PASO 7: Venta de entradas

Category: Centro de planificación de reuniones de clase
Published: Jan 16, 2026
Reading Time: 2 min

La mejor idea para incentivar la venta anticipada de entradas

Quizá quieras establecer un **sistema de precios en dos niveles** basado en fechas límite. Por ejemplo, si tu evento es el 20 de junio, ofrece una tarifa anticipada si las entradas se compran antes del 31 de enero. Ofrece un **sorteo por compra anticipada**. Las primeras 50 personas que compren sus entradas podrán ganar un premio. El premio puede ser donado, o puede ser tan simple como una entrada gratuita para la reunión. Recuérdales que hay una **fecha límite final** para comprar entradas.

Para generar algo de flujo de caja al principio, **los miembros del comité compran las primeras entradas**. Muchos compañeros que planean asistir esperarán hasta el último minuto antes de comprar sus entradas. Ya sea por procrastinación o porque quieren ver quién irá antes de comprometerse, debes estar preparado para ello.

Aquí tienes algunos consejos para animar a la gente a comprar las entradas antes y no después. Recuérdales que comprar entradas es más fácil que nunca. Dedicar un minuto a entrar en línea y **pagar con tarjeta de crédito** es mucho más sencillo que escribir un cheque y enviarlo por correo postal. Myevent.com te permite hacer **depósitos directos** directamente en la cuenta bancaria de tu reunión, así que además de facilitarles las cosas a tus compañeros, también **te ahorrarás un viaje al banco** al vender entradas en tu sitio web.

En tu primera reunión del comité, decide si invitarás a algún invitado sin pago. ¿Quieres incluir al querido profesor de matemáticas, al entrenador de baloncesto, al director? Es de cortesía ofrecer a cada persona dos entradas sin costo.


PRIZE
DRAW