Publicado en Madrid el 18/07/2018

Llega a España el sistema de venta de entradas a festivales basado en el boca a boca que recompensa a los fans

Con el programa de embajadores se consiguen premios y experiencias en los festivales que no se pueden pagar con dinero. La comunidad Verve ya cuenta con 14.000 embajadores en más de 20 países que han vendido más de 500.000 entradas a más de 500 eventos. Cientos de Embajadores españoles han conseguido experiencias exclusivas en festivales como el Azkena Rock Festival, BBK, Medusa Beach Festival, entre otros

Verve, startup británica pionera en el desarrollo de software de venta de entradas para festivales mediante el boca a boca que ya triunfa en medio mundo, anuncia hoy el lanzamiento en España de su 'Programa de Embajadores', que permite a los promotores de grandes eventos beneficiarse de un nuevo canal de comercialización y a los fans obtener privilegios en los espectáculos y experiencias exclusivas con sus artistas favoritos.

A partir de hoy, cualquiera que sea un apasionado de los festivales de música puede darse de alta para convertirse en embajador de uno de los principales festivales que sea socio de Verve en España y comenzar a vender entradas a cambio de recompensas. Cada vez son más los festivales que se asocian con Verve para ofrecer cantidad de premios a modo de experiencias, que van desde pases para el backstage, acceso por el fast track y meet & greet con los artistas, entradas gratis, merchandising y vales para comida y bebida. Algunos festivales también tienen un trato exclusivo para sus mejores embajadores; el BKK ofrece a sus embajadores entradas VIP reservadas para los artistas y la prensa, así como la posibilidad de tener una vista privilegida del escenario principal desde una torre exclusiva en Kobetamendi, con un acompañante. A los embajadores del Iboga Summer Festival les espera un paseo en globo aerostático si venden más de 20 entradas.

A Mikel Hidalgo, embajador del BBK Live 2018, celebrado del 12 al 14 de julio en Bilbao, Verve le ha cambiado su forma de ver los festivales: "Me registré como embajador de forma sencilla en la web del festival, y después de vender más de 30 entradas seguí intentando vender como si fuera la primera. Me ilusiona mucho poder hacer mi pequeña aportación a este festival. Me saqué mi bono con los puntos que conseguí vendiendo las entradas, y el resto los he destinado a recompensar a gente que me ha ayudado o a personas que nunca han podido disfrutar del festival por un motivo u otro", explica.

"Siempre he soñado con ir al Azkena Rock Festival, ¡pero nunca me había imaginado que podría acceder al backstage y conocer a Joan Jett!", afirma Alejandra Manzano, embajadora desde abril de 2018. "Cuando oí hablar de Verve a un amigo que estaba vendiendo entradas a cambio de una gratis para él, me registré. Utilicé mis páginas de Instagram y Facebook para promocionarlo entre mis amigos y conseguí vender las suficientes para poder vivir esa increíble experiencia. Ser embajadora ha sido muy divertido", añade.

Liam Negus-Fancey, cofundador de Verve, se muestra muy ilusionado con el lanzamiento de su Programa de Embajadores en España, "sede de algunos de los festivales más famosos del mundo, desde música electrónica hasta rock and roll". En su opinión, Verve es "una vuelta de tuerca para los amantes de los festivales, que pueden darse de alta y vivir experiencias impagables". Asegura que la comunidad de embajadores está creciendo de manera exponencial y totalmente orgánica: "Creamos la compañía con la premisa de que la mejor manera de que te vendan algo es escucharlo de un amigo, y los festivales españoles con los que ya trabajamos están comprobando que puede ser un canal de ventas muy potente".

La industria de festivales, un mercado en auge
Verve se dirige a un mercado global para festivales que se estima alcanzará los 4.600 millones en 2020[1]. Hasta la fecha, la comunidad global de Verve, formada por 14.000 embajadores en más de 20 países, ha vendido más de 500.000 entradas para los más de 500 mejores eventos del mundo.

Entre sus clientes europeos se encuentran Live Nation, FKP Scorpio, Benicassim, BigCityBeats, Airbeat One, Blockfest, Les Ardentes, Tinderbox, We Are Electric, Reading y Leeds Festival, Wireless, Bestival, entre otros. A finales de 2017 Verve recaudó 18,5 millones de dólares en financiación de Serie B para impulsar su crecimiento a nivel mundial, con un enfoque directo en Europa. La compañía ha asegurado 35 millones de dólares en fondos de riesgo hasta la fecha.

Actualmente Verve se encuentra en pleno proceso de expansión en Europa con un producto localizado y equipos para dar soporte a los clientes de Bélgica, Alemania, Países Bajos, Francia, España, Portugal y países nórdicos. El reciente crecimiento en España y en el resto de Europa también se ha visto impulsado por las integraciones con las principales compañías de venta de entradas, como Ticketmaster, Eventbrite (que compró Ticketea a principios de este año), Paylogic y Front Gate Tickets.

Datos de contacto:
Nuria Rabadán
917188509

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Música Marketing Entretenimiento Emprendedores E-Commerce Software Consumo Premios

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es