

Markedsplan 2018

Markedsplan i forbindelse med bussanbudet i Grenland. Et samarbeidsprosjekt mellom Telemark fylkeskommune, Farte.no og Nettbuss AS.


v 1.1, 2017



TELEMARK
fylkeskommune

 **farte.no**

 **nettbuss**

A photograph of a winding asphalt road through a misty, foggy landscape. The road curves to the right, and the background is a soft, hazy white. Trees are visible on the left side of the road.

Den beste måten å forutse
fremtiden på, er å skape den.



Innhold

Tilbakeblikk 2017	3
Eksempler og annonser 2017	4
Reisen fortsetter i 2018	5
Mål 2018	6
Budsjett marked	7
Markedsgruppe Grenland	7
Omdømmemål	8
Øvrige mål	9
Målgrupper	10
Markedsstrategi 2018	11
Smart reise	12
Grønn reise	13
Trygg reise	14
Lønnsom reise	15
Viktige tema 2018	16
Kanalvalg 2018	17
Medieundersøkelse	18
Aktivitetets konsepter 2018	19
Herøya	20
Fartes Facebook-side	22
Servicekurs	23
Årets passasjer	24
Påske kampanjen	25
Prosjekt nattbuss	26
Sommerbussen	27
Fartes kinodag	28
Busstour 2018	29
Sykkelslutt	30
Fartes julekonsert	31
Digitalisering	32

Tilbakeblikk 2017

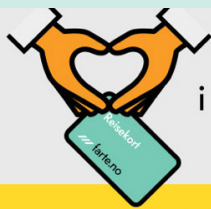
2017 har vært et positivt år for busstilbudet i Grenland. Den gode passasjerutviklingen fra oppstarten av ny kontrakt i juni 2016 har fortsatt i 2017, med en økning på 13 prosent per oktober.

I løpet av 2017 har det vært gjennomført en betydelig markedsinnsats i form av annonsering, kampanjer og markedsaktiviteter både i egen regi og med utvalgte samarbeidspartnere.

	Primærfokus	Sekundærfokus	Passasjerutvikling 16 vs. 17
Q1	Pris	Funksjonalitet	+ 25,7 prosent
Q2	Miljø	Pris	+ 7,1 prosent
Q3	Frekvens	Pris og nattbuss	+ 8,6 prosent
Q4	Nye ruter fra 01.01.2018	Pris og app	+ 4,5 prosent (oktober)
Pr. oktober 2017			+13,0 prosent



Eksempler annonser og kampanjer 2017



Det smarteste kortet du kan ha i Grenland blir enda bedre fra nyttår

Det blir flere avganger, nye ruter og tettere mellom bussene i rushtiden. Fortsatt blir det noen av landets mest miljøvennlige og billigste bussreiser med periodebillett.

Les mer om nye ruter, periodebillett og betaling med farte-appen på

farte.no



Takk for tilliten

Rekordmange tar bussen i Grenland og aldri har vi så mange fornøyde passasjerer.

Med den nye app'en blir det enda enklere å ta bussen.

LES MER

farte.no



Fra nyttår blir det mye mer gult å se i Grenland

Les mer om nye ruter og betaling med farte-appen på:

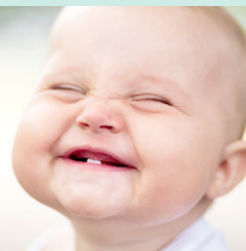
farte.no

Et godt smil er til for å deles

I dag er det Gledens Dag over hele verden. Deler du smilet, får du dobbel glede tilbake. Bussen er et flott sted for det.



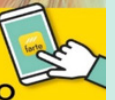
farte.no



Fra nyttår blir det mye mer gult å se i Grenland

Les mer om nye ruter og betaling med farte-appen på:

farte.no



farte.no

Se hva det koster



Rekordmange tar bussen

Aldri har vi hatt så mange fornøyde passasjerer. Vi takker for tilliten og gjør det enklere å ta bussen.

LES MER HER

farte.no



Ofte er det langt enklere å ta bussen

farte.no

Se hva det koster



Med bussen koster jobbreisen under 10 kroner
Halvparten av det du betaler i bommen

Kjører du gult, blir søppel til friskluft

Lørdag 13. mai kl 18, ser du Odd mot Strømsgodset

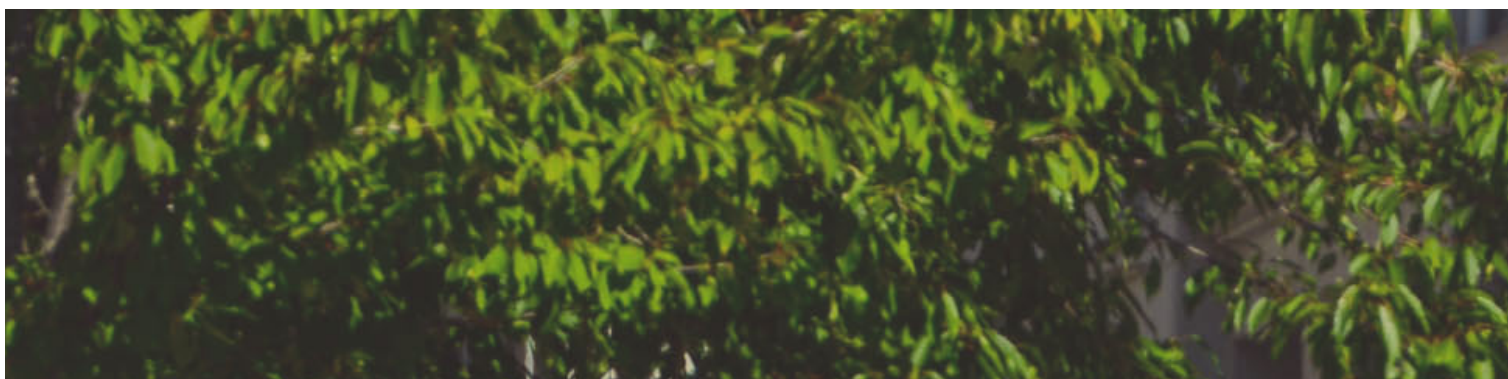
Transporten er allerede betalt (om du har periodebillett)

farte.no



NYHET! Les om kjøp av enkeltbillett og 24-timersbillett med farte-appen på:


farte.no



Reisen fortsetter i 2018





Målet står fast
Fortsatt vekst  %



Mål 2018

Langsiktig

x2

- Doble kollektivandelen i Grenland i løpet av avtaleperioden

Status

+13%

13prosent økning pr oktober 2017 vs. oktober 2016

Prognose 2017 *

4 650 000 ~ + 9%

Mål passasjerer 2018

4 800 000 ~ + 3%

* Faktiske tall pr oktober, fjorårstall november/desember x 2 prosent

Budsjett marked



Utøver har et markedsansvar for å øke antall passasjer, og skal løpende gjennomføre ulike markedsføringsaktiviteter med et årlig beløp på minimum kr 1,- per passasjer.

Utifra prognose for 2017 (faktiske tall pr. november og fjorårets tall for desember x 2%) vil antall passasjerer i 2017 være ca 4,6 millioner, som tilsvarer markedsbudsjettet for 2018. Endelig budsjett vil være klart så snart faktiske reiser foreligger for hele 2017.

I utgangspunktet vil markedsmidlene bli fordelt lineært over 12 måneder som er ca 380 000,- pr måned.



Markedsplanen er delt inn med aktiviteter med varierende produksjonskostnad, og den faktiske bruken vil derfor variere tilsvarende. Eksempelvis vil aktiviteten med julekonsert i desember 2018 ha en høyere kostnad enn andre aktiviteter.

I 2018 vil vi følge tilsvarende prinsipp som for 2017, hvor aktiviteter gjennomgås i markedsgruppe Grenland for hvert kvartal og evalueres i etterkant.

Det vil i 2018 bli mindre annonsering i tradisjonell form (papir aviser) med ikke målbar effekt, men heller mer målrettet og sporbar annonsering/aktivitet.

Markedsgruppe Grenland



Markedsgruppe Grenland som består av TFK, Nettbuss og Bypakke Grenland er en arena for samarbeid, utveksling av idéer og planlegging av markedsaktiviteter.

Det er utviklet et eget mandat for markedsgruppen som innebærer at deltakene parter skal samarbeide om markedsføring av busstilbudet. God samhandling i gruppen vil bidra til et godt grunnlag for å nå målet med dobling av kollektivandelen i Grenland, ved å utnytte tilgjengelige ressurser på en best og mest mulig effektiv måte.

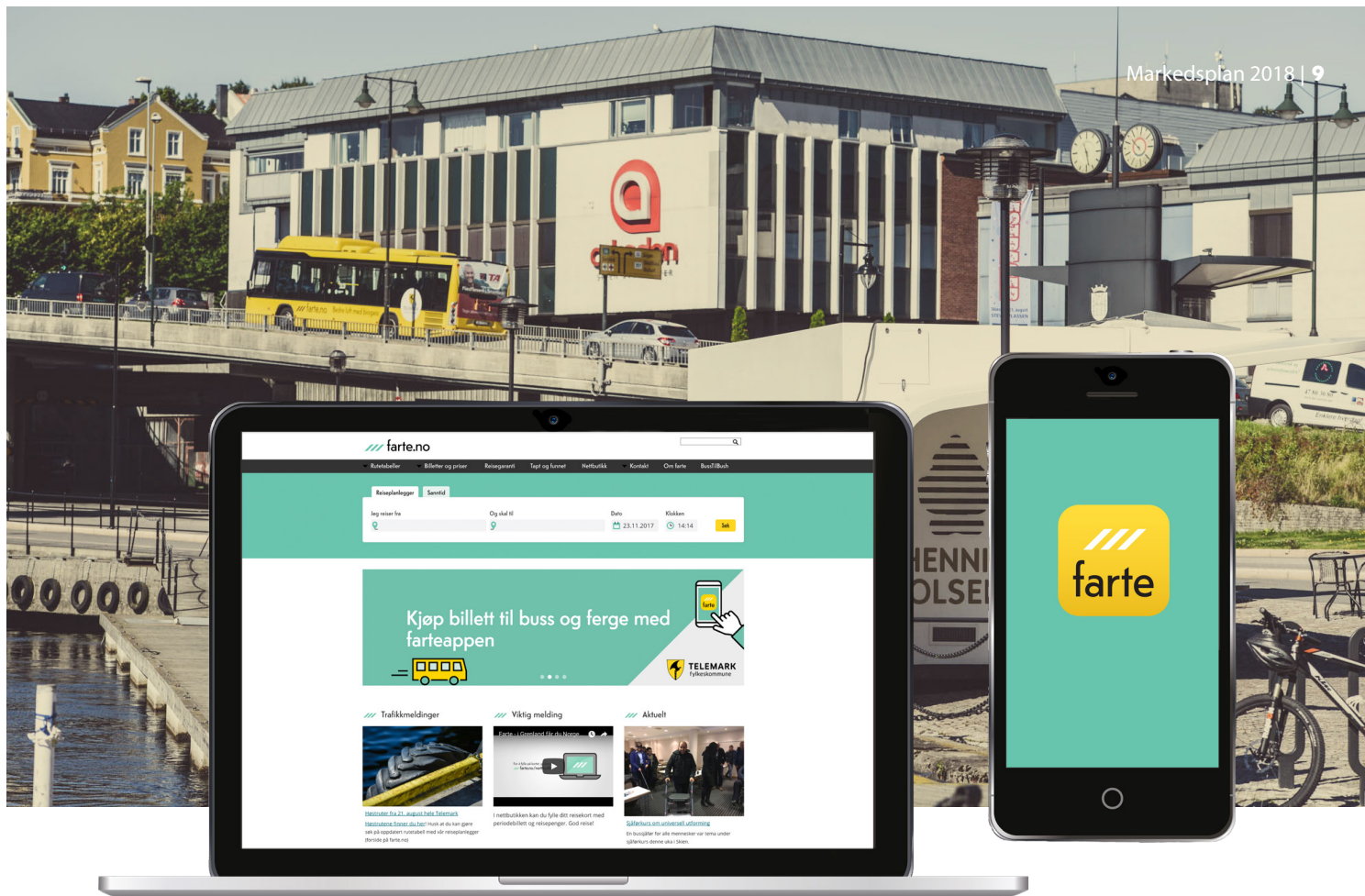
Omdømmemål

Kollektivtrafikken er avhengig av et godt omdømme. I alt for stor grad er folks oppfatning at kollektivtrafikk er «brysom, omstendelig og dobbel så dyr enn den faktisk er» (kilde: TØI). Vi har derfor satt oss klare mål om at de fire områdene som måles i ombordundersøkelser på bussene i Grenland i 2018 skal vise en stadig forbedring innen kjørstil, service, innvendig renhold og totalinntrykk.

Vår plan innen disse fire viktige omdømmeparametrene er å:

- Gjennomføre et kurs i service og kundebehandling for alle sjåførere i første kvartal 2018. Basis for kurset er gjennomførte ombordundersøkelser i juni og november 2017.
- Øke fokus på bruk av vårt interne målesystem «EcoSafe» som måler sjåførens kjøreadfærd med siktemål å få en stadig forbedring i kjørstil.
- Holde bussene rene og attraktive for passasjerene gjennom å følge opp gjeldene vaskerutiner og tidvis gjennomføre ekstra renhold i perioder hvor dette er påkrevet.
- Ha fokus på hele reisen (før, under og etter) ved å sørge for at ruteopplysningskanaler, betalingsmuligheter og takster er kjent for våre passasjerer, utføre en punktlig, komfortabel og serviceorientert reise og sikre anledning til å gi tilbakemeldinger etter utført reise





Øvrige mål

Økt kjennskap og bruk av:

- Fartes billett-app
- Fartes nettsted
- Fartes produkter og takster
- Gjennomføre målinger for å følge utviklingen basert på fakta

“Digital transformasjon”



Målgrupper



Voksne er den største kundekategorien i Grenland, og det er også den viktigste gruppen med størst betalingsevne og størst potensial. Grenland er fortsatt en bilregion, og kollektivtrafikk har fortsatt mye å hente.



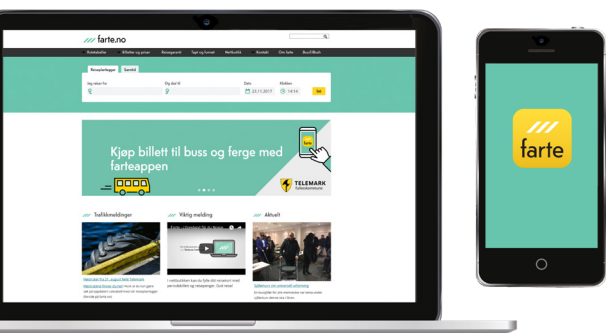
Vi vil derfor fortsette vår innsats mot voksne bilbrukere i 2018 med argumenter om smart, grønn, trygg og lønnsom reise. Arbeidsreisende utgjør en viktig målgruppe og utgjør den største passasjergruppen i Grenland. I starten av året vil vi gjennomføre en stor kampanje mot ansatte på Herøya Industripark som danner grunnlaget for tilsvarende aktiviteter andre steder. Her vil det være viktig med et samarbeid med Bypakke Grenland for å identifisere konkrete steder og arbeidsplasser, eksempelvis av type "Hjem-jobb-hjem" som har vært en stor suksess i Rogaland. Alternativt utarbeide eller inngå avtaler med større arbeidsplasser.

Smart, grønn, trygg og lønnsom reise kan også benyttes ovenfor øvrige kundekategorier, men ikke nødvendigvis i ten samlet kontekst som for voksne.

Eksempelvis vil smart reise appellere sterkere til ungdom som lever i en digital verden, men trygg reise i sterkere grad appellerer til pensjonister som er opptatt av denne verdien.

Markedsstrategi 2018

Strategien vil i hovedsak bygges rundt smart, grønn, trygg og lønnsom reise.



Den smarte reisen

Den smarte reisen vil være konsentrert rundt ny teknologi i form av reiseplanlegger på farte.no, ny app for enkeltbilletter og funksjonalitet. Det er eksempelvis smartere å benytte utviklet digital teknologi som de fleste har på smarttelefon enn papirbaserte løsninger i form av en trykt rutetabell. Den smarte reisen kan også assosieres med den lønnsomme reisen, hvor de smarte sparer penger med å bruke periodebillett og reispenger enn mer kostbare enkeltbilletter.



Den grønne reisen

Den grønne reisen vil i hovedsak spille på folks samvittighet og miljøbevissthet. Her vil vi bygge opp gode argumenter for å foreta miljøvennlige reiser versus miljøbelastende enkeltreiser med privatbil. Alle snakker om det grønne skiftet, vi er en svært viktig bidragsyter for å oppnå dette. I tillegg vil vi øke fokus på stadig flere nye og miljøvennlige busser, som en konsekvens at fem nye biogassbusser settes i drift fra nyttår.



Den trygge reisen

Den trygge reisen vil i en dimensjon bygge på at Nettbuss er ISO 39001 trafikksikkerhetsertifisert. Dette skal være et viktig element for at folk skal stole på at det er trygt og behagelig å ta bussen. Den andre dimensjonen er at alle som kjøper billett skal være sikker på at dette er en sikker kanal og at du får det du betaler for via enten app, reisebutikk eller på bussen. Den tredje dimensjonen omfatter informasjon, hvor alle skal være trygg på den informasjon som er tilgjengelig via enten farte.no, rutetabeller eller fra en sjåfør på bussen.



Den lønnsomme reisen

Den lønnsomme reisen vil i hovedsak knyttes til fortsatt lave priser på bussreiser i Grenland, og muligheten for å kutte kostnader ved å ta buss i stedet for bil.



SMART REISE

- vil handle om:

- ✓ Reiseplanlegger / farte.no
- ✓ Nettbutikk, reisekort og app
- ✓ Periodebillett
- ✓ Reisepenger
- ✓ Digitalisering
- ✓ Mobilitet

“Smart reise og smarte kjøp vil innebære smidigere billettering, mindre kontant håndtering og raskere framkommelighet for bussen.”



Grønn reise

- vil handle om:

- ✓ Minimere skadelige utslipp og samfunnsproblemer med trafikk og støy
- ✓ Bygge tydeligere grønn profil i kommunikasjon og markedsføring
- ✓ Ledende aktør på miljø og klima
- ✓ Vi gjør avfall til drivstoff
- ✓ Nye biogassbusser
- ✓ Det grønne skiftet

“Etablere buss som et ledende og miljøvennlig transportmiddel i Grenland”



Trygg reise

- vil handle om:

- ✓ ISO-sertifisert innen trafikkikkerhet (ISO 39001)
- ✓ Bussen tar deg trygt hjem og du føler at du blir tatt vare på, enten du er 8 eller 80 år
- ✓ Sikker og troverdig informasjon (ruteopplysning, rabatter, etc.)
- ✓ Trygt å betale når du kjøper reisen på nett eller i appen
- ✓ Færre biler på veien

“Trygg reise, sikker informasjon og trygt kjøp for alle som tar buss i Grenland”



Lønnsom reise

- vil handle om:

- ✓ Konkurransedyktig pris
- ✓ Jobbreisen med bil koster ti ganger mer enn bussen
- ✓ Kutter kostnadene ytterligere

* NB! Kan bli krevende grunnet takstøkning enkeltbillett

“I 2018 får du enda mer buss for pengene”

Viktige tema 2018

Nye rutekonsept blir viktige tema i starten av 2018

Det blir nytt rutetilbud mellom Herøya Industripark og Skjelsvik morgen og ettermiddag. Dette har vært et ønske fra Herøya industripark på grunn av arbeidsreiser.

Nytt lørdagstilbud på dagtid Siljan-Gulset (P7). Innbyggere i Siljan har i dag ikke lokalt busstilbud til Skien lørdag før ca. kl. 14.

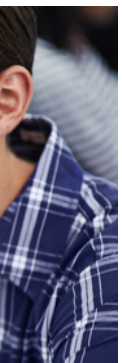
Nytt kveldstilbud lørdag på pendelrutene. Gjelder P4, P5, P6 og P7. Pendelrutene har i dag ikke et rutetilbud lørdag kveld.

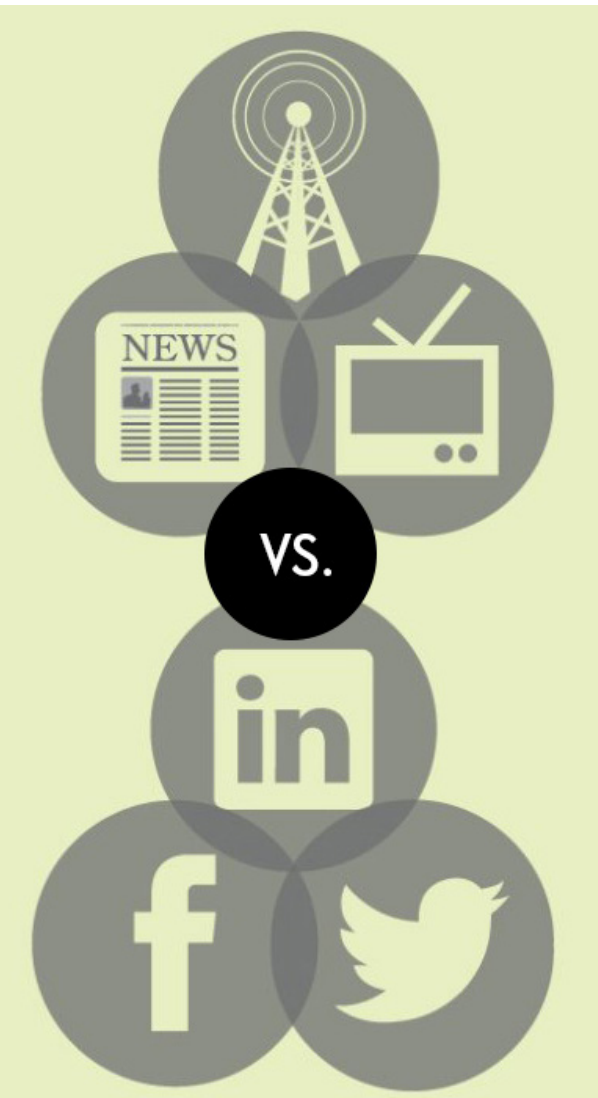
Rushtiden utvides (ti minutters frekvens) til kl. 18 på alle metrorutene. Ved å utvide ti minutters frekvensen på ettermiddag, vil vi fange opp flere arbeids- og fritidsreiser.



Kanalvalg 2018

- Facebook-konto (farte.no) + andre sosiale medier
- TA/PD/Varden
- Programmatisk kjøp
- Busser
- Radio
- Bymøbler
- Ferjeskjermer
- Flyers/plakater/events
- Farte.no/nettbuss.no





Medieundersøkelse

Hvor treffer vi publikum best og billigst?

- Vi har brukt en blanding av annonser i papiraviser og nettaviser, kombinert med digitale, programmatiske annonser (styrt mot publikum og ikke mot medium) og annonsering i ulike nettforum, Facebook og lignende
- Vi vet at annonseringen virker bra, men vet ikke hvor mange innen våre ulike målgrupper som treffes best i de ulike kanalene.
- For å bringe dette på det rene vil vi innhente fakta fra våre leverandører og innhente priser på alternative løsninger

Det vil sikre mer effektiv bruk av reklamebudsjettet i 2018, og skal derfor helst gjennomføres så raskt som mulig.



Aktivitetsplan 2018



Aktivitet I - Q1

Herøya



Konseptet

Vi skal være på Herøya før de første møter på jobb etter nyttår. Her kan vi eksempelvis dele ut et enkelt hefte med informasjon om busstilbud og priser, og legger en is-skrape på alle biler med påtrykk:

”Du trenger ikke skrape is på bussen”

Vi etablerer samarbeid med Herøya Industripark og tilhørende bedrifter allerede i 2017 og fortsetter aktivitetene i Q1/2018.

Undersøkelse

Vi bør også gjennomføre en undersøkelse etter den første uken for å avdekke hvor mange som har valgt å bruke buss og hva som hindrer andre i å gjøre det. Da kan vi avdekke om det er noen form for tilrettelegging som kan øke potensialet.



Tone Brekke
SCO, Herøya industripark

Våre kanaler for å spre kunnskap om nye ruter til/fra Herøya Industripark (og sydover) er:

- Nyhetsbrev internt i industriparken.
- Oppslag på vår nettside – spredning sosiale medier Facebook, Twitter og LinkedIn
- Vi kan også sette opp type «sjokkselgere» (plakater som står i mobile stativ) ved de største portene til industriparken med korte meldinger.
- Vi kan også gjøre forespørre/avtale med de bedriftene som har egne intranettsider om annonsering/publisering der

Aktivitet I - Q1 Herøya

Annonseskisser

The screenshot shows the Herøya Industripark website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Om industriparken', 'Aktuelt', 'Leie av lokaler og arealer', and 'Kontakt oss'. A search bar is also present. Below the navigation, there is a large image of the industrial park. Three featured articles are shown: 'HPItalks - Blogg', 'Kontorparken Bygg 25', and 'De smarte kjører gult'. A section titled 'Aktuelt' features four smaller news items with images and brief descriptions.

farte.no De smarte kjører gult

Du trenger ikke skrape is på bussen

TELEMARK fylkeskommune Tiltaket i Grenland finansieres i samarbeid med partene i Bypakke Grenland. Telemark fylkeskommune er stolt eier av farte.no og sørger for kollektivtilbudet i hele fylket.

bypakke GRENLAND

Kundeundersøkelse buss og ferge i Telemark. Vinn gratis reise!

TELEMARK fylkeskommune

Trafikkmeldinger Ny holdeplass for Grenlandekspressen og P21 Skjelvikstretum

Viktig melding I nettbukken kan du fylle ditt reisekort med periodebillett og reise penger. God reise!

Aktuelt Nå kan alle som jobber på Herøya laste av bussen til jobb



farte.no De smarte kjører gult

Nye bussruter til herøya
Herøya får et helt nytt busstilbud med 10 nye turer Skjelvik - Herøya - Skjelvik. I tillegg kommer det 12 nye avganger Skjelvik - Hydro - Skjelvik.

farte.no Du trenger ikke skrape is på bussen

Den enkleste reisen til og fra Herøya er også den smarteste

Se opp for enda flere gule busser fra nyttår.
Cus ut latur a perem fugiti doluptia vidunde ndandan ducium velent, core.

Nam, conesequo essintore odi ut quae doluptatibus ex et, ute nonsequiam. Dis pro conse antur, nis core, quunt.

Tekst Lorem Ipsum
Cus ut latur a perem fugiti doluptia vidunde ndandan ducium velent, core. Dis pro conse antur, nis core, quunt.

Aktivitet 2 - Q1

Fartes Facebook-side



Den billigste kanalen til et stort publikum

- Farte har ikke en egen Facebookside. Fylkeskommunen og kommunen har, men disse brukes til svært brede budskap og Farte vil bli en liten stemme i koret om vi bruker disse.
- Ettersom Facebook er en av de mest kostnadseffektive annonsekanalene, bør vi kunne benytte den. Det krever at Farte oppretter sin egen side og at Fylkeskommunen er enig i bruken av den.
- Siden kan være "Farte" på Facebook eller "Vi som reiser gult" om vi vil holde en litt mer uformell tone.
- Med egen Facebookside, kan vi spre informasjon effektivt og enkelt til de som ønsker å holde seg oppdatert om kollektivtilbudet i Grenland.

Aktivitet 3 - Q1

Servicekurs 2018

- To ombordundersøkelser er så langt gjennomført i Grenland
- Resultatene vil bli presentert for alle sjåførere i et eget kurs i service og kundebehandling
- Vi vil bygge videre på tilsvarende kurs i 2016, men i stor grad hensyntatt de innspill vi har fått fra passasjerene i ombordundersøkelsene



Aktivitet 4 - Q1

Årets passasjer 2017



Ola Grenlandsmann

Årets passasjer 2017

- Vi «trekker» ut årets passasjer 2017
- Vedkommende hentes med buss hjemme og kjøres til jobb
- Kan ta med sine venner og familie på reisen
- Vi henter vedkommende med buss etter arbeidstidens slutt og kjører han/hun hjem
- Kan gjennomføres som en kampanje i sosiale media eller kåring via farte.no

Aktivitet 5 - Q1/Q2

Påskeskampanjen



Vi gjemmer egg med premier på busser, holdeplasser eller andre steder i Grenland

- Den som finner flest egg i kampanjeperioden får «gullet» med en årsbillett i premie
- Kan også kombineres med kampanje i media og ikke minst i sosiale medier
- Kan også kombineres med egenprofilert buss
- Samarbeid om kampanjen er etablert med Radio Grenland

Aktivitet 6 - Q2

Prosjekt Nattbuss



Samarbeid med Natteravnene i Grenland

- Vi etablerer et samarbeid med Natteravnene for en trygg avvikling av nattbusstilbudet
- Hovedaktiviteten er å bruke Natteravnene som ambassadører for en trygg reise hjem fra byen, informere om busstilbudet og dempe konfliktnivået i nattbuss-køene
- Vi vil også vurdere et tilbud til russen i Grenland om fri reise med nattbuss i mai.

Aktivitet 7 - Q2

Sommerbussen



Gratis buss for grupper som trenger det

- Vi arrangerer først en pressekonferanse og tilbyr grupper som trenger det, gratis busstur.
- Pensjonistforeninger, barnehager, skoleklasser, flyktninger, hjemløse, idrettslag, interessegrupper, funksjonshemmede, pasientgrupper m.fl. som har ønsker om å reise et bestemt sted.
- I tillegg til vår egen kampanje for å rekruttere interesserte grupper, satser vi på bred medieomtale, og forsyner media med informasjon og oppfølging, lager egne artikler/pressemeldinger/aktuelt-omtaler om de gruppene som velges ut og reportasjer/pressemeldinger fra turene.
- Vi knytter omtalene av de utvalgte gruppene opp mot våre egne kriterier: Trygg, lønnsom, smart og grønn

Aktivitet 8 - Q2

Fartes kinodag

Skien-avtalen 2018

Lerret + Web = Forsterket Budskap!

Produkt: 30.sek reklamefilm & 150 000 sidevisninger

Netto pris: Kr 81 000,-* eks mva

Antall garantert besøkende: 113 500

*Det koster kr 3000 eks mva pr unike reklamefilm som legges inn i scriptet vårt



Hva tilbyr vi.



Unike plasseringer

- Alltid én annonse av gangen
- Lite støy og høy synlighet
- Positivt og spennende innhold
- Brukere i kjøpsmodus
- Lazy loading

Fartes kinodag med Norgespremiere

- Vi har inngått en avtale med Capa kinoreklame i Skien for å arrangere Fartes egen kinodag 31.08.18 i fm Norgespremiere på filmen "The Incredibles 2"
- Vi leier en egen sal og inviterer med oss busspassasjerer på gratis kino
- Arrangementet støttes med annonsekampanje og aktivitet i sosiale medier
- Vurderer også samarbeid med Radio Grenland om denne aktiviteten
- Ny reklamefilm for bussen er utarbeidet og blir vist på kino i både Skien og Porsgrunn

Aktivitet 9 - Q3

Busstour 2018



Kjent artist og minikonsserter på utvalgte holdeplasser

Nettbuss Express Tour 2016:

Daniel Kvammen holdt konsserter på 50 holdeplasser i løpet av fem dager og tok bussen mellom konsertene. Hver konsert inneholdt en ny, uutgitt sang og ble senere klippet sammen til en musikkvideo. Konsertene ble markedsført via Facebook.

Farte Busstour 2018:

Vi ønsker å gjøre noe liknende med Farte i 2018, og kanskje legge vekt på holdeplasser eller steder som bør framheves pga. det nye rutekonseptet. (lunsjpausen på Herøya?) Kampanjen retter seg mot ungdom. Den drives i sosiale media og forsterkes via radio.

Noen ideer:

Finne en lokal/regional artist med mange følgere på sosiale media, helst også en grønn profil, som for eksempel Jonas Alaska. Under minikonsertene deler vi ut overraskelser til passasjerene om bord og på holdeplassene. (konsertbilletter?) Konsertene kan gå i en uke som avsluttes med at artisten opptre på en festival/større arrangement i nærheten.

Aktivitet 10 - Q3

Sykkelslutt



Rekruttere de som setter bort sykkelen til å velge bussen

Alle som sykler eller går til og fra jobb eller skole, er på vårt parti. De bidrar til mindre kø og bedre framkommelighet. Vi vil gjerne at flere sykler eller går, men skjønner at det kan være mindre interessant i vinterhalvåret. Derfor vil vi hjelpe dem til fortsatt å være miljøvennlige.

Noen ideer:

- Vi kan samarbeide med Bypakke Grenland, syklistenes landsforbund og politiet om å dele ut lys og reflekser til syklister og gående når mørketida setter inn. Kan arrangeres morgen og/eller ettermiddag ved de viktigste innfartsveiene.
- Aktiviteten kan utvides med gratis sykkelservice en lørdag formiddag. Stramming og smøring av wire, bremsejustering, kontroll av dekk osv. Samarbeid med sportsbutikk og landsforbundet.
- Info om bussavganger på strekningen og gratis prøvebillett med farte-app'en kan deles ut.
- Kan inngå som en aktivitet i fm europeisk mobilitetsuke 2018

Aktivitet 11 - Q4

Fartes julekonsert



Belønne de som har valgt bussen

Siden ny kontrakt ble iverksatt i juni 2016 har mange flere valgt å reise med bussen. Vi markerer dette med å gi bort en gratis julekonsert til passasjerer som reiser med buss.

Noen ideer:

- Vi engasjerer en kjent artist fra Telemark og leier et stort konsertlokale hvor vi arrangerer en julekonsert
- Passasjerer på bussen kan vinne billetter til konserten gjennom konkurranser på bussene og andre aktiviteter gjennom høsten.
- Aktiviteten kan utvides med at vi setter opp busser fra utvalgte steder i Grenland til/fra konserten

I tillegg inviterer vi ansatte, politikere, andre samarbeidspartnere til arrangementet

Aktivitet 12

Digitalisering

Hovedpunkter

- Det er en stadig økende bruk/konsumering av digitale media
- Søk, henting og eksponering av budskap har eksplodert
- Brukere har vanskelig for å sortere relevant info
- ”Støy er et økende problem”
- ”Ny teknologi” gjør det mulig å tilpasse og sortere
- Media har brukt dette i en stund, nå også tilgjengelige systemer for kommersielt bruk.
- Dette kommer og vi må bygge systemer som ivaretar utvikling og drift

Behov for prosess og system

Hvis Farte blir i større grad eksponert digitalt, så trenger vi systemer for å følge opp brukerne på en god måte. Ideelt sett så trengs to systemer med to forskjellige funksjoner. Et for markedsføring, statistikk og tilpasning av innhold til de digitale brukerne. Så trengs det et for å håndtere innkommende digitale henvendelser, slik at man kan følge med, monitorere og få statistikk fra et et sted og ikke over alt på en gang samtidig.

Med slike systemer blir det lettere for oppdragsgiver å ha en oversikt over sine kunder og hvordan operatørene håndterer sine ansvarsområder. Spørsmål om hvor mye man bruker på kampanjer, rettet markedsføring, resultater, responstid på kundehenvendelser, om kundene er fornøyd med den service de for osv. blir da målbart til enhver tid.

Det finnes flere måter å løse dette på, så før vi begynner å evaluere spesifikke programmer bør vi ta en status med oppdragsgiver på hvilke behov som faktisk eksisterer.

