

Dinamikus árazás a magyar jegypiacon

Budapest BI22



DYNAMO PRICING

The most flexible and versatile pricing solution
for online ticketing.



Dinamikus árazás avagy smart pricing



Az árazás fejlődése

- Minden az alkudozással, cserekereskedelemmel kezdődött (dinamikus árazás)
- Az iparosodás és szabványosítás kora elhozta az egységes árazást
- A digitalizáció visszahozta a tömegtermelés számára a dinamikus árazás lehetőségét

A dinamikus árazás tehát nem egy új koncepció, ez a piacok működésének kézenfekvő, természetes módja





Miért éppen ~~Alaszka~~ dinamikus árazás?



Kezdetek és önmeghatározás

- Motiváció
- Piacmeghatározás, útkeresés... Tulajdonképpen mit is szeretnék?
- Rengeteg kutatás, trial and error
- 3 évig lelkesedés és csapat kohézió 😊
- Leadership és vízió nélkül nem megy!
- Befektetővel vagy nélküle?
 - 2021 - befektetés, 95% equity 5 év után is alapítói kézben





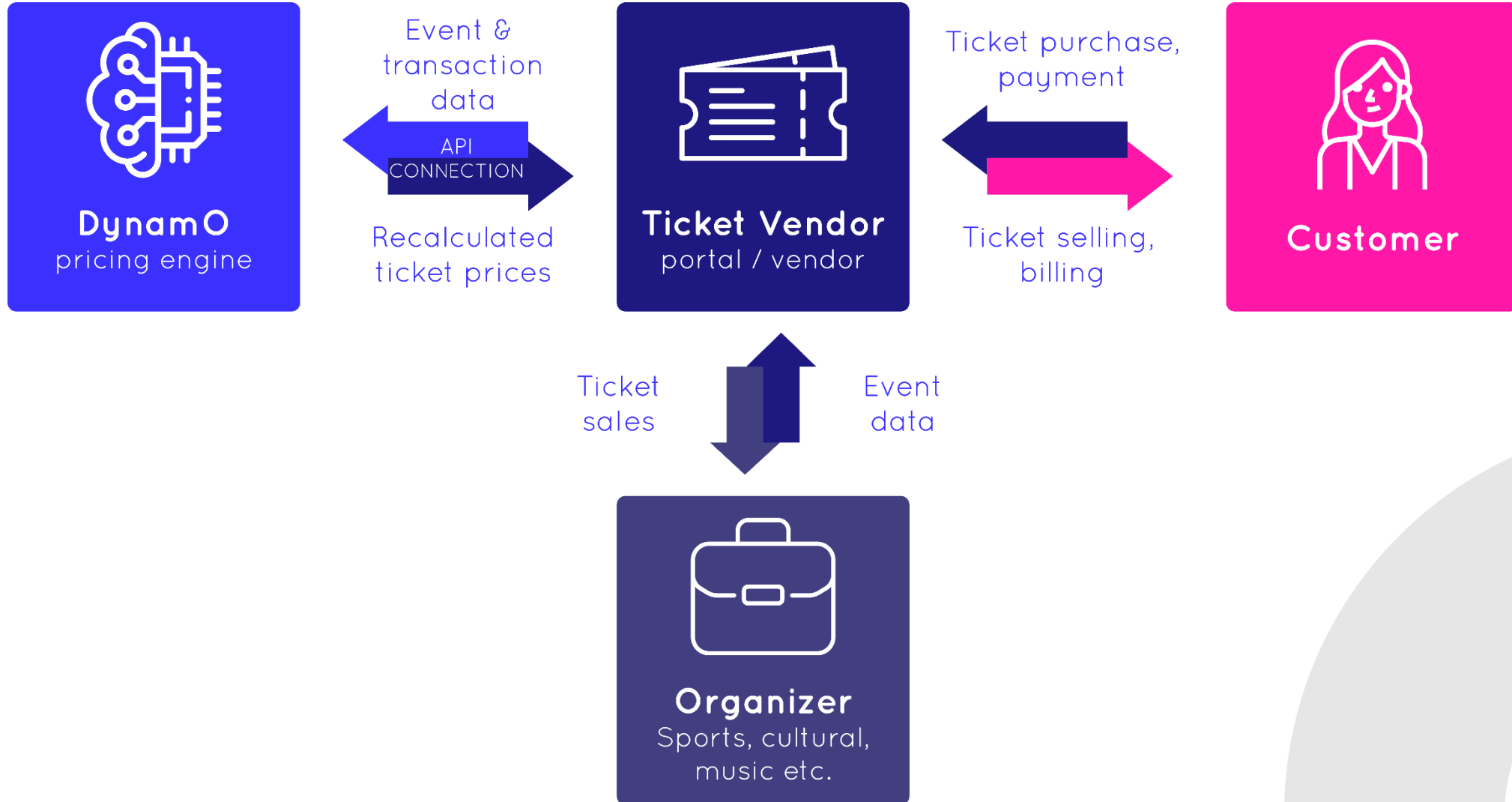
A DynamO és a magyar piac ma

- COVID hatása a piacra
- Stratégia
 - Versenytársak (hiánya)
 - Ügyfelek elérhetősége (indirekt)
 - Consulting + pricing as a service + customer care
- Piacvezető árazástechnológiai szolgáltató a hazai piacon
 - MüPa, Dumasínház, jegy.hu, Tixa stb.
- Több millió USD árazott értékesítés, havi 2 számjegyű növekedés, 0% churn
- Elsődleges célunk a nemzetközi piac





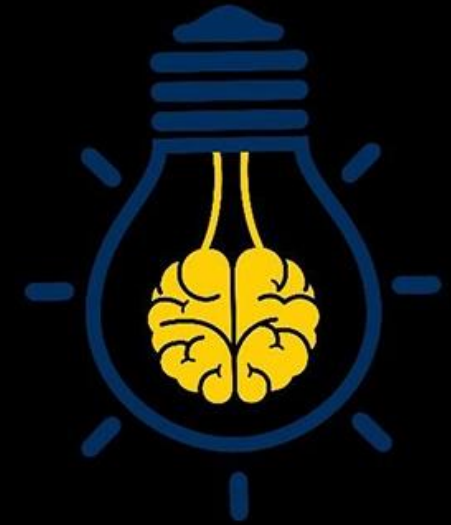
A technológiáról, kihívások





Lessons learned

- A nehezebb (organikus) út is járható, de vízió, hit és erős vezetés nélkül nem megy
- jó termék != siker
- Már kezdetleges termékkel is érdemes (lett volna) piacra lépni
- Ha kidobnak az ajtón, ne mássz vissza mindenáron az ablakon – lehet, hogy más a célpiac
- B2B esetén is az ügyfélmérvény kerül előtérbe, ez messze túlmutat a jó technológián



ENLIGHTEN
YOURSELF

Ready to take-off?



Molnár Péter, CTO



Peter.molnar@dynamopricing.com



+36 30 841 2320