BIS2016 / CRM / GRS (Gestion de la relation spectateur) : comment mettre en place une stratégie numérique innovante en billetterie et relations avec les publics ?

Posted on 30 janvier 2016 by Anne Le Gall

En matière de fidélisation et de développement des publics, les CRM ou GRS (gestion de la relation spectateur) sont des outils de connaissance des publics peu connus des théâtres. Alors que de ses solutions accessibles aux théâtres émergent, comment mettre en place une stratégie innovante en billetterie et relations avec les publics ?

Avec **Christine Petr**, Professeur Agrégée des Universités en Marketing et Chercheur en comportement du consommateur, et **Ludovic Bordes**, co-fondateur de Tech4team.

Mercredi 20 janvier 2016, l'équipe des Biennales Internationales du Spectacle #BIS2016 invitait le TMNlab pour programmer une demi-journée d'échange autour de l'innovation à l'ère numérique dans les théâtres : quelles nouvelles formes de médiations, communication et relations avec les publics pour demain ? Ce rendez-vous se voulait un point d'étape et une ouverture, pour aborder les grandes questions qui font leur chemin au sein des lieux à l'ère numérique. Ceci est la restitution de la session de 16h.

Restitution

Écoutez le podcast de l'intervention et des échanges avec le public (durée 1h13) :

https://www.tmnlab.com/wp-content/uploads/2016/02/SessionTMNlab_bis2016_CRM.mp3
Téléchargez la présentation réalisée par Christine Petr et Ludovic Bordes (PPTX).

Aller plus loin

Références bibliographiques proposées par Christine Petr : **BIENTÔT**