

Aller au-delà de la billetterie avec Smeetz

Smeetz est une solution de commerce pilotée par l'intelligence artificielle qui aide les attractions touristiques à simplifier leurs opérations de billetterie et à exploiter leurs données pour maximiser les ventes et améliorer l'expérience des visiteurs.



Unified Commerce

Profitez d'une solution commerciale moderne pour vendre vos **billets**, **produits de détail** et **F&B** via des canaux **en ligne** et **sur site**, à partir d'un **inventaire centralisé**.



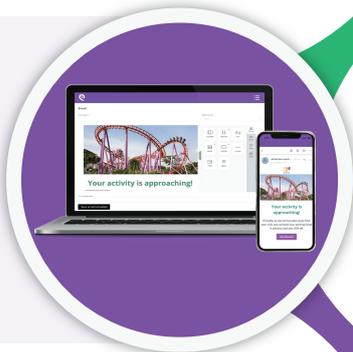
Revenue Management

Utilisez l'IA pour des stratégies de **tarification dynamique** et de **vente croisée**, maximisant ainsi vos **revenus** en proposant le bon produit au bon client au bon prix.



Marketing Intelligence

Attirez vos visiteurs à chaque étape de leur parcours grâce à des **campagnes d'emailing** conçues pour **augmenter les ventes** et **fidéliser la clientèle**.



Performance Insights

Optimisez vos opérations avec l'**analyse prédictive** et la surveillance des médias sociaux pour transformer les visiteurs mécontents en fans, **améliorant ainsi la satisfaction client**.



SALES@SMEETZ.COM

WWW.SMEETZ.COM





JUMP FACTORY

Smeetz a rendu la vente d'offres complexes comme les fêtes d'anniversaire très simple, remplissant notre calendrier 4 à 6 semaines à l'avance. Le processus de réservation fluide a considérablement augmenté notre taux de conversion. À mesure que le produit continue d'évoluer, il améliore progressivement nos opérations commerciales quotidiennes.

Annika Neumann

Directeur général

À propos de Jump Factory

Jump Factory est un groupe de deux centres de divertissement en intérieur de 1500 m² chacun, offrant plus de 15 activités à Bâle et à Wohlen.

Pays	Suisse
Visiteurs	80k par année
Client depuis	2022
Fonctionnalités principales	Billetterie en ligne Point de vente F&B Anniversaires et groupes Contrôle d'accès
Site web	www.jumpfactorybasel.ch

Challenges principaux

Confronté à une occupation constamment élevée, Jump Factory a cherché une solution pour stimuler les ventes en ligne pour des activités telles que les fêtes d'anniversaire et les événements de groupe, dans le but de réduire au minimum les efforts de réservation manuelle.

Principaux résultats

Augm. des ventes en ligne

+16%

Au début du partenariat, en octobre 2022, les ventes de billets en ligne représentaient 54 % des ventes totales. Ce chiffre est passé à 70 % à l'été 2023.

Augmentation de la capacité

+20%

En raison d'un taux d'occupation élevé, Jump Factory a augmenté sa capacité globale de 80 % à 100 %.

Augm. des ventes anniversaire

90%

Les anniversaires et les groupes contribuent à 30 % du chiffre d'affaires de Jump Factory. Depuis fin 2022, jusqu'à 90 % des ventes d'anniversaires se font en ligne.

