

## Case Study: Christmas Garden A/B Test

- Umsatz: +25% in 3 Jahren
- 5 Standorte mit vs 4 Standorte ohne Smart Pricer
- Ticketsystem: SecuTix / myticket
- Preisstrategie zuvor: Statisch



2016 holte die DEAG das Erfolgsmodell Christmas Garden erstmals nach Deutschland in den Botanischen Garten Berlin. Seitdem zählen die Christmas Garden deutschlandweit und international zu den beliebtesten vorweihnachtlichen Veranstaltungen unter freiem Himmel.

### Wichtigste Herausforderungen

1

Umsatz und  
Rentabilität steigern

2

Frühzeitige  
Online-Verkäufe  
fördern

3

Mehr Besucher für  
Timeslots mit geringer  
Nachfrage gewinnen

# Christmas Garden: Dynamic Pricing Erfolg

*"Wir haben in den vergangenen drei Jahren der Zusammenarbeit mit Smart Pricer gesehen, wie sich die Nachfrage durch dynamic pricing konkret verlagert: mehr Ruhe in den Stoßzeiten und besser planbare Besucherströme. Für uns war Dynamic Pricing daher ein weiterer Hebel, um ein noch besseres Besuchererlebnis zu ermöglichen und die Frühbucheranteile weiter zu steigern."*

— Sebastian Stein, Geschäftsführer Christmas Garden



## 1. Analysieren & Simulieren

Smart Pricer-Ticketing-Analyse mit Simulationen verschiedener Preiseinstellungen



## 2. Strategie definieren

Definieren von Preisregeln und einrichten von Preisaktualisierungsprozessen

## 3. Go-Live

Automatisierte Preisgestaltung mit Prognosen und Fankommunikation



# Die Smart-Pricer-Engine: Vollintegriert und automatisiert in myticket



*"Mit myticket bieten wir Veranstaltern Dynamic Pricing als vollständig integrierte, automatisierte Lösung direkt im Ticketing an - ermöglicht durch die Smart-Pricer-Engine.*

*Nach einmaligem Setup steuert die Software Preise eigenständig, basierend auf historischen Daten, aktueller Nachfrage, Buchungsverhalten, Wochentagen, Zeitslots und weiteren Parametern. Veranstalter können so ihre Erlöse systematisch maximieren, Auslastung gezielt steuern und das gesamte Pricing ohne zusätzlichen operativen Aufwand automatisieren."*

— Moritz Schwenkow, CEO myticket

# Es wurden 3 goldene Regeln für eine gute Gästeakzeptanz angewendet.

1. Seien Sie transparent und kommunizieren Sie Ihren Kunden, dass Sie dynamische Preise anbieten.
2. Stellen Sie sicher, dass stets mehr als 20 % Ihrer Tickets günstiger sind als zuvor, damit Ihre Kunden wirklich ein Schnäppchen machen.
3. Geben Sie Spartipps: „Buchen Sie Tickets für Veranstaltungen mit geringer Nachfrage frühzeitig, um die besten Angebote zu erhalten.“

**Soziale Medien: „Frühzeitig online kaufen und sparen“**

**Buchungsablauf: Der dynamische Preis pro „Vorstellung“ wird angezeigt**

**FAQ: Erklären, warum und wie das System funktioniert**

CHRISTMAS GARDEN  
ERLEBE  
magische Momente  
FRÜH BUCHEN  
UND  
ONLINE SPAREN  
Tickets auf  
christmas-garden.de

Januar 2024

Do	Fr	Sa	So
4	5	6	7
11	12	13	14
18	19	20	21
25	26	27	28

Verfügbare Besichtigungen für den Samstag 12. Ja

Einlasszeit	Preis
16:30 - 17:00	Ab 23,00 EUR
17:00 - 17:30	Ab 21,00 EUR
17:30 - 18:00	Ab 19,50 EUR

Why are there different admission prices on different days?  
We use a demand-oriented pricing system. This means that our admission prices are based on how many tickets are still available. This means that we can offer you your Christmas Garden experience at a particularly low price on our most popular days. Booking tickets early pays off. So secure your price advantage now.

Are tickets available at the box office?  
Yes, tickets are also available at the box office:  
- Adults: € 29,50  
- Children: 25,00 €  
- Public, students and senior citizens aged 65 and over (only Mondays to Thursdays, except between 2012 and 06.01): €25,00  
- Families: 85,00 €  
The cheapest tickets are only available online! The earlier you book a ticket, the cheaper the ticket price.  
The box office is open at the following times:  
- Monday to Thursday, Sunday: 4:00 p.m. to 7:30 p.m.  
- Friday and Saturday as well as December 20 to January 01: 4:00 p.m. to 8:30 p.m.

# DP-Standorte schnitten in allen wichtigen Indikatoren besser ab als Nicht-DP-Standorte



**+25% vs +9%**

Umsatzsteigerung in 3 Jahren



**+15% vs +8%**

Besucherzuwachs in 3 Jahren



**+11% vs +6%**

Reservierungen mindestens  
1 Tag im Voraus



**+60% vs -38%**

Besucherzahlen außerhalb  
der Stoßzeiten nach 19 Uhr



**Gute**

Gästeakzeptanz

