



Erfaringer med rejsekort i drift



Dorthe Nøhr Pedersen

Dok.nr. 2230844

07.11.2011 / København

Aktuel status

Der er i år:

- ▶ Gennemført 1,2 mio. rejser på rejsekort, 89.950 i sidste uge (uge 43)
- ▶ Solgt over 60.000 rejsekort
- ▶ Over halvdelen i Movia Syd er solgt via selvbetjening
- ▶ Omsat over 30 mio. kr. på rejsekort og mere end 15 mio. kr. for billetsalg i busser
- ▶ 52,5 % af rejserne er rene busrejser, 6,5 % er kombinerede tog+bus rejser.
- ▶ Manglende CU i bus er lige under 1 %, kun få kundereaktioner.
- ▶ Kunderne har taget godt imod rejsekortet
- ▶ Med Movia S i fuld drift passerer vi 100.000 rejser om ugen
- ▶ Allerede nu kan vi se at vi får rejsedata i høj kvalitet



De næste skridt

- ▶ Stationer i Hovedstaden 28.11.2011
- ▶ Resterende busser i Hovedstaden tre trin: feb., maj og juli 2012
- ▶ Resterende stationer Jylland og Fyn åbnes for kunder Primo 2012

De første erfaringer fra Movia Syd



- 211 busser sat i drift mandag morgen den 24.10
- Tirsdag den 25.10 var Movia Syd i normal drift
- Overgangen i Movia S er det største udrulningstrin pga. samtidig skift af udstyr i busser og totalskift af rejsehjemmel
- Det er lykkedes med en stor indsats fra alle parter
- I den første uge var der 35.676 rejsekortrejser.
- Enkeltbilletsalg ca. 100.000 kr. per dag
- Nye zoner og priser har været kommunikeret af Movia, og der er kun få reaktioner
- Generelt god presse

Udrulning i område Vest og Syd



- Udrulning i område Vest
 - Stop salg af klippekort: 1. april 2011.
 - Markedsføringsaktiviteter.
 - Udfasning af anvendelse af klippekort.
 - Største udfordring: betjent salg via Rosalina.
- Udrulning i område Syd
 - Massiv markedsføringskampagner.
 - 12 åbent hus arrangementer på biblioteker, borgerservice og stationer.
 - 25 salgssteder åbnet med Rosalina – det fungerer.
 - 1 uge efter 24.10: alt kører og meget stor tilfredshed med overgang til rejsekort.

Hovedopgaverne for trafikskaberne

- det påvirker hele arbejdsformen

- Takster og takststrategi – det hele skal revurderes.
- Kvalitet af køreplansdata – nu skal de bruges til prisberegning.
- Pressehåndtering og markedsføring
- Nyt og udfordrende samarbejde med operatørerne – heldigvis vil de gerne.
- Fælles kundefølgning.
- Økonomiopfølgning, sporbarhed og revision



Hvad får man ud af samarbejdet i rejsekortselskabet?

- Rejsekort A/S
 - Styring af EW leverancer (installationer, software, dokumentation osv.)
 - Koordinering og praktiske gennemførelse af test.
 - Ændringshåndtering.
 - Eskalation af problemer overfor EW.
 - Overvågning af misbrug ("fraud management").
 - Styring af leverancer fra "Rejsedata".
 - Håndtering af betaling fra trafikselskaberne.
- EW
 - Installation.
 - Central overvågning og fejlrettelser (software og udstyr i marken mv.).
 - Udvikling, test og implementering af ny software.
 - Sparring og håndtering af emner som dukker op i driften.

