

IL GIORNO

MERCOLEDÌ 5 OTTOBRE 2016 IL GIORNO

CRONACHE IX

L'IDEA GENIALE

IL RAGIONAMENTO
IL PUBBLICO PUÒ RISPARMIARE
E INTANTO I GESTORI RIESCONO
A RIEMPIRE PIÙ POLTRONE

I RISULTATI
SPETTATORI CRESCIUTI DEL 15%
GLI INCASSI DEL BAR DEL 10%
LE PREVENTIVE RADDOPPIATE

COME FUNZIONA

La start up

DinamiTick, creata da Federico Quarato, Milo Corcione, Marco Alò e Massimo Dell'Erba, propone un sistema di pagamento dinamico per le imprese culturali. Il software considera 40 variabili: dal tempo che fa agli attori del film in programma (qui alcuni di quelli proiettati al Plinius in questi mesi), a quel che se ne dice sui social



Al Plinius spopola il prezzo «dinamico» Ora s'allarga a 5 giorni (e altre 2 sale)

Sconti a chi prenota prima come in aereo: i ricavi salgono del 13%

di LUCA ZORLONI

-MILANO-

CHI PRIMO ARRIVA, meglio alloggia. O, per amore di precisione, meno paga. Un principio ormai scontato quando si prenota una vacanza, un volo o un viaggio in treno. Ma rivoluzionario se applicato al cinema. E dire che il problema è lo stesso. Per i gestori, riempire le poltrone, siano esse quelle di una cabina di un aeroplano o quelle di un sala di proiezione. Per i clienti, risparmiare. Ed è proprio sulla scia di questa equazione che lo scorso maggio il cinema Plinius di Milano ha deciso di

NELL'HINTERLAND

Ticket variabile nei feriali anche a Le Giraffe di Paderno e al Movie Planet di Busnago

sperimentare un sistema di prezzi variabili. O dinamici, dall'inglese *dynamic pricing*.

UNA FORMULA che è piaciuta. Da maggio a fine settembre il multisala di viale Abruzzi ha registrato, nell'ordine, un aumento del 15% dell'affluenza degli spettatori, un incremento dei ricavi dalla vendita dei biglietti (sia online



GLI «INVENTORI» Federico Quarato, Marco Alò, Massimo Dell'Erba e Milo Corcione che hanno proposto l'algoritmo

sia al botteghino) del 13% e un indotto, ossia gli introiti del bar, in crescita del 10%. Numeri che hanno soddisfatto le aspettative della famiglia Dattilo, che gestisce il cinema, tanto da convincerla a investire sul biglietto dinamico. Il ticket a prezzo variabile non si acquisterà più solo il venerdì, come in questi primi mesi di lancio, ma per tutta la settimana lavorativa,

dal lunedì al venerdì. E ne potranno beneficiare anche i clienti del secondo cinema che fa capo ai Dattilo, Le Giraffe di Paderno Dugnano. Dietro l'innovazione c'è una startup milanese, DinamiTick, che ha l'obiettivo di allargare i sistemi di pagamento dinamico anche all'industria della cultura e dell'intrattenimento: cinema, teatri, sale concerti, ma anche sta-

di e parchi di divertimento. «Negli Stati Uniti c'è qualche progetto realizzato e qualche esperimento è in corso in Germania - spiega Federico Quarato, fondatore e amministratore delegato di DinamiTick -. Ma il Plinius è il primo cinema in Europa meridionale ad aver adottato un sistema di prezzo variabile. Non sarà più solo però. Oltre alle Giraffe, un multisala in piena regola con 13 schermi e collegamento a un centro commerciale, ha adottato l'algoritmo di DinamiTick anche il Movie Planet di Busnago, in provincia di Monza.

I NUMERI del cinema italiano, d'altronde, non sono confortanti: le sale in genere si riempiono al 13% e in media uno spettatore vi entra 1,6 volte l'anno. Per questo un sistema che abbassa il prezzo su chi prenota in anticipo può aiutare a riportare pubblico in sala. «Lavoriamo molto sul sistema di prenotazioni online - spiega Quarato -. Al Plinius le preventivite hanno segnato un incremento del 105%». Salvatore Dattilo, titolare del cinema, spiega che c'è molta attesa per i prossimi mesi: «Da settembre a marzo si entra nella stagione calda. E a Paderno mi aspettano numeri alti».

IL SISTEMA UN PROGRAMMA VALUTA QUARANTA VARIABILI E STABILISCE IL COSTO DELL'INGRESSO

Dal meteo al cast, un incrocio di dati per il biglietto migliore

-MILANO-

UN ALGORITMO che analizza quaranta variabili. Come il meteo, che da solo ne conta cinque. Gli attori che recitano nella pellicola. Quello che si dice sui social network, del film e, più in generale, di attualità. E attraverso questo sofisticato incrocio di dati che la tecnologia di DinamiTick sforna il prezzo che pagherà uno spettatore al cinema.

LA STARTUP nasce dall'idea di quattro giovani, Federico Quarato, Milo Corcione, Marco Alò e Massimo Dell'Erba. Giornalista il pri-

mo, consulente di marketing il secondo, trader e analista il terzo, ingegnere informatico l'ultimo. Tutti convinti di un'evidenza: per massimizzare i ricavi, il prezzo non può essere uguale per tutti.

COME una poltrona in prima fila non costa quanto l'ultima in molti teatri, così i giorni di pioggia premiano l'intrattenimento al coperto o ci sono servizi che in un determinato momento hanno una domanda maggiore. Per sostenere il cinema, di recente il ministero dei Beni culturali ha promosso l'ingresso a due eu-

ro ogni secondo mercoledì del mese, una campagna denominata «Cinema2days» e che ha dato buoni risultati nelle prime settimane di settembre.

MA SI RISCHIA di riempire le poltrone senza guadagnare. DinamiTick è partita dal cinema ma sta trattando anche con teatri per allargare l'uso del suo algoritmo. La startup, che ha alle spalle il fondo L.Venture, ha aperto un round di finanziamento in due tranches: la prima, da 255mila euro, si è chiusa ad agosto mentre la seconda, da 95mila euro, è alle fasi finali. **L.Z.**

PIONIERI

L'esperimento

Da maggio a fine settembre il multisala di viale Abruzzi ha adottato il «prezzo dinamico» ogni venerdì. È il primo cinema dell'Europa meridionale, altre esperienze negli Usa e in Germania



Il futuro

Il biglietto dinamico sarà esteso a tutti i giorni feriali e in un altro cinema della famiglia Dattilo. Anche un multisala in Brianza ha adottato il metodo. Gli inventori lo propongono anche ai teatri



Mai più code