



Neues SBB Distributionssystem.

Gemeinsam mit der SBB kümmert sich die Swiss Travel System AG (STS AG) um die gesamte Produktpalette, die Distribution über die Systeme Webservice und AgentClient sowie alle Fragen rund um den öffentlichen Verkehr (ÖV) der Schweiz und den grenzüberschreitenden Verbindungen mit den Nachbarländern.

Zusammenarbeit SBB & STS AG.

SBB und STS AG pflegen gemeinsam gute, bestehende Partnerschaften und erweitern die Distributionswelt gezielt mit neuen Partnern.

Wir bieten ein gutes Beziehungsmanagement, Schulungen sowie selektive finanzielle Marketingunterstützung, FAM Trips sowie kundenorientierte Produkte etc.

Individuelle Unterstützung im Bereich der Vermarktung, technische Betreuung sowie tarifarische Informationen gehören zum Standard-support beider Organisationen.

WebService.

Der Webservice ist eine Datenschnittstelle, welche es Partnern ermöglicht, Tickets in eigenen Vertriebsanwendungen zu vertreiben. Die SBB stellt nur die Daten zur Verfügung, die Vertriebsanwendung wird von den Partnern selbst entwickelt, bzw. es erfolgt eine Integration in eine Frontend-Anwendung des Partners.

Der Webservice kann in zwei Formen genutzt werden:

- **Affiliate:** Der Partner erhält Fahrplan- und Preisinformationen über den Webservice, zeigt die Angebote in seiner Anwendung an und verlinkt zur Buchung auf den SBB Ticketshop (B2C).
- **Booking:** Der Partner erhält Fahrplan- und Preisinformationen über den Webservice, zeigt die Angebote in seiner Anwendung an und führt Inkasso und Fullfilment durch.

AgentClient.

- Der AgentClient ist eine Software Lösung, welche Partnern den bedienten Vertrieb von E-Tickets des ÖV der Schweiz ermöglicht.
- Diese Plattform ist nicht für den Endkunden zugänglich.
- Der Partner stellt elektronische Tickets für nationale und internationale Verbindungen selber aus und schickt diese seinen Kunden unkompliziert per E-Mail.
- Alternative Tarifoptionen (z.B. Sparbillette) werden dem Partner automatisch angezeigt.
- Der Partner hat Zugriff auf den Echtzeitfahrplan (Streckenunterbrüche, Umleitungen).
- Der geführte Buchungsprozess ist einfach und selbsterklärend. Ausserdem stehen dem Partner Zusatzfelder für benutzerdefinierte Daten pro Buchung zur Verfügung.
- Technische und tarifarische Fragen beantwortet ein kompetentes Helpdesk-Team.
- Die Daten aus dem AgentClient können in Backoffice-Anwendung übertragen werden.
- Übersichtliche Statistiken und Auswertungen komplettieren die Funktionen.
- SBB stellt das komplette Vertriebssystem inkl. Buchungsmaske zum Beraten und Verkaufen sowie Integration in die Backend-Anwendung eines Partners zur Verfügung.
- Allfällige notwendige Drucker Infrastrukturen werden vom Partner zur Verfügung gestellt.

Bedingungen & Konditionen.

Allgemein.

- Mindestumsatz/-potenzial SBB Partnervertrieb: AgentClient CHF 20'000.
- Mindestumsatz/-potenzial STS AG: AgentClient Priomarkt > CHF 100'000 Aktiv-/Reaktivmarkt > CHF 50'000 CHF, Gewährung eines Folgejahres zur Zielerreichung.
- Kein Mindestumsatz/-potenzial für Webservice. Jedoch wird eine Anbindungsgebühr erhoben. Diese wird teil- oder ganz rückvergütet, wenn im ersten Jahr nach der Anbindung gewisse Umschwel-schwellen erreicht werden.
- Starker Fokus auf substantiellen Mehrumsatz (kein Umsatz-Shifting von bestehenden Partnern).
- Vollständig ausgefülltes Company Profile.
- Partner-Dienstleistungen müssen zwingend Beratung, Verkauf (inkl. Fullfilment), Inkasso und Service Apres Vente (SAV) beinhalten.
- Bezahlung auf Rechnung oder durch LSV (keine Kreditkarte).
- Positive Bonitätsprüfung durch SBB Finanzen und Sicherheitsleistung (mind. 2 durchschnittliche Monatsumsätze).
- Positiv erfolgte Prüfung aller Aufnahmekriterien und adäquate Kommissionsmodell-Partnereinstufung durch SBB Partnervertrieb bzw. STS AG.
- Abschluss Marketing-Kooperationsvereinbarung (MKV) im Falle von selektiver Marketing-Unterstützung.

3-stufiges Kommissionsmodell.

1. Basismodul

Für alle Distributionspartner gleich

- STS-Sortiment: 5%
- Fahrausweise Nationaler Verkehr Schweiz: 3%

2. Zusatzmodul

Abhängig vom Geschäftsfeld (B2B, B2C) und Grösse des Partners.

3. Kickbackmodul

Verknüpft mit Zielen, für ausgewählten Distributionspartner mit jährlichen Marketingplänen und/oder gemeinsamen Investitionen (mind. Verdoppelung).

Marketing und mehr.

Support und Ideenküche

- SBB/STS AG liefern persönliche Unterstützung in der Vermarktung der ÖV Produkte der Schweiz. Sei es um neue Kundensegmente zu finden, Synergien mit weiteren ÖV Partnern zu nutzen oder eine kreative Kampagne zusammen mit SBB/STS AG und weiteren Partnern umzusetzen.
- SBB/STS AG liefert Bilder und Content über den ÖV Schweiz, welche an der Verkaufsfond helfen sollen, die Produkte des öffentlichen Verkehrs anzubieten.
- SBB/STS AG setzt gemeinsam mit seinen Partnern kreative und zielorientierte Werbekampagnen um.
- Die starken Brands von SBB und STS AG helfen die Bahnkompetenzen noch stärker in die Märkte hinaus zu tragen.

Mehr Infos unter:

sbb.ch/partnervertrieb oder mystsnet.com/trade



Schweiz.
mit Bahn, Bus und Schiff.