

Surselva Taxi / Murmeli Shuttle / Publicar

7 Tage die Woche / 24 Stunden am Tag
für Sie da

Surselva **T**axi

081-911 01 31

PROJEKT MURMELI SHUTTLE SURSELVA

VERSION 2.0

ERSTMALLIG 21.07.2020

Vorgestellt von
Martin Kipp

Projekt Murmeli Shuttle Surselva

soll das Personentransportwesen innerhalb der Surselva auf ein neues unerreichtes Niveau heben.

Das Postbus System, sowohl innerhalb der Surselva als auch zum Erreichen eben dieser Destination befindet sich auf einem sehr hohen Level. Ergänzt durch die Linien-Züge der RHB und den Glacier Express erschließen Sie die gesamte Destination.

Doch können viele Strecken, auf Grund von Kostenintensivität und Gästevolumen, nur zu bestimmten Zeiten erreicht werden. Gerade ab den frühen Abendstunden lässt eine Verbindung zu vielen Orten schnell nach. Auch werden viele Wege nur mit mehreren Umstiegs- und oder Wartezeiten erreicht.

Für den anspruchsvolleren Gast / Touristen und auch Einheimischen stehen Taxidienste zur Verfügung. Mit dem Surselva Taxi hat sogar ein 24 Stunden Taxi Einzug gehalten.

Doch ist ein Taxi nur eine Individuelle Lösung und gerade in entlegenen Dörfern eine sehr Kostenintensive Fahrtoption.

Was wäre aber.....

Wenn man das Beste aus beiden Welten nehmen würde? Es mit der heutigen App Technologie zusammen packt, alles mit maximaler Wertschöpfung bei minimalem Aufwand kombiniert.

Die Gemeinden betreibt bestehende Infrastruktur in Form von Haltepunkten und oder markanten Plätzen mit hohem Wiedererkennungswert für Besucher und Einheimische.

Surselva Taxi betreibt einen bestehenden 24 Stunden Service mit Fahrzeugen von maximal 8 Passagieren und kann diese kosteneffizient und flexibel einbringen. Auch stehen durch dies professionelle Fahrer mit Ortskenntnissen bereits zur Verfügung.

Ziel und Aufgabenstellung

Ziel und Aufgabe wäre es nun ein Publicar SURSELVA zu erschaffen, welchen Fahrgästen eine sichere und kostengünstige Fahrbereitschaft von Haltestation zu Haltestation bietet und dies erstmalig 24 Stunden am Tag.

Haupt Augenmerk und Schwerpunkt sehen wir in der Anfangszeit vor allem auf der Verbindung Flims Laax Falera mit dem Bahnhof Ilanz.

Verbindungen zum Bahnhof Vallendas und Versam, sowie Anbindungen der Gemeinden Obersaxen, Surcolom, Ruschein, Ruein, Pinut, Vella und das Lumnezia. (Genauere Anbindungen wären zu überlegen in einem zweiten Schritt)

Zu Tageszeit

würde dem MURMELI SURSELVA eine reine Ergänzung Aufgabe zufallen. Individuelle Fahrten anbieten, wo nur schwache Verbindungen bestehen, oder wo Anschlussfahrten der ÖV verpasst wurden.

Gegen Nachmittag

würden Verbindungen aufrechterhalten, welche vom weiteren Transfer durch die ÖV nicht mehr bedient werden können.

Am Abend und durch die Nacht

würde ein regelrechter Evolution Schritt erfolgen.

Restaurants und Tourismusbetriebe würden per sofort neue Möglichkeiten für Abendgäste bekommen.

Pendler könnten Arbeitszeiten besser koordinieren,

Saisonkräfte hätten ein zuverlässiges und sicheres Mittel der Fortbewegung.

Touristen können flexibler Angebote wahrnehmen.

Nachtschwärmern und Konzertbesuchern stünden neue Möglichkeiten offen und ein stabiles und sicheres Transportunternehmen.

Kleinere Gemeinden würden neue einfache Impulse für Senioren, Familien aber auch Touristen bekommen.

Die gesamte Region würde eine Aufwertung bestehender Angebote bekommen.

Dies sind nur einige Indikatoren. Die Konsequenzen und auch die Wahrnehmung der Surselva werden sich signifikant ändern.

Eine zeitgemäße und moderne Anpassung an die Bedürfnisse einer modernen Familien- und Ferien Destination mit internationalem Tourismus Angebot.

Aufteilung /Kompetenzen

Surselva Taxi

- Fahrzeuge und Fahrer
- Laufenden Betriebs- und Wartungskosten
- Auftragserfüllungspflicht und oder Ersatzlösung
- Werbe Folierung auf allen Fahrzeugen der Surselva Taxi Flotte
- Übernahme der Layoutkosten für Fahrzeuge
- Sozial Media Vermarktung durch bestehende Kanäle
- Erstellung eines Werbefilms durch Media Partner für Nutzung in Sozialen Medien, Homepage und Partner Hotels/Partner Geschäfte

Partner / Investor

Rückvergütung

Investor/Partner erhält alle Einnahmen der normalen Fahrtenbuchungen.

Surselva Taxi erhält den Publicar Zuschlag zur Deckelung.

Empfehlung:	7:00 Uhr bis 21:00 Uhr	Publicar Zusatz	5,-	CHF
	21:00 Uhr bis 7:00 Uhr	Publicar Zusatz	10,-	CHF

Sonstige Einnahmen

Im Verlauf des Aufbaus könnten Gemeinden als Sponsoren hinzugewonnen werden. Auch Tourismus Agenturen könnten angesprochen werden. Da gerade diese vom Publicar an Attraktivität und besserer Erschließung gewinnen.

Surselva Taxi würde ein Fahrzeug Internes Monitor System einbringen in dem sich auch Werbung von Kunden unterbringen kann.

In der App selbst könnte IN APP Werbung vergeben werden. Diese wäre vor allem für Tourismus Agenturen, Die Weiße Arena AG, Hotels und Restaurants aber auch ganze Gemeinden Interessant.

Eine Anregung zur Nutzung des Publicar in der Hauseigenen App der Weißen Arena mit Zuschlagsvergünstigungen wäre auch ein interessanter und zu verfolgender Ansatz.

Einnahmen aus diesen Ideen und oder Ansätzen stehen voll umfänglich Innvestor/Partner zur Verfügung.

Route / Start Model / weitere Anbindungen

Als Startmodel sehen wir folgende Verbindungen und oder Anbindungen vom Bahnhof Ilanz als Zentralen Knotenpunkt ausgehend.

Von Ilanz HBF – Sagogn – Schluein - Flims Laax Falera (je ein Haltepunkt)

Von Ilanz HBF – Obersaxen Valata – Surcolom – Obersaxen Mundaun - Obersaxen Meierhof (je ein Haltepunkt)

Von Ilanz HBF – Chumbel – Vella (je ein Haltepunkt)

Von Ilanz HBF – Valendas – Valendas Bahnhof – Versam

Zur Prüfung:

Chur als Nachtanschluss, Brigels - Tavanasa- Ilanz, Tenna, Ruein - Pinut

Weitere Haltepunkte / Zusatz-Gemeinden

Es wäre denkbar Gemeinden (Stellvertreten Tourismusagenturen z.B. Surselva Tourismus, FLF und oder Weiße Arena Gruppe) hinzu zuziehen für einen weiteren Ausbau der Infrastruktur. So könnten entlang der Grund-Route weitere Gemeinden angeschlossen werden, oder weitere Haltepunkte in größeren Gemeinden hinzugefügt werden.

(Neuanschluss/weiterer Haltepunkt 25.000,- CHF pro Jahr für 2 Haltestellen in einer Gemeinde)

Private Anschlusshaltepunkte für Restaurants und Hotels

Ein effizienter Clou wären sogenannte Partnerhaltestellen bei Hotels, Restaurants und Tourismus Hotspots. Verbunden mit einer Bewerbungspflicht als Publicar Lizenz-Partner im eigenen Haus und einer jährlichen Anschlussgebühr.

(Vorschlag 200,- bis 400,- CHF pro Monat in Jahreslizenz)

(Abend EVENT, Veranstaltungen, Sonderziele als Vorschlag 250,- bis 400,- CHF in Tageslizenzen)

Eine zu Verfolgende Marketingstrategie zur Sicherstellung der Kosten und Effizienzauswertung.

MURMELI Surselva Club

Ebenfalls wäre ein Club in form eines Jahresmitgliedes denkbar.

So könnten sich Fahrgäste und Einheimische zur besseren Anbindung an das Produkt und zur besseren Produktidentifikation in einen Club einkaufen.

Vorteile wären unter anderem die Gewinnung von Metadaten für weitere Werbeaktionen, Einbindung und Neugewinnung von Stammgästen.

Gerade jüngere Fahrgäste (18-30) könnten so für das Produkt und neu gewonnen werden. Mit entsprechender Herangehensweise könnte man den ÖV wieder „cool“ werden lassen.

Lizenzvergabe an andere Taxiunternehmen

Richtig interessant und profitabel wird es bei einer erfolgreichen Ausarbeitung des Gesamt-Projektes.

Im Fall einer erfolgreichen Etablierung als Gemeinschaftsprojekt kann das gesamte Konzept an andere Regionen und entsprechende Unternehmen in Lizenzvergabe weiter gereicht werden. Somit kann ohne Wirtschaftliches Risiko eine weitere Innovative Struktur entwickelt werden. Vor allem als Lizenz-Konzept wird es mehr als interessant für Tourismusgebiete und Kleinstädte, welche bisher nur begrenzt regional bedient wurden, sein.

Grundsätzliche Prämisse

Grundsätzlich war und ist der Gedanke, das gesamte Projekt von vornherein auf „gesunde Füße“ zu stellen und mögliche Einnahmequellen zu erkunden und gleich mehrere Ansatzpunkte hierfür zu finden. Risiken und Umsatzenschwankungen sollen von Beginn an abgedeckt werden.

Einnahmen durch Fahrgäste sind ein überwiegender Faktor. Doch eben auch in Zeiten von Corona und schwankenden Zahlen im Bereich Tourismus und Freizeit, schwer zu berechnen.

Um das Projekt also wirtschaftlich zu erhalten und auszubauen sind Innovationen und weitere Einnahmequellen nötig.

Hier kommen unsere Überlegungen und von Anfang an begleitenden Ideen zum Tragen.

- Von Anfang an Gemeinden anbinden und Vorteile aufzeigen. Lizenzen für Zusatzanschlüsse und Haltestellen.
- Hotels, Restaurants und Tourismus Hotspots als Lizenzpartner
- Events, Sonderziele als Tages Lizenzen einbinden
- Werbepartner auf Monitorsystemen
- IN APP Werbung für Regionale Unternehmen und Tourismusagenturen. Einen für alle sichtbaren und interessanten Werbeplatz erschaffen. Modernes Werbemedium mit großem Potenzial.
- Direkte Kundenanbindung und Erfassung von Metadaten (Adressen, Telefonnummern) durch Einberufung eines PubliCar Clubs.
- Clubpartner wie Weisse ARENA; Migros, Coop, KKiosk und oder RHB als Verkaufs- und Werbepartner

- Lizenz- / Franchise Vergabe in andere Tourismusgebiete und oder Städte

ÖV/TAXI durch das MURMELI Surselva wieder COOL machen.....

Gerade junges Publikum ansprechen durch Digitalisierung, Flexibilität & Social Media. Ein weiterer Grund und Nutzen des Publicar Surselva.

Durch Zugriff auf mehrere Tourismusegebiete mit einem jungen aktivem Publikum so wie jungen Familien, würde eine Marketing Strategie über Social Media einen massiven Aufschwung bei eben dieser Generation von Fahrgästen sorgen.

Zum Beispiel das Anbinden des Accounts über Facebook und Twitter würde für eine virale Verbreitung sorgen.

Share a Ride – Ein Fahrgast bekommt Vergünstigungen, wenn er seine Fahrt über das Publicar Surselva Profil teilt. Dieses Animiert andere seinen Fahrtermin mit zu nutzen und oder ebenfalls eine Buchung vorzunehmen. Durch das persönliche Teilen auf Social Media wird zu dem eine weitere Verbreitung und Werbung für Publicar erreicht.

Durch eben dieses generieren wir neue Follower und neue Meta Daten über Neuanmeldungen in der Publicar App.

Angebote für Events und oder Ereignisse (siehe Marketing für Private Firmen, Beispiele wären OpenAir Lumnezia, Clubbing Ilanz, Jungmannschaften, Laax Open, Gemeindefeste, Konzerte, Sportevents) sorgen für eine steigende Beliebtheit gerade bei jüngeren Nutzern und Familien.

IN APP Werbung – gezielt auf Snowboarder im Winter, Biker im Sommer gekoppelt mit Vergünstigungen des Publicar und oder Eintrittspreisen bestimmter Gebiete wären ebenfalls ein Interessanter Ansatz. Vor allem Tourismus Agenturen oder direkt Gemeinden wären hierauf zu prüfen.

Kleinen Gemeinden neue Impulse verschaffen

Kleine Gemeinden wieder besser und direkter einbinden, dies wird dem Publicar ebenfalls viel Aufschwung geben.

Pendler und junge Familien bekommen bessere und flexibler Anbindungen an den Berufsverkehr. Senioren können besser auf Soziale Angebote (finden überwiegend in grösseren Gemeinden statt) reagieren. Dieses wiederum würde das Soziale Klima und die Infrastruktur der kleinen Gemeinden aufwerten.

Projekt Finanzierung Unser Vorschlag wäre ein 3 Jahresplan zur Etablierung.

1. Jahr Aufbau der Struktur und Etablieren in der Surselva

Aufbauen der Infrastruktur und schnellstmögliche Umsetzung. Publizieren der App und anlaufen aller Werbemassnahmen.

Innvestor/Partner würde einen finanziellen Beitrag von _____ CHF aufwarten.

Surselva Taxi würde einen finanziellen Beitrag von _____ CHF aufwarten

Zuzüglich aller laufenden Kosten für Betrieb und Wartung

2. Jahr Optimierung und Verbesserung

Optimieren des Fahrplanes und gegeben falls Anpassungen vornehmen. Ergänzungen diskutieren. Evtl. Verbesserung von Abläufen und oder Handhabung

Innvestor / Partner würde einen finanziellen Beitrag von _____ CHF aufwarten.

Surselva Taxi würde einen finanziellen Beitrag von _____ CHF aufwarten

Zuzüglich aller laufenden Kosten für Betrieb und Wartung

3. Jahr Auswertung und Kostenoptimierter Betrieb

Geregelten Betrieb beurteilen auf Kosteneffizienz. Realistische Abschätzung auf Betrieb in der Zukunft.

Innvestor / Partner würde keine weiteren Kosten haben

Surselva Taxi würde einen finanziellen Beitrag von _____ CHF aufwarten

Zuzüglich aller laufenden Kosten für Betrieb und Wartung

Corona entgegenarbeitet

Unter Einbeziehung der derzeitigen Corona Lage in der Schweiz, plus der kommenden Monate, sollte auch der Aspekt des Umganges mit eben dieser Pandemie im Konzept bedacht werden.

Gerade in der Surselva Region wird die Nachfrage nach individuellen und vor allem Regelkonformen Personentransporten enorm steigen.

Auch diese Marktlage wird durch den Einsatz eines Publicar Surselva abgedeckt und wird sogar zur Steigerung der Nutzung führen.

Kleinere Gruppen, individuellerer Transport, Coronakonform mit größtmöglicher Zuverlässigkeit und alles Kosteneffizient. Zu dem ohne Verlust des Anschlusses und unter weiterhin unter der Flagge des Postbusses zu vernünftigen Preisen.

Medienwirksam platziert könnte dieses einen enormen Effekt zur Steigerung des Images beifügen.

Wir gehen mit gutem Beispiel voran und würden planungssicher und reibungslos für ein Weiterbestehen der Sozialen Strukturen sorgen.