

# Sammanfattning av förändringar i biljettportfölj

## Biljett Flex 10/40 utgår

### **Ekonomisk analys**

Biljetten utgör 1,7 procent av totala intäkterna. Försäljningen fördelar sig på 66 procent vuxen, 22 procent student och 12 procent ungdom. 95 procent av resandet görs under vardagar, vilket är tydliga pendlingsresor. Användningen är ca 18 resor per biljett, cirka 9 resdagar i snitt av 10 möjliga. Det ger en högre intäkt per resa. Bedömningen är att det kan bli ett intäktstapp på 8 procent ca 250 000 kronor som motsvarar den resdag som inte nyttjats.

### **Affärsnytta**

Produkten används av en mindre målgrupp regelbundet. De har goda alternativ att i stället resa på 24 h och enkelbiljett som ger samma flexibilitet till en marginell prisskillnad. Biljetten har en paketering som är komplex att sälja som endast kan köpas i app. Att förenkla sortimentet bidrar till enkelhet vid köp för resenär samt intern hantering.

## Prisgrupp familj utgår

Idag erbjuds ett paketerat pris Familj för vuxna, ungdomar och barn vid köp av enkelbiljett och 24 h. Familj erbjuder att kunna resa 1-2 vuxna och resten barn upp till 19 år, totalt 5 personer till ett rabatterat pris. Prisberäkningens faktor är två gånger priset av enkel vuxen.

### **Ekonomisk analys**

Familj utgör endast 0,8 procent av intäkterna som motsvarar 20 000 st sålda biljetter 2025.

### **Affärsnytta**

Bedöms som låg då efterfrågan och användningen är liten. Behov att kunna resa förmånligt med barn finns i dagens regel där barn under 7 år reser utan kostnad med vuxen bedöms som fullt tillräckligt. Ungdomar har idag också en generös rabatt att nyttja. Förändringen förenklar köpet av biljett genom färre val. Det förenklar också affärsregler i samtliga försäljningskanaler där målet är att ha ett enhetligt enkelt biljettsortiment att erbjuda.

## Betalsätt reskassa utgår

Dagens reskassa som betalsett kommer att behövas ersättas i takt med att försäljningen digitaliseras. Den strategiska inriktningen bygger på att avveckla reskassan som betalsett och ersätta den med betalningsalternativ för köp och betalning av biljetter som möter samtliga målgruppers behov. Målsättningen är att säkerställa att alla resenärer oavsett digital vana, betalpreferens eller resesituation fortsatt kan köpa och använda biljett på ett enkelt och tillgängligt sätt, utan att förskottsbeta. I stället för reskassa ska fokus ligga på biljett- och betalningslösningar med lägre administrativ och ekonomisk risk. Digitala kanaler och självbetjäningslösningar ska prioriteras där det är lämpligt, samtidigt som alternativa

försäljningsvägar behöver säkras för grupper som inte kan eller vill använda digitala lösningar.

Denna inriktning kommer att utredas vidare för att klarlägga konsekvenser för kunder, intäkter, tillgänglighet, tekniskt stöd och interna processer samt för att identifiera lämpliga ersättningslösningar.

## Sänkt åldersgräns för seniorrabatt

Rabatt på 20 procent för senior erbjuds från 70 år på enkelbiljett idag. En sänkt ålder till 67 år med rabatt efterfrågas för att stärka erbjudandet till målgruppen.

### **Ekonomisk analys**

En rimlig stor andel är yrkesverksamma i åldern 65-70 år med behov av att resa oftare. Samtidigt är pensionen oftast högre fram till ca 70 år. Att sänka åldern till 67 år med en rabatt på 20 procent beräknas ge ett intäktstapp på 448 025 – 1 086 294 kr årligen beroende på i vilken grad målgruppen reser.

### **Affärsnytta**

Efterfrågan bedöms öka med upp till ca 20 000 resor årligen baserat på ovan antagande om yrkesverksamma i målgruppen. Genom att sänka åldersgränsen för seniorrabatt från 70 till 67 år harmoniserar vi våra regler med statens rekommendationer för pensionsålder. Det skapar tydlighet, förenklar kommunikationen och minskar behovet av egna gränsdragningar. Åtgärden stärker dessutom kollektivtrafikens attraktionskraft för en växande grupp resenärer, vilket kan öka lojaliteten.

## Rabatter för ungdom, student och senior ska vara tillgängliga för samtliga biljetter

I syfte att skapa en biljettportfölj som är lätt att förstå behöver regler för rabatter i olika åldrar (ungdom, student och senior) behöva vara konsekventa för biljetterna. Rabatt för student och senior läggs till för både enkel- och periodbiljett (ej lågpris 30 dagar).

### **Ekonomisk analys student**

Studenter har idag 20% rabatt på periodbiljett. Andelen av den totala försäljningen fördelar sig 27% på 24h och 10% på 30 dagar, vilket motsvarar 5 MKR/år för 24h och 8 MKR/år för 30 dagar. 81% av resorna är inom Örebro tätort där behovet av resor till universitetet och på fritiden är som störst. Studenterna har inget substitut så därför kan det vara så att de är något överrepresenterade i användningen av 24 h. Det kan finnas risk för en överströmningseffekt från 24 h till enkel. Men troligtvis marginell då målgruppens behov är att kunna göra flera resor. Den ekonomiska risken vid en överströmningseffekt bedöms därför liten eftersom priset för 24 h beräknas utifrån två enkel inom Örebro tätort.

Beräkningen i matrisen bygger på att samma andel studenter köper enkelbiljett som 24 h. Eftersom studenterna troligtvis är överrepresenterade i användningen av 24 h så är nedan beräkning worst case scenario. Intäktstappet ligger troligtvis mellan 1-2 miljoner kronor per år.

Andel student	0,27
Intäkter enkelbiljett vuxen	59 779 790
Uppskattad intäkt enkelbiljett student	16 115 080
Intäkt med rabatt	12 892 064
Intäkt med rabatt & priselasticitet	13 923 429
Differens	2 191 651

### Affärsnytta student

Införandet av studentrabatt på enkelbiljetter stärker kollektivtrafikens attraktivitet för en växande målgrupp med begränsad betalningsförmåga. Åtgärden sänker tröskeln för spontana och oplanerade resor, vilket kan öka det totala resandet och bidra till högre intäkter på sikt. Den förbättrar även konkurrenskraften jämfört med andra mobilitetsalternativ och bidrar till samhällsnytta. Resandet bedöms öka med upp till 40 000 resor per år.

### Ekonomisk analys senior

Seniorer har idag 20 procent rabatt på enkelbiljett. 3 procent av det totala resandet utgörs av seniorer i nuläget. 70 procent av resandet i målgruppen sker i Örebro stadstrafik och 30 procent i övriga länet. 73 procent av resorna görs i offpeak-tid. Eftersom seniorer redan har möjlighet att köpa enkelbiljett med en rabatt på 20 procent så bedöms inte att köp av 24 h ge något intäktsstapp eftersom priset beräknas två gånger enkelpriset. Vid införande av 20 procent rabatt på 30 dagar bedöms ett worst case scenario vara ett intäktsstapp på ca 1 miljoner kronor. Eftersom åldersnivån sänks och att fler i målgruppen troligtvis är yrkesverksamma kan en överströmningseffekt ske från 30 dagar lågpris. Det kan också vara så att delar av målgruppen redan idag köper 30 dagar som nu får tillgång till rabatt som ger ett intäktsbortfall.

<b>30D</b>	
Andel senior	0,12
Intäkter 30D vuxen	59 163 344
Uppskattad intäkt 30d senior	6 969 139
Intäkt med rabatt	5 575 311
Intäkt med rabatt & priselasticitet	6 021 336
Differens	947 803
Differens med 67-69 i beaktande	1 094 699
Reseökning 30d	24 485

### Affärsnytta senior

En seniorrabatt på periodbiljetter stärker lojaliteten hos en växande resenärsgrupp och ökar andelen återkommande resor. Genom att erbjuda ett mer prisvärt alternativ för frekventa resor kan fler resor styras från enkelbiljetter till periodbiljetter som bidrar till samhällsnytta. Resandet bedöms öka med upp till 25 000 resor.

## Ändra affärsregler för enkel region (att kunna göra en returresa)

I dag är affärsvillkoren för en enkelresa i tätort jämfört med i region olika. Inom tätort är en enkelbiljett giltig i en timma vilket innebär att man kan hinna göra eventuellt en returresa om man påbörjar resan innan utgången tid. En köpt enkelresa i region gäller bara från A till B. En harmonisering i affärsvillkor föreslås så att det blir enkelt att resa. Effekten av en ändring i affärsvillkor kommer inte att påverka resande eller intäkter.

## Införande av rabatt för resor med Försäkringskassans förmånsintyg/förmånskort

Försäkringskassan utfärdar idag förmånsintyg för sjukersättning, aktivitetsersättning eller handikappersättning som innebär att man kan få rabatter genom att visa upp intyget. Detta

kommer att utredas vidare om ett införande att resa med en rabatt inom kollektivtrafiken är möjlig.