



L'Entella prova a combattere gli stadi vuoti: biglietti a costo variabile

La Virtus Entella è la prima squadra di calcio in Italia ad introdurre il prezzo del biglietto variabile.

Come già avviene per i voli aerei, i viaggi e per il cinema, il prezzo del biglietto per assistere alle partite giocate in casa potrà cambiare a seconda di numerose variabili (momento d'acquisto, avversario, condizioni meteorologiche) all'interno di un delta complessivo del 40%. Il nuovo sistema, elaborato dalla società DynamiTick, sarà introdotto a partire dal girone di ritorno del Campionato Italiano di Serie B con il match Virtus Entella-Frosinone in programma il 21 gennaio 2017 e varrà per l'acquisto dei biglietti presso lo Stadio Comunale di Chiavari (Ge), le rivenditorie autorizzate e per gli acquisti on line (sul sito www.Entella.it). L'accordo è stato raggiunto attraverso l'attività di Wylab, il primo incubatore in Italia focalizzato sulle tecnologie applicate al mondo dello sport. Il costo dei biglietti di ogni partita sarà calcolato in base a decine di fattori, incrociando variabili come l'orario, l'anticipo con cui si acquista il proprio ticket, ma anche le condizioni meteorologiche, il blasone della squadra ospite e la rivalità, la probabilità di assistere a tanti gol nella partita. Tutti aspetti analizzati scientificamente dagli algoritmi di intelligenza artificiale di DynamiTick - società leader in Italia nella realizzazione e gestione di sistemi di dynamic pricing - che ha elaborato una tecnologia specifica per il settore sportivo italiano.



.@V_Entella prima squadra di calcio in Italia a introdurre il prezzo del biglietto variabile #SerieB
#CalcioVerolegab.it/news/news-deta...

3:30 PM - 9 Jan 2017

🔄 7 ❤️ 3

Il dynamic ticket pricing è il più evoluto modello di vendita nel ticketing, che, attraverso l'utilizzo di algoritmi, permette di modulare i prezzi in base alla domanda del mercato, ai risultati di vendita e alle oscillazioni di specifiche variabili, offrendo così l'opportunità di incrementare la presenza di spettatori e contenere i biglietti invenduti. È una formula vincente ampiamente diffusa all'estero nell'industria dello sport, dove rappresenta un efficace modello di business soprattutto nello sport professionistico e nei campionati di college americani. Una formula che DynamiTick ha introdotto per la prima volta in Italia nel settore del cinema, permettendo alle sale partner di registrare in pochi mesi, grazie alle soluzioni tecnologiche d'avanguardia, un consistente aumento dell'affluenza di spettatori e dei ricavi. Dall'avvio nel maggio 2016, i cinema che hanno adottato un sistema di prezzo variabile hanno registrato un aumento del 15% degli spettatori e del 13% del fatturato.

VIDEO - I 5 momenti magici del calcio nel 2016

http://it.eurosport.com/calcio/serie-b/2016-2017/l-entella-prova-a-combattere-gli-stadi-vuoti-biglietti-a-costo-variabile_sto6006995/story.shtml

ecomunicare for DynamiTick– Press clipping