

Dossier de presse

2022

Experience
→ Better

convious

Contact Presse :

TRAVEL-INSIGHT
Emmanuelle Winter – Tel: 06 72 22 26 48
Clémence Engler – Tel: 06 30 82 43 95
presse@travel-insight.fr

SOMMAIRE

1 CONVIOUS : L'HISTOIRE D'UNE SUCCESS STORY	p.3
- Qui est Convious ?	p.4
- Pourquoi Convious ?	p.5
- A qui s'adresse la solution Convious ?	p.6
- Convious en quelques chiffres clés	p.7
2 CONVIOUS : UNE PALETTE D'OUTILS POUR UNE SOLUTION TOUT-EN-UN	p.8
- eCommerce	p.8
- Expérience visiteur	p.8
- Marketing	p.10
- Outils d'analyse	p.10
- Panneau de contrôle	p.10
- Solutions intégrées	p.10
- Analyse de performance	p.10
3 CONVIOUS : L'ÉQUIPE FRANCE	p.12
4 CONVIOUS : TEMOIGNAGES	p.15
- Success stories	p.16
- Ils parlent de Convious	p.18
5 CONVIOUS : NOUVEAUTES 2022	p.19
- Mai 2022 : Intégration de la fonctionnalité Google Things to Do à la plateforme Convious	p.20
- Juin 2022 : Signature de 4 nouveaux parcs en France	p.22



1

**CONVIOUS:
L'HISTOIRE
D'UNE SUCCESS
STORY**



Qui est Convioous ?

Convioous est une entreprise e-commerce basée sur l'intelligence artificielle qui offre une solution flexible et innovante spécialement conçue pour les acteurs de la culture et du loisir.

Fondée en 2016 par l'entrepreneur néerlandais Camiel Kraan, la plateforme s'adresse aussi bien aux zoos, aquariums, musées, parcs d'attractions, qu'aux centres de bien-être, caves et châteaux.

La solution tout-en-un les aide à améliorer l'expérience digitale de leurs visiteurs, tout en retenant leur attention, avant, pendant et après la visite. Convioous permet d'augmenter le taux de conversion et de gérer toutes les opérations internes depuis un seul et unique endroit.

Au-delà d'une solution B2B, Convioous est avant-tout une équipe de personnes passionnées par le challenge et le fun. La volonté de l'équipe est de rendre chaque jour aussi amusant que productif et la routine au travail plus que jamais plaisante.

Chez Convioous, on aime rire, partager et vivre (comme faire vivre) des expériences au plus grand nombre.

Et du nombre, il y a en a !

En 5 ans, Convioous est devenue une entreprise inclusive de plus de 80 employés, de 15 nationalités différentes qui s'assure que chaque membre soit porté vers le haut et entendu.



Pourquoi Convious ?



Camiel Kraan

Tout commence en 2016, à Amsterdam. Après avoir commencé son parcours en tant que Gestionnaire de compte chez Niku Corporation, Camiel Kraan gravit les échelons et devient vice-président des ventes (Benelux et pays nordiques) de BMC Software. Il décide ensuite de se lancer dans l'entrepreneuriat et fonde 6 entreprises avant de créer Convious en 2016.

Son point fort ? Savoir recruter les bonnes personnes et mettre en œuvre les bons moyens pour fournir des outils qui ont une réelle valeur ajoutée pour le marché de la culture et du loisir.

Il souhaite apporter des vraies solutions durables à des problèmes existants, permettant ainsi de transformer de belles idées en projets de grande envergure. Le projet initial était d'appliquer le concept de tarification dynamique (comme il existait pour l'aérien ou l'hôtellerie) au secteur du loisir. Ainsi, les ventes se verraient optimisées et les opérateurs éviteraient de systématiquement lancer des promotions pour accroître leurs recettes. Tout en étant tourné vers un seul et unique objectif : rendre la culture et les loisirs accessibles à tous les publics. Il décide alors de créer Convious, dont le nom est obtenu de la contraction de

« Conversion made Obvious »
(La conversion rendue évidente /
La conversion devenue intuitive).

Ce modèle remporte un fort succès et se développe rapidement à l'international avec des bureaux, en Grande-Bretagne, en Allemagne et en Lituanie.

Près de 5 ans après sa création, Convious débarque en France en septembre 2021 avec à sa tête Laure de Montalier.

Ce sont aujourd'hui 6 collaborateurs qui œuvrent au déploiement de Convious dans l'hexagone.

« Nous souhaitons mettre en valeur la créativité existante dans notre industrie et valoriser le travail déployé pour offrir des expériences mémorables aux visiteurs »

- Camiel Kraan, fondateur et PDG en exercice de Convious

Aujourd'hui, plus de 140 sites de loisirs et de culture font confiance à Convious dans 16 pays. En moyenne, cette solution basée sur le cloud permet d'accroître les taux de conversion online de ses partenaires jusqu'à 8 % (quand la moyenne est de 2 %), et leur assure en moyenne 40 % de croissance de revenu.

[Convious.com](https://convious.com)

A qui s'adresse la solution Convioous ?



Convioous propose sa solution innovante à tous les acteurs de la culture et des loisirs. Si chacun peut offrir son propre lot d'expériences palpitantes, uniques et inoubliables, certains lieux peinent à offrir le même niveau d'excellence en ligne.

Convioous accompagne donc tous les lieux de culture et de loisirs en les aidant dans leur évolution numérique pour proposer aux visiteurs une expérience digitale intuitive et optimisée. Ainsi, il est possible pour eux de toucher leurs audiences différemment, grâce à des offres personnalisées, des billets à des prix dynamiques en temps réel et une expérience d'achat sans friction.

La clé ? Des partenariats fructueux et dont la devise est l'écoute des besoins et la collaboration. Afin de grandir et faire briller l'industrie, ensemble.

Le succès de Convioous est avant tout le succès de ses partenaires :

-  • Parcs d'attractions
-  • Zoos et Aquariums
-  • Musées
-  • Centres de bien-être
-  • Caves et Châteaux
-  • Parcs de loisir couverts



ALMERE JUNGLE
Dierenpark



ZOO FLECHE
Mieux connaître pour mieux protéger



REMBRANDT'S
AMSTERDAM



THE NATIONAL
WAX
MUSEUM PLUS

Les chiffres clés



Levée de fonds de 12 millions en 2021

4 bureaux en Europe et près de 90 employés

30 millions de réservations en 2021

+ 100 % de croissance en 2021

Plus de 126 partenaires répartis dans 16 pays

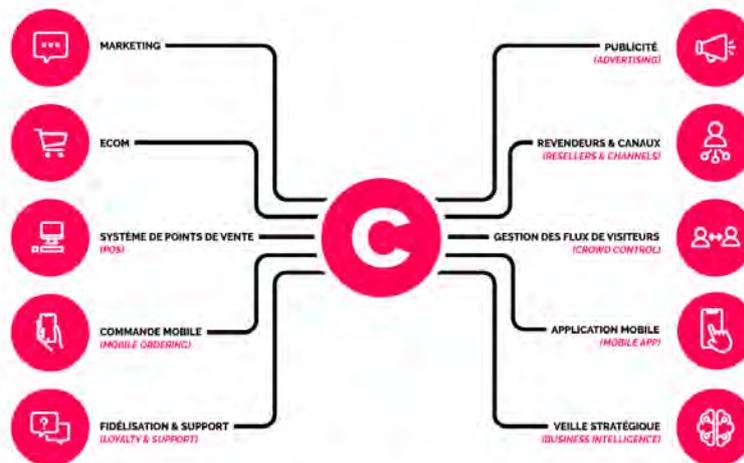
2

**CONVIOUS:
UNE PALETTE
D'OUTILS POUR
UNE SOLUTION
TOUT-EN-UN**

Peu importe les besoins des entreprises des loisirs et de la culture, Convio.us propose une palette d'outils complète pour une solution innovante et qui a été tout d'abord pensée pour le mobile (80% des réservations en ligne se font sur nos téléphones) et spécialement pour les acteurs de l'industrie. Un large éventail de modules qui font de Convio.us, le partenaire incontournable du secteur.



Convio.us, une plateforme tout-en-un qui améliore le parcours de vos visiteurs
 Avant, Pendant et Après la visite.



Et bien plus encore...

🛒 **eCommerce** : Convio.us promet à ses partenaires une gestion centralisée de leur commerce en ligne, sur place et sur différents canaux de vente. Billetterie (avec tarification dynamique ou non), pass, restauration et rafraîchissements, boutiques souvenirs, coupons, dons et cartes cadeaux, tout peut être géré d'un seul endroit.

😊 **Expérience visiteur** : Grâce à Convio.us, les visiteurs vivent une expérience inoubliable : gestion optimale des flux et attentes réduites au maximum, plans des sites et commande de restauration mobile, consultation d'avis fiables, dématérialisation des billets. Tous les désagréments qu'ils pouvaient connaître auparavant sont désormais éliminés grâce à une solution tout-en-un.

⚙️ **Marketing** : Avec l'optimisation de sites Internet et des communications pertinentes et ciblées qui marquent les esprits, Convious aide ses partenaires à choisir les bons outils de communication et d'engagement pour interagir avec leurs audiences, afin de proposer une expérience en ligne optimisée pour tous, avant, pendant et après la visite.

📊 **Outils d'analyse** : Convious propose à ses partenaires un tableau de bord leur permettant d'accéder à des informations pertinentes à tout moment pour prendre des décisions efficaces. Les rapports fournis par Convious avec les différentes projections de fréquentation et les analyses de performance (prix, trafic du site Internet, parcours du visiteur et le taux de réponse aux e-mails) permettent d'optimiser les ressources.

📌 **Panneau de contrôle (ou tableau de bord)** : Le panneau de contrôle Convious permet également aux équipes d'accéder à toutes les informations qui peuvent leur être utiles et de coordonner leurs activités de manière très simple. La centralisation des activités tels que les communications, les rapports, la gestion des produits et services se retrouvent au même endroit. La plateforme Convious permet également de protéger à 100% les données des visiteurs lors de la collecte et du stockage de leurs informations.

🌐 **Solutions intégrées** : Convious permet de ne plus jongler entre plusieurs solutions : elles sont toutes intégrées à la plateforme grâce à un système de connexions : paiement, gestion des points de vente et des fournisseurs, réduction des temps d'attente. Chaque partenaire bénéficie d'une plateforme entièrement adaptée à ses besoins.

👤 **Analyse de performance** : Convious offre à ses partenaires et prospects une analyse complète et gratuite de leurs performances en ligne, basée sur leurs données publiques : réputation, site Internet, publicité, stratégie de prix et positionnement concurrentiel. Tout est passé au crible pour leur permettre d'améliorer leur positionnement et l'expérience visiteur tout en optimisant leurs ressources.

En résumé, les trois promesses de Convious :



Booster les ventes et stimuler la fréquentation grâce à une stratégie marketing ciblée



Améliorer l'expérience visiteur pour leur offrir une expérience unique



Optimiser les tâches manuelles pour permettre aux équipes de se concentrer sur l'essentiel

3

**CONVIOUS :
L'ÉQUIPE
FRANCE**

Installée à Nantes depuis septembre 2021 et pilotée par Laure de Montalier, toute l'équipe Conviois France a à cœur de faire rayonner l'industrie des loisirs et de la culture et la rendre accessible au plus grand nombre.



Laure de Montalier
Directrice France

Laure dirige l'équipe projet et s'assure que celle-ci atteigne les objectifs de résultats fixés. Elle est garante de la qualité, du niveau de performance de Conviois et de la transparence du partenariat.

A propos de Laure:

*Formation commerce international & webmarketing
Plus de 15 ans d'expérience dans le tourisme, dont 7 dans l'expérience visiteur*



Loïc Giraut
Business Development Manager

Loïc est en charge de la formalisation du projet. Il s'assure que les partenaires bénéficient de l'offre de services adéquate pour leurs besoins, tout en construisant une proposition tarifaire adaptée.

A propos de Loïc:

*Formation management et webmarketing
7 ans d'expérience en gestion de projet SaaS*



Emeline Rabaglia
Customer Success Manager

Émeline est la référente pour la mise en place et suivi au jour le jour du projet. Elle crée l'ensemble de l'environnement billetterie et est force de propositions afin d'optimiser les performances des partenaires en tout temps.

A propos d'Émeline :

*6 ans d'expérience dans l'industrie du tourisme
6 ans d'expérience en onboarding et 5 ans en tant que
Customer Success Manager*



Pierre Rivron
Ingénieur avant-vente

Pierre est le garant de la compatibilité des solutions Convious avec les outils existants des partenaires. Il s'assure de la faisabilité technique à chaque étape jusqu'à la mise en ligne de la solution.

A propos de Pierre

*Formation Grande École orientée logiciel et sécurité
7 ans d'expériences en intégration de systèmes
10 ans d'expérience en tant
qu'ingénieur informatique Fullstack*



Pauline Consonetti
Directrice Marketing &
Communication

Pauline met en œuvre la stratégie de communication et marketing en France et s'attache à faire de Convious une solution de référence pour l'industrie du loisir et de la culture.

A propos de Pauline :

*Formation Stratégie Digitale et Marketing Opérationnel
11 ans d'expérience internationale dans la mise en
valeur des entreprises à fort potentiel en BtoB et BtoC*



Blandine Bahin
Stagiaire Responsable
des projets marketing

Blandine collabore avec Pauline dans la gestion opérationnelle et pour la stratégie des projets marketing et réseaux sociaux en France. Elle est également responsable de la stratégie d'achats de goodies pour l'ensemble des bureaux.

A propos de Blandine :

*Formation Gestion RH et actuellement en reconversion
pour l'obtention d'un MBA Management du tourisme
international
9 ans d'expérience dans les Ressources Humaines
dont 4 ans en gestion de projets MOA et systèmes
d'informations des RH*

4

CONVIOUS: TÉMOIGNAGES

Success stories

BAYERN PARK :

Avant même le début de la saison, +24% sur la vente des pass grâce au logiciel Convious et à l'intelligence artificielle



« Le Bayern Park recommande sans hésiter l'appli Convious. Les codes-barres accessibles en un clic sont facile à utiliser, à la fois pour nos équipes et nos visiteurs ! »



Alexander Bischoff
Equipe Marketing

OBJECTIFS :

1. Augmenter les ventes directes sur Internet
2. Vendre davantage de pass avant la saison 2020

Le Bayern Park est un célèbre parc d'attractions allemand. Situé dans le sud de la Basse-Bavière, il accueille plus de 400 000 visiteurs par an. En adoptant le logiciel Convious pour son système de réservation en ligne, le Bayern Park espérait augmenter ses ventes Internet, mais aussi le nombre de pass vendu en amont de la saison.

Convious favorise la conversion grâce à des outils d'engagement intelligents, notamment l'analyse des comportements. Autant de qualités qui ont permis au parc d'attractions d'obtenir des résultats exceptionnels.

C'est ainsi que grâce au logiciel Convious et son Intelligence Artificielle, le Bayern Park a vu ses ventes directes sur Internet augmenter de 24 %, tout en améliorant les recettes par visiteur et en restant fidèle à sa marque.

**Taux de conversion
+33%**

**Pass vendus :
8,910**

**Recettes :
540 000 euros**

Success stories

FORT FUN :

Envolée des recettes et du taux de conversion grâce à la tarification Convioous générée en temps réel par intelligence artificielle



« Convioous nous fournit des outils simples et efficaces pour convaincre les visiteurs potentiels qui consultent notre site Internet. »



Andreas Sievering
PDG de Fort Fun

OBJECTIFS :

1. Augmenter les recettes globales et le volume vendu
2. Répartir la demande pour une meilleure expérience visiteur

Fort fun Abenteuerland est un parc d'attractions qui souhaitait mettre en place la tarification dynamique. C'est ainsi que Convioous s'est chargé de toute la billetterie Internet.

La méthode Convioous: mesurer les indicateurs les plus importants, pour ensuite proposer un tarif optimal. Le système de réservation fluide et compatible mobile offre une expérience inoubliable, tandis que la personnalisation et l'engagement intelligent améliorent le taux de conversion.

Taux de conversion
+13%

Ventes additionnelles annuelles :
+47%

Recettes internet :
+22%

Ils parlent de Convioos



Chloé GOULAN-BOURAS

Responsable Marketing, Communication et Ventes des Parcs de Touraine et Val de Loire, a sollicité la solution de Convioos pour améliorer le parcours client

« Convioos est désormais un partenaire billetterie mais pas que... il nous permet de développer nos actions de marketing avec des outils personnalisés et percutants. Ils nous permettent d'être créatifs et de nous projeter dans de nouveaux process. Notre parcours client bénéficie désormais d'une simplicité d'actions rendant facile et intuitif l'achat par nos clients »



Emmanuel LEFEBVRE

Responsable Commercial du parc Bagatelle, a collaboré avec Convioos pour améliorer le parcours client

« Convioos offre de multiples solutions de vente et est à l'écoute des équipes du parc pour améliorer et faire évoluer sa plateforme. La disponibilité, l'expertise et l'accompagnement apportés par les équipes de Convioos ont été des éléments déterminants au lancement de

la billetterie en ligne avec succès. À cela s'ajoute un back-office facile à prendre en main et qui permet de suivre ses ventes et de sortir de nombreuses stats. »



Maaïke SCHROEDER

Marketing Manager pour Sealife Schveningen (Pays-Bas), a utilisé la solution Convioos pour mettre en place un système tarification dynamique.

« Nous avons doublé nos ventes en ligne grâce à cette plateforme... Les gens aiment cet outil. Convioos en sait tellement et peut faire des prédictions comportementales sur ce que le client va faire, et agir en conséquence. Ils ont l'expertise pour atteindre les gens en ligne. »



5 NOUVEAUTÉS 2022

Mai 2022 :
Convios intègre à sa
plateforme la nouvelle
fonctionnalité Google Things to
do



Convios, solution e-commerce innovante, va encore plus loin pour accroître la visibilité digitale de ses partenaires en intégrant la nouvelle fonctionnalité Google Things to do (A Faire) à sa plateforme.

Ce nouveau mode de recherche organique permettra de cibler et recibler les clients potentiels en mettant en avant les lieux de culture et de loisirs dans un endroit donné. Ils apparaîtront sous la forme de photos, d'informations clés ou de tarification en temps réel. Les clients pourront ainsi réserver leurs billets via l'onglet Things to do (A Faire), disponible sur la barre d'outils Google.

L'expérience visiteur sera ainsi beaucoup plus fluide, et la tarification dynamique sera appliquée directement depuis le site Internet de l'attraction.

Cette nouvelle intégration a été lancée en anglais à l'échelle mondiale au printemps 2022, mais Convios espère un déploiement dans les autres langues tout au long de l'année.

**Juin 2022 :
Convious renforce son
partenariat avec le groupe
Looping grâce à la signature de
4 parcs en France**



Convious, la start-up néerlandaise basée à Nantes depuis septembre 2021, renforce son partenariat avec le groupe Looping grâce à la signature de 4 parcs en France :

- le Zoo de la Flèche, dans la Sarthe, l'un des parcs zoologiques les plus visités en France
- le Parc de Bagatelle, l'un des jardins botaniques de Paris situé au cœur du Bois de Boulogne
- le Grand Aquarium de Touraine, plus grand aquarium d'eau douce de France
- Mini-Châteaux, le parc de loisirs et de châteaux miniatures situé à Amboise

Ces parcs ont décidé de faire confiance à Convious pour améliorer l'expérience client et booster leurs ventes sur le marché français. L'accord signé concerne la solution online/E-commerce proposée par Convious, qui permet d'optimiser les opérations commerciales et marketing, et d'améliorer le parcours des visiteurs. L'ambition commune est d'accroître le nombre de visiteurs sur les 4 parcs, et de leur proposer une expérience en ligne avant, pendant et après leur visite aussi agréable et fluide que celle vécue le jour J au parc.

Le groupe Looping, qui utilise déjà les services de la start-up pour plusieurs de

leurs parcs en Europe, notamment Fort Fun en Allemagne, Drayton Manor au Royaume-Uni et Hellendoorn aux Pays-Bas, renouvelle ainsi sa confiance en Convious.

« Signer nos premiers parcs avec le groupe Looping est plus qu'un contrat pour moi. C'est la preuve que les grands acteurs du secteur font confiance à Convious. C'est le début d'une collaboration fructueuse et transparente entre partenaires afin de faire rayonner l'industrie du loisir et de la culture à sa juste valeur et même plus ! »

- Laure de Montalier
Directrice de Convious France

« Convious offre de multiples solutions de vente et est à l'écoute des équipes du parc pour améliorer et faire évoluer sa plateforme. La disponibilité, l'expertise et l'accompagnement apportés par les équipes de Convious ont été des éléments déterminants au lancement de la billetterie en ligne avec succès. À cela s'ajoute un back-office facile à prendre en main et qui permet de suivre ses ventes et de sortir de nombreuses stats. »

- Emmanuel Lefebvre
Responsable Commercial du Parc de Bagatelle

CONVIOUS

Contact Presse :

TRAVEL-INSIGHT

Emmanuelle Winter – Tel: 06 72 22 26 48

Clémence Engler – Tel: 06 30 82 43 95

presse@travel-insight.fr