



Use Case 2

Auslastungsoptimierung & Zusammenarbeit mit lokalen Anbietern

Persona: Tom, Mobilitätsmanager eines Verkehrsverbunds in einer ländlichen Region

Das aktuelle Rufbus-System des Landkreises ist ineffizient, da viele Fahrzeuge mit wenigen Fahrgästen unterwegs sind. Gleichzeitig gibt es Stoßzeiten, in denen die Kapazitäten nicht ausreichen und der Service eines Taxi-Unternehmens in Anspruch genommen werden kann. Der Verkehrsverbund sucht eine integrierte und vor allem effiziente Lösung. Sie soll zugleich die Fahrgastzahlen stabilisieren, als auch den lokalen Taxi-Unternehmens integrieren. Tom hat dank einer datenbasierten Mobilitätsanalyse von ioxi Analytics genaue Informationen darüber, wie viele Fahrzeuge er einsetzen muss, um kosteneffizient eine gute Auslastung zu erzielen. **1** Aus der Analyse geht auch hervor, dass in Spitzenzeiten für eine vollständige Abdeckung der Nachfrage mit weiteren Fahrzeugen nachgesteuert werden muss. Eine Kooperation mit dem Taxi-Unternehmen wäre für solche Fälle optimal.

Das neue Konzept soll neue Nutzergruppen ansprechen und hierfür bieten sich die anstehenden Sommerferien an. **2** Tom hat eine 12-jährige

Tochter, die jedes Jahr einen zweiwöchigen Sommerkurs besucht und die Sicherstellung der täglichen Hin- und Rückfahrt ist für ihn und seine Frau mit großem Organisationsaufwand verbunden. Der Mobilitätsmanager überlegt sich daher gemeinsam mit dem Anbieter des Ferienkurses eine Aktion, die zwei Wochen vor Ferienbeginn intensiv bei allen App-Nutzenden beworben werden soll.

Toms kleine 3-jährige Tochter geht in die Kita. Dort hat er mitbekommen, dass einige Eltern besonders nach der Nachmittagsbetreuung mit ihren Kindern ebenfalls gerne ein öffentliches Mobilitätsangebot nutzen würden. **3** Herausfordernd ist dabei jedoch, dass altersgerechte Kindersitze zur Verfügung stehen müssen. Tom überlegt, wie die Verfügbarkeit der Kindersitze technisch umsetzbar ist.



Wie wird die Herausforderung konkret gelöst?

1 Durch Subunternehmer- und Betreibermanagement wird der Einsatz eines weiteren Betreibers (Taxi-Unternehmen) ermöglicht. Den Fahrzeugen des Hauptbetreibers wird der Vermittlungsrang 1 zugeordnet, damit die Bedienung von Anfragen zunächst auf durch seine Fahrzeuge abgedeckt werden. Den Fahrzeugen des Taxi-Unternehmens wird der Vermittlungsrang 2 zugeordnet, um bei Nachfrageüberhang ebenfalls Anfragen zu erhalten und mit Taxen aufstocken zu können.

- Subunternehmer- und Betreibermanagement
- Vermittlungsränge

2 Einführung eines „Sommerferien-Passes“: Erstellung Rabattart, z. B. 50 % auf alle Fahrten zur/von der Haltestelle (Haltestellenkategorie) des Sommerkurses. Einführung käuflicher Rabatt (Pass) oder alternativ Promo Code. Vermarktung entweder via Massen-Push-Nachrichten oder In-App Banner. Planungssicherheit wird durch Serienbuchungen sichergestellt.

- Pässe
- Promo-Codes (alternativ)
- Ermäßigungen
- Massen-Push-Nachrichten
- In-App Banner
- Serienbuchung

3 Kindersitze bei Passagieroptionen berücksichtigen und verfügbare Anzahl pro Fahrzeug hinterlegen.

- Passagieroptionen
- Innenraumkonfiguration



Auslastungsoptimierung & Zusammenarbeit mit lokalen Anbietern

Ausgangslage

- ineffizientes Rufbus-System
- Kapazitätsprobleme
- Sicherstellung der Beförderung zum Fotobus
- keine Beförderung für Betreuung von Behinderten

Zielvorstellung

- neue Nutzergruppen ansprechen
- integrierte & effiziente Lösung
- zielgenaue Planung der Kapazitäten
- kosteneffizient
- Fokus: Einsatz der eigenen Fahrzeuge priorisieren
- darüber der neuen Angebote für die Beförderung der Besucher des Fotobus
- Sicherstellung der Beförderung durch die Erreichung, welche bei Angebot nicht sind

Wie wird die Herausforderung konkret gelöst?

- Taxi-Unternehmen beauftragen und mittels Vermittlungsringe „depriorisieren“
- Konfigurationen für Subunternehmer bzw. Taxi-Unternehmen schaffen
- zu der Sitzreihen oder die Fahrzeuge effizient eingesetzt werden
- aktives Bewerben der neuen Angebote mittels Mass-Push-Nachrichten in App-Banner
- Attraktivität mittels Promo-Codes & Ermäßigungen erhöhen und binden
- durch die Konfiguration der inneren Sitzreihen dass die Fahrzeuge inkl. Einbeste genutzt / eingesetzt werden können
- Sicherstellung der HIL- und Rollstuhlfahrer für die Fotobus mit der Sicherheit und Sonderziele

Betriebseingriff

- Fahrzeug-Neupositionierung
- Verbotene Strecken
- Sperrbereiche
- Push-Nachrichten an Fahrpersonal
- Vermittlungsringe
- Subunternehmer- und Betreibermanagement

Buchung

- Mehrere Buchungslösungen
- Fahrgastanpassung (Passagiere)
- Sonderziele
- Stornierungsgründe
- Serienbuchung
- Passagieroptionen

Fahrpersonal und Fahrzeug

- Fahrtenbuch
- Fahrer-Notfallknopf
- Fahrgastanpassung (Fahrpersonal)
- Trinkgeld
- Linien
- Innenraumkonfiguration

Kundenkommunikation

- Massen-Push-Nachrichten
- In-App Banner
- SMS-Kundenkontakt

Guthaben und Rabatte

- Guthaben
- Promo-Codes
- Pässe (kaufbare Rabatte)
- Ermäßigungen (nicht-kaufbare Rabatte)
- Freunde werben Freunde

ÖPNV

- Multimodale Verbindungen
- Parallelfahrtenverbot
- ÖPNV-Anschlussinformationen
- Intermodal
- Linien
- Ticketing

Auslastungsoptimierung & Zusammenarbeit mit lokalen Anbietern

Ausgangslage

Zielvorstellung



Wie wird die Herausforderung konkret gelöst?

- ① Taxis einbinden
 - Vermittlungsränge: eigene Flotte 1, Taxis 2
 - Subunternehmer: Taxi-UN mit App ausstatten / Schnittstelle einrichten
- ② Werbung
 - Bekanntmachen d. Aktion über Massen-Push, In-App-Banner und SMS
 - Promo-Codes für vergünstigte Fahrten verwenden
 - Pässe verkaufen (regelm. Fahrten) → Rabatte f. spezifische Fahrt
- ③ Kindersitze
 - Anz. Kindersitze über die Innenraumkonfiguration anlegen

Betriebseingriff

- Fahrzeug-Neupositionierung
- Verbotene Strecken
- Sperrbereiche
- Push-Nachrichten an Fahrpersonal
- 1 Vermittlungsränge
- 1 Subunternehmer- und Betreibermanagement

Buchung

- Mehrere Buchungslösungen
- Fahrgastanpassung (Passagiere)
- Sonderziele
- Stornierungsgründe
- Serienbuchung
- Passagieroptionen

Fahrpersonal und Fahrzeug

- Fahrtenbuch
- Fahrer-Notfallknopf
- Fahrgastanpassung (Fahrpersonal)
- Trinkgeld
- Linien
- 3 Innenraumkonfiguration

Kundenkommunikation

- 2 Massen-Push-Nachrichten
- 2 In-App Banner
- 2 SMS-Kundenkontakt

Guthaben und Rabatte

- Guthaben
- 2 Promo-Codes
- Pässe (kaufbare Rabatte)
- Ermäßigungen (nicht-kaufbare Rabatte)
- Freunde werben Freunde

ÖPNV

- Multimodale Verbindungen
- Parallelfahrtenverbot
- ÖPNV-Anschlussinformationen
- Intermodal
- Linien
- Ticketing