



Strategi Pemasaran Events

Strategi Penentuan Harga Tiket Masuk suatu Event

Kesuksesan acara bergantung pada seberapa mahal Anda mematok harga tiket. Harga yang tinggi memang mendatangkan lebih banyak keuntungan, tetapi harga yang rendah dapat membuat pelanggan menjauh. Di sisi lain, harga yang murah dapat menciptakan persepsi nilai yang rendah.

Pada akhirnya, hanya ada satu nilai yang dapat membuat pelanggan Anda mendaftar - jumlah yang bersedia mereka bayar.

Peramalan penjualan tiket mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- Tiket terjual pada acara sebelumnya.
- Jumlah pendaftaran di acara pesaing Anda (baik yang sekarang maupun yang lalu)
- Lokasi acara Anda.

Tergantung pada situasinya, Anda juga dapat mempertimbangkan poin-poin lain seperti kapasitas tempat acara , ramalan cuaca pada hari besar, kesadaran merek , dan acara utama lainnya.

Strategi Penetapan Harga Tiket yang Umum

1. Harga Early Bird

Strategi tiket yang banyak digunakan dan menarik pelanggan pada tahap awal proses pemesanan dikenal sebagai diskon early bird. Karena penawaran yang ditawarkan terbatas disertai tenggat waktu yang ketat, pemesanan lebih awal mendorong orang untuk melakukan pemesanan lebih awal.

2. Harga Bertingkat

Cara lain selama tahap awal proses pemesanan adalah dengan menggunakan strategi penetapan harga bertingkat . Penetapan harga bertingkat melibatkan penjualan tiket yang berbeda dengan harga yang berbeda, termasuk contoh berikut:

20 tiket pertama seharga 150.000

20-50 tiket seharga 100.000

Tiket reguler seharga 200.000

3. Harga Tiket Batch Berjangka Waktu

Tiket batch mirip dengan tiket multi-tingkat karena harganya berbeda-beda. Namun, tidak seperti tiket batch, harganya naik seiring mendekatnya tanggal acara.

4. Harga Tiket Paket

Harga tiket paket menawarkan harga paket untuk pembelian dalam jumlah besar. Strategi harga ini membantu menjual lebih banyak tiket dengan menyampaikan nilai yang dirasakan dari penghematan uang dengan membeli dalam jumlah besar. Anda dapat menawarkan paket tiket dengan menawarkan penawaran 2-in-1 atau paket tiket masuk VIP.

Bergantung pada jenis acara atau keanggotaan, Anda dapat memilih salah satu harga tiket paket berikut:

- Tiket Blok: Ini adalah jenis tiket bundel paling umum yang mencakup penjualan sejumlah besar tiket dalam satu pembelian.
- Tiket Meja atau VIP: Harga tiket paket untuk kursi yang disediakan untuk VIP.
- Tiket Sponsor: Tiket ini hanya dijual kepada sponsor.

5. Tiket Reguler vs. VIP

Menampilkan perbandingan harga tiket reguler vs. VIP merupakan strategi yang menguntungkan bagi banyak acara.

Tiket reguler adalah yang paling terjangkau dalam daftar ini dan menyediakan akses ke acara tanpa biaya tambahan apa pun. Tiket ini paling cocok bagi orang yang mencari pengalaman dasar dengan harga paling terjangkau.

Di sisi lain, tiket VIP dengan manfaat tambahan akan menciptakan persepsi nilai eksklusivitas. Tiket ini ideal bagi peserta yang mencari pengalaman premium dengan harga tinggi.

Jika Anda menawarkan harga VIP, Anda harus mengonfirmasikan berapa harga yang bersedia dibayar oleh peserta. Menetapkan harga yang terlalu tinggi dapat membuat peserta menjauh.

6. Diskon Referensi

Buat kode promo untuk segmen tertentu yang dapat membantu mendorong penjualan melalui referensi. Misalnya, Anda dapat membuat kode khusus untuk pemangku kepentingan utama, pembicara, dan peserta pameran, sehingga mereka dapat berbagi acara dengan audiens mereka.

7. Harga Tiket Menit Terakhir

Praktik umum lainnya adalah mempertahankan harga penjualan tiket pada menit-menit terakhir lebih tinggi daripada harga penjualan sebelumnya.

Strategi penjualan sebelumnya menciptakan urgensi untuk membeli tiket di muka karena takut ketinggalan. Namun, selalu ada beberapa calon peserta yang menunggu hingga menit terakhir untuk mendapatkan tiket.

Menjual tiket pada menit-menit terakhir dengan harga yang lebih tinggi membantu Anda memperoleh penjualan ekstra pada hari acara dan mengisi tempat-tempat yang kosong. Karena mereka tahu bahwa mereka akan didaftarkan di pintu masuk, harga tiket akan dibebankan dengan harga penuh.

8. Diskon Khusus untuk Pelanggan Berharga

Pilihan lain untuk menggunakan skema harga untuk pembelian tiket adalah dengan menawarkan diskon khusus kepada pelanggan yang berharga sebagai cara menghargai kesetiaan mereka.

9. Tiket Tempat Duduk Reservasi

Jika Anda menyelenggarakan acara dengan tempat duduk, Anda dapat membiarkan peserta memilih tempat duduk terbaik dengan menawarkan tiket tempat duduk yang dipesan. Hal ini memberikan nilai tambah bagi calon peserta yang ingin duduk lebih dekat ke panggung.

Akan tetapi, penting untuk menjaga harga tiket terdekat tetap paling mahal sambil mengurangi harganya saat tiket tersebut bergerak mundur.



7 Hal yang Harus Diperhatikan Saat Memilih Lokasi Acara

Acara yang sukses tidak hanya ditentukan oleh acara itu sendiri, tetapi juga oleh lokasinya. Lokasi yang tepat dapat menentukan kenyamanan dan kepuasan para tamu, serta mempengaruhi kesan yang ditinggalkan oleh acara. Oleh karena itu, memilih lokasi acara yang tepat adalah langkah penting dalam merencanakan sebuah acara.

1. Memperhitungkan Kapasitas dan Jenis Acara Anda

Saat memilih lokasi acara, hal pertama yang harus diperhatikan adalah memperhitungkan kapasitas dan jenis acara Anda. Kapasitas tempat akan mempengaruhi jumlah tamu yang dapat diundang dan jenis acara yang dapat diadakan. Jenis acara juga sangat penting untuk dipertimbangkan saat memilih lokasi. Terkait dengan hal ini, juga perlu mempertimbangkan jenis fasilitas yang diperlukan, seperti tempat parkir, aksesibilitas bagi tamu yang memiliki kebutuhan khusus, area untuk persiapan makanan dan minuman, serta peralatan dan layanan teknis seperti suara, cahaya, dan internet. Pastikan bahwa lokasi yang dipilih memiliki fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan acara Anda.

2. Menentukan Lokasi yang Strategis

Ketika memilih lokasi acara, salah satu hal penting yang harus dipertimbangkan adalah keberadaan lokasi yang strategis. Lokasi yang strategis akan membuat tamu undangan lebih mudah untuk mencapai tempat acara. Sebaiknya pilih lokasi yang dekat dengan tempat umum seperti stasiun, bandara, atau pusat perbelanjaan. Pastikan juga lokasi mudah dijangkau dengan kendaraan umum atau kendaraan pribadi.

Tidak hanya itu, keberadaan tempat parkir yang cukup dan mudah diakses juga perlu dipertimbangkan agar tamu undangan tidak kesulitan mencari tempat parkir. Selain itu, lokasi yang strategis juga dapat mempengaruhi keberhasilan acara. Jika lokasi acara terletak di tempat yang strategis, maka acara Anda akan lebih mudah dikenal dan diakses oleh banyak orang.

3. Mempertimbangkan Fasilitas dan Layanan yang Tersedia

Memilih lokasi acara yang tepat tidak hanya tentang lokasi strategis, tetapi juga tentang fasilitas dan layanan yang tersedia. Pastikan bahwa lokasi yang Anda pilih menyediakan fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan acara Anda, seperti ruang pertemuan, panggung, atau sound system.

4. Memeriksa Ketersediaan dan Harga Sewa Lokasi

Saat memilih lokasi acara, Anda harus memeriksa ketersediaan lokasi dan harga sewanya. Pastikan bahwa lokasi yang Anda pilih tersedia pada tanggal yang diinginkan dan tidak bertabrakan dengan acara lain yang mungkin akan berlangsung di sana. Selain itu, periksa juga harga sewa lokasi tersebut apakah sesuai dengan anggaran yang sudah disiapkan atau tidak.

Harga sewa lokasi biasanya bervariasi tergantung pada ukuran, fasilitas, dan lokasi lokasi tersebut. Pastikan Anda membandingkan harga sewa di beberapa tempat sebelum membuat keputusan akhir. Jangan lupa untuk menanyakan tentang persyaratan dan biaya tambahan yang mungkin dikenakan oleh lokasi seperti biaya parkir, biaya listrik, atau biaya keamanan.

5. Memperhatikan Keamanan dan Keselamatan

Ketika memilih lokasi acara, faktor keamanan dan keselamatan juga harus diperhatikan dengan serius. Pastikan lokasi yang dipilih terletak di daerah yang aman dan bebas dari ancaman kejahatan. Perhatikan juga apakah lokasi tersebut dilengkapi dengan sistem keamanan seperti CCTV, petugas keamanan, dan peralatan pemadam kebakaran.

6. Mengetahui Izin dan Peraturan Terkait Acara

Mengetahui izin dan peraturan terkait acara sangat penting agar acara berjalan dengan aman dan lancar. Setiap lokasi acara biasanya memiliki aturan dan persyaratan tertentu yang harus dipenuhi sebelum acara berlangsung. Pastikan untuk memeriksa peraturan yang berlaku di lokasi acara terkait izin-izin yang diperlukan seperti izin lokasi, izin keamanan, izin suara, dan izin lainnya yang mungkin diperlukan tergantung pada jenis acara yang akan dilaksanakan.

7. Memperhitungkan Faktor Cuaca dan Lingkungan Sekitar

Sebelum memilih lokasi acara, ada beberapa faktor penting yang harus dipertimbangkan, salah satunya adalah faktor cuaca dan lingkungan sekitar. Faktor ini dapat mempengaruhi kesuksesan acara dan kenyamanan para tamu yang hadir.

Apa itu Komunikasi Pemasaran Terintegrasi?

Komunikasi pemasaran terintegrasi atau *Integrated Marketing Communications (IMC)* adalah fungsi pemasaran strategis, kolaboratif, dan promosi di mana audiens yang ditargetkan menerima pesan merek yang konsisten dan persuasif melalui berbagai saluran pemasaran secara terintegrasi untuk menggerakkan pembeli melalui proses pengambilan keputusan.

Setiap strategi komunikasi pemasaran terintegrasi (IMC) harus memiliki tiga prinsip panduan:

Penyelarasan merek

Saluran pemasaran yang dipilih harus memiliki persepsi merek yang sama seperti milik Anda..

Keselarasan pelanggan

Jika Anda menargetkan generasi muda, beriklanlah di platform media sosial seperti Instagram, bukan Facebook, dan tentunya bukan TV di siang hari!

Penyelarasan anggaran

Pilihlah proses periklanan yang lebih murah namun tetap efektif seperti menggunakan influencer lokal.

Thank you

