

«OnlineTicket» revolutioniert Billettverkauf

von Herr Jürg Kernen; Sponsoring Extra, Juni 2002

Das Ticketing entwickelt sich neben dem Verkauf immer mehr zu einem der wichtigsten Marketinginstrumente bei Veranstaltern jeder Art. Dank fortschreitender Computertechnik und Online-Vernetzung kann der Billettverkauf und -vertrieb effizienter organisiert werden. Dazu kommen modulare Lösungen zur optimalen Bewirtschaftung von Kundenadressen mit Database-Marketing. Eine auf die Veranstaltung zugeschnittene Ticketing-Lösung erspart so manchen Ärger und verleiht Sicherheit, den Zielgruppen einen guten Informations- und Billettservice bieten zu können.

Seit gut einem Jahr bringt nun ein innovatives Reservations- und Buchungssystem, *OnlineTicket*, neuen Schwung in den festgefahrenen Ticketingmarkt. *OnlineTicket* ist eine auf Internet basierende Softwarelösung, die das Ticketing bequem und kostengünstig in Eigenregie durchführen lässt. Entwickelt wurde das System von *VisionOne AG*, ein Software-Unternehmen mit Hauptsitz in St.Gallen und weltweit diversen Niederlassungen.

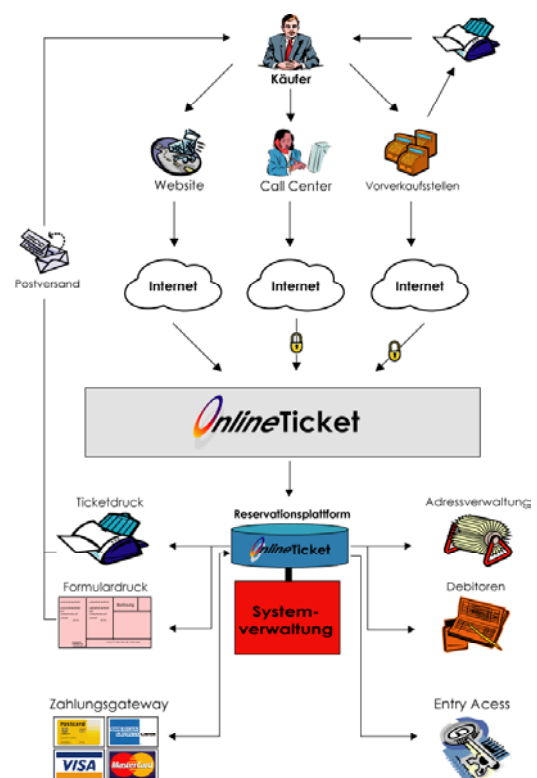
Neues Reservations- und Buchungssystem

OnlineTicket spricht all je Veranstalter an, deren Ansprüche mehr im qualitativen als im quantitativen Bereich von Massenveranstaltungen liegen. Wenn es darum geht, einen Event online zu präsentieren, Programmangebote zu machen, Ticket-Packages zu offerieren bis hin zur Integration von Merchandising-Shops und Verpflegungsangeboten, dann bietet *OnlineTicket* kundenspezifische Lösungen.

OnlineTicket führt den Benutzer durch sämtliche Ticketprozesse und verbindet gleichzeitig alle angeschlossenen Systeme. Es ermöglicht Besuchern einer Veranstaltung verschiedenster Art die Reservation und Buchung eines gewünschten Platzes per Internet rund um die Uhr. Über das System können sowohl Buchungen für nummerierte Plätze wie auch Bestellungen für nicht nummerierte Plätze aus einem Ticketpool abgewickelt werden. Der Veranstalter hat jederzeit den genauen Überblick, in welchem Sektor noch wie viele Plätze frei sind und welche Vorverkaufsstelle wie viele Tickets für welche Veranstaltung verkauft hat.

Zu einer modernen Ticketing-Applikation gehört eine verkaufsunterstützende Präsentation der Veranstaltung. *OnlineTicket* integriert umfassende Event-Präsentationen mit virtuellen Darstellungen,

detaillierten Informationen und attraktiven Web-Animationen. So erscheint beispielsweise durch Anklicken des Sitzplatzes ein Pop-Up Fenster mit Blickwinkel auf das Spielfeld oder die Bühne. Design und Corporate Identity des Veranstaltungsauftritts sowie von Sponsoren können berücksichtigt werden.



OnlineTicket optimiert den gesamten Ticketverkaufsprozess und hilft den Vertriebsaufwand effizienter zu gestalten.

Besonders interessant ist der Aufbau von Reservations- und Buchungsstellen nach Wahl in unbeschränkter Anzahl. Dabei können auch Sponsoren bequem und einfach als Verkaufsstellen eingesetzt werden. Nötig sind einzig ein internetfähiger Computer, ein Billettausgabegerät und ein Passwort (128-bit SSL-Verschlüsselung) für erweiterte Funktionen und Direktverarbeitung mit einer Kreditkartengesellschaft. Damit sind die flexibel wählbaren Verkaufsstellen und Call-Center in der Lage, die Tickets mit einem Printing-Modul direkt am Verkaufspunkt auszudrucken. Bestehende Schnittstellen zu PC-Druckern oder Codiergeräten ermöglichen es, neben dem Ausdruck von herkömmlichen Ticketformaten auch modernste

Datenträger bis hin zum Chip mit personalisierten Ticketdaten zu laden.

Das Printing-Modul erlöst den Veranstalter von den logistischen Aufwendungen des herkömmlichen Ticketverkaufs. Die Billette müssen nicht mehr zentral gedruckt und danach einzeln versandt werden. Die Vorverkaufsstelle druckt das Ticket für den bestellten Platz aus und übergibt oder schickt es dem Käufer selbst. Ausreichend Schutz vor Fälschungen sollen fälschungssichere Vordruckformulare bieten.

Die Optimierung des gesamten Ticketverkaufsprozesses hilft dem Veranstalter den Vertriebsaufwand effizienter zu gestalten.

Weiterverarbeitung der Daten

Ein weiteres Plus von OnlineTicket sind die Integrationsmöglichkeiten in bestehende System-Standardschnittstellen. Die gewonnenen Ticketdaten können mit Hilfe eines speziellen Systems direkt in ein Finanzbuchhaltungs- oder auch Adressverwaltungsprogramm importiert und weiterverarbeitet werden. Im Hinblick auf die zunehmende Bedeutung von Database-Marketing eine unentbehrliche Funktionen für aktives Event-CRM (Customer Relationship Management). Das System ist zudem in der Lage, jeweils den aktuellen Reservationsstand an einen lokalen PC oder Server für die Abwicklung des Tageskassenverkaufs zu übermitteln. Je nach den Bedürfnissen eines Veranstalters sind spezielle Konfigurationen wie Masendruck verbleibender Tickets oder Best-Place Vergabe möglich.

Detaillierte Reportlisten verschaffen jederzeit einen Überblick über den aktuellen Bestell- und Reservationseingang. Sämtliche Funktionen sind über den Browser zugänglich. Veranstalter oder andere Betreiber benötigen somit keine eigene Hosting-Infrastruktur. Aufgrund des benutzerfreundlichen Systems benötigt die Anwendung von OnlineTicket gemäss VisionOne weder Programmkenntnisse noch umfangreiche Schulungen.

Referenzen

Der erste OnlineTicket Kunde war der FC St.Gallen FCSG, der das Ganze überhaupt erst ins Rollen brachte. Er war es nämlich, der VisionOne den Auftrag erteilte, eine Softwarelösung zu suchen, welche die Abwicklung des Ticket-Verkaufsprozesses zentral über eine Datenbank ermöglicht. Weil kein entsprechendes Produkt gefunden werden konnte, begann VisionOne mit der Entwicklung von OnlineTicket.

Die FCSG-Lösung beinhaltet eine voll dynamische Website (www.fcsg.ch), ein e-Shop für Fanartikel,

Fan-Extranet und OnlineTicket für Sitz- und Stehplatzbestellungen mit Anbindung an Adressverwaltung und Debitorenbuchhaltung.

Neben dem ältesten Schweizer Fussballclub setzen mittlerweile über 10 namhafte Veranstalter und Organisationen auf OnlineTicket. Beispielsweise das Schweizer Musical «Deep» (www.deep-musical.ch), der Theatersommer des Landschaftstheaters Ballenberg (www.ltb-tickets.ch) oder etwa die Liechtensteinische Post, die Events aus Sport und Kultur über das Portal www.postcorner.li mit OnlineTicket vermarktet.

«Unser Ziel ist es, mit OnlineTicket sowohl in der Schweiz wie auch im Ausland möglichst viel Marktanteil zu gewinnen», erklärt Andreas Angehrn, Leiter Marketing & Consulting VisionOne AG. «Bisher haben unsere Kunden einen Totalumsatz von mehr als 12 Millionen Franken über OnlineTicket erzielt. Die durchschnittliche Rate von Internetbestellern liegt je nach Angebot zwischen 30 und 50 Prozent».



Andreas Angehrn
Leiter Marketing & Consulting
VisionOne AG
andreas.angehrn@v-1.ch

Die Leistung von OnlineTicket soll laufend erweitert und neue Anbindungsmöglichkeiten zu Schnittstellen entwickelt werden, speziell im Entry-Access-Bereich. Dazu spannt VisionOne mit mehreren wichtigen Lieferanten von Eingangssystemen zusammen.

Markchancen OnlineTicket

Wie gut sich OnlineTicket bei den Veranstaltern durchsetzen kann, hängt zuletzt von der Innovationskraft weiterer Anbieter ab, die in zunehmendem Masse mit mehr oder weniger ausgereiften Produkten auf den Markt drängen, hauptsächlich aber vom Marktleader TicketCorner. «Als Konkurrenten betrachten wir nicht primär klassische Billett-Vertriebsorganisationen, wie etwa der TicketCorner, sondern vielmehr Softwarelieferanten», meint Andreas Angehrn.

Einiges dürfte sicher auch davon abhängig sein, inwieweit ein Ticketing-Anbieter imstande ist, einem Veranstalter Promotions-Services anbieten zu können, und hier hat der TicketCorner der waadtländer Kudelski-Gruppe nach wie vor die Nase vorne, (auch wenn heute bereits Events, welche mit OnlineTicket vermarktet werden, über das erfolgreichste Schweizer Portal www.bluewin.ch präsentiert werden können). Jk

