



Stratégie de vente directe & billetterie
Performance commerciale & marketing
Souveraineté de la donnée dans le spectacle vivant

15 ans d'expérience dans les métiers de la billetterie & commercial, du marketing notamment digital & webmarketing, développement commercial, E-commerce, Webmarketing, CRM & Data

Nicolas Zeitoun

nicolas.zeitoun@gmail.com

06.13.02.19.96

CONTEXTE

Le Spectacle Vivant face à un déséquilibre structurel

La valeur s'échappe vers les grands distributeurs mondiaux, menaçant l'indépendance des producteurs, des salles et des acteurs locaux qui accueillent les publics.

Les Défis

- **Secteur** : diversité menacée
- **Data** : les distributeurs gardent la donnée client
- **Marges distribution** : risque de commissions à la hausse dans les prochaines années
- **Tarifs logiciels** : services logiciels plus coûteux et étrangers
- **Marché secondaire** : marché hors de contrôle
- **Marketing** : Augmentation des coûts des campagnes
- **IA** : Nouvelles habitudes et modèles pour le marketing des spectacles

L'ambition pour vous

- **Concevoir et construire votre écosystème de vente directe** pour capter la valeur
- **Renforcer** la notoriété de vos spectacles et de votre structure
- **Récupérer** la commission de vente et de billetterie pour bâtir un modèle économique solide et pérenne
- **Renforcer** le maillage local, votre indépendance et votre autonomie
- **Exploiter** la data pour booster et optimiser vos campagnes marketing
- **Optimiser** votre parcours d'achat pour améliorer la conversion et l'expérience client
- **Fidéliser vos publics** pour proposer une offre plus large et diversifiée
- Identifier vos meilleurs canaux d'acquisition
- **Accélérer** l'IA et la billetterie moderne
- **Piloter** vos revenus et **reprenre** le contrôle sur le stock billetterie
- **Augmenter** le panier moyen et les revenus additionnels
- **Organiser** votre stratégie commerciale
- **Equilibrer** votre relation commerciale avec les distributeurs

PILIERS DE L'OFFRE

Une Expertise 360° pour les acteurs du Live & de l'évènementiel

La complémentarité entre tous vos leviers business feront le succès, le développement de vos évènements et de votre structure. Plutôt que d'utiliser des outils isolés, nous construisons avec vous un écosystème agile et nativement conforme aux meilleures pratiques du marché où chaque levier se répond : vos ventes directes alimentent votre data, votre data optimise votre marketing, votre marketing remplit votre salle, vos revenus augmentent.

Ventes Directes

Développement de billetterie en propre et réduction de la dépendance aux tiers.

Expérience Client

Créer un parcours sans faille : comprendre les comportements, optimiser l'accueil et mesurer l'efficacité.

Business Process

Accompagner la transformation : moderniser les outils, les processus et les conditions de travail des équipes.



Marketing & Data

Stratégie CRM, acquisition de trafic, connaissance et fidélisation des publics.

Revenus & Pricing

Optimisation du pricing, yield management, hospitalités et offres VIP.

Pilotage & Coordination

Conduite de projet, stratégie digitale et gestion transversale billetterie, marketing & CRM.



ACCOMPAGNEMENT & SERVICES

Construction de votre écosystème de vente directe

Conseil stratégique et mise en place opérationnelle des outils dédiés à la vente, à l'e-commerce, au webmarketing et à la data.

→ Billetterie & Paiement

Choix et déploiement des meilleurs outils : site éditorial, billetterie, CRM, système de paiement et e-commerce.

→ Marketing & Acquisition

Stratégie digitale, SEO, campagnes multicanal, gestion de la data client et fidélisation des publics.

→ Performance & Revenus

Optimisation des processus de vente, API, service client et notoriété de marque.

Gestion de vos événements

1

Billetterie

Stratégie de gestion de la commercialisation et de la vente pour la billetterie
Performance commerciale et revenus
Accueil des publics

2

Revenus & Hospitalités

Création de produits hospitalités, augmentation des revenus et optimisation des processus de vente

3

Vente

Stratégie de vente d'un spectacles, pricing de l'offre
Développement de l'ensemble des canaux de vente dont distributeurs, médias et CE

4

Marketing

Stratégie, suivi et optimisation du marketing (pilotage du ROI)
Élaboration du plan et du mix marketing pour vos productions de concerts, tournées, spectacles, festivals & salon
Accompagnement et mise en place opérationnelle
Réalisation, négociation et coordination des achats d'espaces : affichage, radio, cinéma, audiovisuel et digital.

5

Data

Compréhension de la data des publics pour la vente, l'accueil des publics
Améliorer l'expérience client
Analyse de données commerciales pour booster les ventes et la satisfaction client
Service client et meilleure compréhension des retours clients
Aide à la Capture la donnée spectateur et utiliser ce savoir pour faire plus de marketing direct

AUTRES SERVICES

Conseil en organisation et administration des affaires

Optimisation des processus internes

Transformation numérique et conduite du changement

Accompagnement quotidien des équipes dans la conduite de leurs activités métiers

Mise en place et expertise opérationnelle

Management & Conseil aux artistes interprètes pour la gestion de leur carrière, la promotion de leurs activités et le développement des activités d'artistes

Gestion carrière et mise en relation

Promotion des activités

Développement des projets artistiques

NOTRE APPROCHE

Notre force réside dans notre capacité à transformer les défis en opportunités vous permettant d'adapter votre structure aux nouveaux enjeux et à niveau des autres acteurs du secteur du spectacle vivant



Innovation Continue

Nous explorons et intégrons les technologies les plus récentes pour des solutions avant-gardistes.



Agilité & Réactivité

Une adaptation rapide aux évolutions du marché pour des stratégies toujours pertinentes.



Collaboration Puissante

Un partenariat étroit avec nos clients pour une synergie maximale et un succès partagé.



Impact Mesurable

Des résultats concrets et une croissance vérifiable, au cœur de chaque projet.

METHODOLOGIE

Une Démarche Structurée & Rigoureuse

Un processus en plusieurs phases pour garantir des recommandations alignées sur vos enjeux et une mise en œuvre efficace.

Expression des besoins

Formalisation des exigences clés.

Lancement et analyse fine de l'existant (Swot)

Aide à la décision

Identification des fournisseurs potentiels.

Sourcing et benchmarking rigoureux des solutions

Recommandations et scénarios budgétaires

Choix stratégiques

Accompagnement au changement

Accompagnement quotidien de vos équipes et suivi de la performance

Cadrage

Analyse fine de l'existant

Expression des besoins et enjeux critiques

Immersion complète dans votre structure

Diagnostic initial et priorisation

Mise en place & conduite de projet

Déploiement technique

Intégration à vos outils existants

Formalisation des exigences opérationnelles

Recherche de prestataires



EXPERIENCES

Direction Commerciale - Gérard Drouot Productions

Pilotage de la stratégie billetterie et webmarketing, développement commercial et optimisation des revenus sur plus de 400 événements par an.

Suivi commercial, financier et négociation avec l'ensemble des partenaires billetterie, réseaux de distribution & prestataires

Pilotage commercial, financier (produits et revenus) webmarketing, technique & opérationnel de la vente en direct

Optimisation des revenus : tarification & pricing, revenus hospitalités
segmentation des publics, gestion des offres et pilotage du P&L billetterie

Gestion de mises en vente complexes, projets spéciaux et coordination entre les équipes commerciales, marketing, billetterie & production

Direction Marketing - Gérard Drouot Productions

Structuration de la data client, déploiement d'une stratégie digitale multicanale pour tous les projets spectacles

Délégué à la protection des données, suivi, analyse, structuration & gestion opérationnelle de la base client de la société (socio démos, comportement des publics)

Augmentation de la par vente directe billetterie via l'exploitation de la data client, l'acquisition de trafic

Directeur Commercial, Marketing & Partenariats - Seetickets

Encadrement et animation d'une équipe de 15 collaborateurs

Mise en place de la stratégie commerciale et marketing de Digitick

Prospection, développement, pilotage et suivi commercial des grands comptes : producteurs, salles, festivals, musées et événements nationaux.

Négociation de partenariats stratégiques.

Conseil billetterie/marketing auprès des organisateurs sur les stratégies de mise en vente, d'acquisition et de conversion

Direction de clientèle web médias - Vice, MTV, Les Inrocks

Développement commercial et pilotage de campagnes digitales pour des marques culturelles emblématiques.

PARCOURS

Secteurs d'activité

- Tourneur & producteur de spectacle vivant indépendant
- E-commerce, data
- Editeur de logiciel & Réseaux de distribution
- Médias (Indé, Rock, iconique)

Formation / Certifications

- Concepteur développeur d'applications web (RNCP39261) (2026)
- Ecole de commerce ESC Rouen (2006)
- Maestria (équivalent MBA) en Administration des entreprises et économie (2004)
- Classe préparatoire HEC Voie Economique

COMPETENCES

• **Entreprise**

Organisation et administration des affaires

• **Conduite de projet**

Organisationnel, Coordination & conduite technique en billetterie, marketing & CRM

• **Ecosystème Digital**

Webmarketing, e-commerce & Acquisition de trafic

• **Billetterie**

Stratégie de gestion de la commercialisation et de la vente pour la billetterie
Accueil des publics

• **Développement commercial**

Partenariats (prospection)
Optimisation des résultats financiers (produits et revenus)

• **Service client**

Relation client et notoriété de marque