

ANSA it + Sardeona + Biglietto dinamico al Teatro Massimo



A teatro al giusto prezzo. Il Massimo di Cagliari gestito da Sardegna Teatro sposa la formula del biglietto dinamico. Una innovazione al botteghino che, grazie ad una tecnologia messa a punto dalla società Dynamitick, prevede costi dei biglietti ricalcolati in base ad una serie di fattori: tempi di acquisto, quantità di biglietti già venduti, giorno e orario, notorietà degli artisti e perfino condizioni meteo.

Sarà attivo a Cagliari a partire dagli spettacoli Macbettu di Alessandro Serra, il dramma shakespeariano trasportato in una Sardegna arcaica e senza tempo, Premio Ubu 2017 come miglior Spettacolo dell'anno, in cartellone dal 22 al 30 giugno, e Bilal, da "Bilal-Viaggiare, lavorare, morire da clandestini" di Fabrizio Gatti, spettacolo di Annalisa Bianco con Leonardo Capuano in scena il 23 e 24 giugno. Per entrambi sono già partite le prevendite. Non più ingresso a prezzo fisso, dunque, ma il costo dei ticket sarà calcolato in base a una serie di fattori. Influiscono anche i premi ottenuti da compagnie e artisti, le opinioni espresse sui social e le condivisioni. I prezzi vengono ricalcolati due volte alla settimana, il martedì e il venerdi, prima dell'apertura delle biglietterie e variano tra 7 e 12 euro (da 5 a 10 per il ridotto). I biglietti si possono acquistare online su vivaticket o al botteghino

Sardegna Teatro è la prima nell'Isola ad affidarsi a questo evoluto modello di vendita nel ticketing, la terza in Italia dopo il Filodrammatici di Milano e i Teatri di Bari.

L'innovazione è già largamente diffusa nel mondo dell'intrattenimento e nell'ultimo anno si è consolidata anche nel panorama teatrale. "Crediamo fortemente in questa piccola rivoluzione che introduce l'intelligenza artificiale in un settore storicamente tradizionale come quello della biglietteria teatrale sottolinea Paola Masala, responsabile comunicazione e marketing di Sardegna Teatro - siamo convinti che questo metodo innovativo unito a una politica dei prezzi bassi possa produrre benefici sul pubblico fidelizzato e ottenere ottimi riscontri sul pubblico del futuro, i cosiddetti 'nativi digitali' i cui interessi sono rivolti alle nuove tecnologie"

