



Planung · Beratung · Service



Marketing im ÖPNV

Marketing hat im öffentlichen Nahverkehr in den letzten Jahren zu Recht an Bedeutung gewonnen. In Zeiten kontinuierlicher Mittelkürzungen für den ÖPNV ist der Druck hin zu einer stärkeren Nutzerfinanzierung gewachsen. Durch den Rückgang des Schülerverkehrs und die wachsende Motorisierung – gerade bei Senioren – gilt es heute mehr denn je, Kunden langfristig zu binden und neue Kunden(gruppen) zu erschließen. Damit dies gelingt, muss ein effektives Marketing etabliert werden, das auf die Besonderheiten des Unternehmens und der Region zugeschnitten ist.

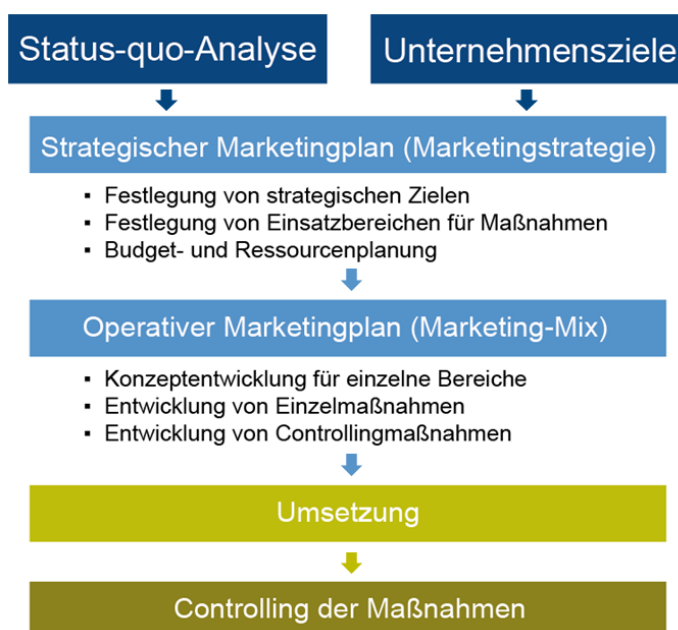
Marketing ist mehr als nur Werbung

Die Rhein-Main-Verkehrsverbund Servicegesellschaft mbH sieht Marketing als Unternehmensphilosophie, die alle Geschäftsprozesse verknüpft und alle Aktivitäten auf die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele ausrichtet. Durch ein optimiertes Marketing können Sie alle Aspekte Ihres Leistungsportfolios aktiv gestalten. Dabei haben Sie immer die Wünsche Ihrer Kunden im Blick und können Wettbewerbsvorteile ausbauen.

Unsere Leistungen

Wir beraten und unterstützen Sie gerne in Ihren Marketingprojekten. Dafür bieten wir folgende Leistungen an:

- Status-quo-Analysen
- Entwicklung von Marketingstrategien und Maßnahmen, auch mit Ihnen gemeinsam, in einem Workshop
- Wettbewerbsanalyse und Benchmarking
- Produkt- und Service-Engineering
- Customer Relationship Management
 - Bedarfsanalyse
 - Konzeption
 - Realisierung
 - Weiterentwicklung



[Mehr »](#)

Die richtigen Voraussetzungen schaffen

Wir schaffen mit Ihnen zusammen die richtigen Voraussetzungen für die Umsetzung eines erfolgreichen Marketings in Ihrem Unternehmen. Dazu führen wir eine Status-quo-Analyse durch, in der wir Ihr Leistungsportfolio, Ihre Arbeitsabläufe und Ihre Kundengruppen untersuchen. Kundenbefragungen oder Marktanalysen können wir Ihnen über unser Geschäftsfeld Verkehrs- und Marktforschung aus einer Hand anbieten.

Den optimalen Marketing-Mix erstellen

Ausgehend von der Status-quo-Analyse entwerfen wir für Sie eine Marketingstrategie, die optimal zu Ihrem Unternehmen passt und mit der Sie Ihre Marketingziele erreichen. Wir unterstützen Sie bei der Zusammenstellung und Abstimmung Ihrer Marketingmaßnahmen, d. h. des optimalen Marketing-Mixes, der die Stärken Ihres Leistungsportfolios nutzt und ausbaut.

Gemeinsam mit Ihnen definieren wir die Schwerpunkte Ihrer Marketingarbeit und planen den Einsatz der operativen Marketing-Instrumente Produkt, Preis, Vertrieb und Kommunikation, um Ihre Unternehmensziele durch das richtige Marketing auf Dauer erfolgreich zu realisieren.

Produkt	Preis	Vertrieb	Kommunikation
<ul style="list-style-type: none">• Welche Leistungen sollen vermarktet werden?• Welche Leistungen wünschen die Kunden?• Welche Leistungen können angeboten werden?	<ul style="list-style-type: none">• Welchen Preis kann man verlangen?• Wie setzt sich der Preis zusammen?• Wie können die Erlöse optimiert werden?	<ul style="list-style-type: none">• Wo kann ich meine Leistungen vertreiben?• Wie kann ich den Absatz erhöhen?• Welcher Vertriebskanal ist besonders geeignet?• Wo gibt es Ansätze für die Optimierung des Vertriebs?• Gibt es Möglichkeiten zur Kooperation?	<ul style="list-style-type: none">• Wie kommuniziere ich das Leistungsportfolio?• Auf welche Aspekte meiner Leistung konzentriere ich mich?• Wie erreiche ich meine Kunden am besten?• Auf welche Zielgruppen konzentriere ich die Kommunikation?

Erfolgskontrolle und Weiterentwicklung

Marketing ist eine langfristige Investition. Der Erfolg von Marketingmaßnahmen ist oft überlagert von allgemeinen Markttrends und daher schwer zuzuordnen. Dazu muss eine langfristige Erfolgskontrolle geplant und eingesetzt werden.



Ihr Partner von A bis Z

Wir begleiten Sie in allen Projektphasen: von der Planung und der damit verbundenen Zieldefinition über die Umsetzung bis zur Erfolgskontrolle, inklusive der Überprüfung von gesetzten Zielen.

Gelebtes Marketing gestaltet den ÖPNV attraktiver und sichert langfristig Ihren Unternehmenserfolg!

Referenzen

- Unterstützung MTV im Bereich Öffentlichkeitsarbeit, Marketing, Vertrieb (2014)
- RMV Werbemitteltest und Maßnahmenempfehlung (2014)
- Überprüfung des VGO-Vertriebskonzeptes (2013)
- Direktmarketing durch Kundenbeziehungsmanagement RMV (2011)
- Marketingkonzept Niddatalbahn (RMV) (2011)
- Vertrieboptimierung und -unterstützung VGF-CleverCard (2011)
- Abo-Promotion für ESWE Verkehrsgesellschaft in Wiesbaden (2009)
- Vertriebsunterstützung CleverCard VGF (seit 2009)
- Dialogmarketing für Neubürger – Teilprojekt Felderhebung in Frankfurt (2008/2009)
- Kundenbindungsmanagement bei der ESWE Verkehrsgesellschaft in Wiesbaden (seit 2007)
- VHT – Konzeption und Realisierung diverser Marketingmaßnahmen (2007)
- VGO – Marketingworkshop zur Planung von Marketingmaßnahmen (2007)
- VGO – Marketingkonzept (2006)

Kontakt rms

Rhein-Main-Verkehrsverbund
Servicegesellschaft mbH

Matthias Rabe

Telefon: 069 27 307-442
Fax: 069 27 307-477
E-Mail: mrabe@rms-consult.de
Am Hauptbahnhof 6
60329 Frankfurt am Main
www.rms-consult.de