

Modul 7: Pricing, Vertrieb und Erlössicherung im ÖV

 in Luzern

Donnerstag	Freitag	Samstag
ÖV-Preissystem der Schweiz	Abo-Modelle und Einnahmeverteilung	Kundenbedürfnisse im Wandel
Preis- und Sortimentsstrategie	Neue Tarifmodelle	Datenbasiertes Marketing
Preisdifferenzierung	Vertriebskanäle und Kundendaten	
Behavioral Pricing	Multimodale Apps	

Highlights



Spannende Forschung und Praxiserfahrungen zu Sortiments-Innovationen, Preisdifferenzierung und Vertriebs-Aktivitäten.



Einblick in die Praxis von FAIRTIQ im Hinblick auf spannende Marketing-Praktiken international



Diskussion Nutzung von preis-psychologischen Ansätzen in der Praxis



Einblick in Sortiments- und Preisinnovation aus dem Airline, Hotel und Fernbusmarkt

Dozierende

Stefan Germann – SBB

Elias Blum – FAIRTIQ

Paula Ruoff – FAIRTIQ

Bruno Lehmann – Alliance SwissPass