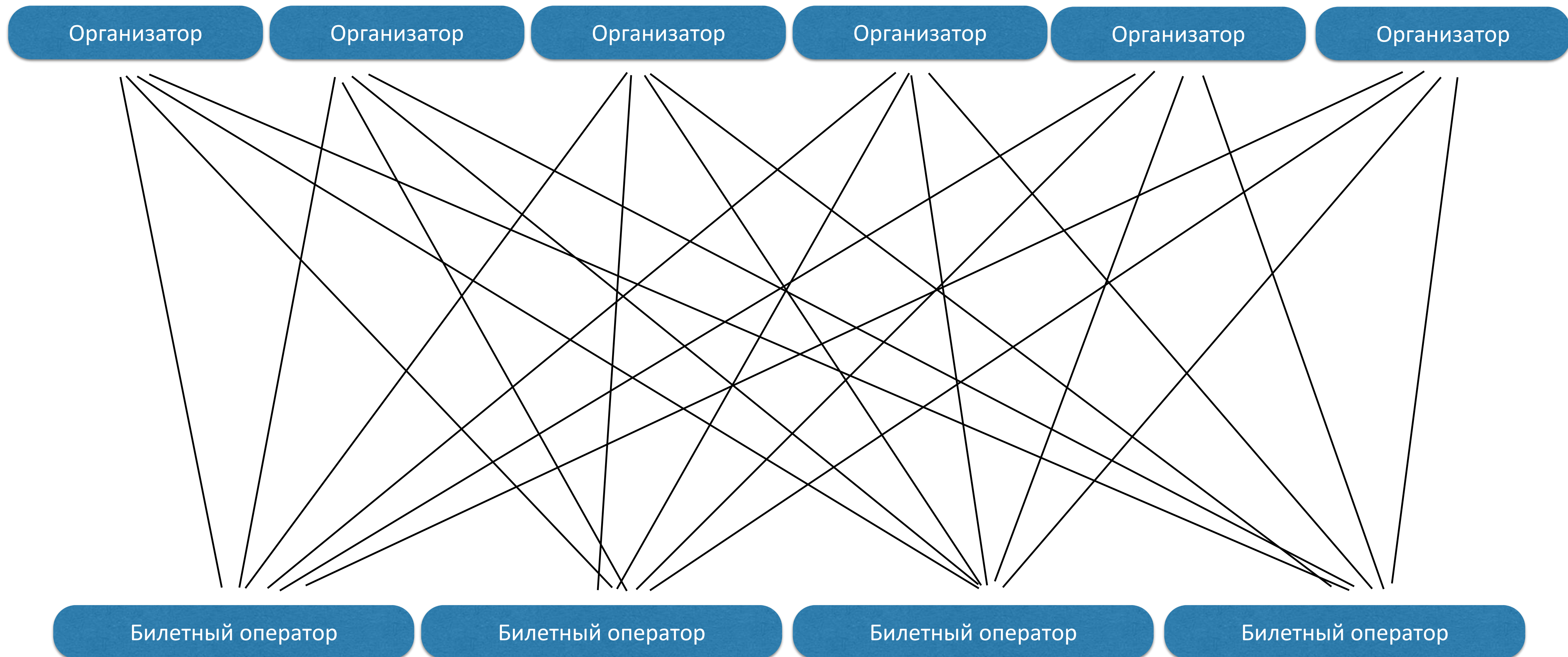


B2B marketplace на билетном рынке

RIW 2016, Егор Егеров, CEO Tickets Cloud

Структура билетного рынка и как она
меняется с появлением
b2b-marketplace

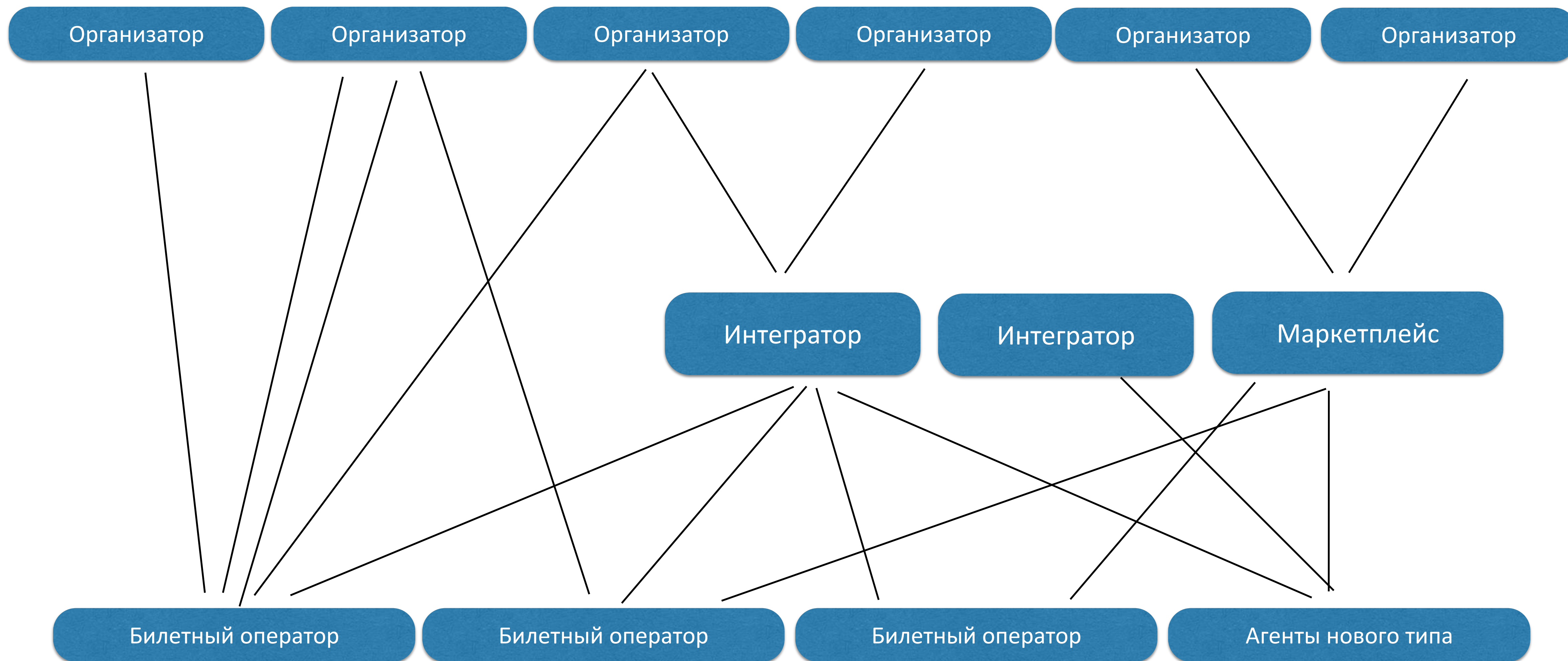
2 года назад



Недостатки старой модели рынка

- Квотирование (нет единой системы бронирования билетов)
- Везде разные билеты (ручное управление, проданные дубли билетов)
- Ограниченное количество дистрибьюторов
- Высокий порог входа на рынок агентов
- Билетные операторы пассивны в продвижении мероприятий
- Сложный документооборот

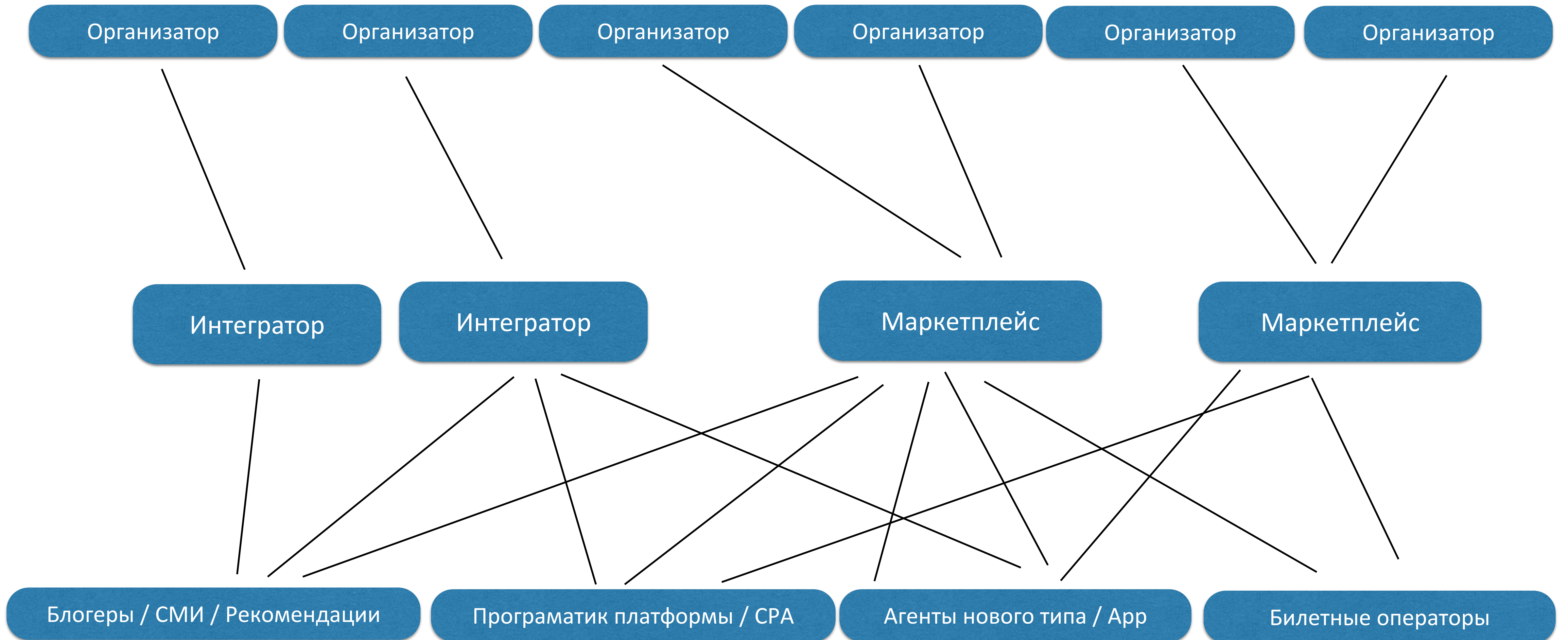
Сегодня



Что изменило рынок?

- Современные технологии (облачные сервисы, скорость разработки)
- Свежий взгляд новых игроков на бизнес-модель билетного рынка
- Организаторы мероприятий, получившие технологии в управление

Через 2 год



Какие еще плюсы от marketplace

- Снижается порог входа на рынок дистрибьюторов, что стимулирует появление новых игроков на рынке
- Появляется конкуренция за зрителя, а не за эксклюзивный товар, что повышает качество B2C-услуги
- Автоматизация документооборота
- Увеличение продаж за счет полного ассортимента у всех дистрибьюторов
- Расширение сети дистрибьюторов без ограничения

Спасибо за внимание

Егор Егоров

egor@ticketscloud.org

89032679777