

TBV Lemgo Lippe: Dynamic Pricing Erfolg

“Flexible Preise bieten für beide Parteien Vorteile. Durch eine frühzeitige Buchung werden Fans mit attraktiveren Preisen belohnt. Je früher gebucht wird, desto günstiger sind die Tickets. Niedrigere Preise gelten auch bei Spielen, bei denen die Ticketnachfrage geringer ist.(...)” - Jonah Kipp

1. Analyse & Simulation

Smart Pricer-Ticketing-Analyse
mit Simulationen verschiedener
Preiseinstellungen



2. Strategie definieren

Preisregeln festlegen und
Preisaktualisierungsprozesse
einrichten



3. Go-Live

Halb-automatisierte
Preisgestaltung mit Prognosen und
Fankommunikation



Transparente Kommunikation ist der Schlüssel

1. Seien Sie transparent und teilen Sie Ihren Kunden mit, dass Sie dynamische Preisgestaltung verwenden.
2. Stellen Sie stets sicher, dass mehr als 20 % Ihrer Tickets günstiger sind als zuvor, damit Ihre Kunden wirklich ein Schnäppchen machen.
3. Geben Sie Empfehlungen, wie man Geld sparen kann: „Kaufen Sie Tickets für Veranstaltungen mit geringer Nachfrage frühzeitig, um die besten Angebote zu erhalten.“



Wie der TBV Lemgo Lippe Dynamic Pricing kommuniziert

Häufig gestellte Fragen:
Erläutern Sie, warum und wie das System funktioniert

Nehmen Sie Dauerkarteninhabern sofort die Sorge. Garantieren Sie ihnen weiterhin den besten Preis - unabhängig von Preisschwankungen.

FAQs ZUM DYNAMIC PRICING

- + Welche Vorteile habe ich als Fan?
- + Für welche Spiele und Blöcke gilt das neue Preissystem?
- + Wie erfahre ich die Preise?
- + Wie wird entschieden, ob eine Preisanpassung erfolgt?
- + Sind die Preise in allen Vorverkaufsstellen gleich?
- + Bleiben die bisherigen Preisstufen erhalten?
- + Wie verhält es sich mit dem Preis für meine Dauerkarte?
- + Wann startet der Vorverkauf für Spiele, die nicht im Onlineshop zu finden sind?
- + Welchen Einfluss hat das Preissystem auf Gruppenbuchungen?

Machen Sie klar: Wer früh kauft, wird mit dem günstigsten Ticketpreis belohnt.

Vermeiden Sie den Eindruck von Willkür. Erklären Sie transparent, welche Faktoren zu Preisanpassungen führen.

Ergebnisse, die für sich sprechen

€ **+4,5 %**
Umsatzsteigerung*

 **Erfolgreiche**
Anhebung der
Gesamtauslastung



 **+ 100 %**
Verdopplung der Ø
Vorrausbuchungsdauer *

 **Gute**
Akzeptanz bei den
Gästen

*1. Jahr nach DP



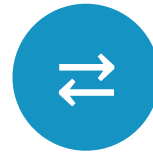
Interview Stadionwelt

Dynamic Pricing schafft zusätzlichen sozialen Mehrwert



Günstiger Zugang für preissensible Fans

Dynamic Pricing ermöglicht bewusst niedrigere Preise bei geringerer Nachfrage und schafft damit zusätzliche Teilhabe.



Quersubventionierung über Zahlungsbereitschaft

Weniger preissensible Kunden zahlen bei hoher Nachfrage einen Aufschlag, der günstigere Ticketangebote mitfinanziert.



Sozialer als ein hoher Einheitspreis

Statt alle Kunden auf einen höheren Durchschnittspreis zu setzen, werden unterschiedliche Zahlungsbereitschaften stärker berücksichtigt.