Backstage Software

Kostenlos für Veranstalter

Der Plan

Ticketphasen, die verkaufen.

Wie du Early Bird, Regular, Late Bird und Abendkasse so baust, dass **ab Tag eins verkauft wird** und nicht erst in der letzten Woche. Mit Vorlage zum Ausfüllen.

4 Phasen · Rechenweg · Vorlage · Kostenlos

Ausgabe 2026

backstage-software.com

Warum „bis Freitag“ nicht funktioniert

Ein Datum erzeugt Stille.

Wenn der Early Bird bis Freitag gilt, hat niemand einen Grund, am Dienstag zu kaufen. Die Käufe kommen gebündelt am letzten Tag und dazwischen passiert nichts.

Noch schlimmer ist, was deine Gäste daraus lernen: **Es wird nie wirklich knapp.** Beim nächsten Event warten sie noch länger.

Tipp Ein **Kontingent** dreht das um. „Nur 60 Tickets“ heißt: Wer zögert, zahlt mehr. Das erzeugt Tempo ab der ersten Minute.

Der Aufbau

Jede Phase hat einen Job.

Early Bird

Startschuss. Belohnt die Schnellen, erzeugt die ersten Verkäufe und Gesprächsstoff.

Regular

Der Hauptverkauf. Hier kommt der größte Teil deines Umsatzes her.

Late Bird

Die letzte Welle. Holt die Unentschlossenen mit dem letzten Preissprung ab.

Abendkasse

Der teuerste Preis. Er ist das Argument, vorher online zu kaufen.

Schritt 1

Leg die Kontingente vorher fest.

Nimm deine Kapazität und teil sie auf. Ein Startpunkt, den du an dein Publikum anpasst:

Early Bird 15 % der Kapazität	**60**
Regular 50 %	**200**
Late Bird 25 %	**100**
Abendkasse Rest, 10 %	**40**

Tipp Beispiel für 400 Gäste. Der Early Bird darf ruhig klein sein. **Wenn er schnell weg ist, ist das deine beste Story.**

Schritt 2

Der Preis steigt. Immer.

1

Spürbare Sprünge

Groß genug, dass es sich lohnt, früher zu kaufen. Klein genug, dass niemand abspringt.

2

Nie runter

Wer früh kauft, darf nie der Dumme sein. Sonst wartet beim nächsten Mal jeder.

3

Keine Rabattcodes für alle kurz vorher

Das bestraft genau die Leute, die dir vertraut haben.

4

Abendkasse als Anker

Der höchste Preis macht jeden Online-Preis davor attraktiv.

Schritt 3

Jeder Wechsel ist ein Anlass.

24 Stunden vorher

Story und Mail: „Morgen wird es teurer“

Die ganze Zeit

Countdown bis zum Preissprung auf der Eventseite

Beim Wechsel

Story: „Early Bird weg“, alte Phase durchgestrichen stehen lassen

Danach

Restmenge der neuen Phase zeigen: „Noch 124 Tickets“

Was, wenn eine Phase nicht läuft?

Nicht den Preis senken. Den Anlass erhöhen.

1 **Promoter pushen**

Ein Zwischenstand an alle Promoter wirkt oft mehr als eine neue Anzeige.

2 **Retargeting**

Wer die Seite gesehen und nicht gekauft hat, bekommt eine zweite Chance.

3 **Mehr Wert statt weniger Preis**

Ein Add-on wie Getränk oder Fast Lane statt Rabatt.

4 **Gruppenticket**

Wer mit Freunden kommt, entscheidet schneller.

Zum Ausfüllen

Dein Phasenplan.

Phase	Kontingent	Preis	Startet am
Early Bird			
Regular			
Late Bird			
Abendkasse			

Tipp Druck die Seite aus oder mach einen Screenshot und schreib direkt rein. **Plane die Ankündigungen gleich mit.**

Phasen, Countdown, Restmenge. Automatisch.

In Backstage legst du Kontingente und Preise einmal an. Phasenwechsel, Countdown und „Noch X Tickets“ laufen von selbst, auf deiner eigenen Eventseite. **Keine Grundgebühr, kein Abo.**

Kostenloses Gespräch buchen →

backstage-software.com →

Hat dir das geholfen? **Schick es einem Veranstalter, der es braucht:**
backstage-software.com/playbook/phasen