



Smarter, Safer, Scalable

Integrare HubSpot pentru ticketing sportiv - 100.000+ bilete

De la platforma de ticketing la profilul 360° al fanilor

STUDIU DE CAZ

Industrie: Sport / Entertainment

Client: Club de baschet profesionist, Israel

An: 2025-2026

► [Citește toate studiile de caz](#)



DE CE UN CUSTOMER DATA HUB SPORTIV?

Pentru un club sportiv, fiecare achiziție oferă informații despre meciul ales, tipul de bilet, participare și istoricul interacțiunilor cu fanii săi.

Platforma *vivenu* gestiona evenimentele, biletele și tranzacțiile, HubSpot gestiona contactele și comunicarea, iar sistemele interne aveau nevoie de informații consolidate despre cumpărători și spectatori.

În 2025, OPTI a importat datele din *vivenu* în HubSpot prin obiecte și asocieri personalizate. În 2026, integrarea a fost extinsă pentru sincronizarea datelor consolidate din HubSpot către alte sisteme ale clubului de baschet.

De ce OPTI: Proiectul a combinat două competențe esențiale: integrarea sistemelor custom și modelarea avansată a datelor în HubSpot. Sub coordonarea Glare Marketing, echipa OPTI a folosit custom objects, identificatori externi, asocieri personalizate și operații batch pentru a reda corect relațiile dintre fani, bilete, meciuri și sutele de mii de bilete.





PROVOCĂRI

Datele din *vivenu* ticketing trebuiau să fie corecte, conectate și ușor de folosit în HubSpot.

1. Date fragmentate și profiluri incomplete



Un contact din HubSpot nu avea informații despre biletele și participările sale la meciuri. În același timp, datele tuturor achizițiilor și participărilor existau în *vivenu*.



Scopul a fost reunirea informațiilor într-un singur sistem.

2. Modelul standard HubSpot nu era suficient



Obiectele standard din HubSpot nu puteau reprezenta simplu specificul datelor de ticketing. Un „ticket” nu era un tichet de suport, ci un bilet la meci, cu altă structură.

3. Relațiile erau la fel de importante ca datele



Un bilet trebuia legat de cumpărător, participant, meci și tranzacție, pentru contextul complet al fiecărui bilet, utilizabil de management și pregătit pentru agenți AI.

4. Actualizări repetate, fără duplicate



Sistemul trebuia să recunoască datele existente și să decidă dacă le actualizează / creează unele noi, ca **upsert**



SOLUȚIE

OPTI a construit integrarea în două etape:

Faza 1: importul datelor din *vivenu* în HubSpot.

Faza 2: sincronizarea datelor consolidate din HubSpot către sistemele interne ale clubului.

1. Model de date HubSpot pentru sport și ticketing



A fost construit un model în jurul următoarelor entități:

- ▲ **Games:** meciuri și evenimente sportive
- ▲ **Game Tickets:** biletele individuale
- ▲ **Contacts:** cumpărători și spectatori
- ▲ **Deals:** tranzacțiile asociate
- ▲ **Activities:** e-mailuri, apeluri, întâlniri, note

2. Import vivenu > HubSpot



Datele despre meciuri, bilete, cumpărători și tranzacții sunt extrase din *vivenu*, normalizate și mapate către obiectele HubSpot corespunzătoare.



Integrarea creează înregistrările noi sau le actualizează pe cele deja existente.

3. Asocieri personalizate pentru context real



Integrarea creează programatic relațiile dintre obiecte:

- Games > Contacts
- Game Tickets > Deals
- Games > Game Tickets
- Game Tickets > Games
- Game Tickets > Contacts
- Game Tickets > Activities

4. Sincronizare HubSpot către sistemele clubului



În a doua etapă, HubSpot devine și sursă de date pentru alte aplicații ale clubului, prin noi integrări.



Informațiile consolidate despre utilizatori, bilete și participare provin acum din HubSpot, fără ca oricare sistem să se conecteze separat la platforma de ticketing.

TESTIMONIAL



“OPTI Software se ocupă de toate proiectele complexe de integrare pentru mine. Scopul este de a asigura fluxurile de date între HubSpot și platformele pe care clienții mei le solicită pentru integrare. Exemplele includ integrarea HubSpot cu vivenu (o platformă de comandă a biletelor) și HubSpot cu Slack pentru a înregistra comunicarea de pe canale specifice în HubSpot.”

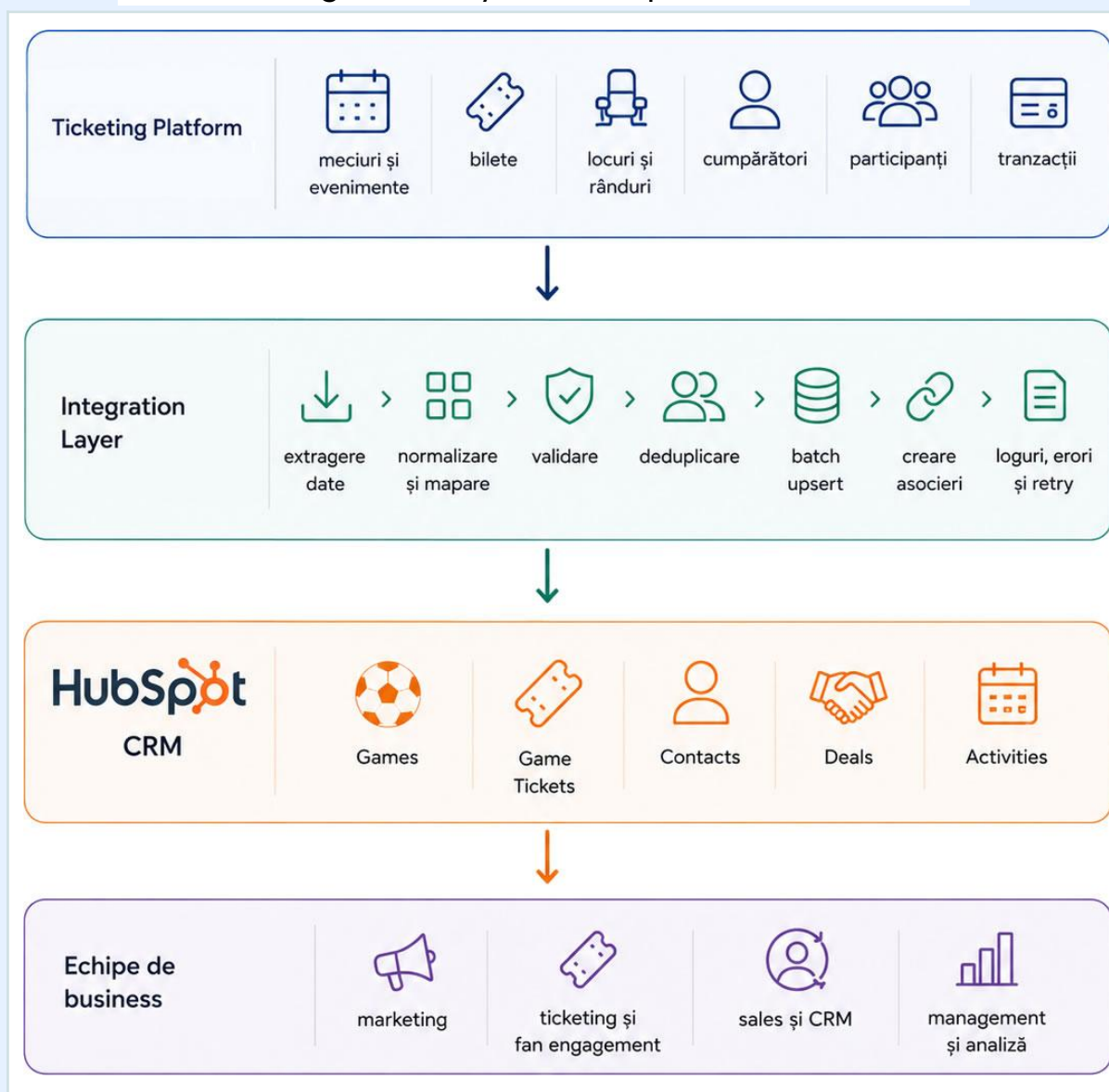
— Karin Tamir - CEO, Glare Marketing



ARHITECTURĂ

Integrarea este organizată în jurul HubSpot, care devine **customer data hub**. *vivenu* rămâne sursa pentru ticketing, iar componenta dezvoltată gestionează transformarea, validarea și sincronizarea datelor cu alte sisteme.

Faza 1: *vivenu* > Integration Layer > HubSpot > Business team



Faza 2: HubSpot > Integration Layer > Alte sisteme ale clubului



REZULTATE

două etape, în 3 luni de lucru



HubSpot a devenit customer data hub pentru club

Contactele, biletele, meciurile și tranzacțiile sunt disponibile într-un singur CRM.



100k+ Game Tickets vizibile în HubSpot

Fiecare Game Ticket este asociat cu un contact, un deal și un meci, oferind context pentru înregistrări.



Vedere 360° asupra fanilor și participanților

Echipa poate vedea istoricul biletelor și al participărilor, alături de celelalte date de contact.



100+ meciuri conectate cu spectatori

Pentru fiecare eveniment pot fi urmărite biletele emise, contactele asociate și participanții.



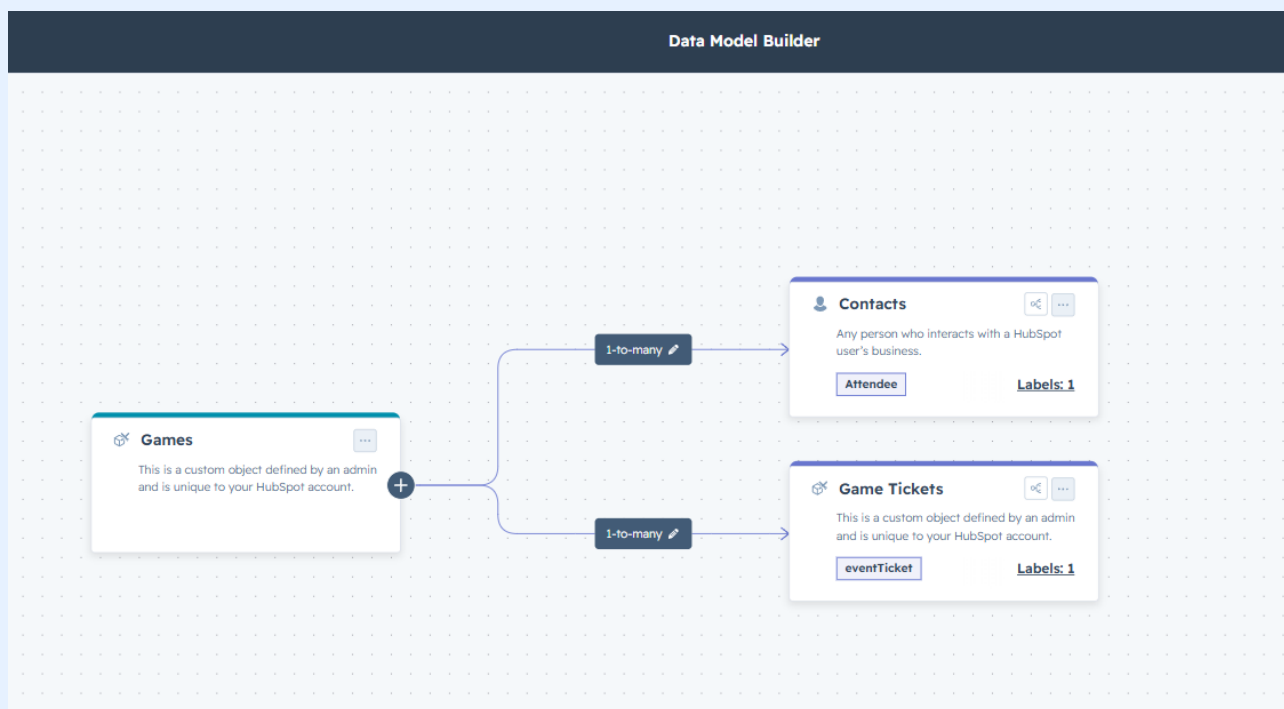
Bază pentru segmentări relevante

Datele pot fi folosite pentru grupuri precum participanți la un anumit meci, cumpărători recurenți, ticket holders.

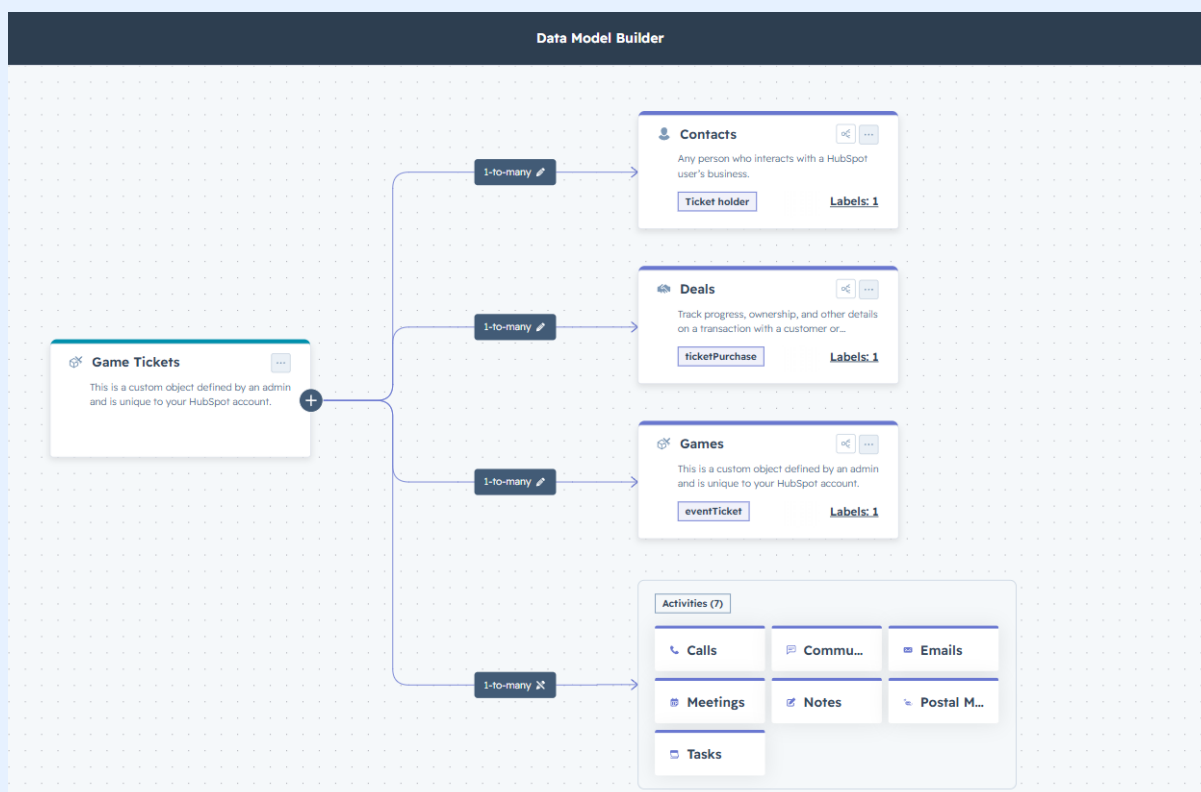


Milioane de relații ușor de vizualizat, 0 sync duplicates

Importurile automate și asocierile reduc exporturile Excel, verificările repetitive și actualizările manuale.



Model de date HubSpot: Conectarea Games cu Contacts și Game Tickets reflectă relația dintre un meci, spectatori și biletele emise.



Model de date extins: Conectare Game Tickets la Contacts, Deals, Games și Activities

```

foreach (array_chunk($inputs, 100) as $batch) {
    $res = $hubspot->batchUpsert(OBJ_ID_TICKET, $batch);

    if ($res['code'] >= 400) {
        echo "Ticket Upsert Failed: " . json_encode($res['body']) . "\n";
        continue;
    }

    if (isset($res['body']['results'])) {
        foreach ($res['body']['results'] as $r) {
            $vid = $r['properties']['ticket_id_migration'] ?? null;
            $hsTicketId = $r['id'];

            if ($vid && isset($ticketParents[$vid])) {
                $parents = $ticketParents[$vid];
                $c = $parents['c'];
                $g = $parents['g'];
                $d = $parents['d'];

                if ($c) $bufTicketContact[] = ['from' => ['id' => $hsTicketId], 'to' => ['id' => $c], 'types' => [['associationCategory' => 'USER_DEFINED', 'associationTypeId' => ID_TICKET_TO_CONTACT]]];
                if ($d) $bufTicketDeal[] = ['from' => ['id' => $hsTicketId], 'to' => ['id' => $d], 'types' => [['associationCategory' => 'USER_DEFINED', 'associationTypeId' => ID_TICKET_TO_DEAL]]];
                if ($g) $bufTicketGame[] = ['from' => ['id' => $hsTicketId], 'to' => ['id' => $g], 'types' => [['associationCategory' => 'USER_DEFINED', 'associationTypeId' => ID_TICKET_TO_EVENT]]];

                if ($g && $c) {
                    $key = $g . '_' . $c;
                    if (!isset($bufGameContact[$key])) {
                        $bufGameContact[$key] = ['from' => ['id' => $g], 'to' => ['id' => $c], 'types' => [['associationCategory' => 'USER_DEFINED', 'associationTypeId' => ID_EVENT_TO_CONTACT]]];
                    }
                }
            }
        }
    }
}

```

Integrare API: logica de batch upsert creează sau actualizează obiectele HubSpot și generează asocierile dintre bilete, contacte, deal-uri și meciuri.

CUVÂNTUL ECHIPEI



“Un import mare în HubSpot este relativ simplu. Partea dificilă este idempotency: să poți relua sincronizarea fără duplicate și fără să pierzi relațiile dintre obiecte. De aceea am folosit identificatori externi, batch upsert și association labels. Și custom objects pentru logica de date specifică.”
— Daniel Curculescu, Software Engineer

TEHNOLOGII ȘI METODOLOGIE

Servicii: integrare HubSpot, modelare date CRM, configurare custom objects, proprietăți, association labels, dezvoltare API, import incremental, batch upsert, deduplicare, sincronizare inversă și QA.

Tech: HubSpot CRM API, Custom Objects API, Associations API, Batch API, vivenu API, PHP, JSON, REST APIs.

Metodologii și bune practici: Discovery & data mapping, data modelling, tratare erori și retry, pregătire reverse sync .

Standarde: ISO 9001 (calitate), ISO 27001 (securitatea informației).

AFLĂ MAI MULTE

- ⇒ Vezi toate [Studiile noastre de caz →](#)
- ⇒ Citește studiul de caz despre [Creștere 70% trafic prin refactorizare UX și SEO tehnic](#)
- ⇒ Citește studiul de caz despre [Infrastructură AI-Ready \(Web, Email, Vânzări\)](#)
- ⇒ Citește [Ghidurile de integrare AI în fluxuri B2B în 2026 →](#)
- ⇒ Vezi toate [Serviciile noastre HubSpot / CRM →](#)

CONTACT

Direct	Adresă
 office@opti.ro  +(40) 774 453 302  <u>www.opti.ro</u>	Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România  



OPTI Software

Procese de business mai inteligente. Rezultate scalabile.

Construim **software, agenți AI și integrări de date** alături de servicii Google Cloud și HubSpot CRM, cu certificări de calitate, securitate, și AI.

Am obținut multiple premii și distincții, în 2026 **Best R&D Program of the Year** la Gala ANIS și **Bronze Startup of the Year** la RO Startup Awards. Fondată în 2005, OPTI este HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner, cu personal certificat individual în tehnologiile folosite.

CERTIFICĂRI



KNOW-HOW

