



Cinema, il prezzo variabile funziona

Il cinema Plinius di Milano ha registrato un aumento del 15% degli spettatori e del 13% dei ricavi da maggio. Ora il test anche in altre sale



Spettatori in aumento del 15%, ricavi in crescita del 13% e un incremento delle prenotazioni online del 105%. Sono questi alcuni dei numeri che il **cinema Plinius di Milano** ha messo nero su bianco negli ultimi quattro mesi, da quando **a maggio ha iniziato a sperimentare un sistema di prezzi variabili** del biglietto. Ovvero: prima prenoti, meno paghi.

Il test ha funzionato, tanto che la sala di viale Abruzzi non solo ha deciso di confermare l'approccio *dynamic ticket pricing*, ma di **estenderlo. Dal solo venerdì all'intera settimana lavorativa**, dal lunedì al venerdì. E in un'altra struttura, il multisala **le Giraffe** a Paderno Dugnano, in provincia di Milano, che fa capo agli stessi titolari.

Artefice della rivoluzione sul grande schermo è la startup **DynamiTick**, che scommesso sul trasferimento del prezzo variabile, fortissimo in ambito turistico, nel segmento dell'intrattenimento. Il principio è semplice: **modulare il costo dell'ingresso in base all'offerta**, facendo risparmiare chi acquista in anticipo, sia in rete sia al botteghino.

“In media le sale dei cinema italiani sono piene al 13%”, spiega il fondatore di DynamiTick, Federico Quarato.

Perciò la startup milanese ha replicato il modello nel segmento del divertimento. Qualcosa già si muove negli Stati Uniti, per la gestione di stadi, teatri e parchi tematici, e qualche test è in corso anche in Germania. *“Ma il Plinius è il primo cinema dell'Europa del sud a sperimentare questa strada”,* conferma Quarato.