

# PRISSÆTNING AF NYE FORRETNINGSIDEER

—  
Udvalgte slides fra præsentation  
- Kickstart Kulturturismen  
27. april 2020

INCENTIVE



# De tre vigtigste pointer



## 01

---

Sæt prisen med udgangspunkt i den værdi, du skaber for kunderne.

---



## 02

---

Tag selv kontrollen over, hvordan prisen på dit produkt opfattes.

---



## 03

---

Vær konsistente i jeres rabatter.

---

# Case: SMK – prissætning af digitale oplevelser (1/2)

## 1. Digitale omvisninger

- På Zoom
- Faciliteret af kunstformidler

## 2. Digitale workshops

- Workshop ("masterclass") på Zoom
- Faciliteret af professionel kunstner
- Fokus på teknik og indføring for begyndere
- 50 deltagere
- Kreakit sende hjem til deltagere på forhånd (akvarelmaling, papir, pensel og blyant)

# Case: SMK - Hvad skal en digital workshop koste?

**1** Hvad koster kundens alternativ?

Fysisk workshop til 350 kr.

	Fordele	Ulemper
<b>2</b> Hvordan adskiller dit produkt sig fra alternativet – set med kundernes øjne?	Komme tæt på 8	Manglende fysiske rammer / "kunst-aura" -7
	Undgå transport 6	Manglende nærvær -5
	Andre deltagere kan ikke se, hvad man maler 2	Manglende feedback? -3
<b>3</b> Hvad er forskellene værd for kunderne?	<b>16</b>	<b>-15</b>

**4** Hvad skal det koste

Samme værdi = samme pris

# Case: Science Museerne - Take away oplevelse til børnefamilier

## Take away-boks som erstatning for vinterferieaktiviteter

Ikke muligt at afholde populære vinterferieaktiviteter for børnefamilier pga. corona.

Erstatningskoncept: Astro take away-pakke til børnefamilier

- Guidede aktiviteter med læring til vinterferien
- Stjernekort mv
- Live webinar
- Billetter til museerne, når de åbner.
- Pris: 175 kr.

Første 50 bokse bliver solgt i løbet af få minutter. Super godt gået! Er prisen sat rigtigt?

**"Hvis du får udsolgt med det samme, har du sat prisen for lavt"**

# Case: Science Museerne - Take away oplevelse til børnefamilier

## Koncept:

Take away oplevelse til børnefamilier

### Pakke 1: Mars mission

- Ramme: Mand på Mars kommunikerer til børn via posen. Børnene skal hjælpe ham.
- Opgaver til 5 dages aktiviteter inden for astronomi, teknologi og biologi.
- Vejledning til aktiviteter plus de ting, der skal bruges til aktiviteterne
- Fribilletter til Science Museerne plus information
- Pris? (overvejer 175-300 kr.)

## Refleksioner:

- Koncept er startet som erstatning for fysisk ferieaktivitet på museet.
- Hypotese: Bredere appel end ferie – oplagt gaveidé.
- Dokumenteret efterspørgsel!  
Pas på med at sælge for billigt.
- Forslag:  
Prøv at sælge via annoncering på facebook eller instagram til forskellige priser fx. 399, 349, 299.

# De tre vigtigste pointer



## 01

---

Sæt prisen med udgangspunkt i den værdi, du skaber for kunderne.

---



## 02

---

Tag selv kontrollen over, hvordan prisen på dit produkt opfattes.

---



## 03

---

Vær konsistente i jeres rabatter.

---

# Styr kundens valg med korrekt designede produktpakker

Guld	Sølv	Bronze
<p>Absolut high end:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Alt inkluderet.</li><li>• De færreste køber denne, men pakken tilbydes for at få kunden til at vælge sølvpakken.</li></ul>	<p>God og gedigen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Indeholder de vigtigste produkttegenskaber.</li><li>• Den pakke, du vil have kunden til at købe.</li></ul>	<p>Skrabet:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Indeholder få basisegenskaber.</li><li>• De færreste køber denne, men pakken tilbydes for at få kunden til at vælge sølvpakken.</li></ul>
<b>Pris: 500.000 kr.</b>	<b>Pris: 190.000 kr.</b>	<b>Pris: 120.000 kr.</b>



# SMK: Måske mulighed for at bundle fysiske og digitale produkter og derved gør sine produkter relevante for hele landet

## Omvisning

- Vælg mellem digital og fysisk
- Pris: 120

## Workshop

- Vælg mellem digital og fysisk
- Pris: 395

## Omvisning + Workshop

- Vælg mellem digital og fysisk
- Pris: 449