

VIVATICKET

ENDLESS EXPERIENCES

OVERVIEW

Vivaticket è il partner strategico ideale per l'organizzazione e la conduzione di eventi. Offre le più innovative soluzioni tecnologiche e un'ampia gamma di servizi a supporto dell'evento in grado di migliorarne performance e risultati.

STRUTTURA

MERCATI

SPORT

Calcio, basket, tennis, nuoto, pallavolo ecc.

CULTURA

Musei, palazzi storici, mostre d'arte, ecc.

TEATRI

Lirica, opere teatrali, musical, opera, danza, ecc.

LEISURE

Parchi a tema e parchi acquatici, zoo, acquari, grattacieli, ecc.

FIERE

Expo, poli fieristici, eventi, fiere, ecc.

LIVE

Concerti, eventi live, musica dal vivo, festival, ecc.

SERVIZI

BIGLIETTERIA

Sviluppo interno di soluzioni on site e online, compresi software e hardware, servizi professionali, manutenzione

CONTROLLO ACCESSI

Una soluzione che garantisce non solo il servizio di controllo accessi per i visitatori, ma un'ampia gamma di funzionalità e opportunità commerciali.

B2C

Vendita di biglietti al cliente finale e campagne marketing attraverso la nostra rete di punti vendita, negozi e portali on-line

B2B2C

Per raggiungere nuovi mercati e clienti collaborando con terze parti (ad esempio agenzie di viaggio, tour operator) grazie alle integrazioni di vendita API e agli accordi di distribuzione.



TRACK RECORDS

Il 23 Settembre a Bologna viene costituita Best Union Company SpA. La EBC, società specializzata nella gestione di eventi e nell'attività di biglietteria, ed una software house sono soci al 50%. Luca Montebugnoli e Luana Sabbatini, soci della EBC, sono i fondatori.

1999

Nel 2005 fanno il loro ingresso nel capitale sociale nuovi investitori: la Pavarotti International, controllata dal Maestro Luciano Pavarotti, acquisisce il 20% delle azioni e la King S.p.A., di Giorgio Seragnoli, arriva a detenere una partecipazione del 15% del capitale.

2005

In aprile Best Union Company S.p.A. acquisisce il gruppo OmniTicket, società internazionale leader nel controllo degli accessi e nella distribuzione dei biglietti per i mercati del tempo libero, del divertimento e della cultura.

2009

In aprile Best Union acquisisce il 55% di Teleart azienda specializzata nella esperienza di visita e nella partecipazione ad un evento espositivo. In aprile Best Union acquisisce inoltre il 100% di Charta, società di riferimento dell'event management.

2011

In maggio Best Union acquista il 100% del capitale di Irec Sas, società con sedi a Poitiers e Parigi, specializzata nelle tecnologie di ticketing e di controllo accessi nei settori della cultura e dell'entertainment.

2014

Best Union acquisisce il 100% di Enta Australasia, azienda leader nel ticketing e nelle soluzioni di CRM, e il ramo d'azienda ticketing di Zucchetti Regulus.

2016

Nel giugno 2018 Best Union Company S.p.A. consegue il delisting da Borsa Italiana e si propone una nuova sfida che vede sempre più al centro il mercato B2C, dando il via ad un'importante operazione di rebranding che coinvolge tutte le società del gruppo: Best Union diventa Vivaticket.

2018

2000

A luglio la società Jumpy del Gruppo Fininvest acquisisce il 20% dell'azienda attraverso un'operazione in aumento di capitale.

2008

Il 20 maggio Best Union Company S.p.A., unica del settore, viene quotata alla Borsa italiana. Nello stesso anno viene acquisito il 65% di Team 2015 attiva nella gestione dei servizi di accoglienza agli espositori e visitatori.

2010

Best Union acquisisce il 100% di Ticketweb.it attiva nei settori della promozione, vendita e prenotazione di biglietti, e il 100% delle quote di Amit società attiva nel settore del ticketing e gestione di biglietterie informatizzate.

2013

In luglio Best Union acquisisce il 100% di Enta Ticketing Solution LTD, società con sede a Londra, operante nel settore del ticketing con un'importante base di clienti nel settore teatrale.

2015

Best Union diventa Ticketing e Access Control Partner di EXPO Milano 2015

2017

In luglio Best Union acquisisce il 100% delle quote sociali di Bookingshow Ticketing operante nel mercato italiano del ticketing on line e retail con sede a Foggia.

2019

Investcorp e il top management hanno acquistato il 100% delle azioni di Vivaticket, con l'obiettivo di diventare una delle più grandi società di biglietteria al mondo.

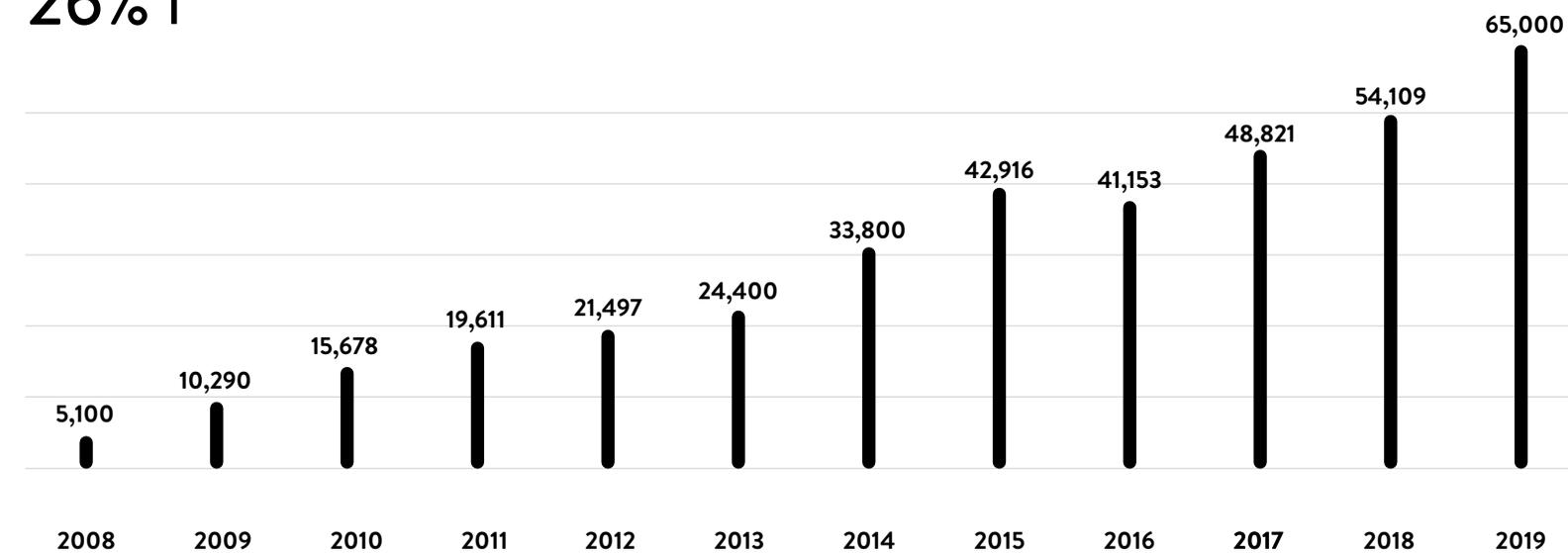
SVILUPPO MONDIALE

Vivaticket ha 21 sedi operative ed è presente con le sue installazioni in 50 paesi. La sede centrale è a Bologna, le altre sedi operative sono a Barcellona, Brisbane, Buenos Aires, Cuzco, Dubai-JLT, Dubai-Deira, Foggia, Londra, Lugo, Milano, Orlando, Parigi, Palermo, Poitiers, Rho, Rimini, Roma, Singapore, Sydney e Venezia.

FINANCIALS



CAGR 2008-2019
26% ↑



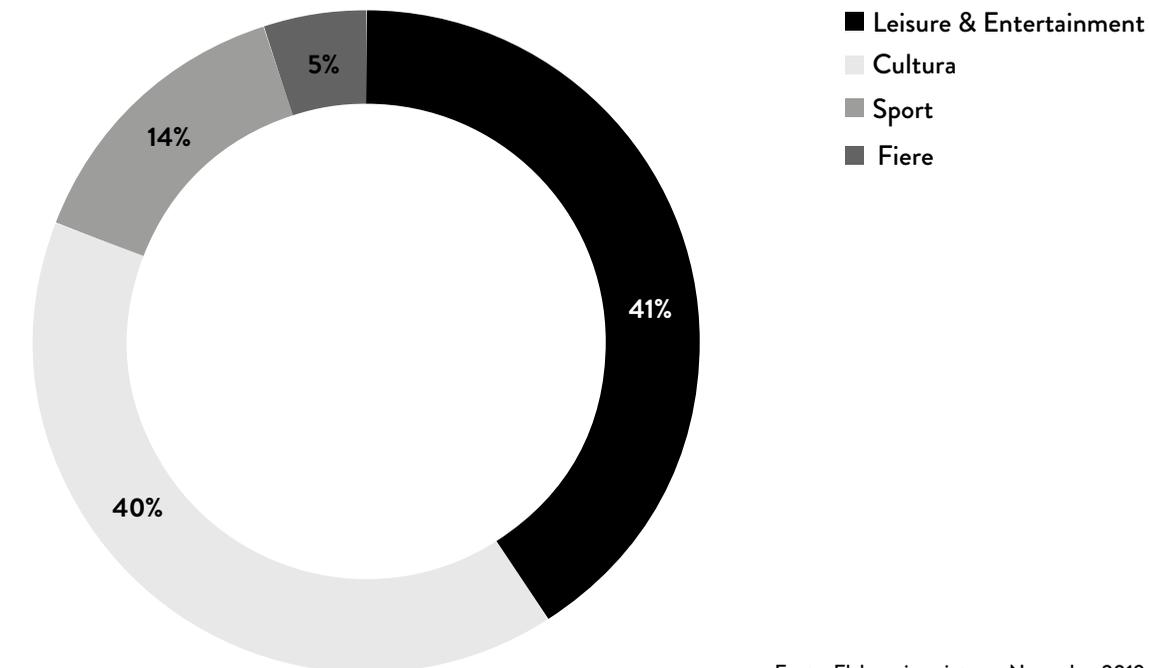
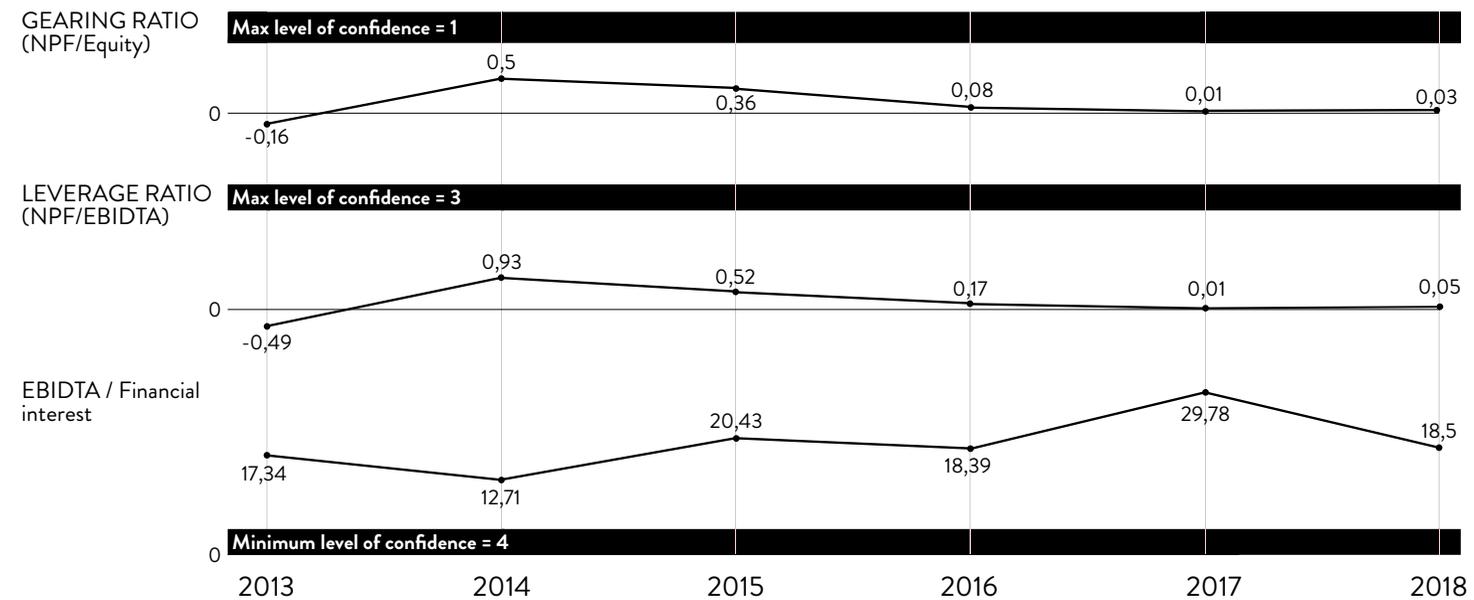
Fonte: Elaborazione interna Novembre 2019



FINANCIALS

Il Gruppo si è concentrato principalmente nello sviluppo delle attività B2C, con particolare enfasi nei segmenti Live Entertainment e Sport del mercato Italia, e ha continuato il processo di consolidamento dei settori Leisure e Cultura, sia nel mercato interno che estero. Il Gruppo conferma la volontà di perseguire uno sviluppo costante dell'attività B2C, che continua a essere uno dei fattori chiave per la strategia di crescita del gruppo, partendo dai paesi con struttura e presenza consolidate.

MAIN ECONOMICAL AND FINANCIAL KPIs 2013 - 2018



Fonte: Elaborazione interna Novembre 2019

I NOSTRI CLIENTI

SPORT

ALCUNE DELLE SOCIETÀ SPORTIVE E DELLE VENUE PIÙ PRESTIGIOSE

A.C. MILAN
A.S. ROMA
ASCOT RACECOURSE
ATALANTA BERGAMASCA CALCIO
BOLOGNA F.C.
CLUB ATLÉTICO RIVER PLATE
F.C. INTERNAZIONALE
F.C. BARCELONA
FIGC
KING ABDULLAH SPORT CITY
(stadium and arena)– Jeddah
PALLACANESTRO OLIMPIA MILANO
PALLACANESTRO VARESE
STADIO SAN SIRO - *Milano*
U.S. PALERMO
U.S. SASSUOLO
VIRTUS BOLOGNA

GRANDE ESPERIENZA NELLA GESTIONE DI EVENTI SPORTIVI

FINAL FOUR EUROCHALLENGE
Bologna 2014
FORMULA 1 ITALIAN GRAND PRIX
Monza (2015 – 2017)
FORMULA 1 SINGAPORE GRAND PRIX
(2008 – 2018)
FORMULA 1 ABU DHABI GRAND PRIX
(2013 – 2016)
SUPERBIKE ITALIAN GP
Imola 2016
UEFA CHAMPIONS LEAGUE Final
Roma 2009
WORLD AQUATIC CHAMPIONSHIP
Roma 2009
WORLD BOXE CHAMPIONSHIP
Milano 2009
WORLD DUCATI WEEK
Misano (2000 – 2018)
UEFA UNDER 21 CHAMPIONSHIP
Italia e Repubblica di San Marino 2019



UN CASO DI SUCCESSO: EXPO MILANO 2015

VIVATICKET È STATA TICKETING E ACCESS CONTROL PARTNER DI EXPO MILANO 2015 E HA CURATO LE ATTIVITÀ DI TICKETING E DI CONTROLLO DEGLI ACCESSI, FORNENDO I SISTEMI PER LA GESTIONE DELLA BIGLIETTERIA E DEL CONTROLLO ACCESSI, I SITI WEB UFFICIALI B2C E B2B, LE API PER L'INTEGRAZIONE DEI RIVENDITORI, LA GESTIONE DELLE CODE PER L'ACCESSO AI PADIGLIONI E LE ATTIVITÀ DI CONSULENZA FISCALE E DI TICKETING.

ATTIVITÀ ONLINE

22.000.000 biglietti venduti
750.000 biglietti venduti online in 3 giorni consecutivi
300.000 biglietti venduti in un singolo giorno
42 siti web private label
51 rivenditori autorizzati
Oltre 5.000 account B2B
10 rivenditori integrati

ATTIVITÀ ON SITE

272.000 accessi in un giorno
150 punti vendita on site
250 tornelli operanti simultaneamente
80 scanner portatili

EXPO PRECEDENTI



FLORIADE VENLO 2012

Sistema di biglietteria

2,2 milioni di biglietti venduti online e on site

25 casse on site

Integrazione di siti web B2B e di terze parti

Fornitura di tutti i componenti server

Sistema di controllo degli accessi

21 Punti di accesso



EXPO HANNOVER 2000

Sistema di biglietteria

18 milioni di biglietti venduti



EXPO LISBONA 1998

Sistema di biglietteria

11 milioni di biglietti venduti

RECORD BREAKING EVENT: **VASCO** MODENA PARK 2017

1 Performer

1 Giorno

3,5 Ore di Show

225.000 Biglietti venduti

400.000 Mq di parco

150 Metri di maxischermi

320 Tonnellate di tubi di ferro

4 Mega schermi

29 Torri di ritardo del suono

2.100 Punti luce

140 Laser

3,5 Km di barriere

136 Tir

295 Cinema per

54.000 biglietti venduti

12 Piazze e **2** Palazzetti per la
trasmissione live dello show

5,6 Milioni di spettatori per il live
streaming europeo

WORLD RECORD

RECORD PER IL NUMERO DI
BIGLIETTI VENDUTI PER UN
CONCERTO A DATA SINGOLA:
225.000 BIGLIETTI VENDUTI

WINNER

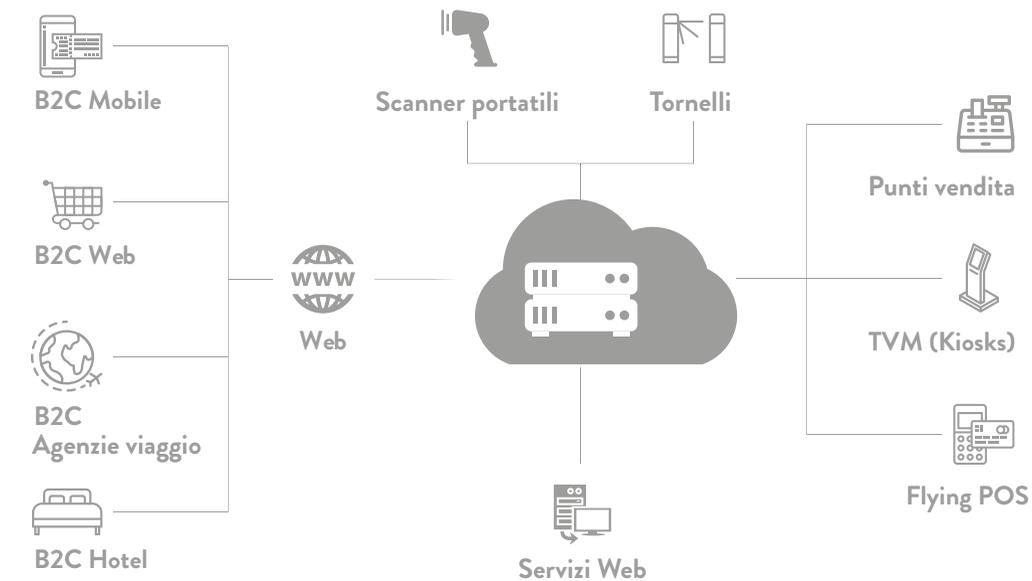
CAMPAGNA DELL'ANNO 2018

Per la campagna marketing e la
vendita di biglietti più efficace -
con enfasi sull'uso innovativo della
tecnologia e dei canali digitali.



SISTEMA DI BIGLIETTERIA

SERVIZI



Vivaticket progetta e produce tutti i sistemi interamente in-house, sfruttando anni di esperienza nei settori leisure, cultura, sport e intrattenimento, rendendo i suoi prodotti un punto di riferimento globale per soluzioni integrate di biglietteria e controllo accessi.

I sistemi possono essere installati su server locali e sul cloud e sono costantemente aggiornati e migliorati in base alle necessità dei mercati di riferimento, allo scopo di renderli potenti, versatili e in grado di adattarsi perfettamente alle esigenze dei più grandi parchi a tema o fiere, così come delle venue più piccole o delle singole attrazioni.

FUNZIONALITÀ PRINCIPALI

Multilingua | Multi-venue | Multi-valuta | Diversi livelli autorizzativi | Gestione accrediti | Assegnazione del posto | Fan Card | Report in tempo reale | Kiosk | Flying POS

SISTEMA DI BIGLIETTERIA

STRUMENTI DI MARKETING

Il sistema offre un vastissimo range di funzionalità rivolte soprattutto al marketing, con l'intento di stimolare gli acquisti di impulso su tutti i canali di vendita (cashe on site, TVM, Web Sales):

- **Upsell** – proposta al cliente di un'estensione del prodotto attualmente in carrello (es. upgrade da ticket giornaliero a ticket due giorni)
- **Suggestive sell** – proposta al cliente di un prodotto da aggiungere al carrello per accedere ad un particolare sconto (es. dopo la selezione di un panino, proposta di completare il menu con bevanda)
- **Cross sell** – proposta al cliente di un prodotto da aggiungere a quello attualmente in carrello (es. proposta di integrazione con audio-guida, merchandising, parcheggio, ecc.)

Nell'ottica di offrire un tool di marketing il più flessibile possibile, il sistema garantisce massima libertà nella creazione di politiche promozionali e di sconto:

- **Promozioni quantitative** (taglio prezzo su un determinato prodotto o slot, 3x2, applicazione percentuali di sconto) o basate sul profilo utente (sconti basati su fidelity o vip card, età)
- **Creazione dinamica dei pacchetti**, attraverso il riconoscimento automatico dei prodotti inseriti nel carrello e la conseguente applicazione della migliore promozione
- **Dynamic Discounts**, la possibilità di implementare scontistiche dinamiche in base a:
 - Giorno o orari evento (giornate di picco, orari di maggiore affluenza)
 - Tempo rimanente all'inizio dell'evento
 - Disponibilità posti residua nel settore, nello slot o per l'evento selezionato

SISTEMA DI BIGLIETTERIA

COUPON

Il sistema permette di gestire una vasta gamma di codici coupon, strumento essenziale, oltre che per la promozione, anche per la gestione di accordi commerciali, sponsorizzazioni e partnership.

È infatti possibile configurare codici coupon:

- **Validi per un solo acquisto, composto da uno o più ticket (il numero massimo è configurabile)**
- **Utilizzabili per un numero di sessioni di vendita prestabilito (es: coupon valido per i primi 100 clienti)**
- **Utilizzabili infinite volte**
- **Utilizzabili fino al raggiungimento di un numero massimo di biglietti acquistati (calcolato sommando tutte le sessioni di acquisto attivate con quel codice. es: un partner ha diritto a 100 ticket scontati ai propri dipendenti)**

- **Utilizzabili fino al raggiungimento di una capienza economica prestabilita (calcolata sommando le varie sessioni di acquisto attivate con quel codice. es: un partner può scaricare fino a €1.000 di biglietti)**
- **Usable until reaching a set economic capacity (calculated by adding up the values of purchasing sessions activated with that code - i.e. a partner can download up to €1.000 of tickets).**

SISTEMA DI BIGLIETTERIA

WEB AND INTEGRATION

A completamento di tutte le attività on site, le nostre soluzioni offrono siti web B2C e B2B completamente integrati con il sistema in tempo reale. Grazie alle soluzioni elaborate da Vivaticket è possibile gestire facilmente, oltre ai semplici biglietti, anche sconti, coupon, voucher o pacchetti speciali, Money Card, upselling e cross-selling. L'estrema flessibilità dei sistemi consente di coordinare accessi liberi, ingressi a numero chiuso, eventi con assegnazione del posto e abbonamenti.

Tutte le pagine web sono completamente personalizzabili, in termini di grafica, adottando il layout più funzionale per il cliente, per garantire la User Experience più fluida possibile. Tutti i siti di vendita sono responsive, multilingua e multi-valuta; il cliente sarà in grado di gestire online ogni tipo di pass, abbonamento, biglietto aperto o voucher, integrando anche la vendita di merchandising, F&B e qualsiasi

altro tipo di servizio aggiuntivo. Inoltre, nell'interfaccia online B2B sarà possibile gestire gli account e il credito rimanente, abilitare listini specifici, promozioni, metodi di pagamento per ogni utente e personalizzare i report.

Tutti i sistemi di Vivaticket sono fortemente "web service oriented", il che significa che sono ottimizzati per l'integrazione con i sistemi di terze parti (CRM, ERP, F&B, ecc.) attraverso una delle più ricche librerie di API disponibili sul mercato.

Il sistema è progettato per consentire agevolmente l'integrazione con sistemi di business esterni, offrendo l'opportunità di espandere le reti di vendita attraverso l'interconnessione con banche, supermercati, agenzie di viaggio, tour operator e altre applicazioni esterne per le vendite al dettaglio.

SISTEMA DI BIGLIETTERIA

ADDITIONAL MODULES

Food & retail

Gestendo con un unico sistema non solo l'entrata al parco, ma anche tutta la parte F&B e merchandising, sarà possibile vendere prodotti singolarmente o combinati, menù e pacchetti, favorendo l'upselling e ottimizzando l'efficacia operativa.

Money card

Il biglietto diventa un metodo di pagamento facile da ricaricare e sempre a portata di mano.

Il credito può essere utilizzato per comprare altri biglietti, aggiornamenti, prodotti, servizi e cibo. Questa funzionalità consente di implementare il concetto di "pay-per-ride".

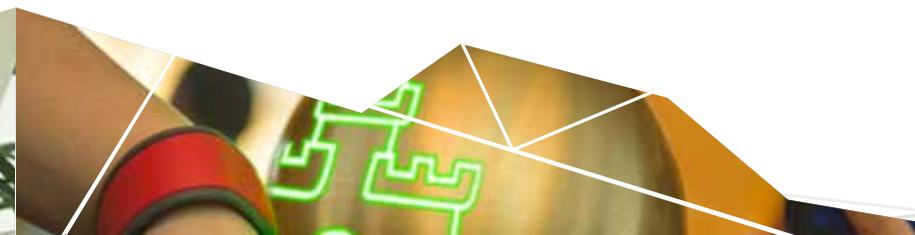
Resource management

Con questo modulo, è possibile gestire qualsiasi tipo di "risorsa": aree a capacità limitata (sale conferenze, navette), staff (guide turistiche, interpreti), dispositivi singoli (sedie, proiettori, audioguide), ecc

Cms and post-vendita

Questo modulo consente di gestire in maniera completa la grafica e il testo del portale web.

Inoltre, permette di accedere a tutte le informazioni sul sistema di biglietteria in maniera intuitiva e centralizzata, gestendo così tutte le attività di post-vendita e di help desk.



CONTROLLO ACCESSI

Il modulo di controllo accessi di BOS è studiato per adattarsi ad ogni tipo di contesto operativo, attraverso l'utilizzo di svariati device:

- Tornelli a tutta altezza o standard
- Lettori palmari, laser o con imager
- Dispositivi Android o iOS attraverso l'app proprietaria Gatekeeper®

Il sistema integra infatti tutti i dispositivi di controllo accessi presenti sul mercato, consentendo, inoltre, l'utilizzo di ogni tipo di supporto e tecnologia: barcode lineari, bidimensionali, bande magnetiche, chip RFID di contatto o di prossimità, dispositivi NFC, lettori biometrici.

L'applicativo offre un'ampia gamma di funzionalità:

- Gestione ingressi, reingressi, tessera a punti
- Check in / Check out
- Gestione ingressi a fascia oraria
- Verifica 'Anti Pass Back', attraverso l'introduzione di un delay temporale, ma anche con riconoscimento fotografico o biometrico
- Gestione della segnaletica luminosa in base al ticket type
- Biglietto gruppi o famiglia, che abilita il corretto numero di rotazioni del tornello con una sola lettura del titolo

B2C

La rete Vivaticket offre biglietti per una vasta gamma di eventi, a livello nazionale e internazionale, in numerosi mercati e tramite più canali.

VIVATICKET.COM

Oltre 3,9 milioni di biglietti venduti ogni anno

MOBILE

Attraverso portali responsive e Mobile App

VIVATICKET RETAIL

Oltre 1.400 negozi e box office

CALL CENTER & GROUPS

Gestito completamente in-house dallo staff Vivaticket

GRAZIE

VIVATICKET

CONTATTACI

[vivaticket.com](https://www.vivaticket.com)