

**convious**

# **IHR ERFOLG IST UNSER ERFOLG**



**6 Unternehmen aus der Freizeitbranche, die mit Convious  
ihr Wachstum ankurbelten.**

# INDEX

## 01 DIE ZEIT IST REIF

Kurze Einführung über das Thema Dynamic Pricing und die Gründe, warum sich diese Preisstrategie in der Freizeitbranche so rasch verbreitet.

## 02 AQUARIEN

[Merlin Entertainment - SEA LIFE] Mehr Umsatz dank Gamification und einer Name-Your-Own-Price-Lösung.

## 03 KLETTERPARKS

[KLIMBOS NL] Mehr Onlineverkäufe und Conversion dank Real-Time-Pricing-Technologie.

## 04 THEMENPARKS

[FORT FUN ABENTEUERLAND] Umsatz- und Conversion-Wachstum dank KI-basierter Preisgestaltung.

[BAYERN PARK] Mehr Ticketverkäufe vorab dank KI-basierter End-to-End-Buchungssoftware.

## 05 UNTERKÜNFTE

[RESORT MOOI BEMELEN] Mehr direkte Buchungen und eine bessere Kundenbindung dank smartem, KI-basiertem Verhaltenstracking.

## 06 WELLNESS

[TAUNUS THERME] Von null auf 2.000 Ticketverkäufe online in nur 4 Monaten.

## 07 DAS NÄCHSTE KAPITEL

# **DIE ZEIT IST REIF**

**Eine kurze Einführung über das Thema Dynamic Pricing und die rasche Verbreitung dieser Preisstrategien in der Freizeitbranche.**

# **Einführung**

**Dynamic Pricing ist kein neues Thema: Fluglinien nutzen diese Strategie in ihrer Preisgestaltung schon seit den frühen 1980er Jahren. In der Freizeitbranche wurde Dynamic Pricing erst in den vergangenen Jahren zum Trend – ist aber gekommen, um zu bleiben.**

Für Flüge oder Mitfahrgelegenheiten je nach Zeit und Nachfrage unterschiedliche Preise zu bezahlen, ist für Kunden schon lange normal. Diesen Gewöhnungseffekt beobachten wir aktuell auch in der Freizeitbranche, in der Kunden Real-time-Preise nicht nur akzeptieren, sondern mit der Strategie bereits gut vertraut sind und sie sogar zu schätzen wissen.

Es war am Ende nur eine Frage der Zeit, bis diese Art der Preisgestaltung ihren Weg in Märkte findet, die ähnlich wie die Flugbranche funktionieren:

- Angebot und Nachfrage ändern sich dynamisch (abhängig von Wetter, Verfügbarkeit, Saison und so weiter).
- Angebote basieren auf einem Offline-Erlebnis.
- Events sind zeitbasiert (es gibt einen gewissen Vorlauf bei der Buchung und eine bestimmte Zeit, zu der das Erlebnis beginnt und endet).

Kommt euch bekannt vor? Kein Wunder! Genau dasselbe gilt auch für die Freizeitbranche.

**Der Markt ist bereit. Und das schon seit vielen Jahren.  
Die eigentliche Frage lautet:  
Seid ihr bereit? →**



**SEA LIFE  
SCHEVENINGEN  
ERFOLGSGESCHICHTE**

**NAME-YOUR-  
OWN-PRICE-  
LÖSUNG**

# **CONVIOUS FÜR AQUARIEN**

So schlägt man mit KI im Ticketverkauf Wellen, während man erfolgreich durch die digitale Welt segelt.

# Wie SEA LIFE Scheveningen seine Umsätze um 43,5 % steigerte

Mit Gamification und der KI-basierten Name-Your-Own-Price-Lösung von Convios.

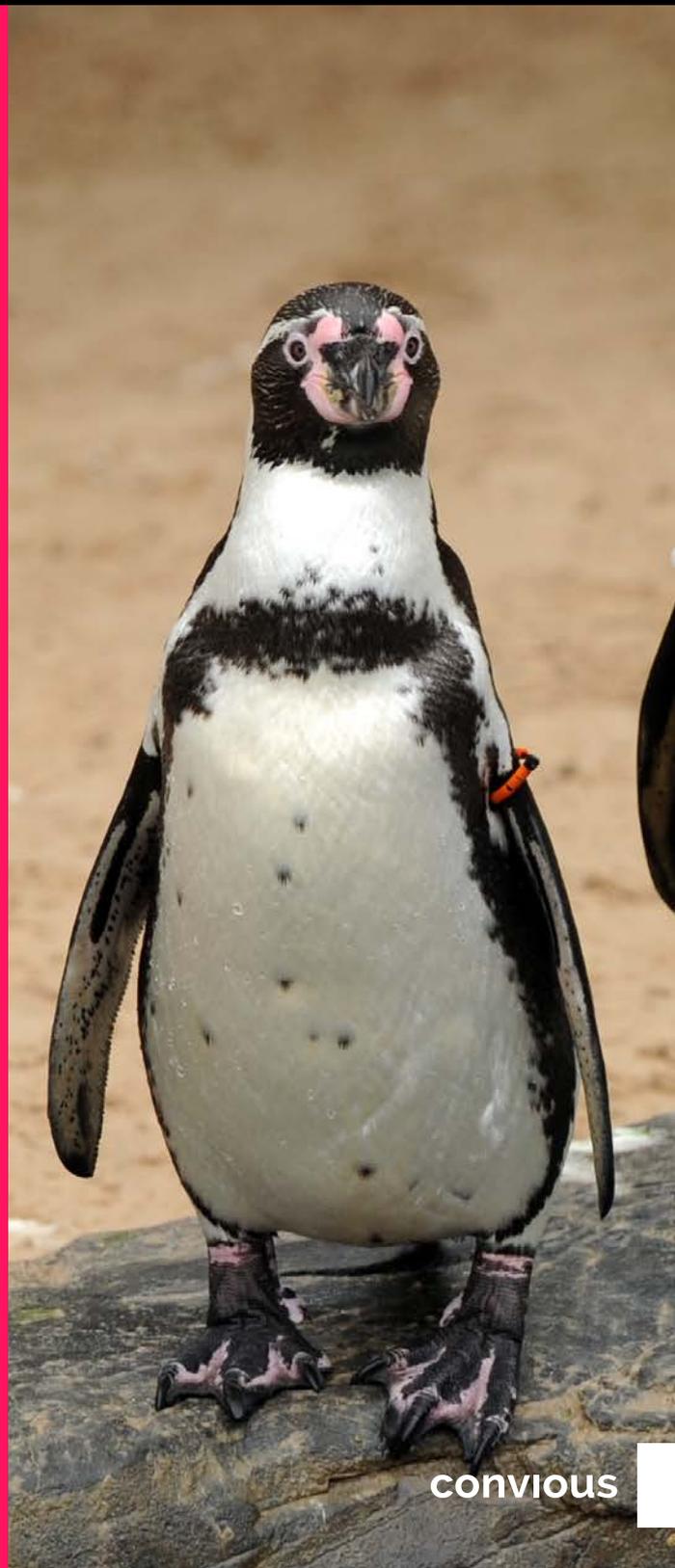
## Über unseren Partner

SEA LIFE ist eine Aquarienkette in Besitz des britischen Unternehmens Merlin Entertainments mit mehreren Standorten weltweit. Nach seiner Eröffnung im Jahr 1993 entwickelte sich SEA LIFE Scheveningen zu einer beliebten Familienattraktion, die Jahr für Jahr unzählige Besucher anzieht.

Gleich beim Strand von Den Haag genießt das Aquarium, das sich dem Schutz und Erhalt der Meere via Bildung, Aufklärung und diverse Spezialprogramme verschrieben hat, eine einzigartig Lage.

## Die Herausforderung

Obwohl SEA LIFE hohe Traffic-Zahlen auf seiner Website verzeichnete, kaufte nur ein Bruchteil der Besucher am Ende auch Tickets. Daher suchte das Aquarium nach einer Lösung, um seine Online-Conversion zu steigern.



# Die Lösung

Die KI-basierte Name-Your-Own-Price-Lösung von Convivous unterstützte SEA LIFE Scheveningen bei seiner Mission, Website-Conversion und Onlineumsatz zu steigern.

Mithilfe der KI-basierten Technologie von Convivous setzte SEA LIFE eine Dynamic-Pricing-Strategie um und lässt Kunden nun selbst bestimmen, wie viel sie für ihren Besuch bezahlen möchten, solange sie im Rahmen einer Preisspanne rund um den von SEA LIFE definierten Durchschnittspreis bleiben. Ein Algorithmus berechnet für jeden Onlinekäufer in Echtzeit den Preis mit der höchsten Akzeptanz, um jedem Kunden die höchstmögliche Anzahl von Tickets zu verkaufen und den bestmöglichen Umsatz zu erzielen. Am Ende profitieren beide Seite davon!

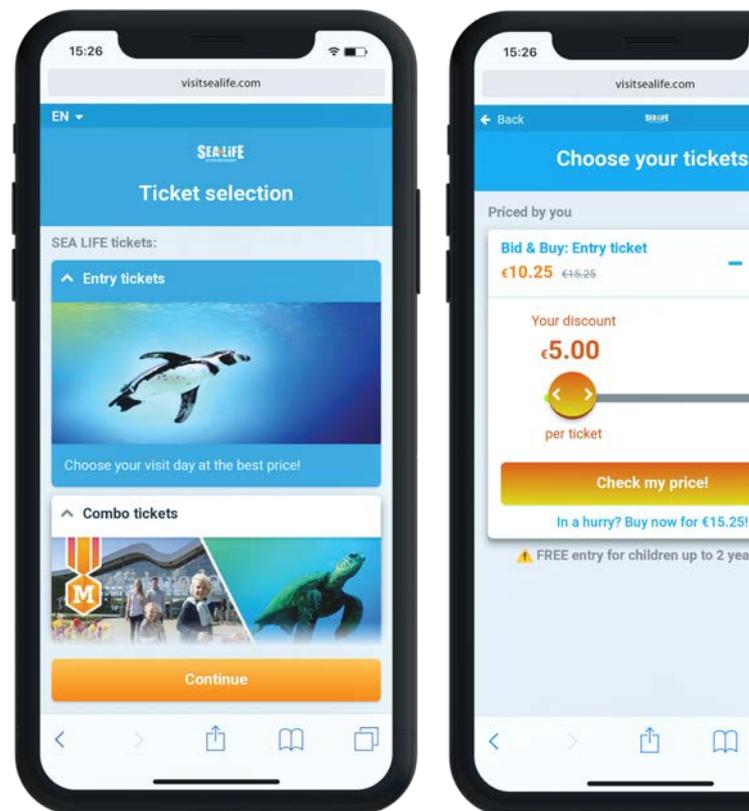
Das System unterscheidet zwischen neuen und wiederkehrenden Kunden und bestimmt die Traffic-Quelle, Cookie-Daten und das Nutzerverhalten auf der Website selbst.

Mit der Lösung von Convivous gelang es SEA LIFE Scheveningen, das Buchungs- und Käuferlebnis seiner Besucher zu verbessern. So erreichten wir gemeinsam diese großartigen Erfolge:

**NYOP: Die Name-Your-Own-Price** -Lösung für die dynamische Preisgestaltung macht sich Gamification zunutze, um Engagement und Conversion zu steigern, während sie Daten über die Zahlungswilligkeit eurer Kunden sammelt. [Mehr dazu]

*„Die Menschen mögen das Tool. Sie wollen selbst bestimmen, was sie für eine Attraktion bezahlen. Es funktioniert daher nicht nur gut für uns, sondern auch für unsere Kunden. Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen.“*

*Maaïke Schroeder, Marketing Manager bei SEA LIFE Scheveningen.*



Umsatz  
**+30%**

Tickets  
**+47%**

Conversion  
**+36%**



**KLIMBOS  
ERFOLGSGESCHICHTE**

**REAL-TIME-PRICING-  
TECHNOLOGIE**

# **CONVIVIOUS FÜR KLETTERPARKS**

Schnallt euch an und klettert mit uns die Erfolgsleiter nach oben.  
Wir halten euch den Rücken frei, bis ihr euer Ziel erreicht habt.

# Wie Klimbos Onlineumsätze und Conversion steigerte

Mit der Real-Time-Pricing-Technologie  
von Convivous.

## Über unseren Partner

Klimbos ist ein beliebter Kletterparkbetreiber mit vier Standorten in den Niederlanden. Seit 2009 bietet Klimbos großartige Erlebnisse für Abenteurer jeden Alters und jedes Fitnesslevel an.

## Die Herausforderung

Klimbos suchte nach einer Pricing-Strategie, mit dem das Unternehmen seine Besucher unter der Woche besser verteilen und mehr Umsätze machen kann.



convivous

# Die Lösung

Convivous stellte ein umfassendes Online-Ticketing-System mit Zeitfenstern zur Verfügung, das sich nahtlos in das bestehende POS- und Buchungssystem von Klimbos einfügte. Die KI-basierte Real-Time-Pricing-Lösung (RTP-Lösung) führte zu höheren Onlineumsätzen für Klimbos, während sie zugleich das Besuchererlebnis vor Ort verbesserte.

Als Abenteueranbieter weiß Klimbos, was es heißt, sich neuen Herausforderungen zu stellen und Grenzen zu testen, um noch höher hinaus zu kommen. Das Unternehmen weiß dabei aber auch, wie wichtig Sicherheit ist. Daher brauchten sie für den vollständigen Umstieg auf Dynamic Pricing ein Buchungssystem, dem sie vertrauen konnten.



*„Die Software ließ sich problemlos an die speziellen Bedürfnisse unserer Kletterparks anpassen. Mit Dynamic Pricing gelang es uns, Kunden für weniger frequentierte Zeitfenster zu begeistern, und mit den Conversion-orientierten Tools gewannen wir mehr Kunden als je zuvor. Das Ergebnis überzeugte.“*

*Lonneke Treffers, Marketingexperte bei Klimbos NL*



Convivous lieferte eine flexible und verlässliche Plattform für alle vier Standorte, die die Preise auf Basis unterschiedlicher Variablen wie der Nachfrage (für Tag, Uhrzeit und Produkt) automatisch und in Echtzeit anpasste. So konnte Klimbos preisbewusstere Kunden für die weniger nachgefragten Zeitfenster begeistern und zugleich die Umsätze an den beliebteren Tage und Uhrzeiten steigern. Die KI-basierte Technologie von Convivous zeichnete dabei das Verhalten und die Kaufmuster der Kunden auf und lieferte die unten gezeigten Ergebnisse:

**Choose your date and time**  
Make sure you arrive 15 minutes before the start

May 2020						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
27 n/a	28 n/a	29 €50.00	30 n/a	1 €40.00	2 €50.00	3 €40.00
4 n/a	5 n/a	6 €25.99	7 n/a	8 n/a	9 €50.00	10 €50.00
11 n/a	12 n/a	13 €25.99	14 n/a	15 n/a	16 €50.00	17 €50.00
18 n/a	19 n/a	20 €40.00	21 €50.00	22 n/a	23 €50.00	24 €50.00
25 n/a	26 n/a	27 €50.00	28 n/a	29 n/a	30 €50.00	31 €50.00

**Choose your date and time**  
Make sure you arrive 15 minutes before the start

May 2019						
Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon
12 n/a	13 €50.00	14 n/a	15 n/a	16 €50.00	17 €50.00	18 n/a

Choose your climbing time ✕

Sat - 16 May

10:00	€35.00
12:00	€40.00
15:00	€50.00

**Wechsel von  
Hoch- zu  
Nebenzeiten**

**+45%**

**Conversion**

**+36%**



**FORT FUN  
BAYERN PARK  
ERFOLGSGESCHICHTE**

**REAL-TIME-  
PRICING-  
TECHNOLOGIE**

# **CONVIOUS FÜR THEMENPARKS**

Viele Parks, die wachsen und dabei versuchen, mit der Onlinewelt Schritt zu halten, haben das Gefühl, in ihrer ganz eigenen Achterbahn zu sitzen. Mit der Convioous Plattform überlasst ihr uns die mühsamen Aufgaben, während ihr euch wieder aufs Wesentliche konzentriert: das Erlebnis eurer Besucher.

# Wie Fort Fun Umsatz und Conversion auf Höhenflüge schickt

Mit der KI-basierten Real-Time-Pricing-Lösung von Convios.

## Über unseren Partner

FORT FUN Abenteuerland ist ein Mitglied der Looping Group und liegt inmitten des deutschen Sauerlands. Jährlich besuchen den regionalen Themenpark rund 300.000 Menschen. Sie kommen aber nicht nur wegen der außergewöhnlichen Attraktionen, die regelmäßig nach höchsten Sicherheitsstandards getestet werden. Auch die einmalige Lage im Herzen des Sauerlands, umgeben von Wäldern und Bergen macht den FORT FUN zu einem beliebten Ausflugsziel.

## Die Herausforderung

Der Park war auf der Suche nach einer einfach zu nutzenden Plattform, die den Umstieg von einer statischen auf eine dynamische Preisstrategie ermöglicht und mit den bestehenden POS-Terminals verwendet werden kann.





## Die Lösung

Um beim Umstieg auf Dynamic Pricing die besten Entscheidungen zu treffen, übernahm Convivous das gesamte Online-Ticketing und fand via A/B Testing und Datenanalysen heraus, welche Strategien die besten Ergebnisse lieferten.

Diese Erkenntnisse ließ Convivous anschließend in die Preisgestaltung einfließen und behielt dabei stets die wichtigsten Kennzahlen im Auge. Der rasche und reibungslose Checkout garantierte das beste Käuferlebnis, während die hochpersonalisierte Customer Journey und die smarten Engagement Tools mehr Interessenten zu Kunden machten.

Die positiven Ergebnisse und die optimierten Kennzahlen seht ihr unten:

*„Real-time Pricing ist genau die Lösung, auf die wir gewartet haben. Unsere Kunden profitieren von fairen Preisen bei höchster Servicequalität und einem optimalen Käuferlebnis direkt auf unserer Website. Wir wiederum profitieren von der vollen Kontrolle über unsere Marke und unsere Preisgestaltung und bleiben dabei wettbewerbsfähig.“*

*Andreas Sievering - Geschäftsführer*

Umsatz

**+30%**

Tickets

**+47%**

Conversion

**+36%**

# Wie Bayern Park 24 % mehr Saisonkarten vor Saisonstart verkaufte

Mit der KI-basierten Software von Convivous.

## Über unseren Partner

Bayern Park ist ein bekanntes Abenteuerparadies im Süden von Niederbayern und zählt mehr als 400.000 Besucher pro Jahr. Wann immer es um Spaß und Abenteuer für die ganze Familie geht, gehört der Park zu den Top-Attraktionen und punktet mit seinen einzigartigen Attraktionen für alle Altersstufen und dem familienfreundlichen Service.

## Die Herausforderung

Bayern Park suchte nach einer Lösung für sein Online-Buchungssystem, um die Onlineumsätze und die Saisonkartenverkäufe vor Saisonstart zu erhöhen.



convivous

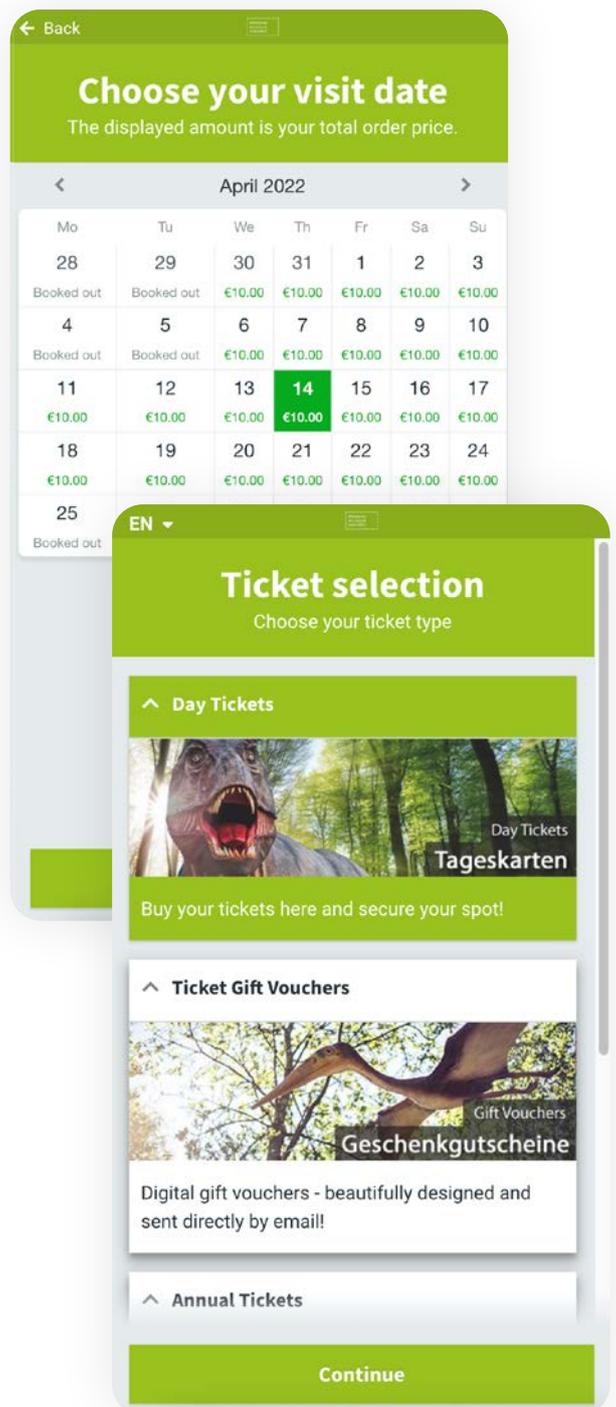
# Die Lösung

Der beliebte deutsche Freizeitpark implementierte den Conversion-optimierten und handyfreundlichen Checkout von Convios in Kombination mit intelligentem Verhaltenstracking und smarten Engagement Tools.

So erzielte Bayern Park innerhalb des einmonatigen Angebotszeitraums vom 11. November bis 12. Dezember 2019 die folgenden Erfolge:

*„Wir waren mit den Ergebnissen, die Convios über Nacht lieferte, sehr zufrieden. Nach der Implementierung der neuen Technologie sahen wir Umsatzzuwächse bei unseren Saisonkarten, die die Menschen lange im Voraus kauften. Es war toll, endlich ein Tool zu haben, das sich flexibel anpasste und nahtlos in unsere bestehenden Prozesse einfügte.“*

*Alexander Bischoff, Marketing Manager bei Bayern Park*



Verkaufte  
Saisonkarten  
**+20%**

Bruttoumsatz  
Online  
**~500k**

Conversion  
**+33.55%**



**RESORT**  
**MOOI BEMELLEN**

**NAME YOUR OWN PRICE &**  
**GLOBAL EXIT INTENT**

# **CONVIOUS FÜR** **UNTERKÜNFTE**

Euer Haus, eure Regeln. Behaltet die volle Kontrolle  
über eure Onlinebuchungen, -besucher und daten.

# Wie Resort Mooi Bemelen seine Direktbuchungen steigerte und die Kundenbindung erhöhte

Mit der Name-Your-Own-Price-Strategie und dem smarten Verhaltenstracking von Convios.

## Über unseren Partner

Resort Mooi Bemelen is a luxury holiday home provider that offers high-end overnight accommodation in the beautiful province of Limburg, Netherlands.

## Die Herausforderung

Das Resort wollte seine Onlinebesucher dazu bringen, mehr Zeit auf seiner Website zu verbringen, um so die Buchungen über Online-Reiseagenturen durch mehr Direktbuchungen zu ersetzen. Ziel war eine höhere Website-Conversion und das Zurückgewinnen der Kunden.



# Die Lösung

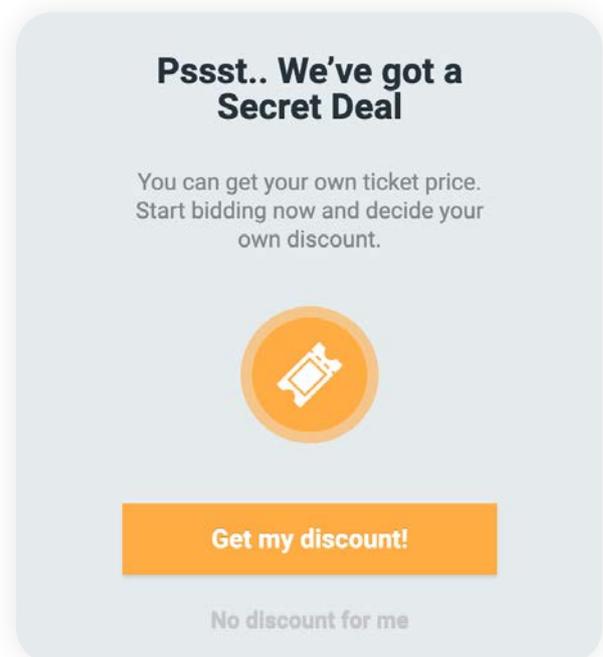
Um die Ziele seines Partners zu erreichen, testete Convios sowohl das bestehende Buchungssystem als auch Pricing- und Gamification-Elemente auf Basis seiner Name-Your-Own-Price-Lösung. Die KI-basierte Technologie lässt Besucher innerhalb einer Preisspanne rund um den vom Resort selbst definierten Durchschnittspreis selbst entscheiden, wie viel sie für ihren Besuch bezahlen möchten. Ein Algorithmus berechnet für jeden Onlinekäufer in Echtzeit den Preis mit der höchsten Akzeptanz, um jedem Kunden die höchstmögliche Anzahl von Tickets zu verkaufen und mit ihm den höchstmöglichen Umsatz zu erzielen.

Darüber hinaus kamen auf Basis des Nutzerverhaltens Global Exit Intents zum Einsatz. Dabei wird dem Besucher eine Nachricht angezeigt, sobald er signalisiert, dass er die Website verlassen möchte. Damit gelang es Resort Mooi Bemelen, die Zahl seiner Direktbuchungen zu erhöhen und aus möglichst vielen Onlinebesuchern zahlende Kunden zu machen.

*Unten findet ihr die Ergebnisse seit Beginn unserer Zusammenarbeit im April 2019 bis Ende 2021.*

*„Dank der Preispersonalisierung und dem handyfreundlichen Checkout von Convios interagieren unsere Onlinebesucher viel mehr mit uns, während sie online ihr Erlebnis buchen. Das führte zu mehr Direktbuchungen (und damit weniger Abhängigkeit von Drittparteien) und einem Umsatzzuwachs von 21 %!“*

*Monique Putters, Empfangsleiterin im Resort Mooi Bemelen*



*GEI: Der Global Exit Intent ist ein Pop-up, das euren Onlinebesuchern eine bestimmte Nachricht anzeigt, bevor sie eure Website verlassen. Das Ziel ist, die Besucher zu überreden, nicht zu gehen, bevor sie etwas Bestimmtes gemacht haben. [Mehr dazu]*

**Durchschnittlich  
er Buchungswert**

**€351.70**

**Gesamtumsatz  
online**

**€44314.22**



**TAUNUS THERME  
ERFOLGSGESCHICHTE**

**KI-BASIERTER WEBSHOP  
VON CONVIOUS**

# **CONVIOUS FÜR WELLNESS- BETRIEBE**

Höchste Zeit, smarter statt mehr zu arbeiten. Nutzt eure Daten und überlasst intelligenten Algorithmen die mühsamen Aufgaben, während ihr euch zurücklehnt und entspannt.

# Wie die Taunus Therme statt null mehr als 2.000 Onlinetickets verkaufte

Mit der KI-basierten Webshop-Lösung von Convios.

## Über unseren Partner

Die Taunus Therme ist eines der beliebtesten Thermalbäder Deutschlands und bietet seinen jährlich rund 500.000 Besuchern eine Vielzahl von Themenwelten für ihren Wellness-Aufenthalt. Im Mittelpunkt stehen dabei stets die Menschen, ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden.

## The challenge

Um Tickets online zu verkaufen, brauchte die Taunus Therme ein Buchungssystem, das die bestehenden POS-Terminals integrieren konnte. Während diese Integration bei vielen anderen Plattformen ein Problem war, war es mit Convios denkbar einfach: Mit der einzigartigen Scan-App konnten die Tickets beim Eingang rasch gescannt werden.

Darüber hinaus wollte der beliebte deutsche Wellness-Betrieb seinen Gesamtumsatz über größere Online-Warenkörbe steigern.



# Die Lösung

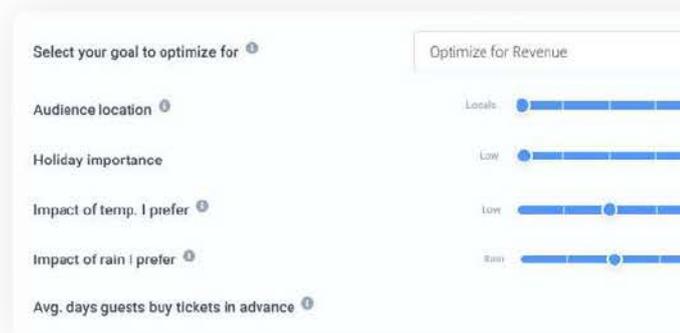
Mit Convious behielt die Taunus Therme die volle Kontrolle über ihre Strategie und optimierte ihr Besuchererlebnis.

Die KI-basierte Real-time-Pricing-Technologie von Convious passt Preise auf Basis der Nachfrage an und überzeugt preisbewusstere Kunden so von Besuchen an weniger gefragten Tagen. Durch die gezielte Beeinflussung der Nachfrage bekam die Taunus Therme mehr Kontrolle über ihre Strategie und die Besucherverteilung – für ein noch besseres Erlebnis vor Ort.

Gemeinsam mit Convious gelangen der Therme in den ersten vier Monaten die folgenden Erfolge:

*„Mit Convious war es ganz einfach. Wir dachten schon einige Zeit über den Online-Ticketverkauf nach und sind froh, dass wir uns dieser Herausforderung an der Seite eines so verlässlichen Partners stellten, der weit mehr als nur Onlineverkäufe ermöglicht.“*

*Sonja Kortz, CEO der Taunus Therme*



**Verkaufte  
Tickets**

**>2,000**

**Gesamtumsatz  
online**

**+ €23,347**

**Durchschnittliche  
Warenkorbgröße**

**+20%**

# DAS NÄCHSTE KAPITEL DER ERFOLGSGESCHICHTEN ...



# Das nächste Kapitel

**Wir glauben nicht an Happy Endings. Wir glauben an niemals endende erfolgreiche Partnerschaften. Die Entwicklungen im Dynamic Pricing sind definitiv erst der Anfang einer Revolution am Freizeit- und Erlebnismarkt.**

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass einige in der Branche bereits erkannt haben, wie sie auch in Zukunft erfolgreich bleiben. Vielen anderen, vor allem den kleinen und mittelständischen, fällt es dagegen nicht so leicht, das Potenzial dieser neuen Technologie zu sehen.

Künstliche Intelligenz ist jedoch zweifellos eine Quelle ungenutzten Potenzials. Und genau dieses Potenzial möchten wir allen kleinen wie großen Freizeitbetrieben eröffnen. Fakt ist: Dynamic Pricing ist ein brandaktuelles Thema und KI-basierte Technologie ist heute eine wichtigere Wertschöpfungsquelle denn je. Und KI ist gekommen, um zu bleiben.

Die hier präsentierten Erfolgsgeschichten sind der perfekte Beweis dafür, dass die künstliche Intelligenz in der Preisgestaltung allen Unternehmen, die bereit sind, diese Technologie für sich zu nutzen, einen Wettbewerbsvorteil bietet.

Seid ihr bereit, sie zu nutzen? Was, wenn die Konkurrenz vor euch herausfindet, wie sich die Technologie erfolgreich im Pricing einsetzen lässt?

**Zum Glück liegt es allein in eurer Hand, das nächste Kapitel in dieser Erfolgsgeschichte zu schreiben.**



## UNSERE PARTNER

Auch mit diesen großartigen Partnern haben wir gemeinsam die Preisgestaltung modernisiert und die Onlinewelt erobert!



Wir sind Teil von:



# NEUGIERIG? DANN MACHT EUCH NOCH HEUTE FIT FÜR DIE ZUKUNFT



**Plant eine kostenlose Demo  
mit unserem Expertenteam**

Stellt eure Fragen und erlebt live, wie  
Convio euch und euren Betrieb  
weiterbringen kann.

**DEMO BUCHEN**

[WWW.CONVIOUS.COM/DE](http://WWW.CONVIOUS.COM/DE)