

Les entrades del segle XXI

L'EMPRESA GIRONINA KOOBIN EVENTS CREA SOFTWARES PER GESTIONAR LA VENDA D'ENTRADES I ABONAMENTS PER ESPECTACLES CULTURALS I ESPORTIUS



Girona, com a terra de pas, té una història mil·lenària en el món del comerç. Els gironins, bons emprenedors, han sabut mantenir aquest esperit comercial però adaptant-lo al segle XXI. Aquest és el cas de l'empresa **KOOBIN EVENTS**, pioners en la gestió de l'anomenat e-commerce, pel qual han desenvolupat tot una sèrie de softwares per la venda d'entrades i abonaments a espectacles culturals i esdeveniments esportius a través d'internet. Carles Arnal, Director General de Koobin Events explica que l'empresa "neix el 2002 quan vam fer l'aplicació de venda d'entrades per internet del que llavors era el Casademont Girona. Aquella acció va cridar l'atenció de l'ACB i concretament del seu Director de Màrqueting en aquells moments, Fernando Martín -actual soci de Koobin-. De mica en mica vam anar entrant a la resta de clubs de l'associació".

Arnal destaca també que han estat pioners tan a Europa com a Espanya, en vendre per internet entrades per espectacles amb l'anomenat sistema print-at-home, que et permet imprimir l'entrada en paper a casa mateix. Una altra proposta molt original de Koobin és l'ús del mòbil o altres dispositius similars en substitució de les entrades convencionals de paper. D'aquesta manera, i després de la compra, el mòbil rep un codi de barres que és llegit pels torns d'accés als recintes on té lloc el partit, l'obra teatral o la pel·lícula.

El que sí està molt clar és que la tendència marca el fi de la compra d'entrades a taquilla i l'hegemonia del e-commerce. "Els nostres clients -assegura Arnal- venen un 70% de les seves entrades per internet i en alguns casos s'arriba fins al 90%". Entre els clients d'aquesta empresa gironina s'hi compten un nombre molt important dels clubs de l'ACB i esdeveniments també vinculats al bàsquet com és la Copa del Rei o el màxim torneig que se celebra al Vell Continent, l'Eurolliga. En l'edició de l'any passat al Palau Sant Jordi i la que aquest any tindrà lloc a Istanbul, els gironins són els proveïdors exclusius de la venda d'entrades per internet.

Un altre dels grans mèrits de **KOOBIN EVENTS** és que ofereix la tecnologia de venda d'entrades que fins ara només estava a l'abast dels grans distribuïdors. Arnal afirma que "nosaltres l'oferim directament al promotor i la informació la gestiona directament el client. Això és una eina molt important de màrqueting. Els venem el software o lloguem el sistema, la qual cosa és molt més barat pel client. La seva inversió, en aquesta cas, s'amortitza en només uns mesos".



Carles Arnal, Director General de Koobin, al Palau Sant Jordi, durant la celebració de la Copa del Rey ACB 2012, gestionada per Koobin.