
Saksnr:	2022/96729-1
Saksbehandlar	Kari Steinsland
Dato:	29.12.2022

Til: Hovudutval for samferdsel og mobilitet

Frå: Avdelingsdirektør mobilitet og kollektiv

Orientering om fleksibel billett i kollektivtrafikken

Samandrag

I samband med sak i fylkesutvalet PS 100/22 «Moglegheit for tilpassing av kollektivtransporten for å bøte på konsekvensar av Covid-19 pandemien» vart det vedteke å utgreie moglegheita for å introdusere fleksible billetter i Vestland som verkemiddel for å auke billettinntektene og tilpasse tilbodet til nye reisande.

Det er ønskeleg å tilpasse tenester til kundebehova i ein endra kvardag. Med dette utgangspunktet har Skyss funne fram til eit mogleg fleksibelt billettprodukt. Dette har til føremål å treffe dei reisande av og til nyttar enkeltbilletter på kollektivtransport, men som med ein anna prisstruktur for kollektivtilbodet kan velje å late bilen stå oftare, å reise meir kollektivt og å gjere seg meir nytte av sykkel og gonge. Denne målgruppa har vorte definert som av-og-til reisande. Desse har eit behov for å reise ein til tre dagar i veka, ynskjer fleksibilitet og har eit uføreseieleg reisemønster. Dette er i dag ei gruppe som nyttar kollektivt av og til eller sjeldan, og som kjøper enkeltbillett ved bruk av kollektivtransport.

Med utgangspunkt i den valde målgruppa og innhenta innsiktsdata vert konseptet «Ten opp rabatt på reiser over tid» tilrådd som eit fleksibelt billettprodukt. Konseptet gjev av-og-til reisande som har behov for å reise ein til tre dagar i veka, og som har eit uføreseieleg reisemønster, ei auka oppleving av fleksibilitet. Konseptet «Ten opp rabatt på reiser over tid» er ein fleksibel billett som kan få av-og-til reisande til å reise meir med kollektivtransport. Jo meir ein reiser, jo billegare vert det. Den reisande kjøper enkeltbillett kvar gong dei reiser. For kvar reise innanfor ein dynamisk 30-dagars periode, vil rabatten på enkeltbilletten verte høgare. Dersom kunden reiser ofte, vil han eller ho også sjå at rabatten aukar. På det meste kan ein oppnå ein personleg rabatt på 40 prosent av ein enkeltbillett. Billettsystemet held kontroll på kor ofte kunden reiser, og den personlege rabatten vert automatisk rekna ut.

Eit nytt billettprodukt vil sannsynlegvis påverke inntekter og Skyss ynskjer difor å legge til rette for ei gradvis lansering. Før ei eventuell full lansering i marknaden vil saka verte lagt fram til politisk handsaming.

Fleksible billetter for å bøte på konsekvensar av endra reisemønster

Skyss har arbeidd med å følgje opp det politisk vedtaket om utgreiing av moglegheita for å tilby eit fleksibelt billettprodukt som verkemiddel for å auke billettinntektene og for å tilpasse tilbodet til nye reisevanar. Det vil i denne saka verte orientert om status og kva dei reisande vil møte i tida som kjem.

Skyss har ein langsiktig strategi om å utvikle eit velfungerande og berekraftig mobilitetssystem for innbyggjarar og samfunn i Vestland. Eit av måla i strategien er at «den reisande skal oppleve eit mobilitetstilbod som gjev auka fridom og eit meir tilpassa tilbod». Dette vil medføre fleire fleksible kollektivtenester, samt meir fleksible billett- og betalingsløyningar. Fleksible billettprodukt er potensielt eit steg i riktig retning for å nå dette målet. På kort sikt kan det vere eit tiltak for å kompensere for bortfall av reisande etter koronapandemien.

Målet med fleksible billetter er å skape eit meir attraktivt kollektivtilbod. Med fleksible billetter ynskjer ein å treffe dei som i dag nyttar enkeltbilletter, men som kunne late bilen stå eller vald sykkel og gonge i blant, dersom det var ein anna prisstruktur. Vidareutvikling av fleksible billettprodukt kan vere eit verkemiddel for å tiltrekke nye reisande og auke talet reiser hos dei som allereie nyttar seg av kollektivtilbodet.

Internasjonale og nasjonale kollektivselskap utviklar nye fleksible billetter med ulike konsept

Fleire internasjonale kollektivselskap har teke i bruk fleksible billetter for å auke talet på reisande. Skyss har sett på ulike løyningar i Storbritannia, Sverige, Danmark og Spania, med utgangspunkt i rapportar og informasjon frå kollektivselskapa sjølve. Gjennomgangen syner at det finst eit utval av ulike fleksible billetter; med makspris, utan makspris, som klippekort og med rabattar.

Fleire kollektivselskap i Noreg har kome i gong med fleksible billettprodukt. Det er utfordrande å introdusere heilt nye fleksible billettprodukt, og få aktørar i bransjen har gått for full implementering. Skyss følgjer nøye med på kva kollegaer i bransjen jobbar med. Ruter og Vy er dei som har kome lengst i lanseringa. Ingen av selskapa har så langt berekningar som syner at dette vil auke inntektene til eit nivå som kan sikre rutetilbodet til same nivå som før pandemien. Ruter er i ei fase kor dei lanserer deira fleksible billett, «Reis». Vy har implementert «Smartpris» som er deira fleksible billett i app, gyldig for vaksne og studentar.

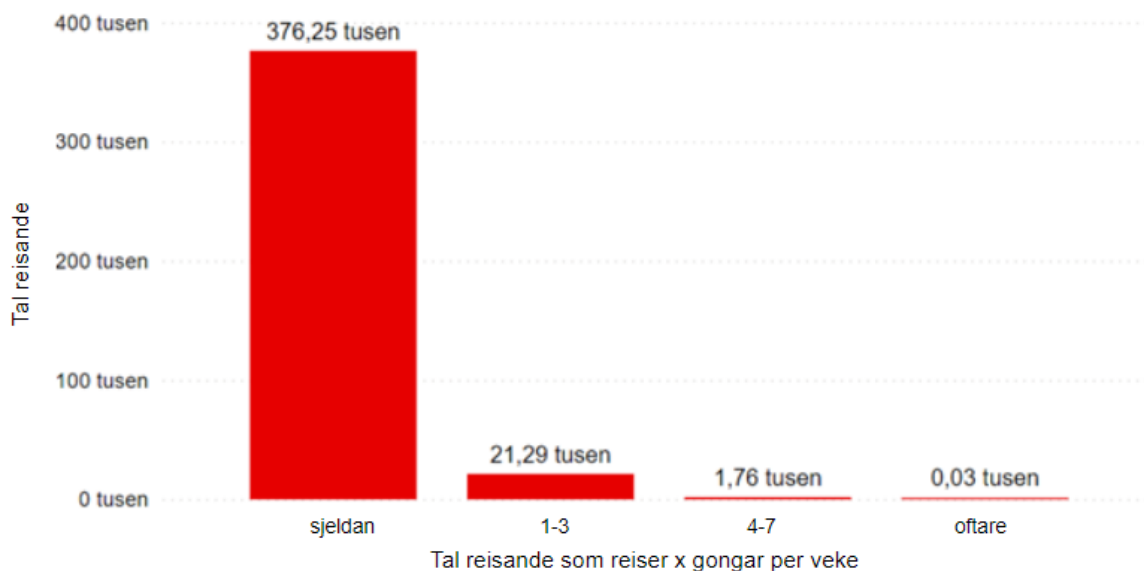
Dagens reisande etterspør ein meir fleksible billett

Gjennom kundeundersøkingar kjem det fram korleis dei som reiser ofte stort sett er nøgde med dagens utval av billetter, men at nokre ynskjer moglegheita for auka fleksibilitet og lågare pris. For av-og-til reisande er det ofte tilgjengelegheit som er ei hindring for å få dei til å reise meir, og dei ynskjer difor ein billett som tillèt meir fleksibilitet og løyningar på tvers av tenester.

Innsikt frå dybdeintervju indikerer at av-og-til reisande er samstemde om at pris og fleksibilitet er viktige faktorar for val av framkomstmiddel. Det kan vere at av-og-til reisande ikkje alltid planlegg, og at dei dermed ender med å kjøpe ein enkeltbillett som dei opplever som for kostbar. For å kunne reise meir ynskjer av-og-til reisande auka fleksibilitet og eit insentiv for å aktivt kunne velje kollektivt framfor bil.

Omkring 4,7 millionar enkeltbilletter utan rabattar er selt

Per 30. september 2022 er det for 2022 selt omkring 4,7 millionar enkeltbilletter utan rabatt, det vil seie til vaksen, student og militær. Av desse er nærare 95 prosent vaksenbilletter. Av det samla talet selde enkeltbilletter utgjør enkeltbilletter utan rabatt 66 prosent. Majoriteten av reisande som kjøper enkeltbilletter utan rabatt kjøper billett sjeldnare enn ein gong i veka i gjennomsnitt (87 prosent). Per 30. september har det vore 21 300 reisande som har kjøpt ein til tre enkeltbilletter i veka i gjennomsnitt.



Figur 1: Tal reisande som kjøper enkeltbillett utan rabatt fordelt på tal reiser per veke

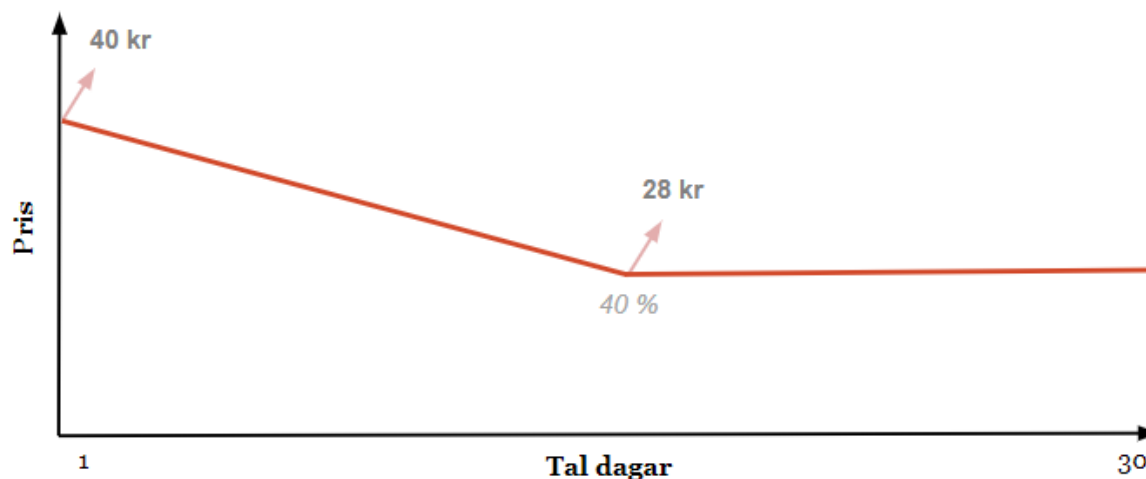
Målgruppa er av-og-til reisande som har behov for å reise ein til tre dagar i veka, ynskjer fleksibilitet og har eit uføreseieleg reisemønster

Basert på innhenta innsikt har det vore gjennomført ei validering og utviding av den valde målgruppa. Målgruppa for det fleksible billettproduktet har vorte definert som av-og-til reisande som har behov for å reise ein til tre dagar i veka, ynskjer fleksibilitet og har eit uføreseieleg reisemønster. Dette er i dag ei gruppe som nyttar kollektivt av og til eller sjeldan, og som kjøper enkeltbillett for vaksen ved bruk av kollektivtransport.

Med utgangspunkt i den valde målgruppa og innhenta innsikt har det vorte synleggjort at det å tilby eit fleksibelt billettprodukt kan vere viktig. Det vil då vere fordelaktig å ha eit produkt med ein prisstruktur som gjev den reisande rabatt per kjøp av enkeltbillett over ein dynamisk periode for å oppfordre målgruppa til å reise meir kollektivt og til å late bilen stå.

«Ten opp rabatt på reiser over tid» som val av konsept

Konseptet «Ten opp rabatt på reiser over tid» er ein fleksibel billett som kan få av-og-til reisande til å reise meir. Jo meir ein reiser, jo billigare vert det. Den reisande kjøper enkeltbillett kvar gong han eller ho reiser. For kvar reise kunden tek innan ein dynamisk 30-dagars periode vil vedkomande oppnå høgare rabatt på enkeltbilletten. Prisen på enkeltbilletten vert redusert ved kjøp av fleire billett i løpet av 30 dagar. Dersom ein reiser ofte, vil ein sjå at rabatten aukar. På det meste kan kunden slik få ein personleg rabatt på 40 prosent av ein enkeltbillett. Billettsystemet held kontroll på kor ofte ein reiser, og basert på dette verta den personlege rabatten automatisk rekna ut.



Figur 2: Konseptet «Ten opp rabatt basert på reiser over tid»

Konsept og påverknad på inntektsgrunnlaget

Fleksible billetter vil starte med ei lansering mot eit avgrensa utval av reisande, og det er anslått at det vil inngå 400-500 brukarar i lanseringa. Å starte med eit avgrensa utval av brukarar for fleksible billetter vert gjennomført med ein ambisjon om at billetten på sikt vil erstatte dagens enkeltbilletter (vaksen utan rabatt). I fyrste omgang vil den fleksible billetten vere tilgjengeleg for buss og bane i Sone A gjennom Skyss Billett app. Etter evaluering vil det òg bli vurdert om produktet skal gjelda i fleire soner og i fleire kjøpskanalar.

Påverknad på inntektsgrunnlaget

Auka oppleving av fleksibilitet for reisande kan føre til at fleire reiser og vel kollektivt framfor andre og mindre berekraftige transportmiddel, til dømes bil. Samstundes er det ein mogeleg risiko for at inntektsgrunnlaget går ned, på grunn av at dei som reiser får ein lågare pris. Dette kan skje dersom auka volum ikkje kompensere for rabatten til dei som allereie reiser. Å innføre ein fleksibel billett kan òg medføre at dei som i dag reiser med periodebillett går over til enkeltbillett, noko som også kan påverke inntektsgrunnlaget til Skyss.

For å handtere risikoen for at fleire vel fleksible billetter som erstatning for periodebilletten, må ein sikra at prisstrukturen i fleksible billetter ikkje blir så attraktiv at den liknar ein periodebillett for dei som reiser mykje. Dagens periodebillett er allereie eit attraktivt produkt, og den fleksible billetten skal vere for dei som har behov for å reise ein til tre dagar i veka.

Vegen vidare

Å starte med ei lansering til eit avgrensa utval av brukarar er viktig for å lære meir om omfang, utfordringar, resultat og konsekvensar før det vert rulla ut fleksible billetter i full skala til alle reisande i Vestland. Etter ein periode der ein samlar erfaringar og innsikt om det nye billettproduktet, vil saka verte framlagt til politisk handsaming. Saka vil venteleg bli lagt fram til politisk avgjerd før sommaren 2023.