



«Unsere Kunden erwarten von uns mobile, digitale Lösungen. Mit dem Mobile Ticketing via SMS sind sie sehr zufrieden.»

Eric Forestier  
Sales, Marketing & Customer Services Director, TPG

TPG: SMS/MMS Business Numbers

## 20% der ÖV-Tickets via SMS verkauft.

**Die Genfer Transportbetriebe TPG haben den Ticketkauf erheblich vereinfacht: Ihre Kunden erhalten die Billette innert Sekunden per SMS.**

### **Die Herausforderung: das Ticket der Zukunft entwickeln.**

Keine Münzen zur Hand, um am Automaten rasch ein Tram- oder Busticket zu kaufen? Gerade Gelegenheitskunden der Transports Publics Genevois (TPG), die keine Abonnemente besitzen, geraten öfter in solche Situationen. Ihnen wollten die TPG eine ebenso innovative wie einfache neue Möglichkeit zum Ticketbezug bieten. Die Bedürfnisse der Kunden waren bekannt: Der Billettautomat der Zukunft sollte mobil und digital sein – sprich: auf jedem Mobiltelefon rund um die Uhr zur Verfügung stehen.

### **Die Lösung: SMS an 788 – einfacher gehts nicht.**

Ein SMS an 788 tippen, den Code tpg1 für Normaltarif oder tpg2 für reduzierten Tarif eingeben, senden – und sofort erhält ein Fahrgast ein gültiges Ticket auf sein Handy. Eine Stunde lang kann er sich damit im gesamten Genfer Stadtnetz der TPG frei bewegen. Bezahlen wird er den Ticketbezug später mit der Rechnung seines Mobilfunkanbieters. Um auf diese äusserst bequeme Weise Tickets zu kaufen, muss der Kunde weder eine App herunterladen noch sich irgendwo registrieren. Ein Smartphone benötigt er nicht dafür – der SMS-Service funktioniert perfekt

mit jedem Handy und auch mit Prepaid-Guthaben. Entwickelt und eingeführt wurde die wegweisende Mobile-Ticketing-Lösung in weniger als einem Jahr. TPG hat dafür auf die Zusammenarbeit mit Swisscom und dem Mobile-Services-Spezialisten MNC gesetzt. Swisscom Kunden nutzen für den mobilen Ticketkauf den zuverlässig 7 × 24 Stunden funktionierenden Swisscom SMS/MMS Business Number Service.

### **Das Resultat: durchschlagender Erfolg auf dem Markt.**

«Das SMS-Ticket ist praktisch und einfach – genau so, wie es unsere Kunden wünschen», freut sich Eric Forestier, Sales, Marketing & Customer Services Director bei TPG. «Wir werden den Erwartungen der Kunden vollauf gerecht. Der Beweis: Drei, vier Monate nach der Einführung stieg der Verkauf via SMS auf 10, 12, dann 15%. Heute sind wir bei 20%, und die Tendenz ist steigend. Bei der Entwicklung des neuen Services hatten wir es mit einem professionellen Team zu tun. Die Umsetzung verlief wie am Schnürchen – alle Beteiligten waren effizient. Unsere Partner Swisscom und NMC haben es ermöglicht, dass wir unseren Kunden die Lösung schnell liefern konnten. Jetzt funktioniert sie. Und sie funktioniert gut!»

**Weitere Informationen auf**  
[www.swisscom.ch/mobilepayment](http://www.swisscom.ch/mobilepayment)