

convious

HUN SUCCES IS ONS SUCCES



6 bedrijven in de vrijetijdsbranche hebben hun bedrijf met behulp van Convious kunnen laten groeien en optimaliseren.

INDEX

01 DE TIJD IS RIJP

Een korte inleiding over waarom dynamische prijsstrategieën steeds populairder worden in de tour- en activiteitensector.

02 AQUARIA

[Merlin Entertainment - SEA LIFE] Hogere inkomsten door het gebruik van gamificatie en de 'bepaal je eigen prijs'-oplossing.

03 KLIMPARKEN

[KLIMBOS NL] Meer verkopen en hogere conversie met gebruik van technologie voor realtime prijzen.

04 THEMAPARKEN

[FORT FUN ABENTEUERLAND] Meer inkomsten en hogere conversie dankzij de implementatie van AI-gedreven prijsstelling..

[BAYERN PARK] Meer toegangsbewijzen op voorhand verkocht door de implementatie van een end-to-end AI-gedreven reserveringssoftware.

05 VERBLIJVEN

[RESORT MOOI BEMELEN] Meer directe boekingen en klantloyaliteit door de implementatie van AI-gedreven slimme gedragstools.

06 WELLNESS

[TAUNUS THERME] - Van helemaal geen online verkoop naar de verkoop van meer dan 2000 toegangsbewijzen in 4 maanden.

07 HET VOLGENDE HOOFDSTUK

DE TIJD IS RIJP

Een korte inleiding over
waarom en hoe dynamische
prijstrategieën steeds
populairder worden in de
tour- en activiteitensector.

Introductie

Hoewel dynamische prijsstelling inmiddels al geruime tijd bestaat (luchtvaartmaatschappijen introduceerde dit begin jaren 80 voor het eerst!), heeft dit type prijsstrategie de vrijetijdsbranche pas de laatste paar jaar op stormachtige wijze veroverd, en deze trend zal zich de komende jaren alleen maar verder voortzetten.

Net zoals consumenten er helemaal aan gewend zijn om verschillende prijzen te betalen voor hun vluchten of carpoolritten, afhankelijk van de piekuren en de vraag, raken ze nu niet alleen steeds meer vertrouwd met realtime prijswijzigingen bij het boeken van hun vrijetijdsactiviteiten, maar worden ze er daarnaast ook bekender mee en zelfs vatbaarder voor.

Het was slechts een kwestie van tijd dat dit type prijsstrategie zijn intrede zou doen op markten waar vergelijkbare omstandigheden een rol spelen als in de luchtvaartsector, zoals bijvoorbeeld:

- Dynamische verandering van vraag en aanbod (als gevolg van weersinvloeden, schaarste, beschikbaarheid, seizoensgebondenheid, enzovoort).
- De aanbieding is gebaseerd op een offline ervaring.
- Het is een tijdsevenement (er is een aanlooptijd tot de boeking en een begin en einde van de ervaring).

Doet dat een belletje rinkelen? Want dit zijn ook de onderliggende kenmerken van de vrijetijdsmarkt.

**De markt is er klaar voor.
Al jaren. De belangrijke
vraag is echter:
ben jij dat ook? →**



**SEA LIFE
SCHEVENINGEN
CASE STUDY**

**BEPAAAL JE
EIGEN PRIJS-
OPLOSSING**

CONVIOUS VOOR AQUARIA

Verkoop een stortvloed aan toegangsbewijzen met de kracht van AI terwijl je met succes door het digitale landschap navigeert.

convious

Hoe SEA LIFE Scheveningen hun inkomsten met 43,5% verhoogde

Met het gebruik van gamificatie en de AI-gedreven 'bepaal je eigen prijs'-oplossing van Convio.

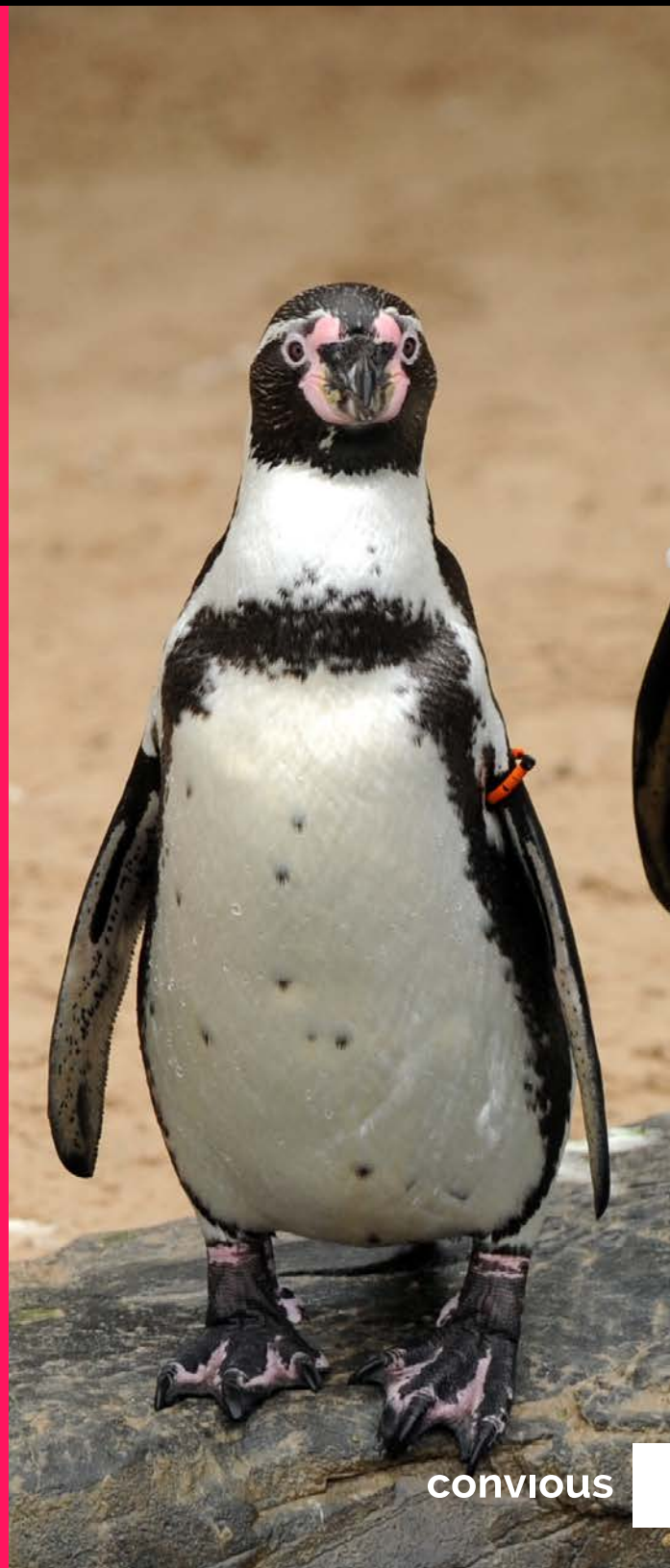
Over de partner

SEA LIFE is een keten van aquariumattracties verspreid over verschillende locaties wereldwijd en eigendom van het Britse bedrijf Merlin Entertainments. Sinds de opening in 1993 is SEA LIFE Scheveningen (SLS) uitgegroeid tot een populaire gezinsvriendelijke attractie die elk jaar weer grote aantallen bezoekers verwelkomt.

De attractie is gevestigd op een unieke locatie direct naast het strand van Den Haag, wat ook zorgt voor een sterk gevoel van betrokkenheid en hulp met het behoud van het mariene milieu door middel van onderwijs, bewustwording en directe actieprogramma's.

The challenge

Hoewel SEA LIFE een grote hoeveelheid traffic naar hun website leidde, converteerde de website maar een klein deel van die bezoekers in klanten die daadwerkelijk toegangsbewijzen kochten. Daarom waren ze op zoek naar efficiënte manieren om hun online conversie te verhogen.



convio

De oplossing

De AI-gedreven 'bepaal je eigen prijs'-oplossing van Convious hielp SEA LIFE Scheveningen in hun missie om zowel hun websiteconversie als hun online inkomsten te verhogen.

SEA LIFE implementeerde een dynamische prijsstrategie die wordt aangereikt door de AI-gedreven technologie van Convious, waardoor bezoekers zelf kunnen beslissen hoeveel ze willen betalen voor hun bezoek, rekening houdend met de gemiddelde prijs voor toegangsbewijzen die door de partner is vastgesteld. Een algoritme berekent voor elke online koper een optimale realtime acceptatieprijs, om zo het maximale aantal verkochte toegangsbewijzen en inkomsten voor de klant te bereiken. Dit is een win-winsituatie!

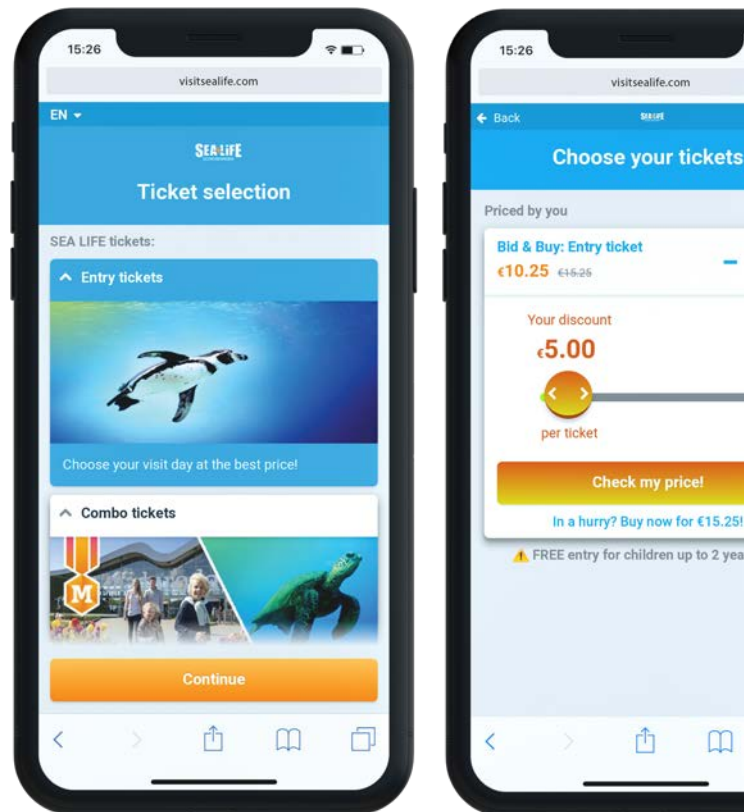
Het systeem kan ook een onderscheid maken tussen nieuwe en terugkerende klanten, en de bron van het traffic, cookiegegevens en online gedrag op de website zelf bepalen.

Dankzij de implementatie van Convious slaagde SEA LIFE Scheveningen erin om de boekings- en koopervaring van hun bezoekers te verbeteren. Dit zijn de geweldige resultaten die we samen hebben bereikt:

De dynamische prijsoplossing 'bepaal je eigen prijs' maakt gebruik van gamificatie om de betrokkenheid en conversie te verhogen, terwijl er ook inzicht wordt verkregen in de betalingsbereidheid van je klanten. *[Meer informatie]*

"Mensen vinden de tool prettig. Ze willen zelf bepalen wat ze voor een attractie betalen. Dit werkt heel goed voor ons, maar dus ook voor de klant. We zijn heel blij met de resultaten."

Maike Schroeder, (SLS) Marketing Manager.



Inkomsten
+30%

Toegangsbewijzen
+47%

Conversie
+36%



KLIMBOS
CASE STUDY

REALTIME PRIJSSTELLING
TECHNOLOGIE

CONVIOUS **VOOR** **KLIMPARKEN**

Bereid je voor om echt succes te boeken.
Wij helpen je bij elke stap.

Hoe Klimbos hun online verkoop en conversie een boost gaf

Met de implementatie van de technologie voor "realtime prijsstelling" van Convious.

Over de partner

Klimbos Nederland bestaat al sinds 2009 en is een populair klimbos met vier verschillende locaties in het land. Het biedt geweldige outdoor-ervaringen voor avonturiers van alle niveaus en leeftijden.

De uitdaging

Klimbos was op zoek naar een prijsstrategie die hen in staat zou stellen de verkopen te laten toenemen en tegelijkertijd hun bezoekersspreiding tijdens weekdays te verbeteren.



convious

De oplossing

Convius leverde een volledig online verkoopsysteem voor toegangsbewijzen met tijdslot-management dat naadloos integreerde in hun POS- en boekingssysteem. De AI-gedreven oplossing voor realtime prijsstelling leidde uiteindelijk tot een stijging van de online verkoop van Klimbos Nederland en een verbetering van de bezoekerservaring op de locaties zelf.

Als avontuurlijk klimbos weet Klimbos alles over het aangaan van nieuwe uitdagingen en het verleggen van je grenzen om hogere doelen te bereiken. Maar ze weten ook dat veiligheid een essentiële rol speelt in dit alles, en daarom hadden ze bij de overstap naar de dynamische prijsstrategie voor hun volledige kaartverkoop een boekingssysteem nodig waar ze echt op konden vertrouwen.



"Hun software sloot naadloos aan bij de specifieke behoeften van ons klimpark. Dankzij de integratie van dynamische prijsstelling in ons bedrijf konden we bezoekers naar de minder drukke tijdslots verplaatsen en zo meer klanten te krijgen dan eerder met hun conversiegerichte tools. De resultaten waren zeer positief."

Lonneke Treffers, Marketeer bij Klimbos NL



Convivous leverde een flexibel en betrouwbaar platform voor hun 4 verschillende locaties, dat de prijzen aanpaste terwijl er rekening werd gehouden met verschillende realtime variabelen, waaronder de vraag (voor die specifieke dag, tijd en product). Hierdoor kon Klimbos de prijsgevoelige klanten naar de minder gevraagde tijdslots verplaatsen en de inkomsten uit de populairste tijdslots verhogen. De AI-gedreven technologie van Convivous kon ook de gedrags- en aankooppatronen van de bezoekers volgen, wat de onderstaande resultaten opleverde.

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	

Verschuiving van
piekuren naar
rustige tijden

+45%

Conversie

+36%



**FORT FUN
BAYERN PARK
CASE STUDY**

**REALTIME
PRIJSSTELLING
TECHNOLOGIE**

CONVIOUS VOOR ATTRACTIEPARKEN

Het laten groeien van je bedrijf en tegelijkertijd up to date blijven in de online wereld kan soms als een doldwaze achtbaanrit aanvoelen. Maak daarom gebruik van het Convioous-platform en laat ons het zware werk doen terwijl jij gewoon van de rit geniet.

De inkomsten- en conversiegroei van Fort Fun

Dankzij de implementatie van de AI-gedreven oplossing voor realtime prijsstelling van Convious.

Over de partner

FORT FUN Abenteuerland, onderdeel van Looping Group, is een regionaal attractiepark in het hart van het Duitse Sauerland dat jaarlijks zo'n 300.000 bezoekers trekt. De bezoekers worden niet alleen aangetrokken door de buitengewone attracties, die voortdurend worden getest om aan de hoogste veiligheidsnormen te voldoen, maar het is ook de ligging in de bergen in het hart van het Sauerland met zijn bosrijke omgeving die FORT FUN zo bijzonder maakt.

De uitdaging

Het vinden van een geschikt en gebruiksvriendelijk platform om van vaste prijzen over te stappen op een dynamisch platform dat ook goed zou integreren met hun fysieke verkooppunten.



convious



De oplossing

Met de wens om over te stappen van vaste prijzen op een dynamische prijsstrategie, nam Convious hun volledige online kaartverkoop over en analyseerde door middel van voortdurende A/B testen en dataverzameling welke strategieën over het algemeen de beste prestaties opleverden.

Door de belangrijkste statistieken nauwlettend in de gaten te houden, heeft Convious deze inzichten samengevoegd met als resultaat de optimale prijsstelling. De soepele en responsieve check-out zorgde voor de beste koopervaring, terwijl de zeer gepersonaliseerde customer journey en slimme engagement tools het aantal verloren klanten verminderen.

De gunstige resultaten en de verbetering van de genoemde metriek zijn hieronder te zien:

"Realtime prijsstelling was de oplossing waar we naar op zoek waren. Het is voordelig voor onze klanten die zo eerlijke prijzen krijgen, in combinatie met de beste kwaliteitsservice en koopervaring, rechtstreeks op onze website. Het is ook voordelig voor ons, omdat we de volledige controle behouden over onze merkintegriteit en prijsstrategie terwijl we toch concurrerend kunnen blijven."

Andreas Sievering - Bedrijfsleider

Inkomsten

+30%

Toegangsbewijzen

+47%

Conversie

+36%

Hoe Bayern Park 24% meer seizoenspassen verkocht vóór de start van het seizoen

dankzij de implementatie van de AI-gedreven software van Convious.

Over de partner

Bayern Park is een waar paradijs voor adrenalinejunkies, en is gelegen in het zuiden van Neder-Beieren, waar 400.000 bezoekers per jaar worden verwelkomd. Dankzij de unieke attracties en vriendelijke omgeving voor alle leeftijden is het terecht een van de all-time-favorieten voor vermaak en avontuur voor gezinnen.

De uitdaging

Door de software van Convious in hun volledige online reserveringssysteem te implementeren wilde Bayern Park hun online inkomsten en het aantal verkochte seizoenspassen vóór de start van het seizoen verhogen.



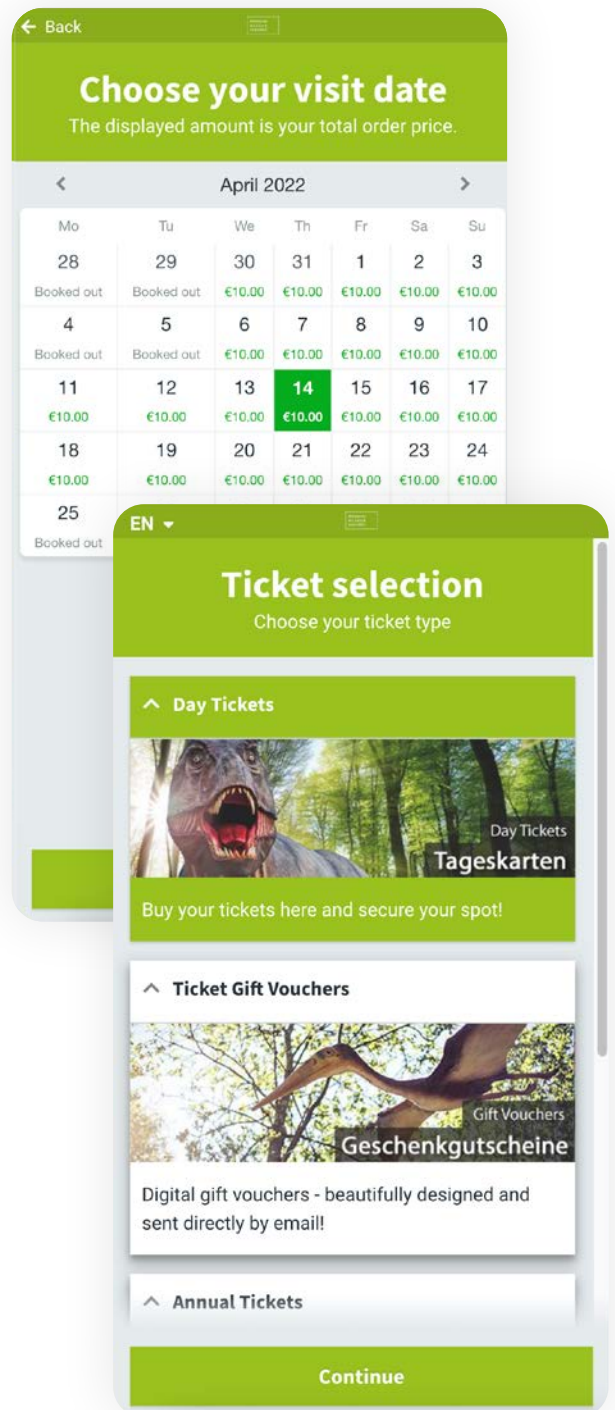
De oplossing

Bayern Park implementeerde de conversiegerichte en mobielvriendelijke check-out van Convious, die dit combineert met tracking van online gedrag en slimme engagement tools.

Dankzij de implementatie van de software van Convious behaalde het populaire Duitse themapark de volgende uitzonderlijke resultaten binnen slechts een maand promotieperiode (11.11.2019 - 12.12.2019).

"We waren zeer tevreden met de resultaten die van de ene op de andere dag door Convious werden geleverd. Dankzij de implementatie van deze technologie hebben we een grote stijging van de verkoop van onze seizoenspassen gezien, die de mensen lang van tevoren kochten. Het was fijn om eindelijk een tool te vinden die zich flexibel kon aanpassen en naadloos kon integreren met onze huidige processen."

Alexander Bischoff,
Marketingmanager bij Bayern Park



Verkochte
seizoenspassen

+20%

Online
bruto-inkomsten

~500k

Conversie

+33.55%



RESORT
MOOI BEMELEN

BEPAAAL JE EIGEN PRIJS
GLOBAL EXIT INTENT

CONVIOUS **FOR VERBLIJVEN**

Jouw huis, jouw regels. Houd je online boekingen,
bezoekers en data onder je eigen dak en behoud
de controle.

Hoe Resort Mooi Bemelen het aantal rechtstreekse boekingen liet stijgen en de klantenbinding verhoogde

dankzij de Convious-tools 'Bepaal je eigen prijs'-strategie en de slimme gedragstool 'Global Exit Intent'.

Over de partner

Resort Mooi Bemelen is een aanbieder van luxe vakantiehuizen die overnachtingen van hoge kwaliteit aanbieden in de prachtige provincie Limburg, Nederland.

De uitdaging

Hun belangrijkste doel was om ervoor te zorgen dat websitebezoekers meer interactie hadden en meer tijd doorbrachten op hun website, om zo hun rechtstreekse boekingen te laten toenemen ten opzichte van boekingen via online reisbureaus. Ze wilden de conversie van hun website verhogen en verloren klanten terugwinnen.



De oplossing

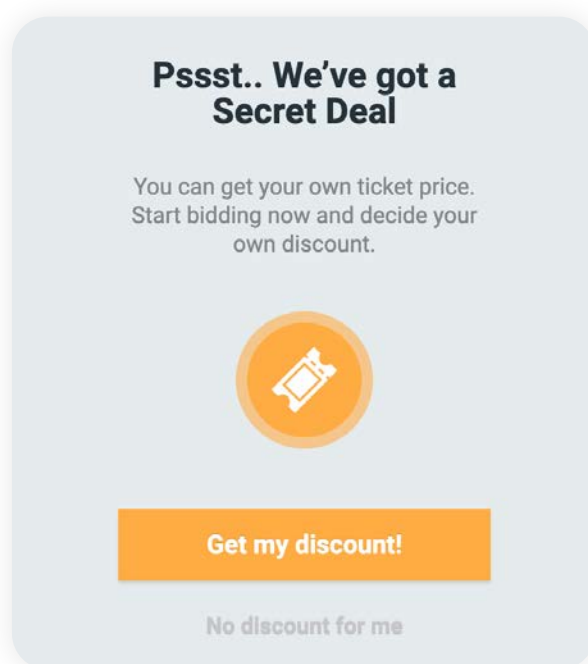
Om dit te bewerkstelligen, speelde Convious met prijs- en gamificatie-elementen door de 'Bepaal je eigen prijs'-strategie te implementeren, naast hun reeds bestaande boekingssysteem. SEA LIFE implementeerde een dynamische prijsstrategie met de AI-gedreven technologie van Convious, waardoor bezoekers zelf kunnen beslissen hoeveel ze willen betalen voor hun bezoek, rekening houdend met de gemiddelde ticketprijs die door de Resort Mooi Bemelen is vastgesteld. Een algoritme berekent voor elke online koper een optimale realtime acceptatieprijs, om zo het maximale aantal verkochte toegangsbewijzen en inkomsten voor de klant te bereiken.

Bovendien hebben strategieën gebaseerd op het gedrag van de websitebezoeker, zoals de Global Exit Intent (die een bericht weergeeft wanneer de bezoeker signalen heeft gegeven dat hij/zij de pagina wil verlaten) de directe boekingen van Resort Mooi Bemelen doen toenemen en de kooplust van de bezoekers teruggewonnen en ze tot klanten gemaakt.

Resultaten vanaf het moment dat we in april 2019 voor het eerst gingen samenwerken tot het einde van het jaar

"Dankzij de gepersonaliseerde prijzen en de voor mobiele apparaten geoptimaliseerde check-out van Convious zijn onze websitebezoekers meer betrokken bij hun online boekingservaring. Dit leidde tot meer directe boekingen (en dus minder afhankelijkheid van 3e partijen) en een omzetstijging van 21%!"

Monique Putters, Hoofd receptie bij Resort Mooi Bemelen



GEI: De Global Exit Intent pop-up is een bericht dat aan je online bezoekers wordt getoond wanneer ze proberen de website te verlaten. Het enige doel ervan is hen ervan te overtuigen niet weg te gaan, maar in plaats daarvan de gewenste actie te ondernemen. [Meer informatie]

**Gemiddelde
orderwaarde**

€351.70

**Totale online
inkomsten**

€44314.22



TAUNUS THERME
CASE STUDY

E-SHOP ONDERSTEUND DOOR
DE AI VAN CONVIOUS

CONVIOUS VOOR **WELLNESS**

Het is tijd om je bedrijf slimmer te laten groeien, niet harder. Gebruik je data en laat onze intelligente algoritmes het zware werk doen terwijl jij rustig achterover leunt.

Hoe Taunus Therme van geen online verkoop naar meer dan 2000 verkopen ging

dankzij de implementatie van een e-shop ondersteund door de AI-gedreven technologie van Convious.

Over de partner

Taunus Therme is een van de populairste thermale baden van Duitsland, waar gasten kunnen genieten van een grote verscheidenheid aan wellnesswerelden met verschillende thema's. Mensen, gezondheid en wellness staan centraal in Taunus Therme, dat jaarlijks zo'n 500.000 bezoekers trekt.

De uitdaging

Om te kunnen beginnen met online verkopen, moest hun boekingssysteem worden aangepast aan hun reeds bestaande verkooppunt. Terwijl het via andere platforms allemaal wat problematisch verliep, maakte de software van Convious het gemakkelijk dankzij een unieke scan-app waarmee de toegangsbewijzen bij de ingang kunnen worden gescand.

Bovendien wilde het populaire Duitse wellness-centrum hun totale omzet verhogen door de gemiddelde online winkelwagen te vergroten.



De oplossing

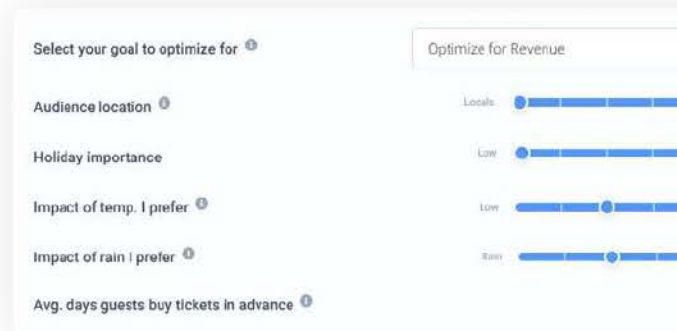
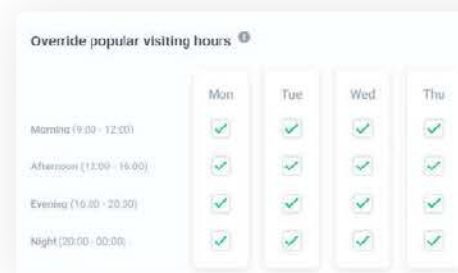
Convius maakte het voor Taunus Therme mogelijk om de volledige controle over hun strategie te behouden én meer tevreden bezoekers te genereren.

Met de AI-gedreven 'Bepaal je eigen prijs'-technologie kan Convius de prijzen aanpassen op basis van de vraag en zo de meer prijsgevoelige klanten naar de minder populaire dagen verplaatsen. Door invloed uit te oefenen op de vraag, kreeg Taunus Therme meer controle over hun strategie en hun bezoekersspreiding, terwijl ze hun gasten een betere ervaring boden.

Met de hulp van Convius bereikten ze in de eerste vier maanden de volgende resultaten:

"Convius maakte het ons gemakkelijk. Beginnen met online verkopen was een beslissende stap die we al enige tijd overwogen, dus we zijn blij dat we de uitdaging zijn aangegaan aan de hand van zo'n betrouwbare partner, die veel meer biedt dan alleen online verkoop."

Sonja Kortz, CEO van Taunus Therme



Verkochte
toegangsbewijzen

>2,000

Totale online
inkomsten

+ €23,347

Gemiddelde
winkelwagentje

+20%

HET VOLGENDE HOOFDSTUK VAN **HET** **VERHAAL...**



Het volgende hoofdstuk

Wij geloven niet in eind goed al goed. In plaats daarvan geloven wij in vruchtbare samenwerkingen die juist nooit tot een einde komen, en wat dynamische prijsstelling betreft, weten wij dat dit nog maar het begin is van een voortdurende revolutie op de markt.

Het komt er in het kort op neer dat sommige bedrijven in de vrijetijdsbranche al hebben ontdekt hoe ze succesvol kunnen zijn, maar dat vele andere, en dan vooral kleine en middelgrote bedrijven, het nog moeilijk hebben om uit te vinden hoe zij van deze technologie kunnen profiteren.

Het valt niet te ontkennen dat AI een bron van onaangeboorde mogelijkheden is, en daarom streven wij ernaar om die beschikbaar te maken voor alle soorten locaties, groot en klein. Maar boven alles gaat het bij dynamische prijsstelling om het heden. AI-gedreven technologie is nu een belangrijkere hulpbron dan ooit tevoren. AI is onder ons, nu.

De hierboven beschreven succesverhalen vormen het perfecte bewijs dat wanneer er AI wordt toegepast op prijsstrategieën, dit grote concurrentievoordelen kan opleveren voor bedrijven die bereid zijn hiervan gebruik te maken.

Dus we moeten het bijna wel vragen: ben jij daartoe bereid? Wat gebeurt er als je concurrenten uitvogelen hoe ze succesvol kunnen zijn met gebruik van deze technologie in hun prijsstrategie, voordat je het zelf doet?

Gelukkig wordt het volgende hoofdstuk van het verhaal maar door één iemand geschreven... jij zelf.



ONZE PARTNERS

Leer een aantal van onze andere grote partners kennen die het ook geweldig doen met hun prijsstrategieën en zo successen boeken in de online wereld!



Wij maken deel uit van:



NIEUWSGIERIG NAAR MEER? TIL JE LOCATIE NAAR EEN HOGHER NIVEAU



**Plan een gratis demo in
met een van onze experts**

Stel je vragen en zie de directe voordelen
voor jouw locatie live en in actie.

BOEK EEN DEMO

WWW.CONVIOUS.COM/NL