

il Pensatore

la prevendita dei biglietti

PERCHÉ IL BIGLIETTO COMPRATO PRIMA COSTA DI PIÙ?

È da un po' di tempo che mi gira in testa questa cosa: perché se acquisto un biglietto tempo prima del concerto devo pagare un sovrapprezzo, che beneficio ho? Posso capire in ambiente teatrale o dove voglio prenotare una posizione, voglio sedermi in quella fila, su quella poltrona o in quel palchetto, quindi pago giustamente un beneficio - un bonus rispetto ad altri -.

Ma in un concerto allo stadio, invece, dove già il biglietto costa una media di 40 €, devo sborsare altri 6 € che corrispondono al 15% per poi trovarmi comunque a fare la fila per ritirare il biglietto insieme ad altri 10 mila che, come me, hanno acquistato il biglietto 3 o 4 mesi prima! Per poi entrare nello stadio, o in qualsiasi altra venue, e scoprire che dovrò vedere il concerto magari da un punto un po' sfigato (vedi Campovolo)? No, non mi sembra un grande bonus. È vero che la prevendita mi dà la certezza di vedere il mio artista, è vero che l'organizzazione della prevendita ha un costo, ma è anche vero che molti promoter annullano le date se vedono che la prevendita non funziona, risparmiando un sacco di soldi.

E che ne è degli incassi extra provenienti dalle prevendite? Attenzione, si parla di moltissimi soldi, perché il 15% di milioni di biglietti sono milioni di euro. Come vengano ripartiti certamente qualcuno lo sa, ma nessuno lo pubblica o è disposto a dirlo chiaramente. Per quello che ne sappiamo, una parte rimane ovviamente in mano a chi gestisce la prevendita, ma in percentuale diversa rispetto al servizio svolto (on-line, con consegna del biglietto, ecc.), presumibilmente una quota intorno al 50%. Il resto va invece all'organizzatore che lo deve dividere... con l'artista! Insomma tutta la filiera alla fine mette in tasca qualcosa, ma la mucca spremuta è sempre la stessa: lo spettatore! Ma attenzione a non esagerare, perché è il fan che alla fine paga tutto, che compra il disco o il biglietto, ed è lui che tiene in piedi tutto il nostro mondo; rischiamo insomma di doverci lamentare che il giochino si è rotto: vedi i discografici.

E se una parte dei proventi delle prevendite si usasse in maniera produttiva mirando alla qualità di domani? Tutti gli organizzatori potrebbero accantonare i proventi delle prevendite ed investirli nella costruzione di nuove venue adibite alla musica. Potrebbe essere un sistema per investire e credere nel proprio lavoro...

Sì, lo so... ma lasciatemi sognare. ■



DVA

SERIES

POTENZA MODULARE

PER PICCOLI E GRANDI EVENTI

DVA (Digital Vertical Array) è un sistema **LINE-ARRAY ATTIVO e COMPATTO**, destinato all'impiego in luoghi di piccole o medie dimensioni.

È un sistema **MANEGGEVOLE** e dall' **OTTIMO RAPPORTO QUALITÀ PREZZO** che offre caratteristiche acustiche eccezionali, **ELEVATA POTENZA** e **FLESSIBILITÀ**.



DVA T4 TOP
Modulo Line-Array Attivo a 3 vie

DVA S10 SUBWOOFER
Subwoofer Attivo

DVA S20 SUBWOOFER
Subwoofer Attivo