



Ticketbis es una plataforma global de compra y venta de entradas que ha pasado de ser una pequeña startup tecnológica de unas doce personas, a ser una organización de más de 400 personas.

Las palancas de crecimiento de Ticketbis o sus claves competitivas son, por un lado, la propia plataforma que es más atractiva para las personas usuarias ofreciendo un servicio eficiente. Por otro lado, la expansión internacional que ha trabajado a través de un plan de expansión que le sitúa en 50 países, suponiendo esto que la mayor parte de los ingresos procede de mercados exteriores. Y por último la financiación, ya que el crecimiento de Ticketbis ha sido posible gracias a la captación de recursos a través de diferentes rondas de financiación, pero manteniendo siempre el control mayoritario por parte de las personas promotoras.

Ticketbis pertenece al sector de la economía digital, un sector con un alto potencial de crecimiento, donde el uso intensivo de conocimiento y las TICs son elementos clave. El modelo de negocio de Ticketbis ha evolucionado para incorporar ciertas innovaciones con respecto a otras organizaciones del ámbito del ticketing, fundamentalmente en lo que respecta en la relación con los clientes.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: INNOVACIÓN en el modelo de negocio

Ticketbis ha desarrollado un nuevo modelo de negocio que consiste en (1) ofrecer un espacio para la compra-venta de entradas, actualmente centrado en el mercado secundario, pero que está dando los primeros pasos para saltar a la venta directa de entradas a través de acuerdos con promotores de eventos; (2) garantizar que la transacción se haga de forma eficiente y segura; y (3) que la logística de recogida y entrega de entradas sea satisfactoria.

Además, el modelo de ingresos de Ticketbis está sustentado principalmente en una comisión que cobra tanto a la parte compradora como a la parte vendedora de las entradas.

Nombre la empresa:

Ticketbis S.L.

Sector de actividad:

Servicios digitales

Actividad principal:

Plataforma de compra y venta de entradas por internet.

Año de creación y ubicación:

2010, Bilbao (Bizkaia)

Tamaño: Mediana

Facturación: > 20 M€

Empleo directo: 400 personas
trabajadoras

PILAR DE COMPETITIVIDAD: EMPRENDIMIENTO

Capital relacional

Ticketbis está construyendo una red de alianzas con los promotores de eventos para trabajar la vía de la venta directa de entradas. Estas alianzas, por una parte, le permiten aumentar el volumen de nuevos clientes y, por otro lado, le sirven para incrementar la recurrencia en el modelo de ingresos.

Por un parte, la experiencia previa y red de contactos de las personas promotoras en el ámbito financiero le ha permitido a Ticketbis realizar rondas de financiación exitosas y captar inversores particulares que crean en el proyecto empresarial.

PILAR DE COMPETITIVIDAD:

INTERNACIONALIZACIÓN Estructura organizativa

Ticketbis desde sus inicios ha tenido un carácter internacional teniendo claro que quería ser líder a nivel global en el sector de ticketing. Para hacer realidad su objetivo dispone de 14 delegaciones que le permiten estar presente en más de 50 países. Para ello, han ejecutado un plan de expansión que le ha permitido consolidarse en mercados como el europeo y el latinoamericano.

La gestión de las delegaciones está centralizada en la matriz, aunque en ellas se ubican equipos de desarrollo de negocio, ventas, atención al cliente y en las implantaciones locales disponen de controladores financieros.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: FINANCIACIÓN

Diversificación financiera

Ticketbis desde sus inicios ha optado por hacer varias ampliaciones de capital. Comenzó con una ronda inicial de las "3Fs" (family, friends and fools) con un importe de 400.000€. En una segunda ronda participaron "Seed capital de Bizkaia" y "Elkano XXI FCR" aportando 1.000.000€ en concepto de Capital Riesgo y en ese mismo año, 2011, Seed Capital les concedió un préstamo participativo de 750.000€, ampliando este importe en otros 150.000€ en el 2012. Posteriormente hizo varias rondas con el fin de mantener el alto ritmo de crecimiento donde entraron inversores particulares y Active Ventures Partners (un fondo europeo ubicado en Barcelona especializado en negocios digitales). En total hemos "levantado" 18,5M€.