

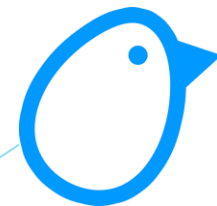
Van pénzed? Fizess többet!

**A dinamikus árazás
kulisszatitkai**

Bognár Ákos | [JátékNet.hu](http://JatekNet.hu) Webáruház

Dinamikus árázás?

Nagyon szeretnénk,
de be vagyunk tojva!



JátékNet

Mitől dinamikus?

- különböző vásárlói csoportok más árat fizetnek
- a vásárló észre sem veszi - ha igen, jaj neked!
- ez most „extraprofit”?
 - egyénileg maximalizálni a fizetőképességét?

Eltérő árazás mindig is volt:

- **török bazár:** durva felárazás, alkudni kötelező!
- **süti:** olcsóbb a cukrászdában záraskor
- **repülőjegy:** drágább, ha később veszed
- **autópálya matrica, benzin:** nyáron felmegy
- **euro árfolyam:** nyáron mindig magasabb
- **Über:** csúcsidőben/esőben 1.2-es szorzó

Google bidding

- ha sok a hirdető - a legtöbbet fizető viheti!

Rádió reklám

- 95%-os kedvezmény, LOL, khm, dinamikus

Tévéspot

- „megmaradt” spothelyek olcsóbban

Kereslet vs. kínálat

- ez mind-mind alapja a kereskedelemnek



Hogyan fogadja el a fogyasztó?

- eddig leginkább pozitív diszkrimináció
- a Wizz Air, az Über már negatív



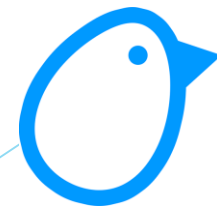
Ne kövess, ne figyelj meg!

- a személyre szabott vásárlási élményt imádják
- a „csak neked, csak most” kuponért ölnek
- mindaddig, amíg nem „látható” a követés

A dinamikus árazás titka: ügyes kommunikáció

JátékNet példa 1

- 200 Ft-tal olcsóbb szállítás
 - ingyenes bankkártyás fizetés
- vagy
- drágább készpénzes fizetés



JátékNet

JátékNet példa 2

- a 24 órán belüli kiszállítás drágább, mint csomagpontra (2-3 nap)

JátékNet példa 3

- Szegmentált, automatikus hírlevelek
 - különféle vásárlói, költési csoportoknak mást ajánlunk
 - többet költők vs. Kevesebbet
 - kuponok

JátékNet példa 4

- **árösszehasonlító felől érkezőket figyeljük**
 - 500%-kal magasabb konverzió
 - átlagos árösszehasonlító felől érkezőkhöz képest
 - 1000%-kal magasabb konverzió
 - átlagos vásárlóhoz képest
- **200%-kal magasabb kosárérték**
 - átlagos vásárlóhoz képest



JátékNet

Dinamikusan árazol? Mesélj még!

bognar.akos@jateknet.hu



JátékNet