

Planungsbeginn

- 06.2017

Einführungsdatum

- 11.2017

Zielsetzung

- Abbau von Nutzungshemmnissen
- Abwanderung verhindern
- Attraktivitätssteigerung
- Auslastung optimieren
- Einnahmesteigerung
- Emissionen reduzieren
- nachhaltiges Mobilitätsangebot schaffen
- Region/Standort erschließen
- Stauvermeidung

Zielgruppe

- Beschäftigte
- Bevölkerung ohne PKW
- Bürgerinnen und Bürger
- Erwachsene
- Jugendliche
- Pendler
- Seniorinnen und Senioren

Verkehrsmittel

- Eisenbahn
- Regionalbahn

Projektstatus

- abgeschlossen

Bundesland

- Sachsen
- Sachsen-Anhalt
- Thüringen

Gemeinde

- Halle (Saale), Stadt

Neukundengewinnung: „Unser Abo - Ganz wie Du“

Was ist „Unser Abo - Ganz wie Du“?

Die Abellio Rail Mitteldeutschland GmbH ist ein Eisenbahnverkehrsunternehmen mit Sitz in Halle (Saale). Seit 2015 betreibt das Unternehmen das Saale-Thüringen-Südharz-Netz (STS) und seit Dezember 2018 das Dieselnetz Sachsen-Anhalt (DISA). Innerhalb einer dreimonatigen Vertriebskampagne wurde als wesentlicher Bestandteil eine Fahrgastbefragung zur Zufriedenheit und dem Ticketkauf der Fahrgäste durchgeführt. Mit der Kampagne wurden durch ausgewählte, effiziente Maßnahmen die Sichtbarkeit des Unternehmens gesteigert. Vertriebskampagnen gehören zu verkaufsfördernden Aktionen einer integrierten Kommunikationsstrategie.

Welche Ziele wurden mit „Unser Abo - Ganz wie Du“ verfolgt?

Das Ziel der Vertriebskampagne war die Gewinnung von Neukundinnen und -kunden und die Erhöhung der Kundenbindung.

Wie erfolgte die konkrete Umsetzung?

Die Fahrgastbefragung wurde durch eine Promo-Aktion begleitet. Diese beinhaltete die Ausgestaltung einer Online- und Offline-Dialogmarketingmaßnahme inkl. Printmaterialien, eine Onlinebestellseite, Promotion zur Mobilitätsberatung, City-Cards und Give-Aways zur Unterstützung. Das Promotion-Personal sprach in den Zügen die Fahrgäste an und erhob zunächst durch eine gezielte Frageführung das Potenzial der individuellen Nutzung des Saale-Thüringen-Südharz-Netzes. Das Personal hatte verschiedene Informationsmaterialien dabei, es beriet und verwies auch auf eine Online-Seite, auf der sich potentielle Kundinnen und Kunden Informationsmaterial bestellen konnten. Es wurde abgefragt, ob Interesse an einem Abo der Abellio besteht und ob die potentiellen Kundinnen und Kunden ein unverbindliches Angebot erhalten wollen. Die Interessentinnen und Interessenten erhielten ein auf ihre Wegstrecke und

Besonderheiten zugeschnittenes Angebot und konnten sich bei Abschluss eines Abos eins von sechs verschiedenen Dankeschön-Geschenken (ein Gutschein für im Netz erreichbare touristische Ziele) aussuchen.

Herausforderungen bei der Umsetzung

Es bedarf eines hohen Kenntnisstands zu den vielfältigen Tarifprodukten, um potentiellen Kundinnen und Kunden das optimale Angebot machen zu können. Dafür benötigt es entweder geschulte Kräfte im eigenen Haus oder einen spezialisierten Dienstleister (wie in diesem Projekt durch die O.phon GmbH geschehen).

Verwandte Hilfen zur Umsetzung

Festlegung einer Marketing- und Kommunikationsstrategie
(<https://www.moblikon.de/umsetzungshilfe/festlegung-einer-marketing-und-kommunikationsstrategie>)
Kundenbefragung (<https://www.moblikon.de/umsetzungshilfe/kundenbefragung>)
Online-Werbung (<https://www.moblikon.de/umsetzungshilfe/online-werbung>)
Werbegeschenke (<https://www.moblikon.de/umsetzungshilfe/werbegeschenke>)

Weiterführende Informationen

Abellio: Unser Abo – Ganz wie Du [abgerufen am 15.12.2023].

Quellen

Abellio Rail Mitteldeutschland GmbH, 2023.

Abellio Rail Mitteldeutschland GmbH, o. J.: Über Abellio. Zugriff: <https://www.abellio.de/Über-Abellio> [abgerufen am 15.12.2023].

O.phon GmbH, 2023.