

Egyszerűsítsd az árakat

Hogyan árazz egyszerűen, hogy jelenítsd meg a weben?

Ha egy érdeklődő betér egy utazási irodába és mondjuk külföldi nyaralást tervez, vagy egy belföldi hétvégi ajánlatot kér, nyilván lesz egy negyed órája arra, hogy végigbogarássza pár tucat szálloda tengernyi ajánlatát. Itt számos lehetőség van, hogy az utazási iroda munkatársa értékesítsen, az esetleg felmerült nyitott kérdéseket tisztázza. De mi a helyzet az interneten? Sajnos a rossz hír az, hogy weben kb. 30 másodperced van arra, hogy ajánlataiddal magadra vond az ügyfél figyelmét.

A hirtelen népszerűvé vált (és a szállásadók, tour operátorok által egyre jobban utált) kuponos-közösségi vásárlói oldalak népszerűsége nem kizárólag a nyomott árakban rejlik. Jó forgalmuk egy másik oka a pofonegyszerű árazás, és ennek tálalása. A turisztikai szolgáltatásokat illetően általában nagyobb célcsoportot elérő termékekkel operálnak, átlátható árazással. Pl. Csodálatos Hotel, 2 éjszaka szállás 2 felnőtt, 2 gyerek, félpanzióval, sétakocsikázással, mindössze 29.900 Ft. Vagy Meseország tengerpartján 7 éjszaka repülővel, négycsillagos szállodában, teljes ellátással 2 felnőtt részére most csak 199.900 Ft. Tokkal, vonóval.

Sajnos még mindig nagyon sok olyan [szállásadó Hanoiban](#), tour operátor van, aki a nem a weben nem a kereslet igényének megfelelően jeleníti meg az árait, ebben egyébként az utazási irodák állnak a dobogó legfelsőbb fokán. Külön árazzák a csomagot (pl. szállás étkezéssel, repülőjegy, [Vietnám vízum](#) – persze ezt is felnőtt, kisgyerek, nagy gyerek, pótágy, stb.), erre jön rá minden egyéb járulékos költség, pl. reptéri illeték, kerozin pótdíj, foglalási díj, stb. Az weben böngésző utasnak meg gúvad a szeme, tucatnyit kell gördíteni, kattintgatni, mire egy szállás kiválasztásától eljut egy kalkuláció végére. Aztán ha nem tetszik neki, sokallja, utána kezdheti előlről. Közben háborog, hogy hát mit érdeklí őt a mindenféle pótdíj, miért nem lehet a teljes árat az elején kiírni? Ha felmegy a kerozin ára, na bumm, hát akkor annyival nő a végösszeg és az jelenik meg. De ami a legjobban idegesíti őket, nos az az, hogy a fizetendő ár a listázott induló árral általában köszönő viszonyban sincs. Az internetet böngésző emberek így gondolkodnak, neked pedig alkalmazkodnod kell ehhez, ha el akarsz nekik adni.

Mi lenne, ha a weben külön, az internetes közönségnek megfelelő ajánlatokat állítanál elő? Ehhez áramvonalasítani kell a kínálat megjelenítését, ugyanis a jó webes ajánlatok lényege az egyszerűségben rejlik. Az interneten ma már másodpercek alatt olyan mennyiségű információhoz jut a látogató, hogy áttekinthetetlen, túlkomplikált módon árazott kínálat esetén egyszerűen odébbáll. Mi kell tenned?

Teremts olyan kínálatot, hogy a látogató egyszerűen megtalálja a számára legmegfelelőbb ajánlatot. Ha ez megvan, tedd fel a honlapodra úgy, hogy az két kattintással lefoglalható legyen.

Egyszerűség az árazásban

Nézzünk meg egy tipikus vietnamban szállodai csomagajánlatot:

Wellness csomagajánlat

Tartalma:

Elhelyezés 2,3 vagy 4 éjszakára félpanziós ellátással (büféreggeli, svédasztalos vacsora) érkezéskor ingyenes üdvözlőital, a wellness centrum használata, fürdőköpeny bekészítés, a zárt parkoló ingyenes használata, ajándék belépőjegy a Városi Múzeumba, ajándék belépőjegy egy alkalommal a Gyógyfürdőbe

Árak :

24.900 Ft/ 2 éjszaka személyenként
34.900 Ft/ 3 éjszaka személyenként
42.700 Ft/ 4 éjszaka személyenként
Egyágyas felár 3.000 Ft/szoba/éjszaka
Lakosztály felár 4.800 Ft/éjszaka

Gyerekkedvezmények:

0-2 éves korig ingyenes

3-5 éves korig 75% kedvezmény

6-12 éves korig 50% kedvezmény

A példa a vietnamban 3-4 csillagos szállodák egy jelentős részének webes csomagár megjelenítését lefedi. A szállodák a csomag tartalmát általában korrekt módon közlik, de az árak megjelenítésével már vannak gondok.

A probléma megértéséhez tudomásul kell vened, hogy az emberek lusták gondolkodni. Ha a fenti ajánlattal az ügyfél egy utazási irodában találkozik, az ügyintéző egy perc alatt ki fogja kalkulálni neki a csomagot a választott szobatípusnak, gyermekei korának figyelembevételével. Viszont a weben Te vagy a saját ügynököd, a kínálatodat pedig úgy kell megjelenítened, hogy a látogatónak ne kelljen gondolkodnia. Ugye nem gondolod komolyan, hogy egy átlagos, 4 és 7 éves korú gyerekes szülő egy Excel-táblázatba fogja kalkulálni a különböző szállodák ajánlatát, hogy kiválassza a legjobbat közülük. A lustaságon túl az emberek jelentős részének erre ideje sem lesz.

Írj olyan ajánlatokat, hogy az árak teljesen egyértelműek legyenek. Tartalmazzanak mindent, ne legyenek rejtett, ilyen-olyan költségek. Ezt jelenítsd meg, és meglátod, a látogatóid imádni fogják.

Személyre szabottság érzése

Olyan ajánlatokat állíts elő, amelyekről amelyekről az emberek azt gondolják, hogy ez pont nekik szól. Lehet ez pároknak szóló ajánlat, nászutas ajánlat, családi ajánlat (2 felnőtt, 2 gyerek), nyugdíjasoknak szóló ajánlat. Esetleg hétvégi baráti kiruccanás (6 fő, 3 db kétágyas szoba) ajánlat. Ezt kombináld az előzőekben említett egyszerű árazással, majd jelenítsd meg a weboldalon.

Példa

Családi hétvége a Rengetegben

Töltse a hétvégét a Hanoi View Hotelben

2 éjszaka két felnőtt és két 14 éven aluli gyermek részére csak 39.900 Ft!

Az ár tartalmazza:

- 2 éjszaka szállást 2+2 ágyas családi szobában
- Félpanziós ellátást büféreggelivel és svédasztalos vacsorával
- Egyórás erdei sétakocsikázást az egész család számára
- Családi belépőt a Csodálatos Vadasparkba

A két kattintásos foglalás

- Ajánlat kiválasztása – katt
- Foglalo adtainak megadása
- Lefoglalom most – katt

Most lehet, hogy azt gondold: rendben, de a Szomszéd Szolgáltató árai az ő szofisztikált árazásának köszönhetően esetleg alacsonyabbak lehetnek. Mindig lesz a tiédnél alacsonyabb ár, és akinek ez fontos, az meg is fogja találni. Az internetet böngésző emberek egy jelentős részének azonban a fenti szempontok számítanak.