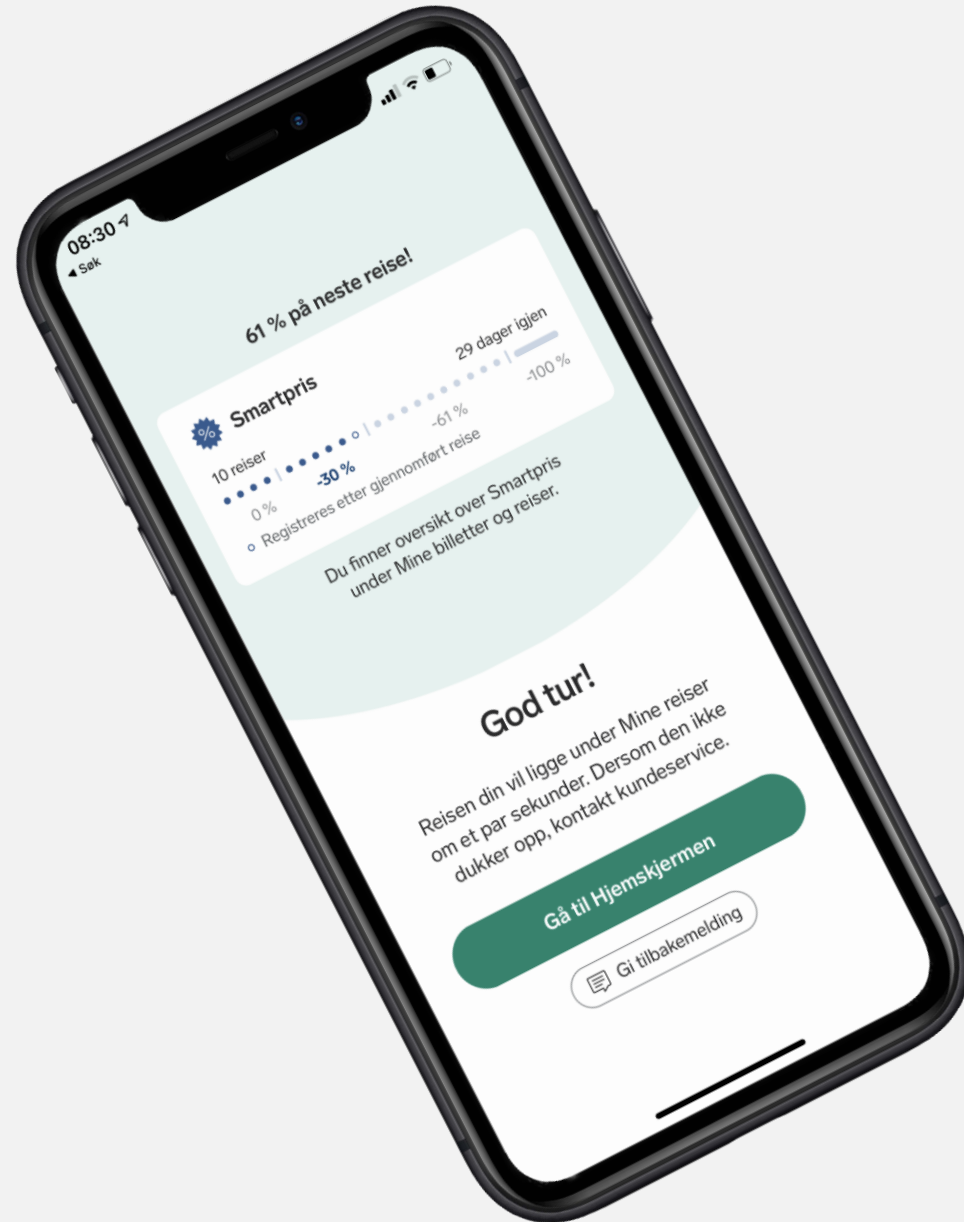




Smartpris

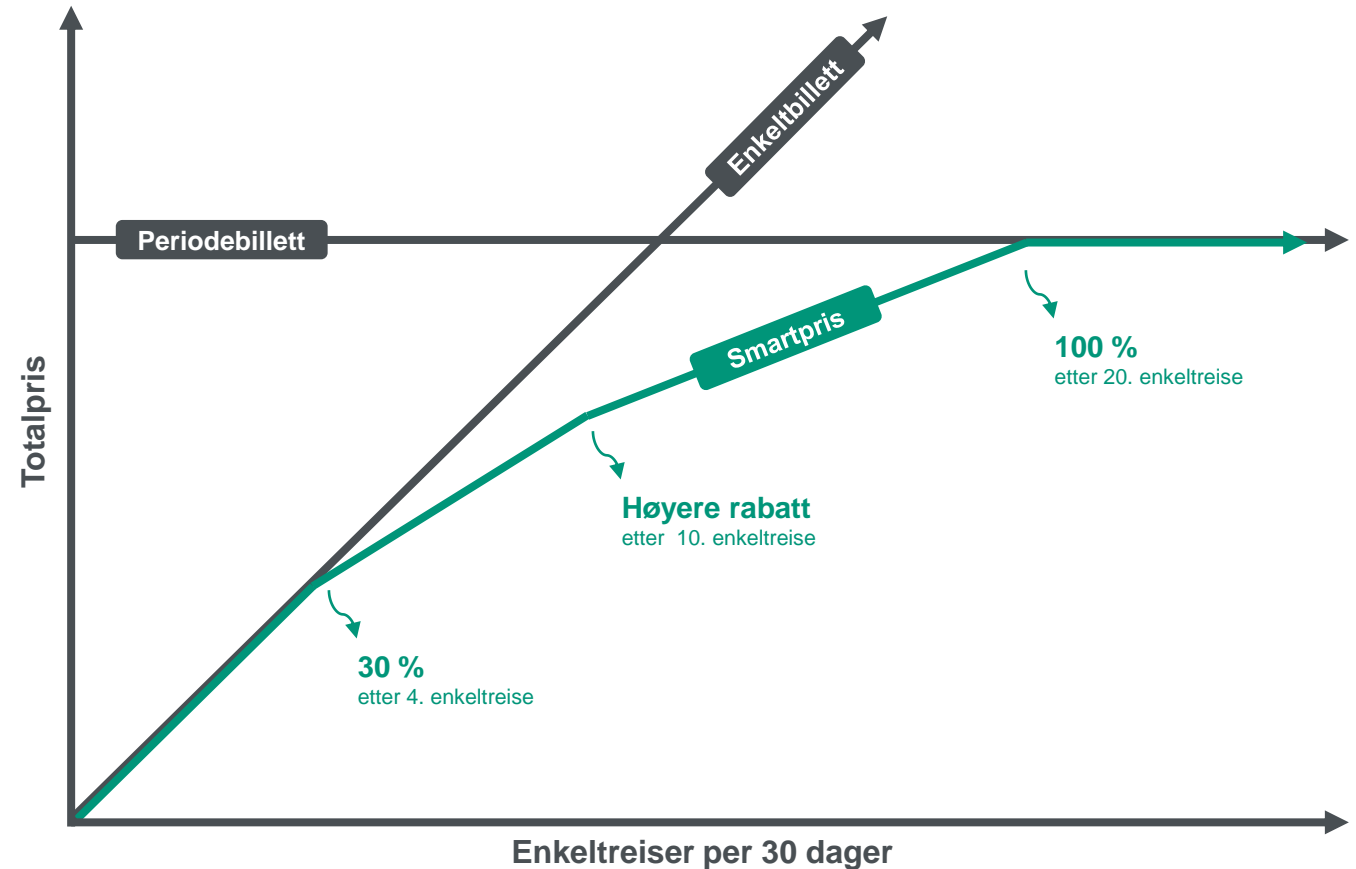


Smartpris er et rabattkonsept for enkeltbilletter

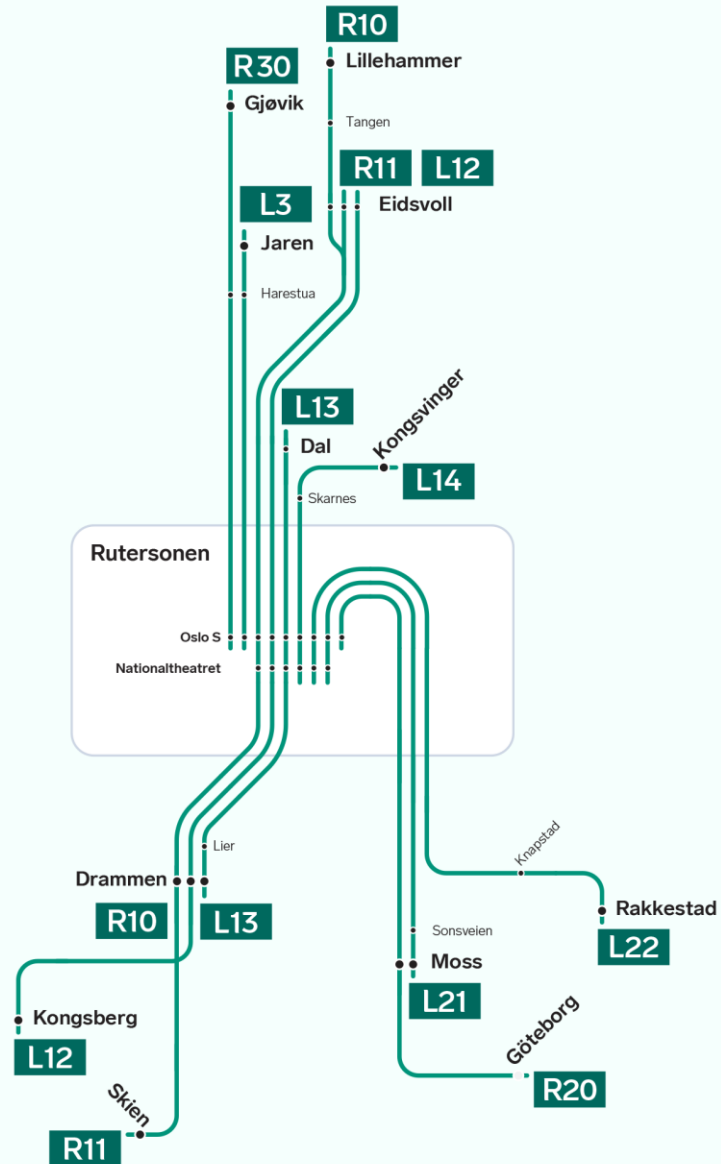
- Gjelder for 30 dager fra første billett
 - Jo mer du reiser, desto større rabatt
 - Du betaler aldri mer enn for månedskortet
- **Beste pris uansett hvor mye du reiser**

Unntak fra hovedmodellen

- Første rabattnivå er litt høyere og litt lavere på seks teststrekninger.
- Første rabattnivå er justert på de korteste og lengste strekningene for å ivareta hovedprinsippene.
- Første rabattnivå er justert for studenter over 30 år for å ivareta hovedprinsippene.



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 på Østlandet, hvor minst én er utenfor Rutersonen, og hvor det går direktetog mellom stasjonene (Oslo S og Nationaltheatret teller som samme stasjon)

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?



R.I.P

3

Hvordan møter vi langsiktige endringer i folks reisebehov?



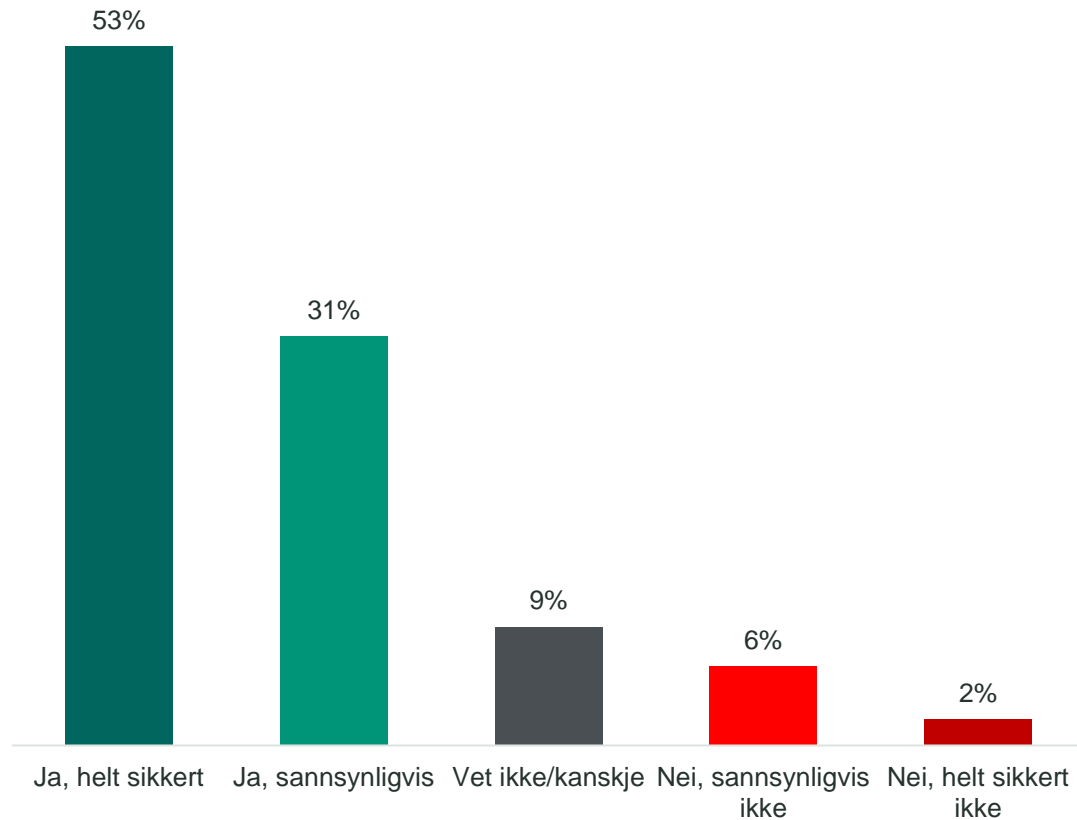
Syv av ti nordmenn svarer i en undersøkelse at det er mindre sannsynlig at de vil ta offentlig transport nå enn tidligere. Like mange vil bruke privatbil i stedet.

- Nettavisen 9. mars 2021

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 ostepøvelen!

// 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.



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.

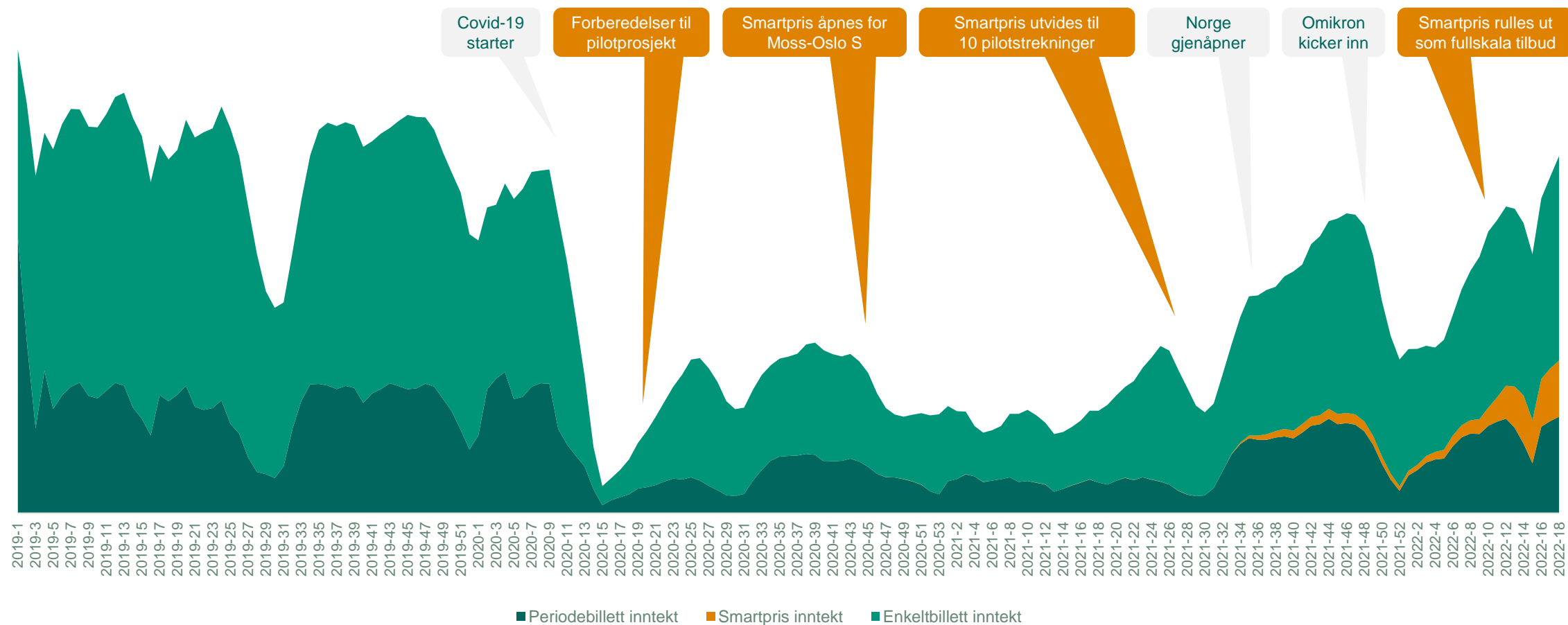
Tilnærming 2

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

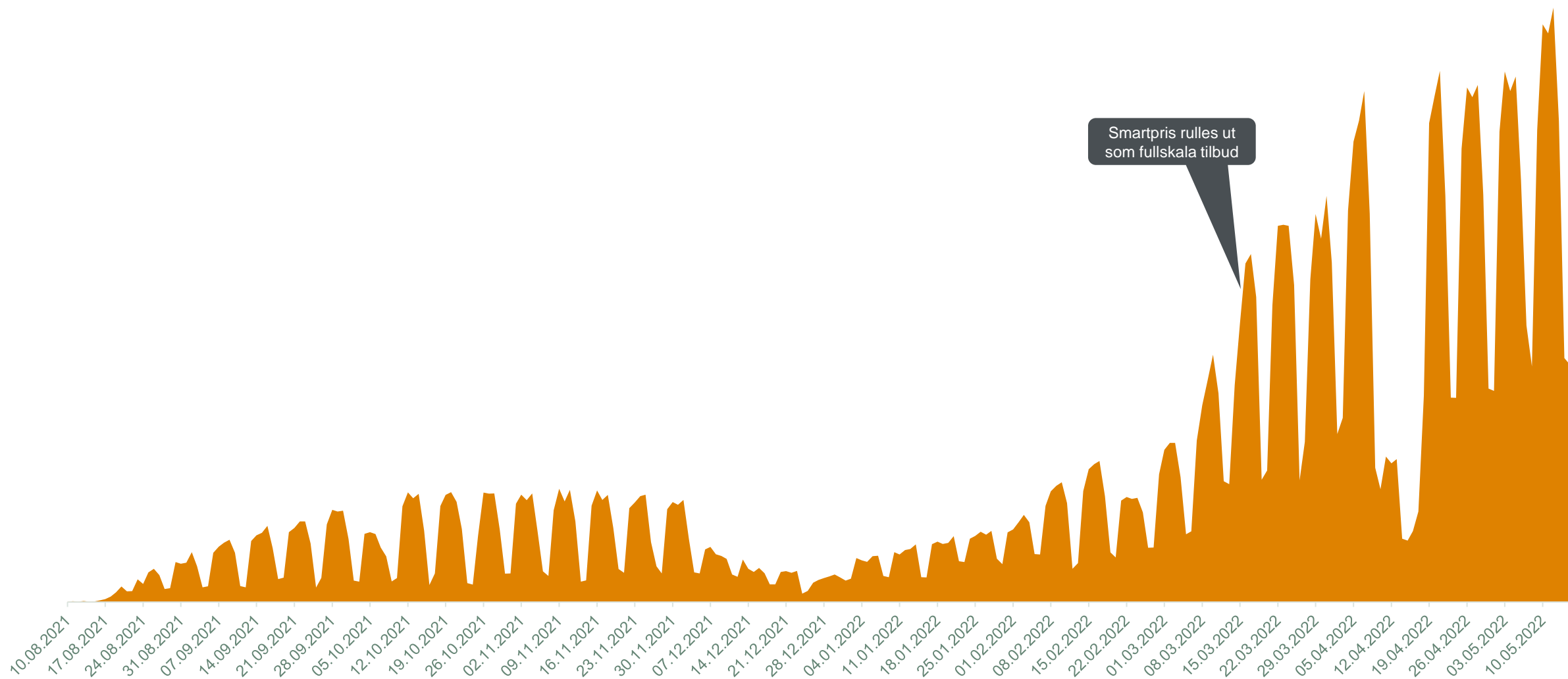
Unngår selvseleksjonsproblemet, men risikerer at forskjeller mellom strekninger påvirker analysen.

Smartpris står nå for 20 % av inntektene på tilgjengelige strekninger

På de 10 pilotstrekningene er andelen 30 %

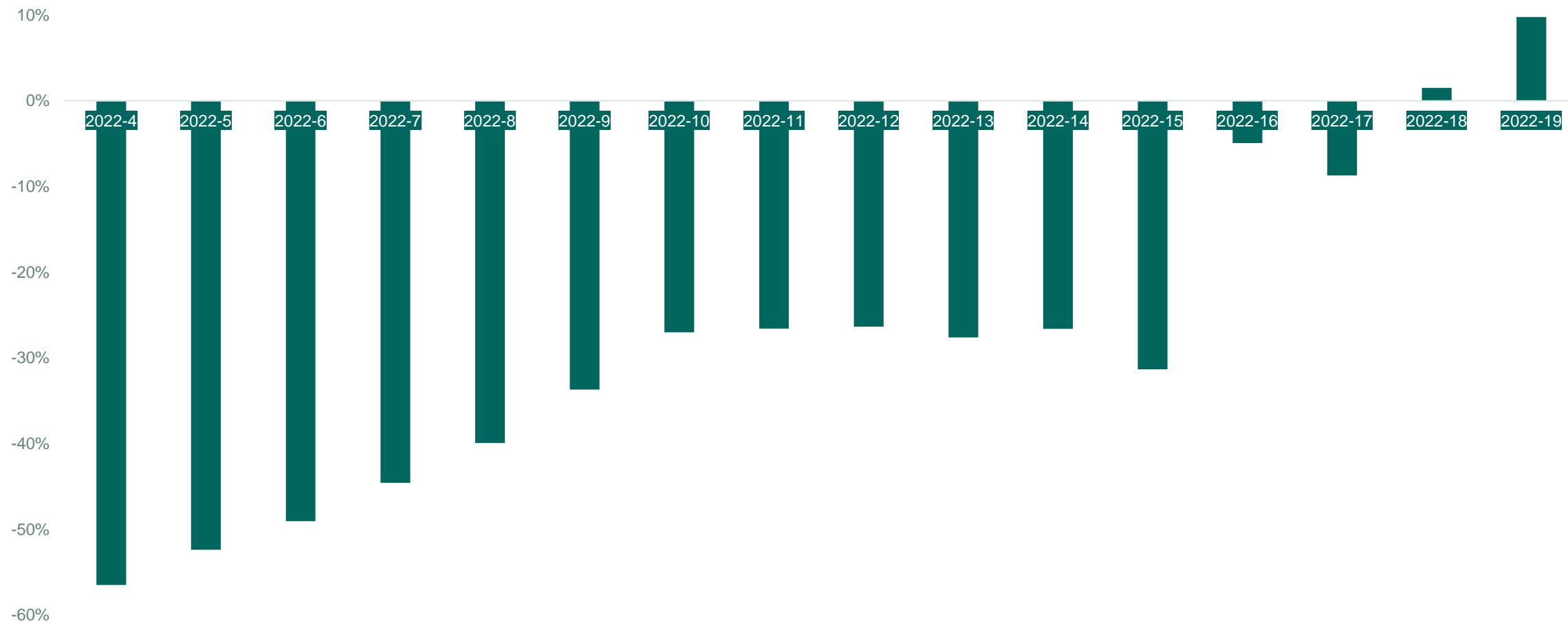


Over 50 000 har aktivert Smartpris og nesten 400 000 reiser er kjøpt



Totalinntekten på Smartpris-strekningene er nå høyere enn i 2019

Totalinntekt i % av 2019-inntekt i samme periode (rullerende 4-ukers gjennomsnitt)



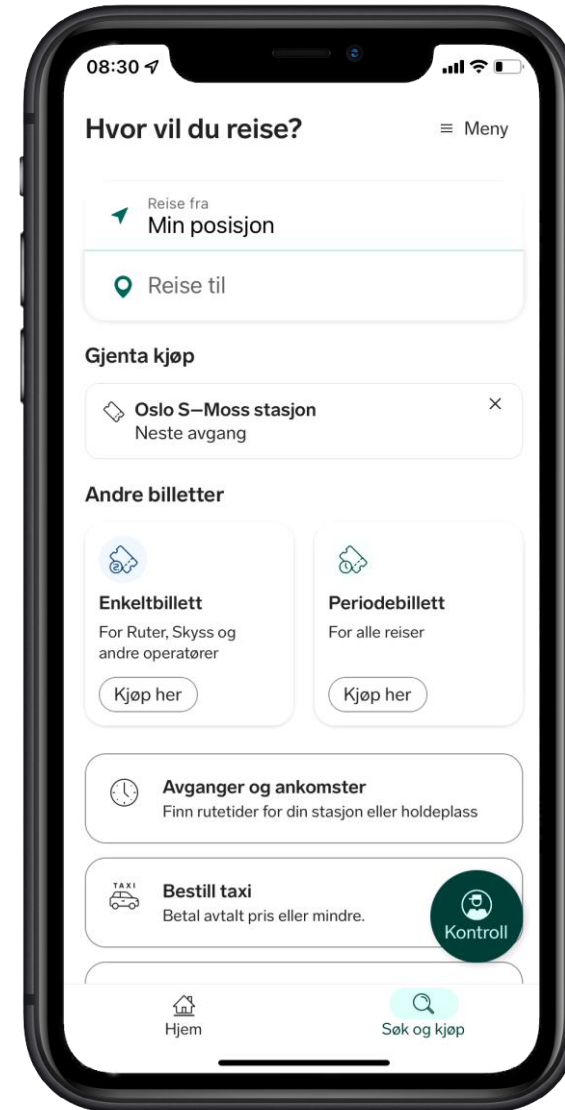
Slik fungerer det

1

Kjøp vanlig enkeltbillett

Den første aktiverer en 30-dagersperiode

Ferdig!



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





Smartpris.

