

TICKETNINJA – Rendezvényszervezés három lépésben

Sikerének titka a technológiai trendek felismerése

- *Okostelefonok*
- *NFC technológia*



*„megtanítani a piacot arra, hogy milyen fontos az adatszemplélet”
„Molnár Pál – Szintézis Net Kft. innovációs igazgató”*

A TICKETNINJA nem más, mint a Szintézis Net szoftverfejlesztő Kft.-nek egy saját, belső projectje egy rendezvénymenedzsment megoldás. Újítása, hogy egy weboldalba (applikációba) sűríti a rendezvényszervezés minden lépését: magát a szervezést, a jegyértékesítést és a rendezvény lebonyolítását. Segítségével intézhetjük a rendezvényre való be- és kiléptetést, és képes real-time riportokkal szolgálni, valós időben látni a látogatók számát, a jegyeladás, vagy akár várólista adatokat.

Az alkalmazás beépített funkciói között szerepel a jegyeladás mellett az automatikusan felépülő weboldal – vagyis a megadott sémák mentén létrehoz a rendezvény számára egy átlátható weboldalt. Továbbá része egy egyedi programnaptár, látogatói programregisztráció, jogosultság szerinti beléptetés, QR-kódos beléptetés telefonnal, és azonnali információt kaphatunk az elkelt jegyek számáról vagy a jelenlévői létszámról. A TICKETNINJA célja az egyszerű és hatékony rendezvényszervezés biztosítása.

A digitalizált szolgáltatás a gyakorlatban

A folyamat tartalmi szerkezete abból állt, hogy részfeladatokra bontották magát a rendezvényszervezést:

- Szervezés
- Értékesítés
- Lebonyolítás



„több ezer fős rendezvények esetén is láttunk kézzel kiállított számlát...”

Ezek után meghatározták a részfeladatokon belüli tevékenységeket is (a weboldal használója ezen sémák mentén mehet végig a szervezés folyamatán)

- **Szervezés:** Weboldal megtervezése a TICKETNINJA sémája alapján. Itt megadhatjuk az általános információkat, a helyszínt, a programokat, az előadók neveit. Beépíthetjük a weboldalba a szponzorok logóját, akár a konkrét programok mellé is. Itt rendelhetjük meg a jegyeket is vagy regisztrálhatunk az adott programra.
- **Értékesítés:** Online és helyben történő készpénzes fizetés is bonyolítható, valamint akár onsite értékesítés is. Marketing szempontjából a TICKETNINJÁN bonyolítható a vásárlóval való kommunikáció (regisztráció utáni visszajelzés, további teendők kiküldése e-mailben), valamint a social media kommunikáció (egyszerű linkmegosztási funkció).
- **Lebonyolítás:** beléptetés, kiléptetés, real-time adatok stb.

Az egységesség érdekében végül a részfeladatokon belül számos tevékenységet digitalizáltak, ami korábban nem feltétlen volt az: a real-time adatokért például minden felhasználó kap egy QR-kódot. A helyi értékesítésért, helyben történő fizetésért a jegyek csak a fizetés után aktiválódnak, a megrendeléseket egyenként jelzi a felület a kifizetés pillanatáig. A felhasználó így a fent említett sémák mentén már használni tudja az oldalt/applikációt.

Erőforrások, ráfordítások, befektetett energia

A TicketNinját fejlesztő Synthesis-Net Szoftverfejlesztő és Szolgáltató Kft. 2016-ban EU-s támogatást nyert a TicketNinja megvalósításához. A project a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program keretén belül „Prototípus, termék-, technológia- és szolgáltatásfejlesztés” tárgyú felhíváson 44.621.328 forintnyi vissza nem térítendő támogatást kapott. A TicketNinja fejlesztésével, ma már vállalkozással összesen 7 fő foglalkozik és foglalkozott.

„piaci igények alapján digitális megoldásokon gondolkodunk...”



Képzés során példaként alkalmazható sikerek, hasznos tanulságok

A fejlesztést 2017-ben mutatták be a Startup Safari Budapest rendezvényén. Ekkor 3000 látogatót sikerült becsatornázniuk. A vállalkozás ezzel a fejlesztésével bekerült „a 100 legérdekesebb magyar innováció 2018” közé. Az 100 innovációról külön kiadvány jelent meg. Később, 2019 tavaszán bekerült a Start it @K&H programba. Kicsit később, 2019 nyarán a Győri Kereskedelmi és Iparkamara kiutazási lehetőséget biztosított számára a grazi Startup Spitzer-re (havi meetup a startupok segítésére és a közösség kapcsolatainak megosztására).

Állandó partnerei közt szerepel a Meta-Inf Kft., a GyőrDevup rendezvénysorozat, az Input Program győri régiójának szervezői, a Győri Szeszgyár, a Rotary Magyarország, a Passioners, valamint az NN Biztosító.

Ha referenciákra gondolunk, a cég olyan rendezvényeket bonyolított és bonyolít le, mint a TEDxEger, Digital Marketing Training, Design Hét Győr 2019, Plazma Pont Úszónap- „Együtt a mozgássérültekért”, GoVolcanic – Bor, étel, élmény, stb.

Ha azt vizsgáljuk, hogy a gyakorlat milyen kontextusban működhet, egy pillanatra el kell vonatkoztatnunk a rendezvényszervezéstől. Az olyan szerteágazó kommunikációt igénylő eljárás, mely egy több lépcsős, többféle feladatot magába foglaló folyamat, - ráadásul lebonyolításához akár több partnerre, tanácsadóra, vállalkozásra vagy ügynökségre van szükség, - igen nagy segítségünkre lenne a TICKETNINJA megoldás. Még általánosabban bármilyen szervező tevékenység esetében az ötlet kivitelezhető: vállalatokon belül, vállalatok körében konferenciák és workshopok szervezésére, csapatépítők szervezése hasznos megoldás. Tematikus programok szintén szervezhetőek hasonló keretek között: utazások, túrák, koncertek, fesztiválok, versenyek, esküvők, stb.

A szervezés kontextusától függetlenül egy olyan weboldal, amely a feladatok egységes kezelését és az egységes kommunikációt hivatott megteremteni, praktikus megoldás lehet a sok

kirendeltséggel dolgozó, vagy alapjában összetett kommunikációs hálóval bíró vállalatok esetében.

- Az oktatási tevékenységet folytató vállalkozásoknak külön időt és pénzt kell fordítani a tananyag előállítására, az eszközök beszerzésére, a terem bérlésére, a marketingre stb.
- A termékek árusításával foglalkozó vállalkozások nagy szükségét látnák olyan megoldásoknak, amelyek egységesítik a beszerzési, a helyszín bérlési, az eladási és a marketing adatokat.

Az egységesség érdekében a részfeladatokat digitalizálták, és saját weboldal tervezését tették lehetővé, hogy innen induljon ki minden folyamat. A TICKETNINJA továbbá chatbotot működtet, és az érdeklődők számára rendelkezésre áll egy demó felület az oldal kipróbálására.

Források

Személyes interjú: Molnár Pál – Szintézis Net Kft. innovációs igazgató

Interjú összefoglaló

Interjúnkban Molnár Pált, a Szintézis Net Kft. innovációs igazgatóját és a TICKETNINJA egyik alapítóját kérdeztük, miként fogalmazódott meg bennük a Szintézis Net Kft.-n belül a TICKETNINJA létrehozásának gondolata, és mint szoftverfejlesztő cég, milyen hiányt éreztek a piacon, amire választ és segítséget nyújthat a TICKETNINJA mint komplex rendezvényszervezést támogató eszköz. Érdeklődtünk eddigi tapasztalataikról a TICKETNINJA, rendezvényeikről, sikereikről, amelyek között olyan ismert programok is szerepelnek, mint a Startup Safari, a TEDx vagy a Zánkai Gyerektábor. Megtudtuk, milyen piaci nehézségekkel, éles versenyhelyezettel küzdenek a rendezvényszervezés terén. Beszéltek a meg nem értésről, amivel a fogyasztók és vállalkozások felől szembesülnek, mint innovatív megoldás és marketing eszköz.

Meséltek a támogatottságukról, a londoni akszelerációs programról, amelyben részt vesznek, továbbá a külföldi sikereikről és az érdeklődésről, megjelenésükről az amerikai piacon. Elárulták, mit jelent számukra, ha lemaradást érzékelnek digitális téren más vállalkozásoknál mind az általános munkavégzésben, mind a rendezvényszervezésben, és kifejtették, hogyan szeretnének segíteni mindezen a TICKETNINJA segítségével, ezen felül milyen oktatási tevékenységben vesznek már most részt és ők maguk hogyan oktatják a felületen a pályakezdő

rendezvényszervezőket. Elmondták, hogy a későbbiekben terveik közt szerepel a TICKETNINJA valódi megmértetése a piacon azáltal, hogy igazi vállalkozássá, a Szintézis Net spin-off vállalatává alakítják át. Végezetül kérésünkre tanácsot adtak azon vállalkozások számára, amelyek digitális innovációval vagy általában digitális vállalkozásként készülnek piacra lépni: Az első és legfontosabb dolog a piac pontos felmérése. Tisztában kell lenni azzal, hogy a piacnak szüksége van-e arra a termékre vagy szolgáltatásra, amit a vállalkozás kínálni készül. Ha nincs szüksége rá, akkor komoly mennyiségű idő és munka fog kárba veszni, mert az ötlet nem lesz működőképes.

A másik fontos dolog, hogy nem elég, hogy van egy jó ötletünk. Alaposan fel kell kutatni a piaci és egyéb lehetőségeket, befektetőket kell keresni, és az ötletet releváns üzleti ötletté kell tudni formálni, mert egy jó elképzelésből önmagában még nem lesz jó üzlet is.

A TICKETNINJA nem más, mint a Szintézis Net szoftverfejlesztő kft-nek egy saját, belső projectje. Ez egy komplex rendezvényszervező, rendezvénybonyolító eszköz. Abban tér el más rendezvényszervezést támogató online platformoktól és marketing eszközöktől, hogy a rendezvény teljes folyamatát fel tudja karolni. Nem csak jegyértékesítéssel foglalkozik, hanem bonyolítja magát a rendezvényt a beléptetéstől a kapuk zárásáig (maga a beléptetés is a TICKETNINJA felületén történhet, egyszerű QR kódos megoldással mobiltelefonról). Ami pedig ennél is fontosabb, hogy bonyolítja és integrálja a számlázást is, ami egy normál rendezvényszervezés esetében még minimum egy vállalkozás bevonását jelenti, valamint nem kevés papírmunkát és megszámlálhatatlan mennyiségű Excel táblázatot. Mindeközben a felület a rendezvényszervező rendelkezésére áll, saját weboldal szerkesztését kínálja fel (így nem kell költeni még a webfejlesztőre is), a szervező URL-je alatt fut, ezáltal a szervező neve és brandje épül. A TICKETNINJA megalkotásának ötlete akkor született, amikor pár éve megkeresték a Szintézis Net Kft.-t azzal a kéréssel, hogy segítsenek megoldani a Zánkai Gyerektábor különböző helyszíneken zajló beléptetését. A tábor sikere adta az ötletet, majd utána, ahogy körvonalazódni kezdett az elképzelés a fejlesztésről, a kft lefolytatott egy komoly piackutatást, amely igazolta, hogy valóban van igény egy hasonló rendezvényszervezési projectre. Így hát el is kezdődött a TICKETNINJA megalkotása. Ezt követően a vállalat a 2017-es Startup Safari lebonyolításával mutatkozott be a piacon nagy sikerekkel. A hírük ezután szájhagyomány útján kezdett terjedni. Ők rendezték a 2018-as Safarit is, valamint számos sport- és egyéb rendezvényt. Ennek köszönhetően máig állandóan és bőven vannak megkereséseik. Legkomolyabb nehézségük a rendezvényszervezés piacán az volt, hogy nagyon nagy a verseny. Számatalan jegyértékesítő platform van ma jelen az online térben, akik mellett nehéz volt piacra lépni. A következő nehézség az volt, hogy kommunikálniuk kellett és máig állandóan

hangsúlyozni, hogy miben mások, miben többek ők a többi platformnál. Külön feladat volt számukra, hogy megtanítsák rá a piacot, miről is szól az ő innovatív, többfunkciós megoldásuk. Szintén kihívás volt számukra a kommunikáció. Esetükben kommunikálniuk kell mind a B2B szektorral (rendezvényszervezők), mind a B2C szektorral (jegyvásárlók). Meg kellett tehát oldaniuk azt a helyzetet, amelyben a szervező elvárása az, hogy ő mint jogi személy mindenről értesüljön, és az ő neve szerepeljen például a weboldalon, amely a rendezvényre készül. A fogyasztó elvárása ezzel szemben az, hogy ő is mindenről értesüljön, a jegyet lehetőleg a rendezvény weboldalán tudja megvásárolni, és állandóan információt kapjon arról a felületen/emailben, hogy mi az értékesítés útja, hol tart éppen a rendeléssel, hogyan jut be a rendezvényre és a rendezvény alatt mi történik vele. A vállalat (mint informatikai cég) digitálisan igen fejlett. Talán fejlettebb is az átlagnál. Ezt kívánja arra használni, hogy más vállalkozásokat is fejlesszen. A rendezvényszervezésben máig sokan a hagyományos utat választják, a papíralapú megoldásokat, a többlépcsős számlázást és a funkciók szerinti feladat kiosztást. Az integráció előnyeire kíván példát mutatni a TICKETNINJA és a rövidebb, gyorsabb, de teljesítmény szempontjából kiváló digitális rendezvényszervezésre. Pályakezdő rendezvényszervezőknek tanácsot is ad a honlapján a különböző hatékony megoldásokról. A vállalat tervei közt a jövőre nézve két fontosabb dolog szerepel. Maga a Szintézis Net Kft. az egészségügyi szoftvereivel készül megjeleníteni az amerikai piacokon, a TICKETNINJA pedig vár a valódi verseny és megmérettetés: Önálló vállalként, spin-offként kell helytállnia a közeljövőben a jegyértékesítés és rendezvényszervezés piacán.