



Philadelphia Union Stadion

Philadelphia (Pennsylvania, USA)

Philadelphia Union ist ein US-amerikanischer Profi-Fußballclub aus Chester, Pennsylvania, einer Trabantenstadt Philadelphias. Die Heimspiele des Vereins werden im PPL Park ausgetragen, einem Fußballstadion mit 18.500 Sitzplätzen an der südwestlichen Ecke der Commodore Barry Bridge. Der PPL Park liegt direkt am Delaware River und ist das Herzstück des Erneuerungsprozesses der Stadt Chester.

Das Ticketingunternehmen New Era Tickets und sein Kunde, der MLS Fußballclub Philadelphia Union, setzen bei der Entwicklung einer neuen Lösung für die Zutrittskontrolle und die Kunden-/Mitgliederbindung auf SKIDATA. Diese Lösung umfasst: Zutrittskontrolle mit Smart Card RFID Technologie, Print@Home Technologie und Lösungen für die Kunden-/Mitgliederbindung.

Philadelphia Union Stadium

Philadelphia (Pennsylvania, USA)



Projektinformation

Installationsdatum	Winter 2011
Kunden	12,000 Saisonkarteninhaber benutzen Mifare 1k Karten
Kundenbindungsprogramm	eingeführt
Gates	30 Vario.Gates, 6 Handheld.Gates
Ticketing system	Integration in Paciolan Ticketingsystem
System Applikationen	Handshake.Logic
Datenträger	BOCA-Barcode Tickets, Print@Home Barcode Tickets

New Era Tickets bietet in vielen anderen US-amerikanischen Stadien und Arenen bereits ähnliche Lösungen an. Da SKIDATA beim Fußballverein Philadelphia Union bereits erfolgreich eine Lösung für Zutrittskontrolle und Kunden-/Mitgliederbindung realisiert hat, zeichnen sich nun weitere Partnerschaften zwischen New Era und SKIDATA in anderen Stadien und Arenen der USA ab.

Ein Hauptanliegen von New Era Tickets ist es, einen Mehrwert für seine Kunden zu schaffen. Um das Kundenerlebnis zu verbessern, bietet das Unternehmen Zutritt mit RFID-Technologie. Zum jetzigen Zeitpunkt gibt es nur ein anderes Stadion in den USA, das RFID-Karten und New Era Tickets verwendet.

Der MLS Fußballclub Philadelphia Union wollte eine Vorreiterrolle im Bereich RFID-Technologie in US-Stadien einnehmen. Es ist auch angedacht, die RFID-Karte der Saisonkarteninhaber an eine Lösung für die Kunden-/Mitgliederbindung zu koppeln. Somit können die Vorteile der Zutrittslösungen von SKIDATA in Bezug auf Sicherheit und Geschwindigkeit noch weiter ausgebaut werden. Daten werden von der Handshake-Software an die Lösung für die Kunden-/Mitgliederbindung übertragen. So könnten die Fans mit "Money Can't Buy"-Angeboten für ein frühes Erscheinen belohnt werden. Phase 2 des Projekts sieht die Vergabe von zusätzlichen Punkten für die Nutzung von RFID-Saisonkarten beim Kauf von Speisen und Getränken oder Merchandising-Artikeln im Stadion vor.

Besonderheiten

- **Lösung für die Kunden-/Mitgliederbindung basierend auf Microsoft Dynamics mit Software für die Integration in:** Handshake, Paciolan Ticketing System, Software für Kunden-/Mitgliederbindung, CRM Datenbank und eComms Manager für Mailingaktionen
- **Phase 2:** Bargeldlose Bezahlung von F&B und Merchandise-Artikeln