

L'intelligence d'affaires dans l'industrie du spectacle

Référence : McKenna, A. « Outbox Technologie est prête! ». *La Presse*, 16 février 2011.

Mots clés : veille; intelligence d'affaires; industrie du spectacle.

Contexte :

Une compagnie offrant des solutions pour la vente de billets de spectacles s'est démarquée de ses concurrents en bonifiant ses produits avec des outils d'intelligence d'affaires.

Problème identifié et causes du problème :

L'industrie du spectacle s'est de plus en plus mondialisée, comme les nombreuses tournées internationales d'artistes le démontrent. Dans ce contexte, la vente des billets de spectacles était sous la coupe de deux ou trois grandes organisations mondiales, ce qui rendait ce marché très compétitif.

Objectifs à atteindre :

Pour cette entreprise, l'objectif était de proposer ses produits en tirant parti de nouvelles technologies pour se démarquer de son plus grand compétiteur qui, lui, misait sur sa marque de commerce.

Solution envisagée :

La solution envisagée par la compagnie était d'intégrer des outils d'analyse de données aux solutions déjà offertes à ses clients-utilisateurs afin que ces derniers voient augmenter leurs revenus provenant de la vente de billets et des produits dérivés de leurs spectacles.

Mise en œuvre de la solution :

La compagnie a donc ajouté aux solutions qu'elle offrait, par exemple des outils de gestion pour le service à la clientèle, une interface intégrant des outils de veille. Ceux-ci ont pu fournir des données précieuses aux utilisateurs, notamment concernant le fonctionnement des différents marchés internationaux, ce qui leur a permis d'ajuster leur stratégie de vente de billets en fonction du marché. Les utilisateurs pouvaient identifier quel était le meilleur moment pour vendre leurs billets à plein prix, au rabais ou selon des forfaits intéressants.

Résultats atteints :

En intégrant des outils d'intelligence d'affaires, cette compagnie s'est démarquée de ses concurrents et a pu conclure un partenariat avec un acteur important de cette industrie. Ce partenariat a augmenté la crédibilité de la compagnie et a rapidement engendré plusieurs contrats négociés avec d'autres entreprises.