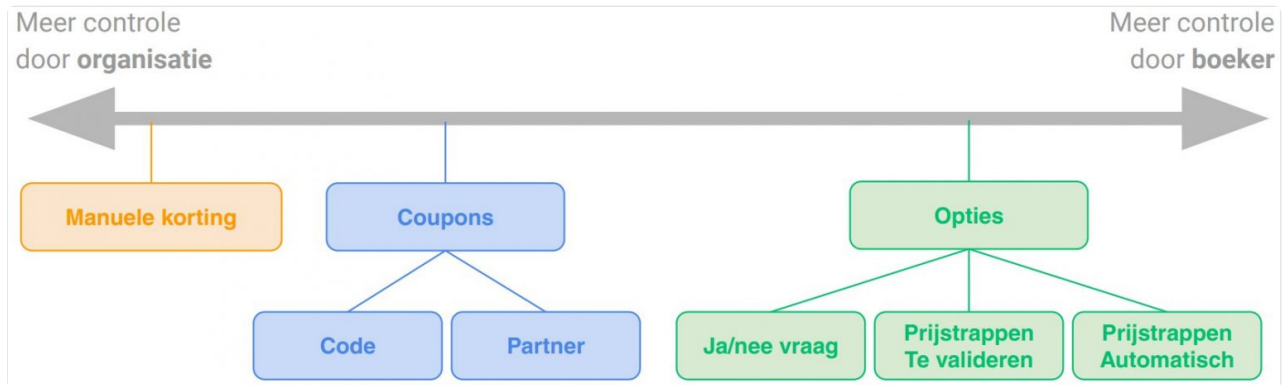


Werken met prijstrappen

Er zijn verschillende manieren om een verlaagd tarief aan te bieden binnen KampAdmin. Hieronder vind je een overzicht met de meest gebruikte methodes in KampAdmin, die bevinden zich op een spectrum tussen “alle controle bij de organisatie” en “alle controle bij de boeker”. Welk scenario je kiest, hangt dan ook sterk samen met beleidskeuzes over hoe hard je hierop wilt inzetten en sociale tarieven zichtbaar wilt maken voor iedereen.



We lichten hieronder elke strategie toe en benoemen voor- en nadelen. Ook hybride strategieën zijn mogelijk.

Naast de functionele keuzes in KampAdmin speelt ook je communicatie een grote rol. Zo kan je bijvoorbeeld bij het werken met couponcodes kiezen om ze op je website te plaatsen, waar iedereen ze kan zien, of ze enkel naar steungezinnen sturen.

Manuele kortingen

Via manuele kortingen kan je achteraf eender welk bedrag om eender welke reden aftrekken. Meer informatie daarover vind je in [dit artikel](#) over prijsberekeningen.

- + Veel vrijheid
- + Eender welk bedrag
- + Eenvoudig proces

- Initiatief moet van de boeker komen
- Geen duidelijke structuur
- Geen duidelijke reden van korting

Coupons

Wat een coupon is kan je nalezen in [dit artikel](#).

Het grote verschil met een manuele korting is dat de boeker een coupon meteen kan ingeven bij het boeken en de **prijs meteen wordt aangepast**. Die moet er wel aan denken, want een coupon is nooit verplicht.

Je hebt hierbinnen 2 opties: werken met een enkelvoudige code (bv. “SOCIAALTARIEF”) of met een partnercoupon waarbij mensen kunnen grasduinen in de partners (bv. “UiTPAS”) en dan vervolgens een code/nummer moeten opgeven.

- + Meteen bij het inschrijven een zicht op de prijs
- + Code kan gecommuniceerd worden
- + Meer structuur, handig voor rapporten...

- Initiatief moet van de boeker komen
- Makkelijk te vergeten
- +&– Prijzen/percentages moeten op voorhand

vastliggen



Tip!

Je kan een coupon ook gebruiken als steuntarief. Hiervoor maak je een coupon met een negatief percentage of bedrag. Deze coupon kan je dan communiceren naar boekers.

Opties

Meer over opties zelf kan je steeds lezen in [dit artikel](#).

Met de opties van KampAdmin zijn er heel wat mogelijkheden om je 'socialer' op te stellen en mensen de mogelijkheid te bieden aan te geven dat ze financiële ondersteuning wensen. We lichtten hieronder de meest gebruikte toe, maar je kan zelf zeker ook variëren.

Ja/nee vraag

Je kan alvast letterlijk de vraag stellen of mensen moeite ondervinden met de prijs die je vraagt. Je kan deze vraag wel of niet verplicht maken zodat iedereen hier bewust bij stil staat of kan over lezen:

voorbeelden:

"Ik wil gecontacteerd worden voor een aangepaste prijs" (ja/nee)

"Ik heb recht op een verlaagd tarief" (ja/nee)

- + Kan verplicht zijn zodat iedereen het gezien heeft
- + Toont duidelijk dat je hiervoor open staat
- + Structuur, handig voor rapporten...

- Past nog niet meteen de prijs aan
- Manueel de antwoorden uitfilteren en de mensen contacteren
- +&– Iedereen krijgt dit te zien

Prijstrappen

Je kan een stapje verder gaan en meteen vragen naar hoeveel korting mensen willen aanvragen, ook wel prijstrappen genoemd. Dit kan je doen zonder meteen de prijs te veranderen, of met directe aanpassing van de prijs. Je kan bijvoorbeeld een optiegroep maken met 6 opties die als volgt aan de mensen wordt getoond waarbij ook een steuntarief wordt voorzien om méér te betalen:

"Dit is de prijs die ik kan betalen"

- ik kan niets betalen (0%)
- laagste prijs (25%)
- helft van de prijs (50%)
- verlaagde prijs (75%)
- basisprijs (100%)
- steuntarief (125%)

We raden aan om steeds met percentages te werken, zodat je geen kluwen aan opties moet creëren voor

verschillende basisbedragen. Dit maakt het ook eenvoudiger om toe te lichten aan de boekers.

Te valideren

In het 'te valideren' geval duiden mensen een optie aan, maar hangt hier nog geen aangepaste prijs aan vast (de prijs is dus overal €0 voor deze opties). Iemand van de administratie bekijkt dan deze inschrijvingen en doet de nodige aanpassingen aan de prijs. Meestal gebeurt dit door een tweede set aan opties mét prijs die enkel intern gekoppeld worden. Dit scenario is vooral nuttig in combinatie met inschrijvingen ontvangen op 'te bevestigen', anders zullen mensen reeds een foute prijs gefactureerd krijgen.

- + Alle voordelen van hierboven
- + Je kan makkelijk op de verschillende prijsstrappen filteren
- + Makkelijk toe te kennen wegens al veel info verzameld

- Past nog niet meteen de prijs aan
- Elke inschrijving met deze optie heeft manuele verwerking nodig door admin
- +&– Iedereen krijgt dit te zien

Automatisch toegekend

In dit geval hangt aan de prijsstrap die mensen aanduiden meteen een aanpassen van de prijs (negatief bedrag bij de opties). Dit is het meest open scenario binnen KampAdmin waarbij de boeker veel vertrouwen en vrijheid krijgt.

- + Alle voordelen van hierboven
- + Geen manuele verwerking noodzakelijk
- + Eenvoudige rapportage, geen verwarring met (admin)opties mogelijk

- Je geeft een deel van de controle uit handen aan de boekers
- Achteraf, na eventuele controle, nog meer factureren kan gevoelig liggen

Optioneel: vragen om bewijsstukken

Je kan ervoor kiezen om voor (bepaalde) tarieven te vragen een **bewijsstuk** toe te voegen. Dit geef je dan aan bij de optie, het bewijsstuk zelf kan je vragen in het persoonsformulier. De opvolging hiervan kan je dan d.m.v filters doen.



Bedenking

Het werken met bewijsstukken is een administratief tijdrovend werk, waarbij het belangrijk is om de afweging te maken tussen bestede werkuren en mogelijke winst van boekers die niet eerlijk antwoorden. Om het administratief werk te beperken, kan je hier pragmatisch in zijn en enkel voor de laagste prijsstrappen een bewijsstuk vragen.



UiTPAS / IVV

Link te leggen