

## Case Study: Grande Theatre de Genève

- Ticketverkäufe: 8 Mio. CHF
- Auslastung: 75%
- Ticketsystem: SecuTix
- Preisstrategie: Manuelle Preisanpassungen



### Wichtigste Herausforderungen

1

Umsatz und  
Rentabilität steigern

2

Frühzeitige Online-Verkäufe  
fördern

3

Mehr Gäste für Spiele und  
Sitzplatzkategorien mit  
geringer Nachfrage gewinnen

# Grande Theatre de Genève

*"Mit Smart Pricer konnten wir signifikante Zusatzeinnahmen generieren und gleichzeitig eine einheitliche und kundenfreundliche Preisgestaltung beibehalten."*

— Alain Duchêne, Director Marketing and Sales



## 1. Analysieren & Simulieren

Smart Pricer-Ticketing-Analyse mit Simulationen verschiedener Preiseinstellungen



## 2. Strategie definieren

Definieren von Preisregeln und einrichten von Preisaktualisierungsprozesse



## 3. Go-Live

Automatisierte Preisgestaltung mit Prognosen und Fankommunikation

# Ergebnisse, die für sich sprechen

€ **+8%**

Umsatz (ATP-Änderung) im konservativen Ansatz



**>60%**

Online-Buchungsfreigabe



**>102 Tage**

Durchschnittliche Vorbuchungszeit



**Gute**

Gästeakzeptanz