Businessplan: Tikiteezy Platform

1. Samenvatting In het jaar 2000 werd Tikiteezy opgericht als een revolutionair platform voor digitale ticketing. Het was een van de eerste systemen dat werkte als een digitale portefeuille waarin gebruikers hun aangeschafte tickets veilig konden opslaan en eenvoudig konden gebruiken door middel van barcode-scanning. Het platform bood een veilige en flexibele manier om toegang te krijgen tot evenementen en minimaliseerde het risico op fraude.

Het concept van een digitale ticketportemonnee werd bedacht door Minds. Het grootste verschil met een standaard gsm-applicatie was dat dit systeem functioneerde als een digitale portefeuille, waarin tickets veilig werden bewaard en alleen gebruikt konden worden op het moment van validatie bij de ingang van een evenement.

2. Bedrijfsomschrijving

- **Naam:** Tikiteezy Platform
- **Sector:** Ticketing & Evenementenbeheer
- **Diensten:** Digitale ticketopslag, ticketvalidatie via barcode-scanning, ticketdeling en abonnementbeheer.
- **Missie:** Een gebruiksvriendelijke, veilige en efficiënte manier bieden om tickets te beheren en te gebruiken, waardoor fraude werd geminimaliseerd en gemak werd gemaximaliseerd.
- **Visie:** Het toonaangevende platform worden voor digitale ticketing en toegangstechnologie door voortdurende innovatie en samenwerking met evenementorganisaties wereldwijd.
- **Waarden:** Klantgerichtheid, innovatie, veiligheid, duurzaamheid en eenvoud in gebruik.

3. Product of Dienst

- **Digitale Ticketportemonnee:** Gebruikers konden een onbeperkt aantal tickets opslaan en beheren in hun digitale wallet. Dit zorgde ervoor dat papieren tickets overbodig werden en gebruikers altijd en overal toegang hadden tot hun tickets.
- **Barcode Scanning Systeem:** Directe en snelle toegang bij evenementen door het scannen van een unieke barcode of QR-code, wat wachtrijen verminderde en de doorstroming bevorderde.
- **Ticketdeling:** Gebruikers konden tickets veilig en eenvoudig delen met vrienden en familie via een unieke overdrachtscode of een geverifieerd account.
- **Abonnementen en Kortingen:** Integratie met loyaliteitsprogramma's, seizoenspassen en exclusieve kortingen voor frequente gebruikers.
- **Veiligheid:** Gebruik van versleutelde en eenmalig bruikbare QR-codes om fraude en doorverkoop tegen te gaan. Optionele tweestapsverificatie en biometrische authenticatie voor extra beveiliging.

4. Marktanalyse

- **Doelgroep:** Het platform richtte zich op festivalbezoekers, bioscoopgangers, sportfans, concertgangers en bedrijven die ticketbeheer vereenvoudigd wilden uitvoeren.
- **Marktbehoefte:** De trend naar digitalisering, duurzaamheid en contactloze toegang versnelde de vraag naar een veilig en handig ticketbeheerplatform.
- **Concurrentieanalyse:** Traditionele ticketproviders zoals Eventbrite en Ticketmaster boden vooral statische digitale tickets. Tikiteezy bood extra flexibiliteit door een digitale portemonnee en een geavanceerd ticketsysteem met overdrachtsmogelijkheden.

- **Trendanalyse:** De opkomst van mobiele betalingen en digitale identiteiten vergrootte de acceptatie van digitale ticketing. Blockchain-technologie werd steeds vaker ingezet om ticketfraude tegen te gaan.

5. Verdienmodel

- **Transactiekosten:** Een kleine commissie per verkocht ticket via het platform.
- **Premium Functies:** Betaalde abonnementen voor extra opslag, geavanceerde ticketdeling en snelle toegang.
- **Samenwerkingen:** Evenementorganisatoren en ticketverkopers betaalden een jaarlijkse licentie om het platform te gebruiken.
- **Advertenties en Partnerschappen:** Advertenties van sponsors en promotionele deals binnen de app en op het platform.
- **White-label oplossingen:** Het aanbieden van het platform als een whitelabel-oplossing voor bedrijven die hun eigen ticketbeheer wilden integreren.

6. Marketingstrategie

- **Online Campagnes:** Social media marketing, Google Ads, samenwerkingen met influencers en contentmarketing om het platform te promoten.
- **Samenwerkingen:** Partnerschappen met eventorganisatoren, ticketverkopers en merken die korting aanboden via het platform.
- **Referral Programma:** Gebruikers werden beloond met kortingen of gratis premiumfuncties wanneer ze vrienden uitnodigden.
- **SEO-optimalisatie:** Zorgen voor hoge zichtbaarheid in zoekmachines door strategische zoekwoorden en contentmarketing.
- **Offline Marketing:** Promotie op evenementen en festivals door middel van stands, flyers en samenwerkingen met bekende artiesten en sportclubs.

7. Operationeel Plan

- **Technologie:** Ontwikkeling van een schaalbare mobiele app en een webplatform met focus op gebruiksvriendelijkheid en veiligheid.
- **Samenwerkingen:** Afspraken met ticketleveranciers, evenementenlocaties en beveiligingsbedrijven voor een soepele implementatie.
- **Klantenservice:** 24/7 ondersteuning via chat, e-mail en een uitgebreide FAQ-sectie binnen de app.
- **Beveiliging:** Gebruik van encryptie, tweestapsverificatie en AI-gestuurde fraudecontrole om de veiligheid te garanderen.
- **Schaalbaarheid:** De infrastructuur was ontworpen om miljoenen gebruikers wereldwijd te ondersteunen zonder prestatieverlies.

8. Financieel Plan

- **Startkapitaal:** Financiering via angel investors, venture capital, crowdfunding of overheidssteun.
- **Verwachte Kosten:** Initiële kosten voor ontwikkeling van de app, cloudservers, marketing, juridische ondersteuning en partnerships.
- **Omzetprognose:** Verdiensten uit transactiekosten, abonnementen, advertenties en samenwerkingen met eventorganisaties.
- **Break-even analyse:** Verwachting dat de break-evenpoint binnen 2 tot 3 jaar werd bereikt door een sterke marktentree en strategische partnerschappen.

9. Risicoanalyse

- **Technische uitdagingen:** Regelmatige updates en beveiligingscontroles om technische problemen en hacks te voorkomen.
- **Concurrentie:** Grote spelers zoals Ticketmaster konden reageren met soortgelijke technologieën, waardoor differentiatie essentieel was.
- **Adoptiegraad:** Succes hing af van de mate waarin consumenten en organisatoren bereid waren om over te stappen naar een nieuw platform. Gebruiksvriendelijkheid en aantrekkelijke aanbiedingen konden dit bevorderen.
- **Juridische en regelgeving:** Naleving van gegevensbeschermingswetten zoals de GDPR en AVG was essentieel.
- **Marktfluctuaties:** Factoren zoals pandemieën en economische recessies konden de evenementenindustrie beïnvloeden.

10. Conclusie Tikiteezy Platform bood een innovatieve en flexibele oplossing voor ticketbeheer. Door technologie, veiligheid en gebruiksgemak te combineren, had het platform het potentieel om een toonaangevende speler te worden in de evenementenindustrie. Door strategische samenwerkingen, effectieve marketing en voortdurende innovatie kon Tikiteezy een sterke positie in de markt veroveren en uitbreiden naar internationale markten.

Wil je nog iets aanpassen of toevoegen? 😊