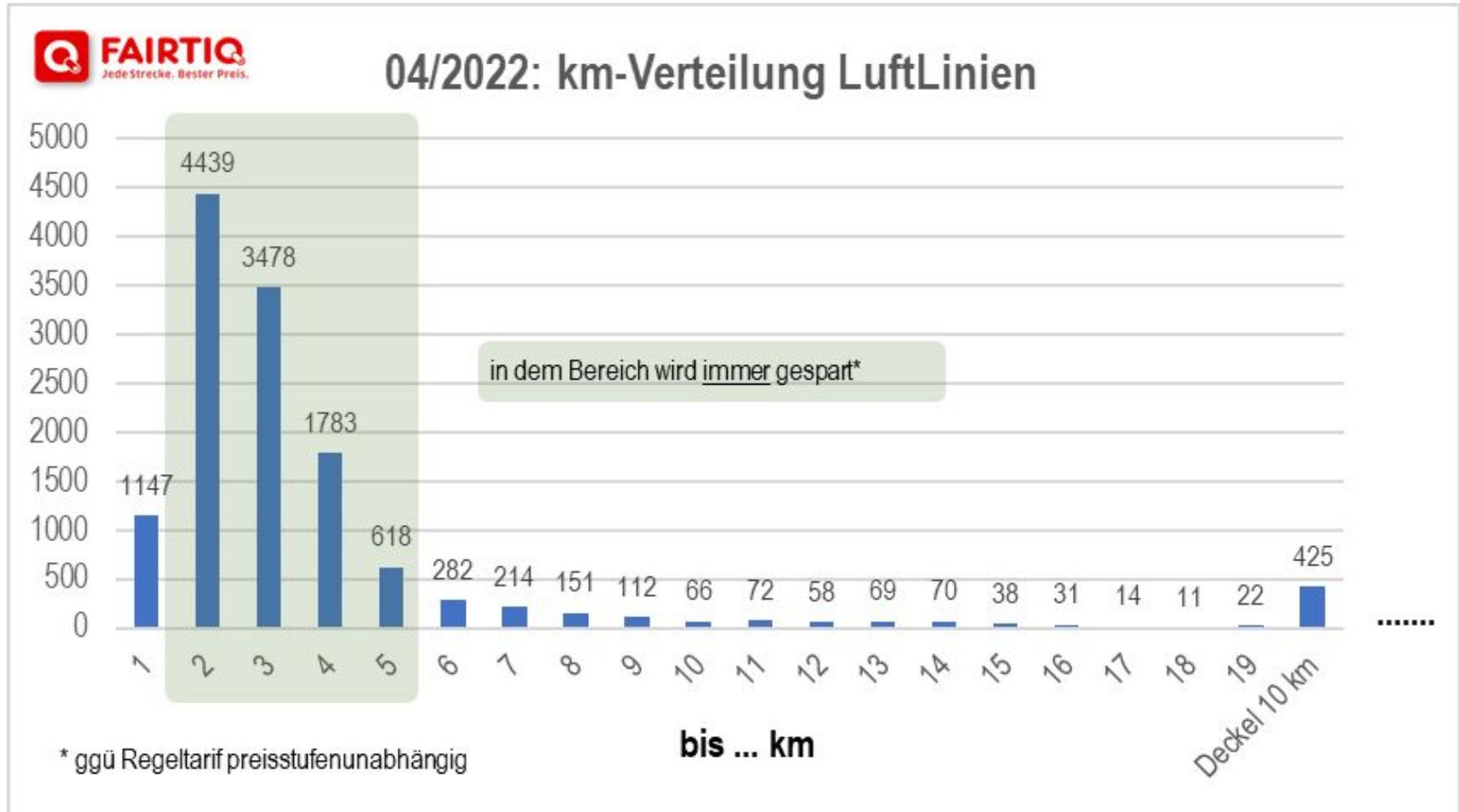


... davon fast 90 % in Freiburg



88 % Freiburg, 9 % Stadt-Umland; 2 % im Netz

... die hauptsächlich kurze Strecken fahren



9 Euro – Vorgehen

- öffentliche Bekanntmachung seitens Bund: **25. März**
- erster konkreter Umsetzungsvorschlag seitens FAIRTIQ: **31. März**

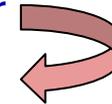
...

- Beauftragung: **Ende April/Anfang Mai**
- Umsetzung: **pünktlich zum 1. Juni**

Iterativer Prozess

- offener Austausch mit allen Partnern
- **Gültigkeit:**

im Bediengebiet der jeweiligen Partner



Iteration 1

FAIRTIQ-weit

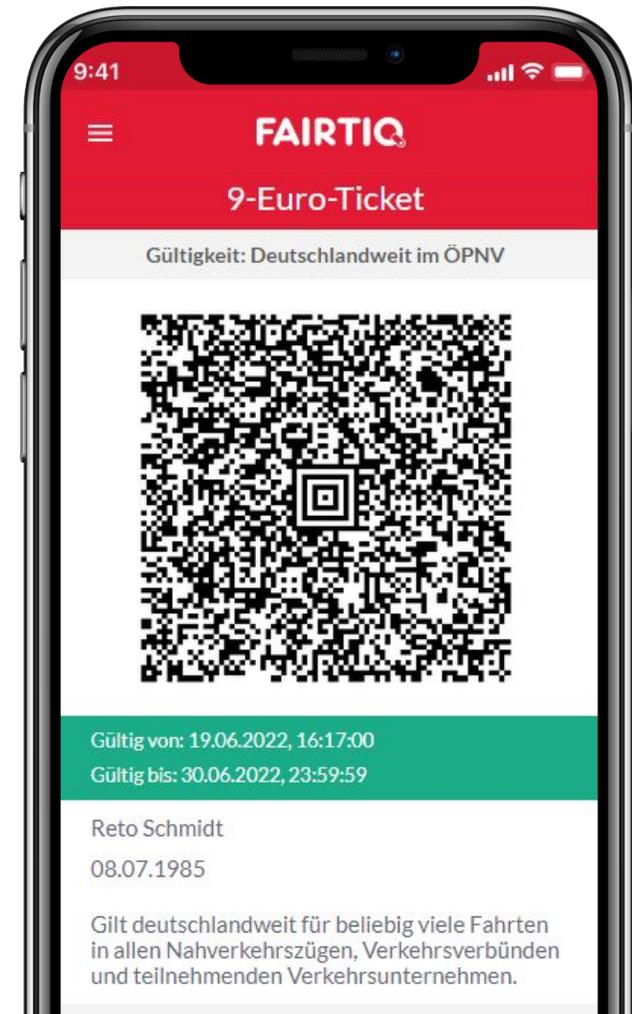
Iteration 2



bundesweit

9 Euro – FAIRTIQ-Lösung

- **Juni-August:** FAIRTIQ-Nutzer:innen zahlen übergreifend in teilnehmenden deutschen FAIRTIQ-Regionen **maximal 9€ pro Monat**
- **Alle Fahrten über der 9€-Schwelle** sind für die Nutzer:innen **kostenfrei**
- Nutzer:innen erhalten nach Erreichen der 9€ automatisch ein **bundesweit für den ÖPNV gültiges Ticket**, das in der FAIRTIQ-App hinterlegt ist
- Nutzer:innenzentriert: Es ist keine zusätzliche Handlung seitens der Nutzer:innen notwendig



9 Euro – Nutzer:innenkommunikation

- Bereitstellung individueller Kommunikationsmaterialien je Partner
 - FAQ
 - Info-Mailings an regionale Nutzer:innen (vor und während 9€-Zeitraum)
 - Push-/In-App-Benachrichtigungen (vor und während 9€-Zeitraum)
 - Pressemitteilungen
 - Social Media Posts
 - Illustrationen



Erste Erkenntnisse

- Fahrgäste nehmen Innovation an: innerhalb eines Monats Aufbau einer treuen Nutzer:innengruppe
- Vertriebskanal wird von Expert:innen zum Sparen benutzt, besonders in der Stadt Freiburg und an Tarifzongrenzen
- Kritik von Fahrgästen, da kein Fahrtendeckel und somit z.T. teurer als Regeltarif
=> Hürde für die Neukundengewinnung / Potenzial für Weiterentwicklung
- Vertriebskanal bietet große Flexibilität, um schnell auf äußere Einflüsse zu reagieren

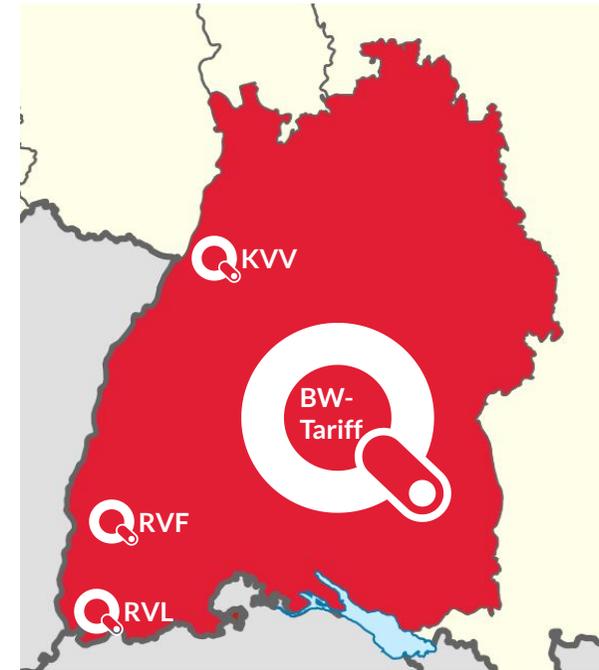
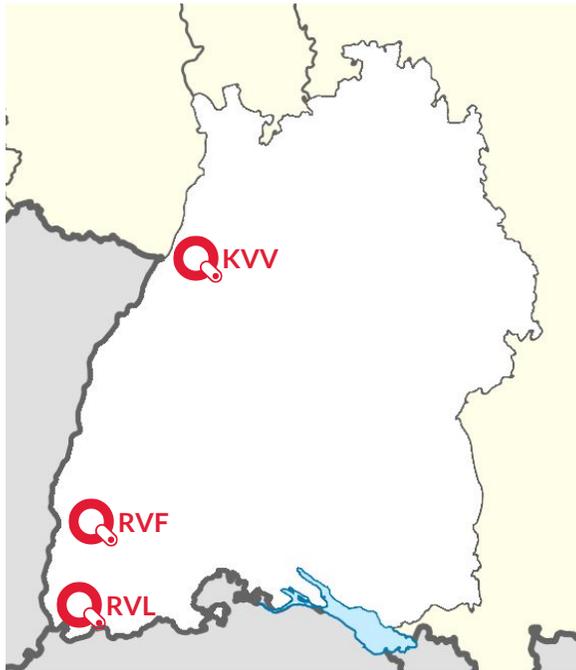
Entwicklungsperspektive

- Produkt Akzeptanz und Menge schaffen – neue Kundengruppen erschließen
- Monatsdeckel zur Kundenrückgewinnung (ehemalige Zeitkartennutzer und -nutzerinnen)
- Integration weiterer Produkte (Mitnahmemöglichkeit) / Schließung von Tariflücken
- eTarif ermöglicht Direkt-Marketing-Aktionen (Freifahrten; Rabatte)
- eTarif als Instrument für ein Mobilitätsguthaben (Mobilitätspass)

Herausforderungen

- Parallelität mehrerer Apps
- zu einem bestehenden, attraktiven MobilTicket das dynamisch wächst.

CICO BW (Lizenz für landesweiten Vertrieb)



Besten Dank!

Kontakt

RVF

Dorothee Koch

Geschäftsführerin

dorothee.koch@rvf.de

FAIRTIQ

Paula Ruoff

Lead Germany

paula.ruoff@fairtiq.com

Till Hübner

Key Account Management

till.huebner@fairtiq.com

FAIRTIQ
Public transport made easy.