

Pricing Strategies Workshop - How to do it right

Tactics and strategies for non-economists



Explore the mechanisms that drive the gaming economy, its decision-making process, and the sales funnel model.

In this workshop, we'll discuss concepts behind pricing and their relation to monetization strategies, what constitutes an "attractive price", how to influence perceptions of value, and how to apply it all to gaming.

In this workshop, we'll cover:

- 01 The decision-making process when making a purchase.
- 02 What is "Payment Pain" and how can it be dealt with using professional pricing methods
- 03 What determines a product's "perception of value" and how can we influence it.
- 04 Different pricing strategies, including fixed price, freemium, and F2P.
- 05 Application of the sales funnel model in gaming.
- 06 Experimenting with IAP pricing tactics.

This workshop combines theory, practice, and application of pricing strategies in a fun and engaging way through games, teamwork, and case studies.

It consists of two 4-hour sessions and is limited to 12 attendees.

Sign-up now to secure your seat & take your pricing game to the next level!



סדנת אסטרטגיות וטקטיקות ליישום המחרה: איך עושים את זה נכון?

אסטרטגיות וטקטיקות ליישום המחרה ללא-כלכלנים הצטרפו לסדנה, במהלכה נחשוף את המנגנונים האנושיים המניעים את כלכלת הגיימינג.

בסדנת Pricing Strategies נבין מה עומד מאחורי המושג 'Pricing' וכיצד הוא קשור לאסטרטגיות מוניציפליזציה; נלמד מהו "מחיר אטרקטיבי" וכיצד ניתן להתקרב אליו; נגלה כיצד הבנת הטבע האנושי מאפשרת לנו להשפיע על תפיסת הערך של מוצר; ונבין איך כל אלו מתחברים יחד ומיושמים בעולמות הגיימינג.

סדנת Pricing Strategies מבוססת על עקרונות הכלכלה ההתנהגותית ותבחן את יישומם בשלבי ההמחרה השונים ובאימוץ טקטיקות לפיתוח המחרה מנצחת, המגדילה את המכירות.

סדנת Pricing Strategies הנה סדנה חווייתית ומעשית, המשלבת תרגול ויישום של העקרונות הנלמדים באמצעות התנסויות, משחקים, עבודה קבוצתית וניתוח מקרים, באופן שיהפוך אותה למהנה ומשמעותית עבור המשתתפים.

בסדנה זו נעסוק בנושאים הבאים:

- 01 נמפה ונבין את תהליך קבלת ההחלטות בעת ביצוע רכישה.
- 02 נבין מהו "כאב התשלום" ונלמד כיצד ניתן להתמודד אתו בעזרת שיטות המחרה מקצועיות.
- 03 נסקור כיצד מתקבעת "תפיסת הערך" של מוצרים וכיצד אנחנו יכולים להשפיע עליה להגדלת מכירות.
- 04 נערוך היכרות עם אסטרטגיות תמחור שונות מ-F2P, Freemium, fixed price ואחרות.
- 05 נסקור ונלמד כלים ליישום מודל "מסננת המכירה" בגיימינג.
- 06 נלמד ונערוך תרגול טקטיקות המחרה ב-IAP's.

הסדנה בנויה משני מפגשים בני 4 שעות ומוגבלת ל- 12 משתתפים.

הירשמו עכשיו להבטחת מקומכם בסדנה ולמינוף ביצועים בתמחור והמחרה להצלחה!