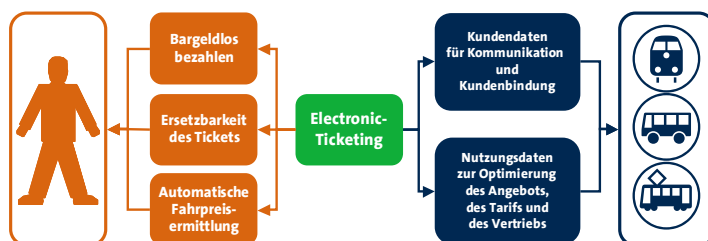


Electronic Ticketing

Der öffentliche Personennahverkehr (ÖPNV) steht in direkter Konkurrenz zum motorisierten Individualverkehr (MIV). Um den ÖPNV in Zukunft attraktiver zu gestalten und Nutzer des MIV für die Fahrt mit Bus und Bahn zu begeistern, müssen die bestehenden Eintrittsbarrieren abgebaut werden.

Gleichzeitig verlangt die Verknappung der öffentlichen Mittel, unter anderem durch die Kürzung der Regionalisierungsmittel, eine stärkere betriebswirtschaftliche Ausrichtung der Anbieter von ÖPNV-Leistungen. Electronic Ticketing ermöglicht Lösungen, um Eintrittsbarrieren zu verringern und den Marketing Mix zu optimieren. So profitieren sowohl die Fahrgäste als auch die Verkehrsverbünde und Verkehrsunternehmen.



Fahrgäste begeistern

Viele Fahrgäste empfinden die Vorbereitung einer Fahrt im ÖPNV mit Verbindungssuche per Fahrplan und Fahrscheinerwerb bspw. am Automaten als sehr umständlich und aufwändig. Mit der Einführung eines elektronischen Fahrscheins, insbesondere im Falle der automatischen Fahrpreisfindung, wird die Nutzung des ÖPNV in folgenden Aspekten vereinfacht:

- Bargeldlos fahren – keine Suche nach Kleingeld mehr, Unabhängigkeit von Automaten
- Ersetzbarkeit des Fahrscheins - durch die Registrierung des E-Tickets können verlorene Fahrscheine ersetzt werden
- Automatische Fahrpreisermittlung - die Fahrgäste haben immer den richtigen Fahrschein

Unsere Leistungen

- Entwicklung von Einführungsstrategien nach folgenden Einführungsstufen:
 - Produktvarianten (Jahres-, Monats-, Wochenkarte, etc...)
 - VDV-Stufen 1, 2, 3
 - Kundenmedien (Chipkarte, Handy-Ticket, etc...)
- Erstellung von Fachkonzepten in Zusammenarbeit mit den relevanten Fachabteilungen der beteiligten Verkehrsunternehmen und -verbünde
- Sicherstellung der Querschnittsaufgaben Projektkoordination und -management sowie Qualitätssicherung

Optimaler Marketing Mix

Mit Electronic Ticketing werden aktuelle Kunden- und Nutzungsdaten gewonnen. Mit ihnen lassen sich qualifizierte Entscheidungen über die Gestaltung der klassischen Marketinginstrumente im ÖPNV, wie dem Verkehrsangebot, dem Tarif, dem Vertrieb und der Kommunikation bzw. Kundenbindung treffen.

Entwicklung der Einführungsstrategie



Durch unsere langjährige Projekterfahrung im Bereich Vertrieb und Electronic Ticketing können wir Sie optimal unterstützen und dabei auf ihre individuellen Anforderungen eingehen.

- Welche Produkte sollen eingeführt werden?
- Welche VDV-Stufe bietet den richtigen Einstieg?
- Welche Kundenschnittstellen (Chipkarte, Handy, u.a.) sollen unterstützt werden?

Erarbeitung der Fachkonzepte

Damit die Einführung des Electronic Ticketing auf einer soliden Basis erfolgt, erstellen wir für Sie umsetzbare Fachkonzepte:

- Prozessbeschreibung
- Funktionsmodellierung
- Organisationsmodell
- Systemarchitektur

Sicherstellen der Querschnittsaufgaben

Während der Konzeption und der Einführung des Electronic Ticketing unterstützen wir Sie durch folgende Leistungen:

- Projektkoordination
- Projektmanagement
- Qualitätssicherung

Unterstützung beim Betrieb

Unser erfahrenes Call Center unterstützt Sie beim Betrieb Ihrer E-Ticketing Lösung durch First Level Support der Kunden.

Referenzen

- RMV – Vertriebsstellenmonitoring; Basisdatenerhebung und Auswertung
- RMV – Innovativer Vertrieb Vertriebskanalentwicklung in Hinsicht auf die Einführung des Electronic Ticketing und Vertrieb von VDV-Stufe 2- Produkten in Bussen
- VDV – Kundenschnittstelle; Beschreibung eines Standards für eine deutschlandweite interoperable Kundenschnittstelle zur VDV-Kernapplikation
- RMV – Einführung des Electronic Ticketing gemäß VDV-Stufe 2
- WAYflow – Forschungsprojekt zur Mobilität in Ballungsräumen, u. a. Entwicklung einer multiapplikativen Chipkarte
- First-Level-Support für RMV-HandyTicket

Kontakt

**Rhein-Main-Verkehrsverbund
Servicegesellschaft mbH**
Herr Olaf Diringer

Mannheimer Straße 15 – 19
60329 Frankfurt am Main

T: 069 / 2 73 07 – 484

F: 069 / 2 73 07 – 477

E: odiringer@rms-consult.de

W: www.rms-consult.de