



Eventos musicales: claves para una experiencia de pago diferencial

En una sociedad donde el ocio se ha convertido en uno de los principales motores económicos, el concepto de economía de la experiencia cobra una importancia cada vez mayor. Sectores que se centran en la creación de momentos memorables y significativos son cada vez más valorados por los consumidores. Dentro de este marco, los viajes, las experiencias al aire libre y los eventos de música en directo, se posicionan como pilares fundamentales de este hábito de consumo en auge.

FIRMA: REDACCIÓN Nekomplus

La tendencia de crecimiento en eventos musicales es clara y las cifras de 2023 así lo confirman. Los espectáculos en vivo recuperaron la pasada temporada al público que les arrebató la pandemia. Más de 25 millones de personas disfrutaron en ellos pese al encarecimiento general de las entradas. La inflación de los costes asociados a la organización de los eventos musicales, está detrás de la subida de los precios de las entradas que han supuesto un récord de facturación de 580 millones de euros según el anuario APM. Las expectativas para 2024 son positivas según Ticketmaster, que el año pasado vendió un 48% más de entradas.

¿QUÉ HACER PARA MANTENER ESTA TENDENCIA Y GENERAR UNA EXPERIENCIA POSITIVA EN LOS ASISTENTES? Conscientes del alto volumen de negocio que el sector de los eventos de

música en vivo supone, las empresas organizadoras de espectáculos deben esforzarse por asegurar una experiencia positiva entre sus clientes, para potenciar su marca o evitar crisis reputacionales. Es clave minimizar los puntos de fricción cuidando todos los aspectos asociados a un evento de grandes dimensiones. Desde la optimización en la venta de las entradas y su distribución - manejando con eficiencia y transparencia los asuntos más controvertidos como la reventa - hasta la salida del recinto del espectador. El objetivo es entregar una experiencia memorable el día del evento, cuidando la organización, logística operativa, gestión de accesos al recinto, servicios de restauración y personal de seguridad entre otros, contribuyendo a que la suma de sensaciones se traduzca en una experiencia memorable. Centrándonos en la celebración el “día del evento”, hay que prestar atención a los servicios que contemplan el pago, véase la restauración, la venta

de merchandising, así como en los servicios adicionales o upgrades para experiencias VIP, cada vez más demandados. Para que este tipo de servicios se entreguen con garantías, los promotores musicales requieren apoyarse en una solución de pago ágil y flexible, que dé respuesta a los siguientes factores:

1. Integración del look & feel del evento en la solución de pago de los TPVs o kioscos de venta, una posibilidad que dota de identidad propia al evento y que refuerza la imagen de marca del promotor.
2. Personalización del flujo del pago incluyendo campañas para fidelizar o sensibilizar al cliente. Ya es posible ofrecer descuentos especiales a los clientes recurrentes o impulsar campañas solidarias para conectar con su faceta más altruista.
3. Aceptación de pagos con tarjetas privadas: chip, NFC o banda, normalmente vinculadas a programas de puntos del promotor o de terceros.

4. Centralización del reporting de ventas de productos de restauración y merchandising durante el evento, para monitorear en tiempo real su consumo, identificar tendencias y ajustar estrategias sobre la marcha, como activar campañas de marketing de todo tipo: descuentos, 2x1...

ARTEMISPAY, UNA SOLUCIÓN GLOBAL PARA LA NUEVA ERA DE PAGOS EN GRANDES EVENTOS
El mercado demanda agilidad, seguridad e innovación para los pagos. Artemispay es una solución flexible, ágil, sencilla y diferencial que logra una experiencia de pago sin fricciones también en los eventos multitudinarios. Entre otras ventajas, la solución destaca por la gran riqueza de funcionalidades aplicables en el momento del pago, con apps como el Redondeo Solidario en colaboración con Worldcoo – empresa líder en la captación de micro donaciones. Asimismo, con las encuestas de satisfacción y el módulo de fidelización, permitiendo con todas ellas diseñar un flujo de pago diferencial y de valor. Artemispay, la solución de pago de Necomplus integrada en un terminal Android, permite enriquecer la experiencia del día del evento con las apps de valor añadido propias o de terceros que están disponibles en el Marketplace privado. Algunas de las funcionalidades más relevantes hasta ahora han sido la gestión de comandas, de personal (fichajes, vacaciones, turnos...), de citas, el servicio de Tax

Free, la solicitud de financiación o el seguro de la compra por nombrar algunas de ellas. Además, la solución global de Artemispay permite la aceptación de tarjetas privadas o dispositivo wearable (NFC) que registran la actividad de los programas de fidelización, así como la transaccionalidad de las tarjetas monedero. Su arquitectura abierta facilita una integración ágil y flexible con el software de caja del negocio. Es tan sencilla de utilizar, que la curva de aprendizaje es muy baja, lo que la hace especialmente interesante para los eventos que cuentan con personal de refuerzo. Integrar Artemispay es aún más sencillo con API REST, la interfaz que conecta el dispositivo en modo PinPad con el software del negocio, mejorando drásticamente su gestión al evitar los errores de doble marcación del importe que tradicionalmente han sido un problema. API REST también configura la aplicación para que el dispositivo funcione en modo stand alone con capacidad de cobro, permitiendo implementar acciones puntuales que alivien las colas en la línea de caja, o bien seguir cobrando durante contingencias inesperadas. El modo stand alone cuenta con funcionalidades avanzadas para la consulta de totales, listados de operaciones o la configuración de la red del TPV habilitando al negocio de total autonomía en su gestión. Finalmente, cabe destacar la relevancia que puede tener en eventos multitudina-

rios poder realizar una monitorización global de la red de TPVs disponibles. A través del MDM de Necomplus, es posible planificar auditorías de mantenimiento preventivo, así como actualizaciones en los terminales. Por no hablar de la agilidad que da tener un control total de las incidencias en remoto. Este amplio espectro de necesidades de los grandes eventos presenta un desafío único, y es aquí donde Artemispay demuestra ser una herramienta indispensable. Su capacidad para adaptarse y procesar diversos métodos de pago de manera eficiente y segura, garantiza que cada transacción se realice sin contratiempos, facilitando así una experiencia fluida y satisfactoria para todos los asistentes. Sin ir más lejos, Artemispay se posicionó en la pasada Feria de Abril de Sevilla como una solución eficiente y robusta, con capacidad de manejar grandes volúmenes de transacciones en un evento que se caracteriza por una actividad ininterrumpida de varios días. Otro hito reciente ha sido, en el proyecto de TPV Smart de Banco Sabadell, la consecución de más de 300.000.000 de transacciones desde el lanzamiento, algo que destaca la robustez de la solución para atender grandes volúmenes de demanda. Artemispay es hoy una solución destacada en la industria de pagos, en la que Necomplus se distingue como el partner tecnológico con una vocación de servicio que atesora más de 30 años de trayectoria.



Artemispay

SOLUCIÓN GLOBAL DE PAGOS

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PARA TUS PAGOS

Powered by **necomplus**

MEMBER OF aseel group

Especializada en eventos y Horeca ofreciendo valor añadido para una experiencia de cliente.