

## PERSBERICHT

### **Ticketspy.nl, van studentenproject naar miljoenensite**

**Zes jaar stond hij voor de klas en verdiende zijn geld met lesgeven, tegenwoordig is reisverslaafde David Elliot (Losser, 1972) een succesvolle online entrepreneur die van zijn hobby zijn werk wist te maken door in 2012 Ticketspy.nl te lanceren, een site die je helpt met geld besparen op tickets,**

“Ik had Ticketspy.nl bedacht om de geheime deals in de luchtvaartindustrie te ontrafelen, zodat mijn studenten met korting naar en van hun buitenlandse stageadres in bijvoorbeeld Berlijn konden vliegen. Het was 2012 en veel studenten van de Hogeschool voor Toerisme in Amsterdam waren die dure tickets ondanks studiebeurs en baan, zat. Het was een te grote aanslag op hun budget.”

“De site moest de plek worden waar geheime deals uit de luchtvaart branche zouden worden ontrafeld. Dagelijks een overzicht van alle ondoordringelijke kortingsacties op één plek. Wat bleek? Ik was niet de enige die behoefte had aan inzicht en duidelijkheid. Eenmaal gelanceerd, sloeg de site zo goed aan, dat niet alleen studenten gebruik maakten van goedkope reisaanbiedingen, maar ook zakenmensen, tweeverdieners, carriëretijgers en gezinnen. De bezoekersaantallen liepen gelijk in de duizenden en niet veel later in de tienduizenden per dag. Dat mensen honderden euro's op hun tickets konden besparen, ging als een lopend vuurtje rond.”

Ingmar Bruinsma kwam aan boord, hij was een oud-student van diezelfde opleiding. Ik ontmoette hem bij de koffiemachine en hij bleek over de nodige online luchtvaartkennis te beschikken.

“Hoe het werkt is eenvoudig. Wij scrollen elke dag met een team studenten het internet af op zoek naar goedkope deals. Dat kan door onze goede contacten bij luchtvaartmaatschappijen als KLM en Emirates, bijvoorbeeld. Maar ook omdat Corendon nog even last minute zoveel honderd hotelkamers op de markt gooit die weg moeten voor een prikkie en ons dan belt. Zo zijn we in staat om de klant steeds tegen voordelige tarieven te laten reizen, waardoor er meer geld overblijft voor andere dingen, bijvoorbeeld een leuke attractie op de plaats van bestemming of een goed diner.”

“Inmiddels is Ticketspy aan het uitbreiden. Volgende maand beginnen we in België, een nieuwe markt voor ons met enorme potentie. We hebben ons contract voor huisvesting bij de Hogeschool voor Toerisme net verlengd. Daardoor kunnen we studenten een stage plaats blijven bieden en vaak mondt dat uit in een eerste baan. En de site is toe aan een opfrisbeurt en wordt achter de schermen ge-update naar next generation web.”

“Mijn fascinatie voor reizen stamt uit mijn jeugd. Wij gingen vrijwel nooit op reis, mijn ouders hadden carrières die hun tijd volledig opslokten. Mijn broer en ik moesten het doen met zomervakanties bij oma. Toen is de drang ontstaan om die 'schade' later allemaal goed in te halen.”

“Sindsdien ben ik altijd op zoek naar lagere prijzen om te kunnen vliegen en voordeliger in hotels te overnachten. Daardoor heb ik een neus gekregen voor koopjes en uitzonderlijke travel deals van budget tot super-de-luxe vakanties. Het speuren naar de welbekende krenten in de pap behoort tot mijn dagelijkse werkzaamheden. Al mijn opgedane ervaring bij eerdere werkgevers, o.a. als Travelmanager bij Philips en Luchtvaartexpert bij de Reisgids van de Consumentenbond, zet ik in voor de ontwikkeling van TicketSpy.”

### **Hoe werkt het?**

“Onze volgers informeren we geheel kosteloos over geheime reisdeals via facebook, twitter, mobiele apps (iOS, Android, Windows) nieuwsbrieven en natuurlijk de website. De TicketSpy apps hebben van het magazine ANWB Reizen een score van 4 uit 5 punten gekregen. De redactie/jury vond het ontwerp simpel maar doeltreffend voor wie per jaar honderden euro’s op een vakantie wil besparen.”

“Elke dag het blog onderhouden en de zoektocht uitvoeren betekent een grote inspanning. Dat is ook de reden geweest dat ik per begin van dit jaar (2015) niet meer als docent actief ben. De focus ligt nu volledig om TicketSpy sterk te laten groeien. Dat wil zeggen een groter aantal deals tonen en nog veel meer mensen bereiken. Iedereen heeft, vinden wij, het recht om van prijsverlagingen op de hoogte te worden gesteld. Onze plicht is om al deze mogelijkheden te laten zien.”

“Wij hebben als eerste de klassieke wijze van vakanties zoeken omgedraaid. Als consument hoef je niet meer door die dikke brij van het totale aanbod om een goed geprijsde reis of vakantie te vinden. Het gaat nu juist om het tegenovergestelde. Wij draaien het plaatje namelijk om. Het zoeken wordt voor je gedaan en daarmee bespaar je uiteindelijk niet alleen geld maar ook kostbare tijd. Juist die combinatie spreekt onze volgers aan. Wie herkent de situatie niet van het urenlang op de bank turen naar je laptop of tablet om uiteindelijk een ticket te kunnen bemachtigen?”

“Bij TicketSpy zijn mensen actief die travel in hun genen hebben zitten. Of dat nu komt door een eerder opgedane ervaring bij een luchtvaartmaatschappij, reisagent of een hotel maakt niet uit. Bij voorkeur eigenlijk helemaal niet, want waar het om gaat is hoe het je als vakantieboekje gemakkelijker wordt gemaakt. Als we een hele scherpe ticketdeal vinden (bijvoorbeeld voor €200 naar New York of Tokyo, of voor €400 een complete reis naar Curaçao) raken we daar zelf ook nog opgewonden van. Dat gevoel delen we graag met iedere bezoeker van ons blog. Voor wie uiteindelijk boekt moet het ook een overwinning zijn. Juist dat is dan weer leuk om te kunnen delen met vrienden, familie en collega’s.”

“Op een gemiddelde dag maken zo’n 50.000 mensen gebruik van onze diensten. Een aantal dat we willen zien groeien want er liggen enorm veel geld besparende ticket- en vakantie-deals letterlijk voor het oprapen. Elke dag weer, zelfs op de momenten waarop je geen prijsverlaging zou verwachten. De reiswereld beschikt over een groot aantal lege stoelen en kamers die ze liever met korting verkopen dan onverkocht laten blijven. Echter willen ze dat niet aan de grote klok hangen omdat ze hun reizen nu eenmaal met veel meer marge aan de man willen brengen. Aan ons de taak om dit overschot zichtbaar te maken aan de consument of zakelijke reiziger.”

---

November, 2015