



CASE VR MATKUSTAJALIIKENNE Joulukuu 2014 – Tammikuu 2015

HINNOITTELU JA REVENUE MANAGEMENT TIIMI – innostavat työpajat

“Into CC:n hinnoitteluvaikeus innosti haasteellisessa markkinatilanteessa ja organisaatiomme muutoksessa. Osallistujien usko tiimimme tekemisiin kohentui. Saimme aikaan tärkeää keskustelua, jonka avulla tiimimme tekemisen vastuut ja roolit ovat selkeytyneet. Työpajojen valmistelut, seuranta ja saadut lisämateriaalit ylittivät odotukseni.” Satu Oker-Blom, Head of Pricing & Revenue Management

Hyödyt

- Aikaansaatu segmentointiin ja paketointiin liittyviä tekemisiä
- Selkeytetty osaston asiantuntijoiden vastuita ja tehtäviä
- Ymmärretty viestinnän kriittinen rooli hinnoittelussa
- Parannettu yhteistyötä muiden osastojen kanssa

Tavoitteet

- **Toimia** virkistyspäivän alustuksena vahvistamassa hinnoittelutiimin uskoa nykyisiin tekemisiin
- **Tuoda** maailmalta uutta tietoa, uusia tuulia ja tuoreita ideoita hinnoittelutyöhön
- **Vahvistaa** yhteishenkeä ja jaksamista VR:n organisaation ja kilpailukentän muutoksessa
- **Luoda** yhdessä konkreettisia toimenpiteitä käytäntöön vietäviksi heti ja keväällä 2015
- **Tukea** toimeksiantajaa ja johtoa tiimin toiminnan kehittämisessä ja muutosjohtamisessa

Osallistujat Kaupallinen johtaja, Head of Pricing & RM (toimeksiantaja), RMP tiimi yhteensä 12 osallistujaa

Asiantuntijamme Jere Talonen

Toimenpiteet ja lopputuotteet

Toimenpide 1: Valmennuspäivien suunnittelu toimeksiantajan kanssa **Lopputuote:** Räätylöödyt työpajat
Toimenpide 2: Työpajat (2 kpl) **Lopputuotteet:** Ennakkoharjoitukset, Valmennusmateriaalit, Lisämateriaalit
Toimenpide 3: Palautteet **Lopputuotteet:** Sähköisten ennako – ja jälkikyselyiden tulokset toimeksiantajalle
Toimenpide 4: Palautetilaisuus toimeksiantajan kanssa **Lopputuote:** Jatkokehitys kartta kevät 2015

Osallistujien kommentteja

*“Team spirit ja ideointi hyvää. Hyvin vedetty kokonaisuus kannusti miettimään. Yhdessä tekemisen meininki.”
“Positiivisia tuntemuksia siitä kuinka innokkaita tiimissä asiasta ollaan ja halu kehittää toimintaa.”
“Jatkossa tarve vastaavankaltaisten tilaisuuksien järjestämiseen säännöllisemmin”
“Hyvä meininki kokonaisuudessaan ja sai uutta virtaa sekä ajattelemisen aihetta.”*

VR MATKUSTAJALIIKENNE LYHYESTI

VR operoi 300 pitkän matkan junaa ja lähes 900 paikallisjunaa päivittäin. VR:n tavoitteena on lisätä raidematkustusta ja parantaa matkustamisen asiakaskokemusta mm. täsmällisyydellä, paremmalla palvelulla ja uudella hinnoittelulla. Matkustajaliikenteen liikevaihto vuonna 2013 oli 568 miljoonaa euroa ja matkoja toteutui 98.4 miljoonaa. Lisää tietoa yrityksestä www.vr.fi