

Die Schweiz – ein öV-Paradies



Billette Billets Biglietti Tickets Aktuell! ktuell! ⊕ SBB **EIII** ⇔ SBB 131 533 Ban Pictures: Bamert Bus/ SBB



Die Leuten wollen (eigentlich) kein Ticket kaufen.

Nein, sie wollen fahren!





Einfach zu bedienen

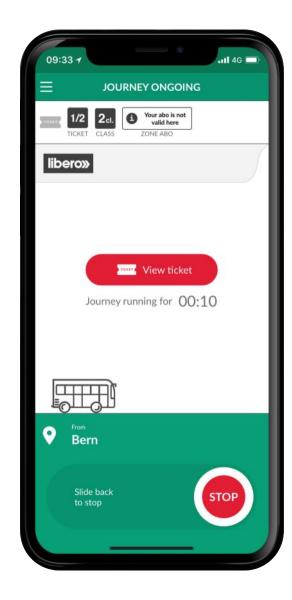


Möglichst wenig Knowhow beim Kunden nötig

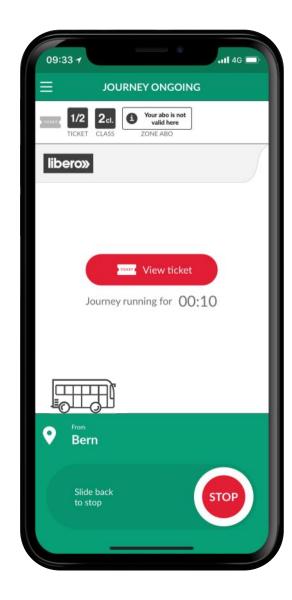


Immer und überall verfügbar

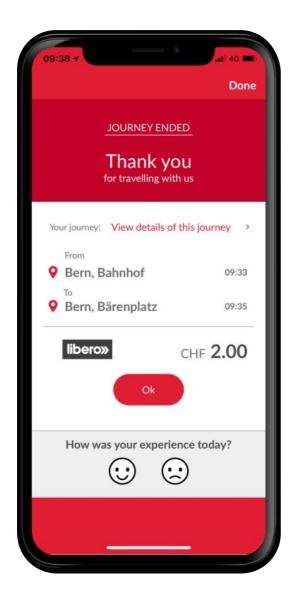














Was wir nutzen:

Worauf wir verzichten:















Konsequente Ausrichtung auf den Kundennutzen



Wissen über Tarife und Zonen wird überflüssig



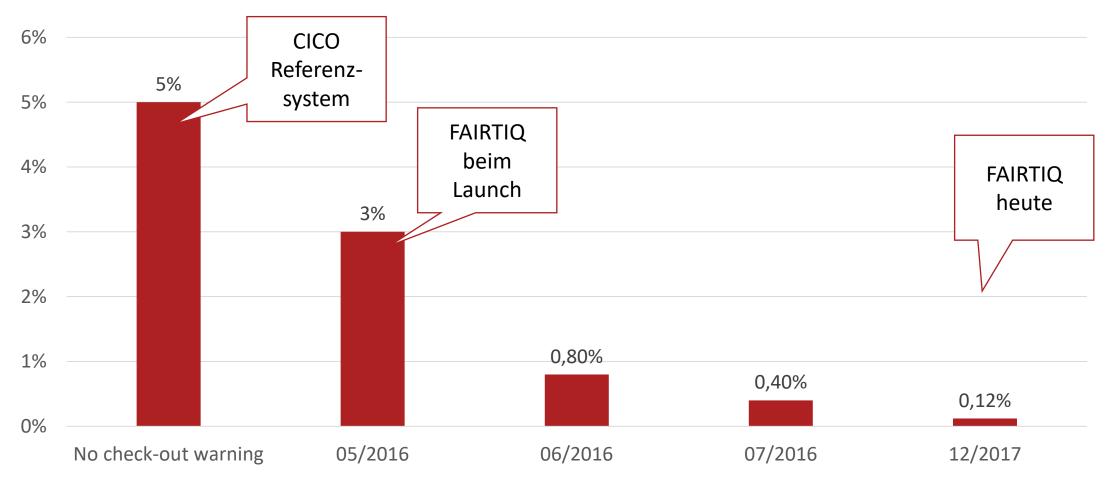
Automatischer Tages-Bestpreis



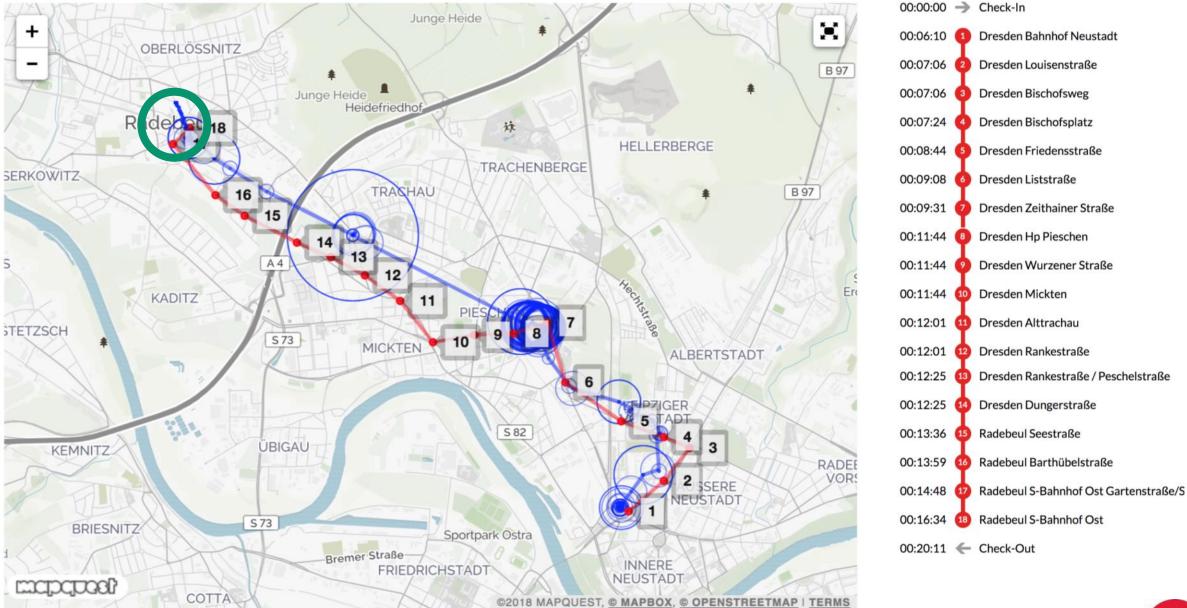
Check-Out Warnung hilft Kunden & Verkehrs-unternehmen



Anteil der Fahrten mit vergessenen Check-outs

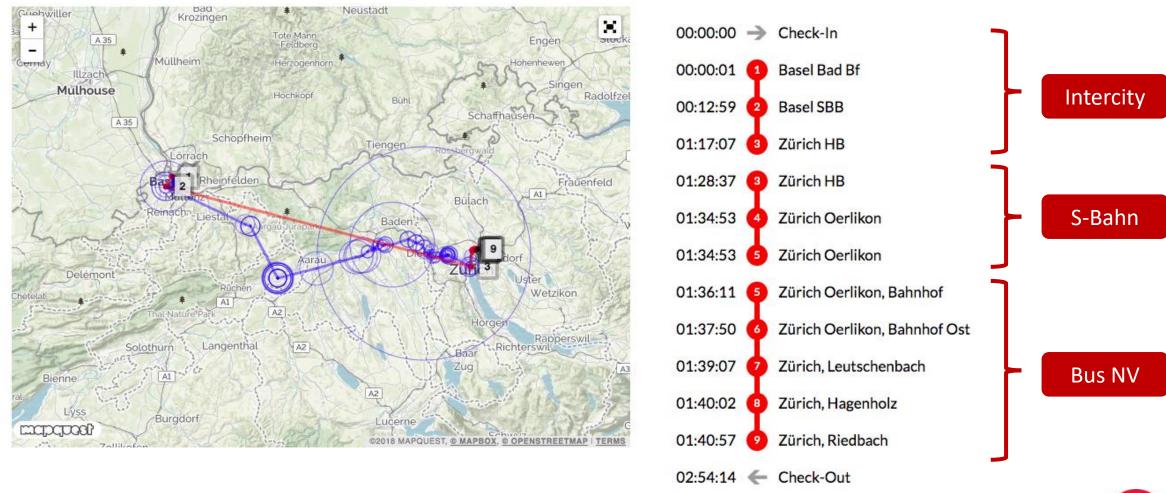






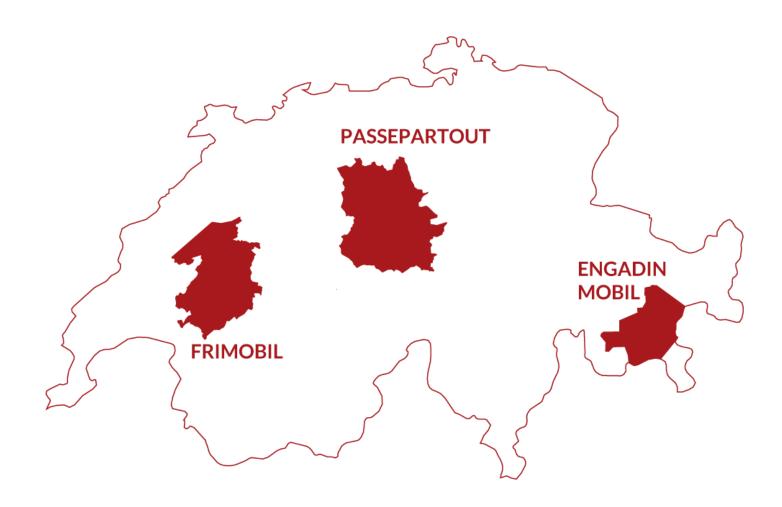


Beispiel: Reisekette mit FV, S-Bahn und Bus



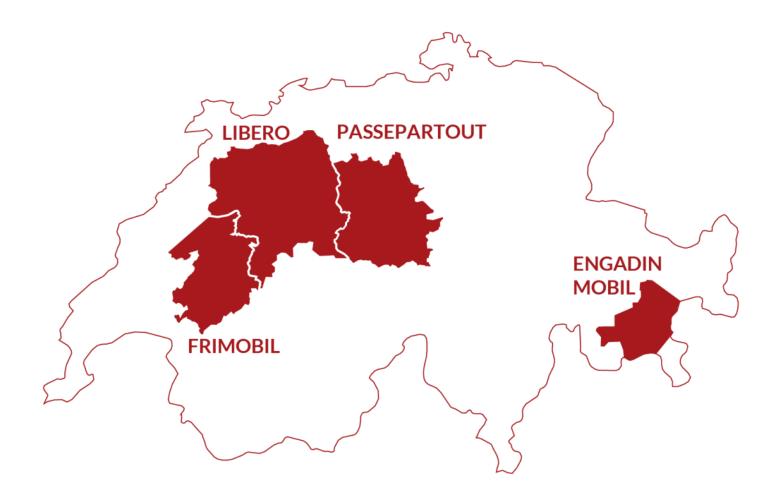


Geographische Ausbreitung: 04/2016



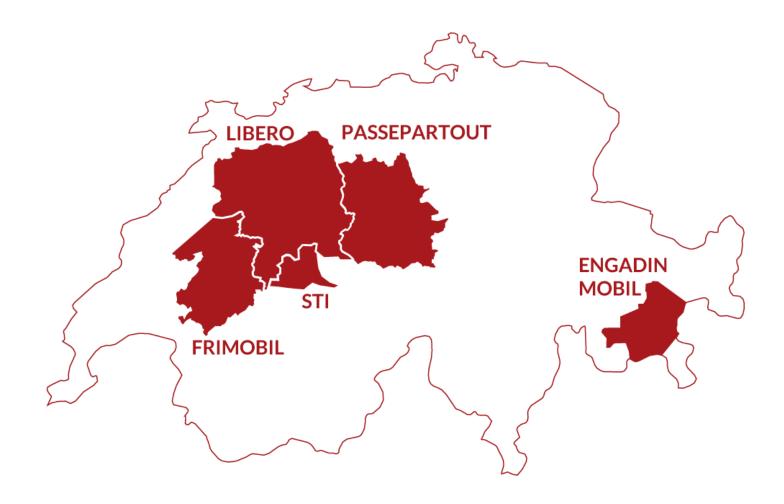


Geographische Ausbreitung: 06/2016



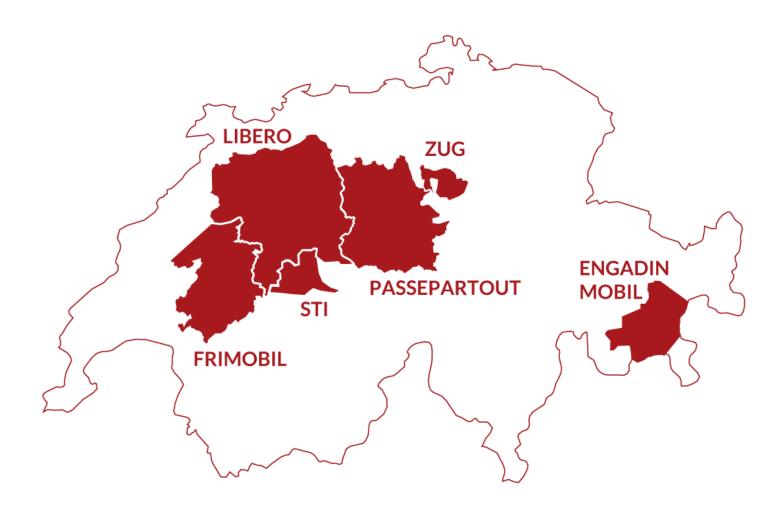


Geographische Ausbreitung: 08/2016



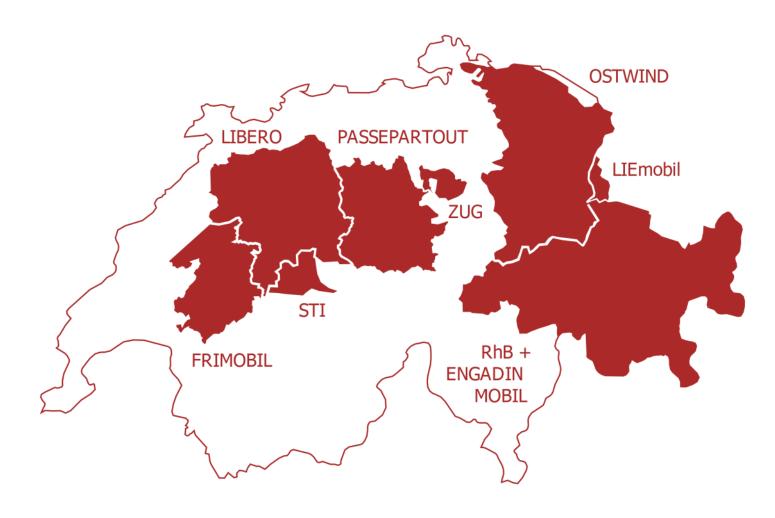


Geographische Ausbreitung: 12/2016



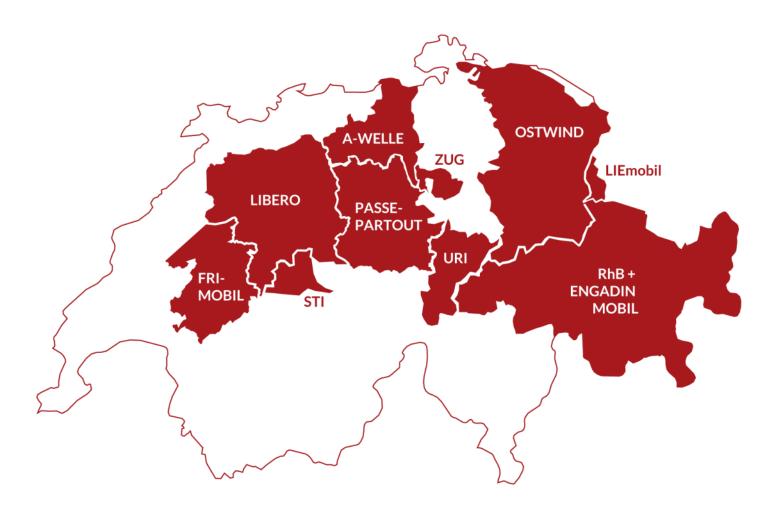


Geographische Ausbreitung: 06/2017



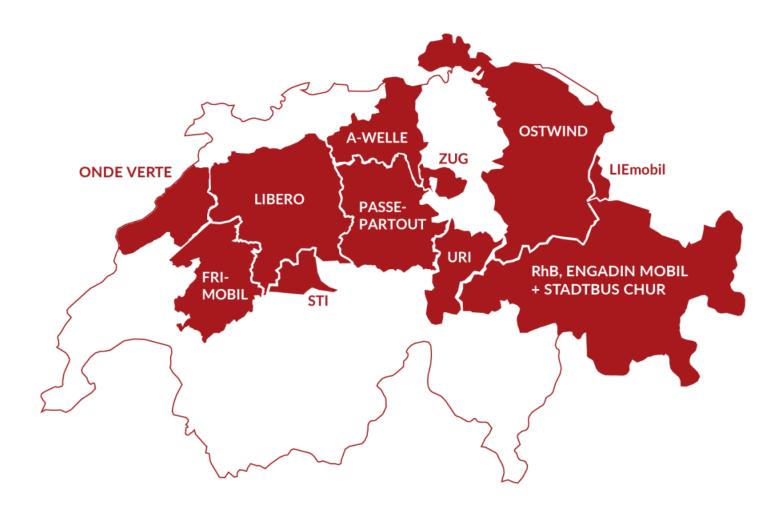


Geographische Ausbreitung: 09/2017





Geographische Ausbreitung: 12/2017





Geographische Ausbreitung: 03/2018









Entwicklung Ticketumsatz





















VRS testet eTarif
Anmelden, einchecken,
losfahren. Pilotprojekt mit
mehreren Probephasen startet
noch im Frühjahr. » Mehr







Enge Verbindung zur Branche



Start-up-Speed





Was hat zum aktuellen Partnerschaftsmodell von FAIRTIQ geführt?



VU-Partner optimal eingebunden ohne «Trägheit» der öV-Gremien



Kontinuierliche Verbesserung ohne dauernde Investitionsrunden



Gleichrichten von Interessen zwischen Partner-TUs und FAIRTIQ, ohne Neutralität zu gefährden



Fokus, Agilität und Marktorientierung bei guter Verankerung im öV





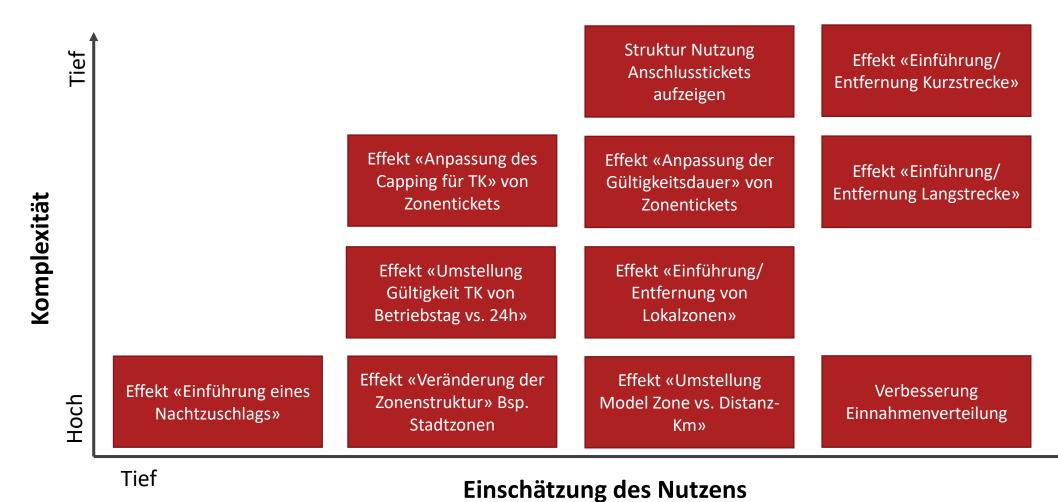


Viele neue Möglichkeiten im Pricing...

Luftlinientarife **Best-Price** Capping-Modelle Mengenrabatte Multimodalität Km-Tarife Ultra-Kurz-Strecke MaaS Start-/Strecken-/ Zielabhängige Verrechnung/ Rabattierung



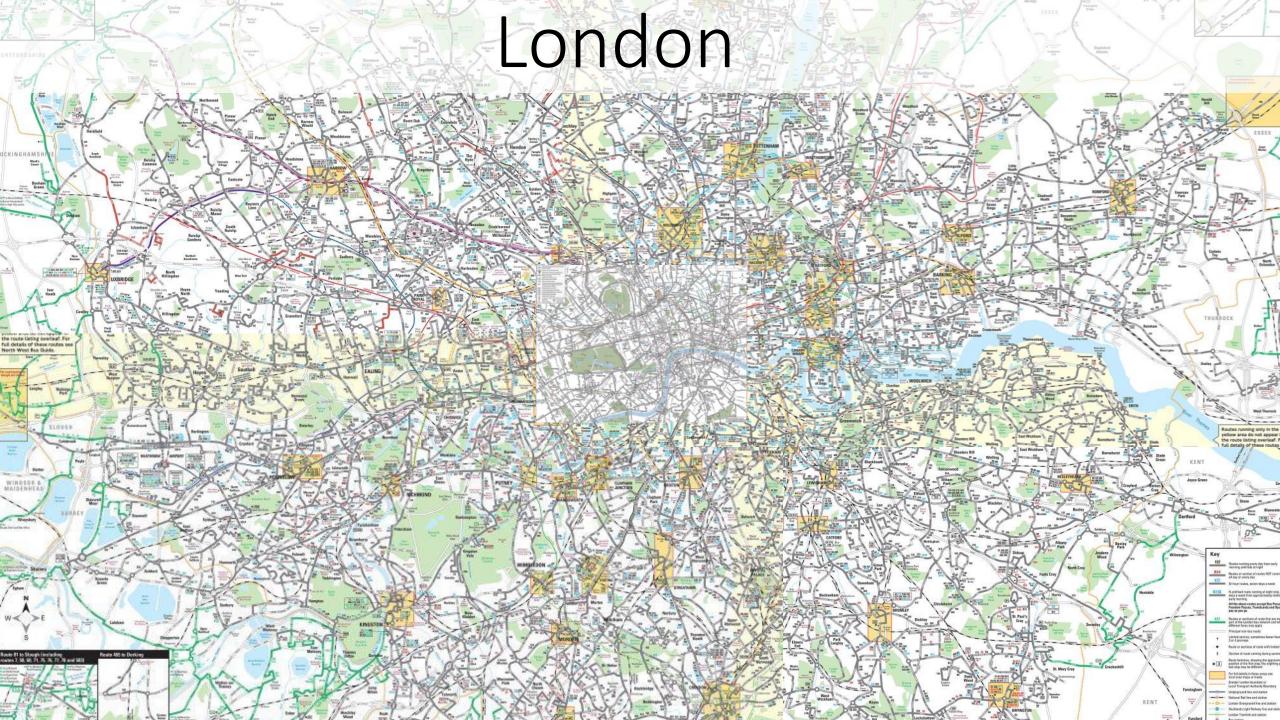
... und Simulation

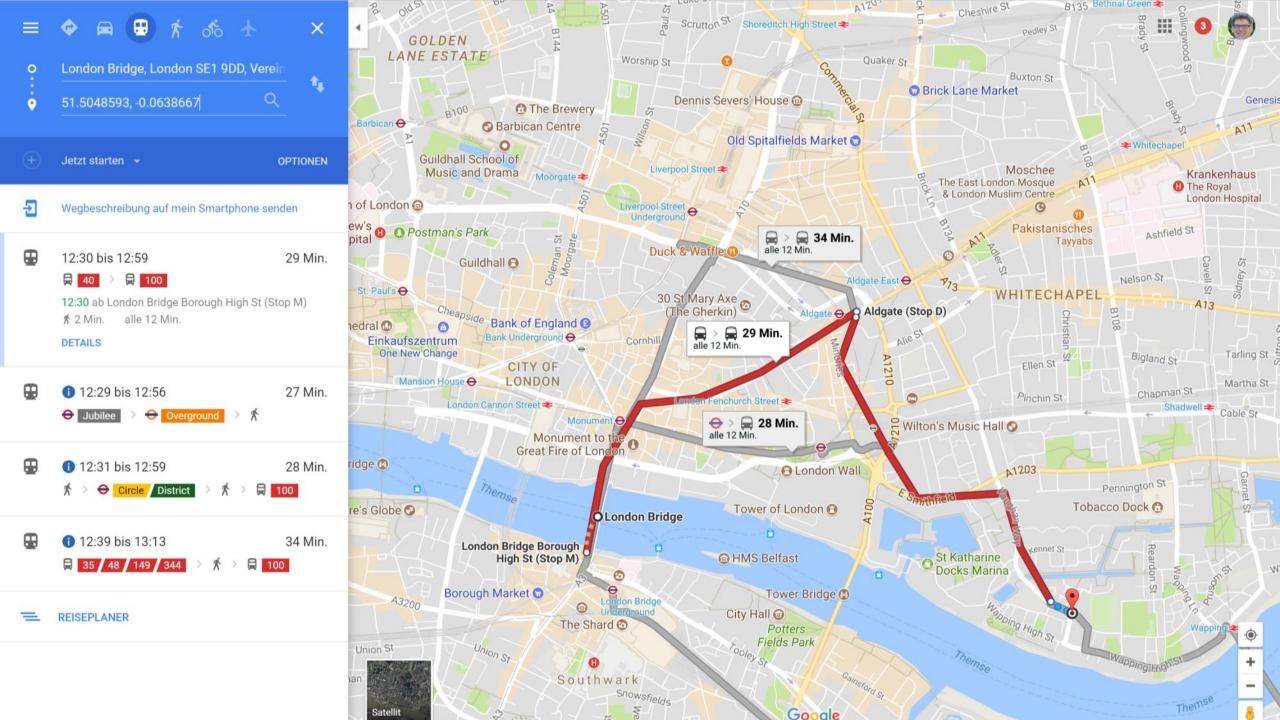




Kann Wettbewerb zu besseren Lösungen führen?







London Bridge King William St, City of London

14 Vaughan Way, St Katharine's & Wapping

→ Aufs Handy schicken

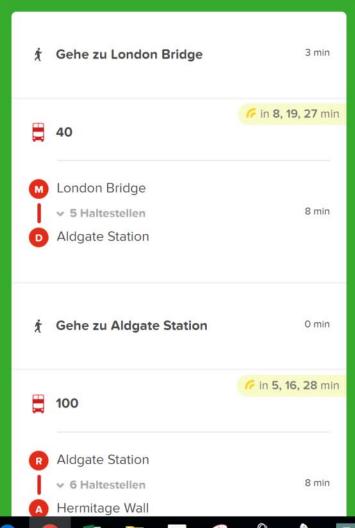


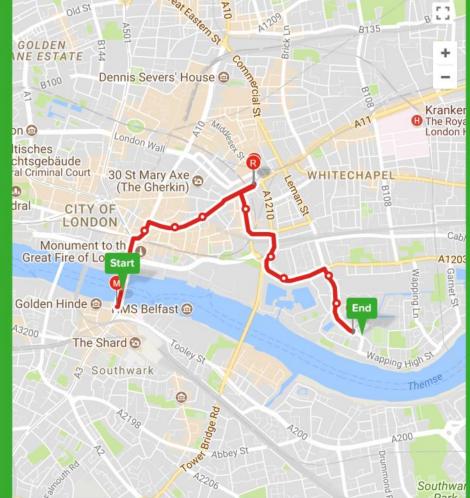


£1.50

₹ 4 min

20 min





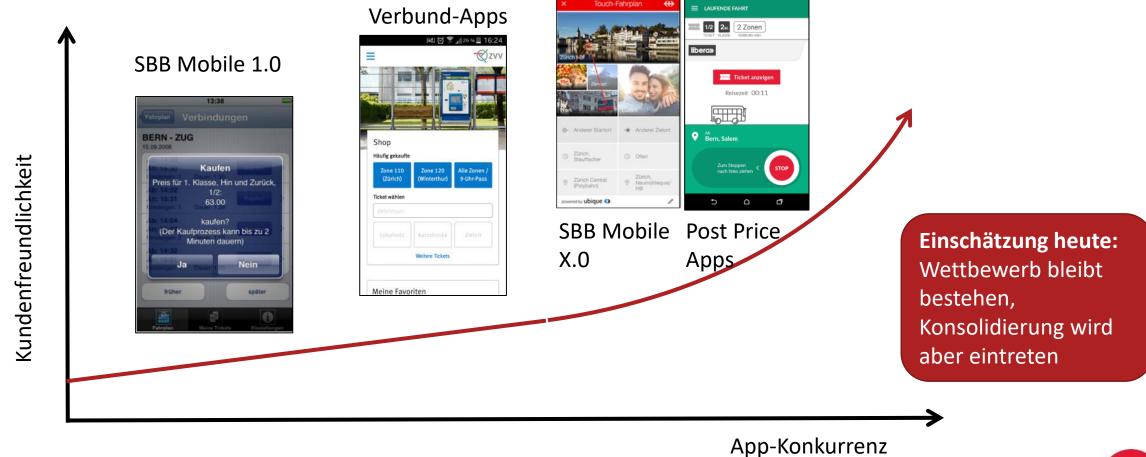
A A DEU

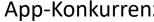






Beispiel Schweiz: Mit Wettbewerb steigt Kundenfreundlichkeit









Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Reto Schmid

FAIRTIQ AG | Aarbergergasse 29 | 3011 Bern | Schweiz

+41 79 611 84 55 | b2b@FAIRTIQ.ch













































Trends im öV-Ticketing



