Publicado en España el 28/05/2024

# [Rebel Tickets defiende la reventa oficial, segura y justa](http://www.notasdeprensa.es)

## Fundada en 2021, esta innovadora empresa está poniendo fin a la falsificación de entradas y a la especulación de precios, garantizando una compra y reventa segura para todos los aficionados

 Rebel Tickets surgió como un disruptor en la industria de la reventa de entradas, con el compromiso de abordar dos de los problemas más persistentes en el mercado: la falsificación de entradas y la especulación de precios exorbitantes. Desde su fundación, la empresa ha estado a la vanguardia de un movimiento que busca restaurar la confianza y la equidad en la compra y reventa de entradas para eventos de alta demanda. El mercado de reventa de entradas ha estado plagado durante mucho tiempo de problemas que afectan tanto a consumidores como a productores de eventos. Desde entradas fraudulentas hasta precios inflados que hacen que los eventos sean inaccesibles para muchos verdaderos fans, los desafíos son significativos. Rebel Tickets se propuso cambiar esto con una plataforma que no solo reduce el riesgo de fraude, sino que también asegura que los precios de reventa se mantengan dentro de límites razonables. "La industria necesitaba una solución que realmente considerara tanto a los fans como a los organizadores de eventos. Con Rebel Tickets, estamos ofreciendo esa solución", explica el CEO de la empresa, Asier Bengoa. La plataforma utiliza tecnología avanzada para verificar cada ticket revendido, garantizando que sea auténtico y válido para el evento. Además, cada entrada revendida es reemitida con un nuevo código de barras, lo que elimina cualquier posibilidad de duplicidad. Una característica distintiva de Rebel Tickets es su compromiso con precios justos. "Hemos implementado un modelo donde los precios de reventa no pueden exceder un cierto porcentaje sobre el precio original del boleto", comenta Asier Bengoa. Esta política no solo ayuda a evitar la especulación desenfrenada, sino que también asegura que más fans puedan disfrutar de sus eventos favoritos sin romper su presupuesto. Además de sus innovaciones tecnológicas, Rebel Tickets ha trabajado para fomentar una colaboración sin precedentes entre proveedores de entradas, organizadores de eventos y la plataforma de reventa. "Por primera vez, estamos viendo un esfuerzo coordinado que aborda el problema de la reventa no autorizada en múltiples frentes", señala un portavoz de la industria. Esta colaboración ha resultado en una reducción notable de incidentes en las puertas y ha mejorado significativamente la experiencia general del consumidor. El impacto de Rebel Tickets es amplio. Los promotores y organizadores de eventos que han adoptado la plataforma reportan una disminución en las quejas y problemas relacionados con las entradas, lo que a su vez ha llevado a una mayor satisfacción del cliente y ha reforzado la reputación de los eventos como seguros y bien gestionados. Los aficionados, por su parte, han elogiado la transparencia y la facilidad de uso de la plataforma, destacando cómo ha transformado su experiencia de asistir a eventos en vivo. "Estamos comprometidos no solo con mejorar el presente, sino con redefinir el futuro de la reventa de entradas. Queremos que la gente piense en la reventa como en una opción segura y justa, y estamos aquí para asegurar que eso suceda", añade el CEO de Rebel Tickets, Asier Bengoa. Para más información sobre cómo Rebel Tickets está transformando la reventa de entradas y para unirse a su creciente comunidad de aficionados satisfechos, visitar [https://www.rebeltickets.es/].

**Datos de contacto:**

Asier Bengoa

Rebel Tickets / CEO

+34 673 50 74 22

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/rebel-tickets-defiende-la-reventa-oficial](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Música Marketing Entretenimiento Innovación Tecnológica Digital Actualidad Empresarial



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)