

SecuTix für Museen

- **Ansprache breiterer und neuer Besuchergruppen**
- **Verbesserung der Kundenbindung**
- **Direkte Dialogkommunikation mit segmentierten Zielgruppen**

Ihre potentiellen und regelmäßigen Besucher sind heutzutage im Umgang E-Commerce vertraut und versiert. Trotz der Vielfalt an angebotenen Optionen, erwarten sie zurecht einen personalisierten Service, ein vereinfachtes Einkaufserlebnis beim Ticketkauf und Anerkennung für ihre Kundentreue.

Im digitalen Zeitalter bietet SecuTix 360° eine integrierte White Label Ticketing und Customer Relationship Management (CRM) Software, damit Sie Ihr Produktangebot erweitern und eine enge Beziehung zu Ihren Besuchern vor, während und nach dem Besuch Ihres Museums schaffen können.

Ticketing als ein Tool zur Digitalisierung Ihrer Kundenbindung

SecuTix 360°, eine White Label Ticketing- und Customer-Engagement-Softwarelösung, wurde mit dem Ziel entwickelt, Museen die Möglichkeit zu geben, die neuen Herausforderungen in dieser Zeit des digitalen Wandels zu meistern.

SecuTix 360° unterstützt Museen dabei, ihren Produktkatalog zu erweitern, ihre Verkaufskanäle zu diversifizieren, ihren Besuchern einen optimalen Empfang zu bieten und die Kundenbindung zu verbessern. SecuTix 360° ermöglicht den für Ticketing, Vertrieb und Marketing zuständigen Mitarbeitern, für die Besucher einen direkten und persönlichen Austausch zu jedem Kontaktzeitpunkt zu anbieten: vor dem Kauf, bei der Ankunft im Museum und auch nach dem Besuch.

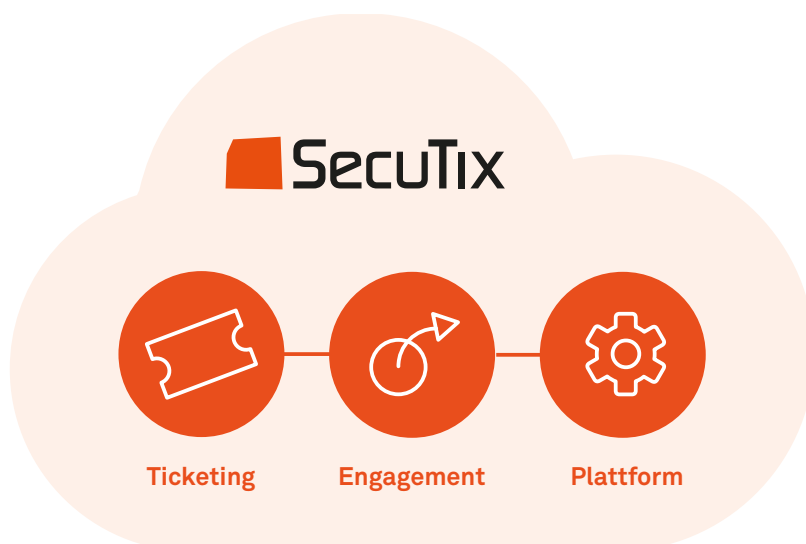
SecuTix bietet ein All-in-One-Tool, das allen Besuchern - Einzelpersonen, Gruppen und Geschäftspartnern – einen unkomplizierten Zugang zu Ihren Produkten und Dienstleistungen bietet. Es ermöglicht Ihnen darüber hinaus, Packages und Treueprogramme in allen Verkaufskanälen einzurichten, auch im Online-Shop. Das Resultat ist eine Steigerung Ihrer Vorverkäufe und Umsätze in Verbindung mit einer Reduzierung der Arbeitslast in Ihrem Backoffice.

SecuTix 360° ist mehr als nur eine Ticketing-Lösung der neuen Generation. Die native Integration von Ticketing- und CRM-Lösungen ermöglicht Ihnen darüber hinaus, alle Ihre Kundenkontakte in einer gemeinsamen Datenbank zu zentralisieren und eine 360-Grad-Ansicht Ihrer Besucher zu erhalten. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Kunden in detailliert abgestufte Segmente zu unterteilen und können ihnen auf diese Weise personalisierte Sonderangebote zukommen lassen. Dank der integrierten digitalen Marketingtools können Sie mit nur wenigen Mausclicks Ihre Kampagnen automatisieren, mit ausgewählten Kunden kommunizieren und die Auswirkungen dieser Aktionen auf Ihre Verkaufszahlen messen.

SecuTix 360° unterstützt Sie dabei, dynamische Vertriebs- und Marketingstrategien mit dem Ziel zu entwickeln, Ihre Ausstellungen und Kulturprogramme ins Rampenlicht zu rücken und eine enge Beziehung zu Ihren Besuchern zu schaffen. Software as a Service (SaaS) bedeutet, dass Sie alle diese Vorteile ohne zusätzliche Infrastruktur und Wartungskosten nutzen können.

SecuTix 360°: die Ticketing Engagement Plattform

- **Ticketing**
Unsere grundlegenden Ticketing-Funktionen sind auf Ihre speziellen Anforderungen zugeschnitten und unterstützen Ihre sich im digitalen Zeitalter kontinuierlich weiter entwickelnden Angebote.
- **Engagement**
Die Kombination aus CRM, Kundenansprache, Analyse- sowie digitalen Marketingfunktionen liefert eine 360-Grad-Ansicht Ihres Publikums.
- **Plattform**
Unsere offene SaaS-Plattform lässt sich problemlos in Verkaufsautomatisierungslösungen sowie bestehende und neue digitale Drittanwendungen integrieren.



So unterstützen wir Ticketing- und Marketing Profis in Museen

V ERVIELFÄLTIGEN SIE IHRE EINNAHMEQUELLEN

– Multiplizieren Sie Ihre Verkaufskanäle

Wählen Sie die optimale Verkaufsstrategie und zentralisieren Sie die Verkaufsverwaltung in allen Verkaufskanälen: online, mobile Apps, Ticketschalter, Kiosks, Telefonverkauf, Verkaufsstellen und Wiederverkäufer...

– Erweitern Sie Ihren Produktkatalog

Bieten Sie Ihren Besuchern Treueprogramme, kombinierte Angebote (Eintritt mit Audioguide oder Führung) und andere Packages. Sie können so viele Angebote und Preisreize definieren wie sie Ihre Verkaufsstrategie erfordert.

– Online-Gruppenreservierung

Bieten Sie Schulen und Unternehmenskunden die Möglichkeit, flexibel Gruppenpakete mit allen maßgeschneiderten Optionen, die Ihre Kunden sonst nur am Telefon erwarten, online zu buchen: Reservierung von Seminarräumen, Workshops, Führungen...

– Sprechen Sie B2B-Kunden an

Bieten Sie zusätzliche Services wie private Veranstaltungen, Führungen oder Event-Organisation für Ihre Geschäftskunden.

– Schöpfen Sie das Potenzial Ihres Warenkorbs aus

Cross-Selling- und Upselling-Tools in Kombination mit Verkaufspackages stellen eine Möglichkeit dar, den Warenkorbwert zu steigern und den Besuchern einen Mehrwert zu bieten.

– Zugang zu Ihrem gesamten Produktkatalog mit einem einzigen Klick

Stellen Sie Ihr gesamtes Produktangebot online und reduzieren Sie damit die Arbeitslast Ihrer Backoffice-Mitarbeiter. Alle am Ticketschalter und im Backoffice verkauften Produkte sind auch online erhältlich, sogar komplexe Produkte wie Mitgliedsprogramme, Gruppentickets und nicht ticketbezogene Produkte (Geschenkkarten, Geschenkshop ...)

– Nutzen Sie die Kraft der sozialen Netzwerke

Erleichtern Sie es Ihren Besuchern, ihre Käufe in den sozialen Netzwerken zu teilen und vergrößern Sie so ihren potenziellen Kundenstamm.

– Sprechen Sie Early Adopters an

Zeigen Sie durch Ihre Online-Verkaufsstrategien, mobilen Apps, die Integration in die sozialen Netzwerke und papierlose Tickets, dass Sie digital erfahren sind.

– Vereinfachen Sie die Verwaltung des Museumsshops

Nutzen Sie die Vorteile einer All-in-One-Ticketing-Lösung, in die Sie Ihren Museumsshop einschließen. Bestandsmanagement, Lieferantendaten und Versanddetails integrieren.

BIETEN SIE EIN ANGEBOT ZU EINEM VÖLLIG NEUEN KUNDENERLEBNIS

– Bieten Sie einen personalisierten Kundenbereich

Personenbezogene Daten, Bestellübersicht, personalisierte Angebote, Ticket-Abholoptionen, persönliche Nachrichten. Wenn Sie Ihren Besuchern einen privaten Bereich auf ihrem Smartphone oder PC zur Verfügung stellen, verbessern Sie die Intensität der Kundenbeziehungen und das Besuchererlebnis im Museum.

– Bieten Sie die neuesten digitalen Technologien

Ermöglichen Sie Ihren Besuchern, online von ihrem PC, Tablet oder Smartphone zu buchen. Bereichern Sie die User Journey durch Informationen und Einkaufsoptionen auf allen Plattformen unabhängig vom Aufenthaltsort.

– Vollkommen papierlose Abwicklung

print@home, M-Ticket, RFID, Abholung des Tickets am Ticketschalter lassen Sie Ihre Kunden entscheiden, welche Ticketform sie bevorzugen.

– Flexibilität

Geben Sie Ihren Abonnenten und Saisonkarteninhabern die Möglichkeit, ihre eigene Kulturreise selbstständig über eine Online-Konfiguration des Saisontickets mit nur wenigen Mausklicks zusammenzustellen.

– Ein Warenkorb für mehrere Produkte

Vereinfachen Sie den Einkauf für Ihre Kunden indem Sie Ihnen die Möglichkeit bieten, mehrere Produkte oder Serviceleistungen in einem einzigen Vorgang zu kaufen.

Sie arbeiten bereits mit uns zusammen

Museen

- Centre Pompidou
- Institut du Monde Arabe
- National Museum Picasso
- Museum Thyssen- Bornemisza
- FIFA Welt Fussball Museum
- Nestlé Museen
- Musée des Confluences Royal Abbey of Fontevraud
- Ethnografisches Museum Genf
- Naturhistorisches Museum Genf
- Monnaie de Paris
- Fort de la Pompelle Planétarium Reims
- Musée de la Reddition Reims
- Musée Saint-Remi Musée des Beaux-Arts de Reims
- Schweizer Transport Museum

So unterstützen wir Ticketing- und Marketing Profis in Museen

BIETEN SIE IHREN BESUCHERN EINEN OPTIMALEN EMPFANG

– Einteilung Ihrer Ressourcen

Nutzen Sie die eingegangenen Reservierungsdaten um Ihren Personalbestand zu optimieren und jeden Tag im Voraus zu planen: Materialbedarf, Organisation und Buchung von Rednern, Saalreservierungen, Führungen, Audioguides etc.

– Reduzierung der Wartezeiten

Lassen Sie die Besucher ihre Besichtigungszeiten im Voraus online auswählen, um Warteschlangen zu umgehen. Auf diese Weise können auch die Einlasswartezeiten für Last-Minute-Besucher zu Stoßzeiten reduziert werden.

– Optimale Sicherheit beim Einlass

Ein einziges, zentrales System zur Ticketkontrolle gewährleistet, dass das Ticketing-System sowie die Zugangskontrollen vollkommen aufeinander abgestimmt sind. Stornierte Tickets werden automatisch an den Eingängen entwertet damit das Zutrittskontrollsystem einwandfrei funktioniert.

– Optimierung aller verfügbaren Zeitfenster

Festgelegte Quoten für jeden Buchungstyp (Schulen, Einzelpersonen, Gruppen etc.) zeigen in Echtzeit die Kapazität für jedes Zeitfenster. Diese Quoten können spontan unter Berücksichtigung der aktuellen Nachfrage geändert werden um eine optimale Auslastung und Nutzung der eingesetzten Ressourcen zu gewährleisten.

– Vermeidung von Engpässen

Das Zutrittskontrollsystem ermöglicht eine Verfolgung der ein- und ausgehenden Besucherströme damit Sie in Echtzeit einen Überblick über die Anzahl der Besucher in den kontrollierten Bereichen haben und den Zugang zu überfüllten Räumen notfalls beschränken können.

– Schnellerer Zugang zu den Sammlungen

Elektronische Ticketkontrolle mit einer mobilen PDA-Lösung oder einem Drehkreuz mit Zugangskontrolle für jeden Tickettyp (Ticket auf Thermopapier, E-Ticket, M-Ticket, RFID-Karten, von den Verkaufsstellen verkaufte Tickets etc.)

AUFBAU DER KUNDENBINDUNG

– Lernen Sie Ihre Besucher besser kennen

Identifizieren Sie vorab das Durchschnittsalter, die Sprache, den Wohnort, die Kaufvorlieben, die Häufigkeit der Museumsbesuche und noch vieles mehr Ihrer Kunden. Nutzen Sie Indikatoren zur Profilierung Ihrer Besucher und zum gezielten Einsatz von Treueprogrammen.

– Bieten Sie verschiedene Treueprogramme

Nutzen Sie z.B. Mitgliedskarten, Saisontickets „A la Carte“ und Punktekarten um treue Kunden zu binden.

– Binden Sie Ihre Mitglieder an Ihr Museum

Regelmässige Newsletter an die Mitglieder laden zu häufigeren Museumsbesuchen ein.

– Belohnen Sie Ihre treuesten Kunden

Einladungen zu Vorpremieren, VIP-Events, bevorzugter Zugang zu Partnerangeboten: Belohnen Sie Ihre Mitglieder und regelmäßigen Besucher mit personalisierten Premium-Services.

– Pflegen Sie die Kontakte zu Ihren Botschaftern in den sozialen Medien

Stellen Sie fest, wer Ihre Ausstellungen empfiehlt oder seine Käufe in den sozialen Medien teilt. Danken Sie diesen Personen und stellen Sie sicher, dass sie in Ihrer nächsten Treuekampagne berücksichtigt werden.

– Automatisieren Sie Ihre Kampagnen

Heißen Sie neue Kontakte willkommen und versenden Sie mit Hilfe der Automatisierungsmöglichkeiten ohne weiteres Eingreifen der Nutzer beispielsweise gezielte Werbeaktionen und Geburtstagswünsche. Sie können den Erfolg und ROI Ihrer Marketingmaßnahmen dank der vollen Integration des E-Marketing-Moduls in die Ticketing-Lösung sofort einsehen und abrufen.

15 | **125** | **~30** | **1.500** | **1,2 Mio.**
Jahre Erfahrung im Ticketing | Kunden in ganz Europa | Mio. verkaufte Tickets pro Jahr | verkaufte Tickets pro Minute in Spitzenzeiten | Euro zusätzlichen Kundenumsatz durch Marketing-E-Mails

Über SecuTix

SecuTix unterstützt Unternehmen dabei, die Ticketverkäufe zu steigern und die Erfahrungen der Besucher vor, während und nach den Veranstaltungen zu verbessern. SecuTix 360° ist eine cloud-basierte Plattform, die Ticketing- und Marketing-Funktionen kombiniert und als White Label SaaS-Service angeboten wird. SecuTix wird von den größten Sportclubs und Stadien, Live-Unterhaltungskonzernen sowie führenden Museen und Städten in ganz Europa genutzt und verwaltet jährlich den Verkauf von ca. 30 Millionen Tickets. Zu unseren Kunden gehören Opéra National de Paris, UEFA, Centre Pompidou, Aspro Parks, Saracens FRC, Paléo Festival, Musée Picasso Paris und viele mehr. SecuTix ist eine Tochtergesellschaft der ELCA-Gruppe mit Niederlassungen in der Schweiz, in Frankreich, Spanien, Deutschland und im Vereinigten Königreich.

*SaaS : Software as a Service

Kontakt

Info@secutix.com

www.secutix.com

[in](#) [t](#) [f](#)