



**Hvad kan Midttrafik gøre
for at vende udviklingen**

Bustrafik i **modvind**:

- Stærkt stigende udgifter, vigende indtægter, faldende passagertal
- Dårligt omdømme, usikkerhed om busserne kører, svingende kvalitet

Ingen nemme løsninger – **bred vifte af initiativer**

**1. Stop kundefrafald –
Kvalitet i grundproduktet skal hæves i alle rejsens
led**

Komfortabel bus til tiden, god chaufførservice,
information og nemt at købe billetter

Effektiv kvalitetskontrol, indret kontrakter efter
kundernes behov, incitament for at øge service

Mere tilfredse kunder er de bedste ambassadører for
at skaffe flere kunder

2. Tilpas kørsel efter behov – og fakta

”**Projekt tomme busser**” – nedlæg kørsel med få kunder; evt. **mindre busser** eller **tele-kørsel**

Bedre **koordinering** mellem lokale og regionale ruter

Lynbusser, hvor de mange pendlere er

Omlæg ruter efter **pendling og byvækst**

3. Information og køb på kundernes præmisser

Bedre information fra salgssteder, busselskaber og hjemmeside – også ved driftsforstyrrelser

Flere relevante produkter: Erhvervskort, selvbetjening i Web-butik, deltidskort uden for myldretiden

Mere standardisering giver stordriftsfordele

- 4. Incitament** for busselskaber og salgssteder for at øge efterspørgslen
Forsøg på regional rute, bybuslinjer i Viborg og Holstebro
Ændre kontrakterne

- 5. Bedre samarbejde med kommunerne**
Opgradering af publikumsfaciliteter
Forskellige former for busprioritering
Kobling med kommuneplanlægning
Lokal markedsføring

Nøgleord er:

- Styrk **kundelojalitet**
- Et godt **omdømme**
- Politisk fokus og vilje – på alle planer