NS

Postbus 2025, 3500 HA Utrecht

Laan van Puntenburg 100
Postbus 2025
3500 HA Utrecht
Nederland
www.ns.nl

Aan de vertegenwoordigers van de
Consumentenorganisaties in het Locov

Datum 28 augustus 2020
Ons kenmerk CC/PA/TD-886
Onderwerp Besluit nieuw aanbod voor jongeren

Geachte vertegenwoordigers van de consumentenorganisaties,

Dank voor uw advies van 21 augustus 2020 (kenmerk: Locov 2020-166066) op het voorgenomen nieuwe aanbod voor jongeren zoals opgenomen in onze adviesaanvraag van 14 augustus 2020 (kenmerk: CC/PA/TD-883). Graag gaan wij op uw advies in

Jongeren Dagkaart
U adviseert positief op het voornemen van NS om de Jongeren Dagkaart per september te introduceren. Daarbij geeft u aan zeer verheugd te zijn dat NS voor jongeren een aantrekkelijke propositie aanbiedt, die volgens u goed is geprijsd en aansluit bij de wensen van de doelgroep.

Ook adviseert u NS te verkennen of naast het verkoopkanaal via de app ook verkoop in combinatie met NS Flex Basis mogelijk is. NS zal deze verkenning opstarten en u over de uitkomsten informeren. Daarnaast adviseert u ook om een Jongeren Weekend-abonnement aan te bieden. NS wil eerst de Jongeren Dagkaart evalueren en zal dit op een later moment nogmaals bekijken, ook in relatie tot andere ontwikkelingen in het aanbod van abonnementen

NS besluit conform adviesaanvraag,

Overige doelgroepen
Daarnaast vraagt u aandacht voor de overige doelgroepen. Zo stelt u dat er voor forensen een nieuw aantrekkelijk abonnement geïntroduceerd zou kunnen worden dat inspeelt op het nieuwe reizigersgedrag als gevolg van COVID-19 waarbij volgens u lessen uit andere sectoren gehaald kunnen worden. NS is het met u eens en werkt op dit moment verschillende mogelijkheden uit, waarbij wij u zullen blijven betrekken.

Daarnaast adviseert u om de groep sociaal-recreatieve reizigers extra te bedienen door bijvoorbeeld abonnementen tijdelijk actiematig te verkopen, huidige klanten te belonen en kortingsacties te houden. NS biedt momenteel en ook in de komende periode diverse kortingsacties aan. Een voorbeeld is een goedkopere dagretour in de daluren of de tijdelijke kortingen van sociaal-recreatieve abonnementen voor specifieke klantgroepen. Daarbij is het van belang dat het actiematige aanbod goed aansluit op de behoeftes van klanten, omdat naast prijs ook andere factoren een rol speelt.

Ten slotte
Ik vertrouw erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,

DX18521 / 02-13