

Angebote von Vergünstigungen für Besuchende, die mit ÖV anreisen

Attraktive Vergünstigungen für Besuchende, die mit öffentlichen Verkehrsmitteln (ÖV) anreisen, sind eine wirkungsvolle Möglichkeit, um nachhaltige Mobilität zu fördern. Sie würdigen das umweltfreundliche Verhalten der Teilnehmenden, schaffen Anreize für andere und tragen gleichzeitig zum positiven Image der Veranstaltung bei.

Solche Aktionen können in Zusammenarbeit mit Sponsor: innen oder regionalen ÖV-Betrieben umgesetzt werden – etwa über **Kombitickets**, **Rabatte** oder **originelle Belohnungen** vor Ort.

Vor der Veranstaltung

Planung und Konzept

- Möglichkeiten identifizieren, um Besucherinnen und Besucher, die mit ÖV anreisen, gezielt zu belohnen, z. B.:
 - Verpflegungsgutschein,
 - Rabatt auf Merchandising-Artikel,
 - Ermässigung auf Eintrittskarten,
 - exklusive Aktionen oder Mini-Shows in Bus- oder Shuttle-Linien zur Veranstaltung,
 - VIP-Bereich für ÖV-Reisende,
 - Wettbewerbe mit Backstage-Touren oder VIP-Tickets,
 - Kombitickets mit inkludiertem ÖV-Billet.
- Eine faire Lösung sicherstellen, die sowohl Personen mit Generalabonnement (GA) als auch Käufer: innen von Kombitickets zugutekommt.
- Möglichkeiten zur Kontrolle und Ausgabe der Vorteile festlegen (z. B. Vorweisen des Billetts, Abonnements oder QR-Codes).

Kombitickets und Partnerschaften

- Regionale ÖV-Unternehmen frühzeitig kontaktieren, um ein Kombiticket-Angebot zu prüfen – abgestimmt auf Liniennetz, erwartete Teilnehmendenzahl und Veranstaltungsdauer.
- Finanzierungsmodell festlegen:

- Öffentliche Transportunternehmen gewähren üblicherweise keine Ermäßigungen oder Freifahrten;
 - die Veranstaltenden können die Kosten teilweise oder vollständig übernehmen – ggf. mit Unterstützung von Sponsor: innen.
- Festlegen, wie das Angebot umgesetzt wird:
 - Kombination von Eintrittskarte und ÖV-Fahrt,
 - vergünstigter Fahrpreis,
 - Gratisnutzung bestimmter Linien am Veranstaltungstag oder innerhalb eines Zeitfensters.
- Bei grösseren Veranstaltungen die SBB kontaktieren, um ein nationales *RailAway-Angebot* (Eventticket mit ermässiger Anreise) zu entwickeln.
- Verkauf und Verfügbarkeit der Kombitickets an ÖV-Verkaufsstellen und online organisieren.
- Das Angebot und die Konditionen klar, attraktiv und frühzeitig kommunizieren – auch wenn das Kontingent begrenzt ist.

Während der Veranstaltung

- Mit Teilnehmenden direkt oder über kurze Umfragen Feedback zu den Angeboten einholen.
- Reisende, die mit öffentlichen Verkehrsmitteln angereist sind, aktiv wertschätzen (z. B. durch persönliche Begrüssung oder symbolische Geschenke).
- Die Anzahl der vergebenen Vergünstigungen oder Geschenke erfassen, um die Wirkung messbar zu machen.

Nach der Veranstaltung

- Quantitative und qualitative Bilanz erstellen:
 - Anzahl verkaufter Kombitickets,
 - Anteil der Teilnehmenden, die mit ÖV angereist sind,
 - Nutzung der Sonderangebote,
 - Rückmeldungen der Besuchenden.
- Den Nutzen der Aktion für die Veranstaltung und ihre Teilnehmenden dokumentieren.
- Erkenntnisse und Erfolgsfaktoren für zukünftige Ausgaben festhalten.