

Un portal para todo el ocio en España, la solución contra la reventa online

La idea se basa en agrupar en un único sitio web eventos procedentes de canales de venta oficiales. TomaTicket.es ha puesto en marcha esta idea, y ya cuenta con miles de eventos de toda España para que el usuario pueda comprar sus entradas con seguridad. Con un gran crecimiento en los últimos años, el nuevo rumbo de la compañía lo convierte en uno de los sitios de referencia en España

TomaTicket.es, Islas Canarias 2012, se ha convertido en los últimos meses en uno de los portales de venta de entradas de mayor importancia a nivel nacional, fruto de los acuerdos alcanzados con la mayoría de plataformas y mayoristas que comercializan eventos, espectáculos, conciertos, etc. “Estos acuerdos nos han permitido tener en nuestro sitio web casi la totalidad de los eventos, espectáculos y conciertos que se celebran en España hoy en día, de forma que el usuario de internet puede encontrar en un mismo lugar casi cualquier evento sin tener que buscar en diversos portales”, señala Javier Rodríguez, uno de los socios fundadores de la empresa.

La idea surgió tras apreciar continuas estafas que se producen en la venta de entradas, donde sitios de reventa y de compraventa invierten grandes cantidades en publicidad, tanto en redes sociales como en buscadores, para captar a personas que acaban pagando por una entrada hasta 3 o 4 veces más el coste que tiene esa misma entrada en los canales y vías oficiales. Javier Rodríguez comenta a este respecto que “sólo damos de alta eventos que procedan de canales de venta oficiales. Nuestro portal cuenta, además, desde hace algunos años con el sello de Confianza Online, garante de los intereses de los consumidores en internet. En los contados casos en los que la policía o las entidades bancarias han detectado movimientos sospechosos, hemos colaborado con ellos facilitándoles todo tipo de información. Una de nuestras máximas es hacer saber a nuestros clientes, que por medio de nuestro portal nunca van a ser estafados”.

Más allá de los conciertos y espectáculos el portal ha incorporado recientemente una nueva línea de negocio, denominada TomaTicket Experiencias, pensada para usar el sistema de venta de entradas para comercializar otros tipos de productos tales como, visitas a parques temáticos, visitas culturales, museos, cenas y almuerzos en restaurantes, tours turísticos, actividades deportivas, formación, tratamientos de belleza. “Muchos empresarios no son conscientes de que en realidad cualquier actividad que requiera de una entrada para poder acceder o justificar su compra, puede comercializarse usando plataformas de ticketing como la nuestra. Es cuestión de diseñar un producto atractivo y de calidad, y ofertarlo a un precio justo” indica el señor Rodríguez. “Aparte de ayudar a diseñar estos productos, al igual que hemos hecho con los conciertos y eventos, estamos cerrando acuerdos con mayoristas y tour operadores para poder ofrecer también una amplia variedad de experiencias ya contrastadas en todo el territorio nacional”.

Volumen de negocio de la venta de entradas

Desde sus inicios la actividad y el volumen de negocio generado por el portal TomaTicket.es se ha ido duplicando prácticamente cada año, igual que el número de visitas y de usuarios registrados que compran asiduamente.

En el pasado 2018 comercializaron más de 15.000 eventos y se gestionó un volumen de negocio de 6 millones de euros. Han alcanzado además la cifra de los 200.000 usuarios registrados sólo en Canarias y según atestiguan, sobrepasado con creces la cantidad de 8000 personas diarias que visitan su página.

El 2019 también parece ser un año de crecimiento para la compañía, y se espera aumentar estas cifras entorno a un 40-50%. Este volumen de negocio ha llevado a la empresa a triplicar su plantilla en los últimos años.

Próximos pasos

En la sede que la empresa tiene en Tenerife indican que el futuro de la compañía pasa por expandirse a nivel europeo e incurrir también en el mercado latinoamericano. El plan es que antes del 2020 ya estén comercializando sus primeros eventos en Francia y Reino Unido, e ir incorporando otros mercados a lo largo del año, a la vez que consolidan su presencia en el territorio nacional. Además, se seguirá trabajando en la misma línea para integrar y aglutinar más mayoristas y plataformas fiables que ofrezcan eventos y experiencias.

“Hay que tener en cuenta que España es muy potente a nivel turístico, por ello vamos a dedicar esfuerzos en internacionalizarnos, en un doble sentido: por un lado, en vender eventos que se organicen en otros países, y por el otro en orientar nuestra plataforma también hacia el visitante extranjero, para que consuma eventos y experiencias en España durante sus vacaciones”, comenta Javier Rodríguez. Para este último objetivo esperan cerrar acuerdos, entre otros, con cadenas hoteleras con objeto de ofrecer in situ experiencias y eventos al turista desde la comodidad de su estancia.

Datos de contacto:

Javier Rodríguez
667458433

Nota de prensa publicada en: [Santa Cruz de Tenerife](#)

Categorías: [Nacional](#) [Canarias](#) [Entretenimiento](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>