

Hvordan man gør 1. række attraktiv

Af Kim Pedersen, Formand, Brancheforeningen Danske Biografer/2-3-2013

Nedenstående et eksempel på hvordan biografdirektøren slår flere fluer med et smæk, og både kan sikre sig større indtjening og endnu mere tilfredse kunder.

I Cinemaximum-biografkæden i Tyrkiet, ejet af Mars Entertainment Group har man længe eksperimenteret med kundetilfredshed og en af nyskabelserne man er kommet op med, er bløde fodskamler udfor alle stolene ved biografernes 1. række.

Mange biografkunder rynker på næsen af billetter på første række, sådan er det ikke længere for kunderne i Cinemaximum, idet 1. række ikke alene er blevet de billetter der sælges først, kunderne er endda villige til at betale en forhøjet billetpris.

