

Dynamische toegangsprijzen

FC Den Bosch

Dynamic pricing, we zien het al jarenlang in andere branches en ook in Amerikaanse sporten is het gebruikelijk. FC Den Bosch is dit seizoen gestart met deze "flexibele ticketprijzen". Een strategie die kan helpen bij het vergroten van omzet door een hogere bezettingsgraad of hogere marges. In deze Good Practice nemen we je graag mee met de eerste ervaringen van FC Den Bosch.

Februari 2024

Wat houdt dynamic pricing bij FC Den Bosch precies in?

Dit seizoen zijn wij afgestapt van de vaste ticketprijzen. In onze ogen heeft elke wedstrijd zijn eigen waarde en is het "ouderwets" om daarvoor dezelfde prijs te vragen. Daarom zijn wij gestart met dynamic pricing. Het concept is globaal al bekend, het wordt namelijk veelal gebruikt bij hotels en vliegtuigmaatschappijen. In onze ogen bieden wij de supporters nu een eerlijkere prijs dan voorheen.

Hoe bepaal je dan de juiste prijs?

Voor de prijsbepaling is naar verschillende segmenten gekeken. Op basis van de laatste vijf seizoenen zijn tegenstanders ingedeeld in drie categorieën. Hierbij is gekeken naar de bezettingsgraad van wedstrijden. Waarbij uiteraard de drukst bezochte wedstrijden in de hoogste categorie vallen. Daarnaast is het moment waarop een wedstrijd gespeeld wordt ook nog van belang. Hiervoor hanteren we vier periodes. In de onderstaande tabel hebben we dit inzichtelijk gemaakt:

Reguliere seizoen VOLWASSEN				
Cat. 1	€11 €13,50 €18,50	€14,50 €18 €24,50	€12,50 €15 €21	€11 €13,50 €18,50
Cat. 2	€9 €11,50 €16,50	€12 €15 €22	€10 €12,50 €18,50	€9 €11,50 €16,50
Cat. 3	€8 €10,5 €15,50	€10,50 €14 €20,50	€9 €12 €17,50	€8 €10,50 €15,50
Periode 1 Periode 2 Periode 3 Periode 4				
Moment in het jaar, op basis van de periodes				
JEUIGD (4 - 17) EN 67+				
Cat. 1	€8,5 €11 €16	€11 €14,50 €21	€9,50 €12,50 €18	€8,50 €11 €16
Cat. 2	€6,5 €9 €14	€8,50 €12 €18,50	€7,50 €10 €15,50	€6,50 €9 €14
Cat. 3	€5,5 €8 €13	€7,50 €10,50 €17	€6 €9 €14,50	€5,50 €8 €13
Periode 1 Periode 2 Periode 3 Periode 4				

Per kolom staan er drie prijzen genoteerd, deze hebben betrekking op: Korte zijdes | M-side | Hoofdttribune

Waarom zijn jullie dit gaan toepassen?

Uit onderzoek is gebleken dat je met statische prijzen omzet mist. Daarnaast zien wij onze nieuwe prijsbepaling als een eerlijkere prijs. Het

is de bedoeling dat er voor zowel de supporters als de club een win-win situatie ontstaat. Berekeningen laten zien dat losse tickets over het algemeen goedkoper zijn dan vorig jaar. Toch is het de bedoeling dat wij als club meer omzet gaan genereren. Dit is met name doordat we bij wedstrijden in de lagere categorieën een hogere afzet behalen.

Voor wie is het bedoeld?

Deze nieuwe manier van prijsbepaling geldt alleen voor publiekstribunes. We proberen op deze manier supporters die nog niet zo lang supporter zijn of nog niet de binding hebben, een goede ervaring te geven. Supporters met een positieve ervaring gaan sneller over tot aanschaf van een seizoenkaart of een los ticket. Die positieve ervaring heb je natuurlijk eerder in een voller stadion.

Hoe is dit tot stand gekomen?

Vanuit de CED draait een datagedreven campagnemanagement project met Techonomy waar alle clubs aan meewerken, zo ook wij. In een van onze meetings met hen kwam dit concept ter sprake. Gezamenlijk hebben we toen alle data van de afgelopen vijf jaar uitgezocht en verwerkt in een model. Vervolgens hebben wij gezamenlijk de prijzen bepaald aan de hand van ons onderzoek.

Vervolgens hebben we het via een nieuwsbericht gecommuniceerd naar onze supporters. Daarbij vonden wij het belangrijk dat de inhoud makkelijk te begrijpen was voor alle supporters. Dit hebben we gedaan aan de hand van de bekende voorbeelden (hotels, vluchten). Ook is er aangegeven dat de prijzen over het algemeen goedkoper zijn dan vorig jaar en dat een seizoenkaart te allen tijde goedkoper is dan de optelsom van de dynamische prijzen. De prijs wordt voorafgaand aan een wedstrijd bepaald en wordt vervolgens niet meer gewijzigd. Dat willen we wel transparant houden. Daarna is het slechts een kwestie van doorvoeren in ons ticketingsysteem.

Wat zijn de eerste resultaten en leerpunten voor de toekomst?

FC Den Bosch is dit seizoen gestart met dynamic pricing. Op moment van dit gesprek zijn er 11

wedstrijden in eigen huis gespeeld. Bij 9 van de 11 wedstrijden is een hogere omzet behaald t.o.v. vorig seizoen. Daarnaast hebben we vooral in het begin van het seizoen veel positieve reacties ontvangen van onze supporters. Zij geven bijvoorbeeld aan dat ze het een goed concept vinden en eerder geneigd zijn om voor deze prijs met het hele gezin naar een wedstrijd te gaan.

Uiteraard hebben we genoeg leerpunten in dit eerste seizoen en richting komend seizoen. Er zijn verschillende variabelen die we nu nog niet hebben meegenomen in onze prijsbepaling. Voor nu hebben we alleen gekeken naar de afzet in de afgelopen vijf seizoenen en het moment waarop een wedstrijd gespeeld wordt. Wij gaan in de zomerstop beoordelen welke variabelen wel en niet haalbaar zijn. Een aantal nieuwe variabelen zouden bijvoorbeeld het weer, de stand van de ranglijst, sfeeracties en vakanties kunnen zijn. Het liefste neem je namelijk zoveel mogelijk variabelen mee in het proces, maar helaas zijn wij ook afhankelijk van tijd en mankracht binnen ons team.

Vragen over de good practice? Neem contact op met KNVB Expertise via expertise@knvb.nl.

Iedere club heeft goede voorbeelden. Wat is de Good Practice van jouw club? Neem contact op met KNVB Expertise en deel jouw goede voorbeeld met je collega's in het betaald voetbal!