

# Tipródsz, mint a sz@rógalamb vagy indulsz a toronyba?

2023 őszén volt szerencsém Amerikában tölteni néhány hetet, az ott tartózkodásom rendkívül sok, színes tapasztalattal gazdagított. Jó néhány példát olvashatsz ezek közül e könyv lapjain is.

Az egyik legtanulságosabb volt számomra, a World Trade Center mellett felépített One World Observatory árazása, amely roppantul átgondolt, ravasz és kreatív.

A mellékelt ábrán látható a három jegytípus, elmagyarázom mi is történik.



Feltételezem, a tulajdonosok olvasták az Árazás könyvemet, mert jól látható, hogy a legdrágább ár van legelől és így, – helyesen – a legmagasabb árajánlatot prezentálták a leghamarabb.

Az *árzás 48 törvénye* című könyvemben részletesen taglalom (3. törvény), hogy ami bement a fejekbe, azt Isten onnan ki nem veri és így gyakorlatilag egyre kisebb a fizetési fájdalom. Ellenben, ha az alacsonyabb árat tesszük be először a vevő fejébe, folyamatosan minden erősebb csomagnál csak újabb fájdalmat fogunk generálni.

Három jegytípus közül lehetett választani:

**I. Az ALL inclusive csomag**, mindent tartalmazott 65 dollárért. Ez négy dolgot jelentett:

- Nem kell sorban állni, egyből mehetsz a lifthez.
- Egy 15 dolláros kupon, amit a toronyban található lounge-ban tudtál beváltani.
- Digitális idegenvezető alkalmazás, ahol a város főbb látnivalóihoz kaptál magyarázatot.
- 360 fokos panorámás kilátás New Yorkra.

*Összefoglalva:* Itt a 65 dollárból 15 dollárt le tudsz vásárolni és azonnal indulhatsz fel a lifttel.

**II. A következő lehetőség az 55 dolláros COMBINATION**, ami a 15 dolláros kuponon kívül mindent tartalmazott, de ha ezt a jegyet vásárolta meg valaki, akkor fél órát kellett várakoznia, mire elindult a lifttel felfelé.

**III. Maradt a STANDARD**, ami csak a 360 fokos kilátást garantálta, csupán 45 dollárért, viszont itt egy óra múlva indult a lift. Addig az utcán kellett várakoznod! Térdig érő szélben, úgy, hogy közben vízszintesen esett az eső, a pofádba vágva New York összes mocskát.

Természetesen mindenki a 65 dolláros jegyet választotta, mert amikor eljössz New Yorkba, rájössz, hogy az idő nagyon drága és az a 15 dollár nem ér annyit, főleg, ha le is tudod vásárolni.

Itt még volt egy zseniális húzás, megnéztem a lounge-ban kapható termékek árazását. Ezeknek a termékeknek nagyrésze 9, illetve 9,9 dollárra volt beárazva, aminek folyamánként két dolog állt elő: a) Vagy vettél a kuponodért

egy terméket és elbuktál 5 dollárt (15 dolláros kupont kaptál), vagy két terméket vettél, mondjuk egy kávé és egy croissant-t, ami összesen 20 dollár volt. Rá kellett fizetned még 5 dollárt, így újabb extra profit keletkezett! Imádom.

Marketing stratégiaként mindig is lenyűgözött az effajta átgondoltság és az, hogy mennyire ügyesen lehet keverni a kártyát, ha tudatos vagy.

Jól látható, hogy a középső termék valójában csak egy fantomtermék, mert azt csak az igazi idioták választják, mivel a 65 dollárnál le tudsz vásárolni 15 dollárt, így valójában 50 dollárba kerül a jegy és akkor azonnal indulhatsz fel a toronyba.