

Gesteigerte Flexibilität durch Preis-Capping bei der CGN

FAIRTIQ als Fährtarif: Mit einem Preis-Capping reagiert die Genfersee-Schiffahrtsgesellschaft CGN auf ein verändertes Fahrverhalten der Passagiere infolge der Pandemie – und überzeugt auch neue Kund:innen durch das Capping auf ihren Linien N1 Lausanne-Evian, N2 Lausanne-Thonon und N3 Nyon-Yvoire.

Fähren im ÖPNV

Die CGN geht neue Wege und hat sich als erste Schiffahrtsgesellschaft für FAIRTIQ als Partner entschieden, um für ihre Fährverbindungen N1 Lausanne-Evian, N2 Lausanne-Thonon und N3 Nyon-Yvoire innovative, flexibel und einfach zu nutzende Tarifoptionen zu entwickeln.

Neue Dynamik

Die Corona-Pandemie zwingt ÖPNV-Anbieter zum Umdenken. Auf Basis der bewährten FAIRTIQ-Technologie bietet die CGN einen neuen Monatstarif, der auf die veränderten Gewohnheiten von Pendelnden, der wichtigsten Kund:innen-Zielgruppe auf den Linien N1, N2 und N3, passgenau zugeschnitten ist.

Monats-Capping

Dank Capping-Funktion gewinnen Wenigfahrende und Pendler:innen, die häufiger von zuhause arbeiten, mehr Flexibilität. Das neue eTicketing bietet die Vorteile eines Abonnements, ohne sich im Voraus monatlich binden und verpflichten zu müssen.

Wir müssen auf die neuen Gewohnheiten reagieren und für die, die vermehrt von zu Hause arbeiten, flexibler in unseren Angeboten werden.

Benoît Gaillard, Präsident des Verwaltungsrats der CGN

CGN nimmt wichtigste Zielgruppe in den Fokus

Zwei Drittel der Passagiere der Compagnie Générale de Navigation sur le Lac Léman (CGN) sind Grenzgänger:innen und fahren mit den Fähren über den Genfer See zur Arbeit. Drei CGN-Linien verbinden Frankreich mit der Schweiz als Bestandteil des öffentlichen Nahverkehrs – schnell, umweltfreundlich und kostengünstig. Mit neuen, größeren Schiffen und einer engeren Taktung der täglichen Verbindungen verbessert die CGN ihr Angebot für Berufspendelnde. Homeoffice und Corona-bedingte Planungsunsicherheiten haben jedoch die Aboverkäufe um ein Fünftel zurückgehen lassen. „Unsere Kunden können ihre Fahrten nicht wirklich im Voraus planen, was bedeutet, dass sich viele nicht dazu verpflichten wollen, eine Monatskarte zu kaufen“, sagt CGN-Marketing-Direktorin Florentine Baron Pailhès. Mit einem innovativen Tarifangebot gewinnt die CGN Gelegenheitsfahrer:innen nun gezielt zurück – und neue Kund:innen dazu. So soll die strategische Ausweitung der Flotte gesichert und das gute Auslastungsniveau der Fähren des Vor-Krisen-Jahres 2019 übertroffen werden.

Capping: FAIRTIQ ermöglicht dynamische Preisgestaltung mit Bestpreisgarantie

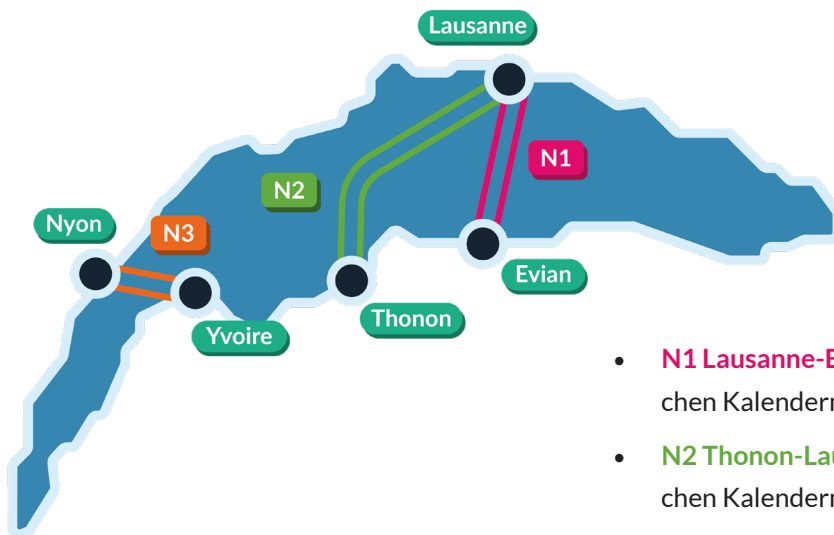
- Kostenlos ab einer bestimmten Anzahl von Überfahrten im Monat – mit der Capping-Funktion der FAIRTIQ-Lösung: Der monatliche Gesamtpreis wird automatisch gedeckelt, sobald mehrere Einzelfahrten teurer wären als eine Monatspauschale.
- Die FAIRTIQ-App ermittelt per GPS die gefahrene Strecke, berechnet im Hintergrund automatisch den besten Fahrpreis und bucht ihn über das hinterlegte Zahlungsmittel ab. Ist das Monats-Cap, also die monatliche Preisobergrenze, erreicht, sind die übrigen Fahrten im restlichen Kalendermonat kostenlos.
- Der Vorteil: Die Passagiere müssen nicht mehr überlegen, wie oft sie fahren wollen. Sie starten lediglich ihre Überfahrt mit einem Wisch auf dem Smartphone und beenden sie beim Aussteigen mit einem weiteren Wisch.
- Grundsätzlich kann das Capping-Modell auf Tages-, Wochen-, Monats- und sogar Jahresbasis angeboten und in die FAIRTIQ-App implementiert werden.

Darum FAIRTIQ: Bewährte Technologie und nutzungsfreundliche Anwendung

Statt ein eigenes Bezahl-Modell zu entwickeln, hat sich CGN für FAIRTIQ als führenden und bewährten Partner entschieden. „Die intuitive und benutzerfreundliche Schnittstelle der FAIRTIQ-Lösung ist an sich schon ein Mehrwert für unsere Kunden“, sagt die Marketingdirektorin. Hinzu kommt die Anwendungsfreundlichkeit der App-Oberfläche. Weitere Pluspunkte sind die für die Weiterentwicklung der Kundenbindung wichtigen Tracking-Möglichkeiten sowie die gut anpassbaren Analyse-Dashboards, die mit den Lösungen von FAIRTIQ einhergehen.

Individuelle Lösung mit monatlicher Preisobergrenze sichert Wünsche der Fahrgäste

Dank des Cappings zahlen die Passagiere nicht nach Zonen oder Tarifen, sondern nach der tatsächlich gefahrenen Strecke. Die Höhe des Monats-Caps hängt von der Fähr-Linie sowie der Anzahl der Fahrten ab. So sehen die Optionen aus:



- **N1 Lausanne-Evian:** Weniger als 9 Fahrten zahlen – den restlichen Kalendermonat umsonst fahren.
- **N2 Thonon-Lausanne:** Mehr als 6 Fahrten zahlen – den restlichen Kalendermonat umsonst fahren.
- **N3 Yvoire-Nyon:** Weniger als 10 Fahrten zahlen – den restlichen Kalendermonat umsonst fahren.

Das sind die Vorteile von FAIRTIQ:

- Individuelle Lösung, weniger Kosten: Teure Investitionen in die Entwicklungsarbeit und in den Betrieb neuer Hardware entfallen.
- Von attraktiven Mehrertragspotenzialen profitieren: Dazu gehören Datenanalysen und die Entwicklung gezielter Maßnahmen, die Kund:innen zu binden – zielgruppenorientiert und exakt messbar.
- Einfach weitere neue Tarifoptionen entwickeln: Die FAIRTIQ-Software ermittelt die Auswirkungen von verschiedenen Preisoptionen auf die Ticketkosten und macht die Fahrpreiseinnahmen transparent.
- Neue Tarife erst mit einer bestimmten Kundengruppe testen: Mit FAIRTIQ werden Daten generiert, die für eine Ausweitung neuer Angebote auf andere Kundengruppen notwendig sind, aber womöglich noch nicht vorliegen.
- Neue Daten für das Marketing erhalten: Zum Beispiel für Mailings zur direkten Kund:innen-Ansprache.

Und was können wir für Sie tun?

Gestalten Sie mit uns Ihr Angebot im öffentlichen Nahverkehr innovativer und nutzungsfreundlicher. Ihr Ansprechpartner:

sales@fairtiq.com

