



LA VIRTUS ENTELLA SI AFFIDA AL DYNAMIC PRICING ANCHE PER LA NUOVA STAGIONE

Calcio, Economia e Gestione, Marketing, News, Stadi e Impianti



La Virtus Entella rinnova la scelta del biglietto a prezzo dinamico per la stagione sportiva 2017/2018. Una decisione dettata dai risultati ottenuti con l'applicazione di questa nuova metodologia di pricing in diverse partite della scorsa stagione.

Con la conferma dell'utilizzo del dynamic ticket pricing anche nel campionato alle porte, i prezzi dei biglietti continueranno a cambiare sulla base di decine di parametri, dall'anticipo con cui si acquista il proprio tagliando fino a giorno e orario della partita, dal blasone dell'avversario ai risultati sportivi, dalle condizioni meteorologiche alla probabilità di assistere ad una partita entusiasmante. Il dynamic ticket pricing è il più evoluto modello di vendita nel ticketing, in cui i prezzi vengono ricalcolati in base alla domanda del mercato, ai risultati di vendita e alle variazioni di specifiche variabili, offrendo l'opportunità di incrementare la presenza di spettatori e i ricavi.

Nelle 11 gare casalinghe in cui la Virtus Entella ha venduto biglietti in maniera dinamica, si è riscontrato un aumento delle presenze (+5%) stimolando i tifosi con un ribasso del prezzo medio, ma senza incidere in maniera negativa sui ricavi (+1%).

La soluzione introdotta dalla Start-up italiana Dynamitick ha saputo convincere anche i tifosi del club. Dalle survey realizzate al Comunale di Chiavari è emerso infatti che il dynamic pricing ha ottenuto un giudizio molto positivo (5/5 stelle) da parte del 50% dei tifosi intervistati e dal 60% degli occasionali. I tifosi abituali hanno anche dichiarato di acquistare il biglietto con largo anticipo: il 63% degli occasionali ha dichiarato di acquistare il proprio biglietto con un anticipo superiore ai 4 giorni di anticipo. Inoltre il 50% dei paganti, a fronte della possibilità di risparmiare sul prezzo, ha dichiarato di che inizierebbe ad informarsi prima sui prezzi e andrebbe più spesso allo stadio. Il giorno e l'ora dell'evento, l'avversario, il rendimento della squadra e il meteo previsto sono i fattori che incidono maggiormente sulla scelta di acquistare il biglietto. Tutte variabili prese in considerazione dall'algoritmo di Dynamitick.

Matteo Matteazzi, direttore generale Virtus Entella: «Il rapporto con Dynamitick ci ha permesso di crescere in questi mesi, di migliorare il livello di comprensione ed analisi delle esigenze della nostra tifoseria; vogliamo facilitare le modalità di acquisto dei biglietti, offrire la possibilità di risparmiare ai tifosi più attenti, migliorare l'accesso e l'ospitalità allo stadio; il nuovo Protocollo d'Intesa del Ministero dell'Interno in materia di ticketing può essere di ulteriore supporto a questo progetto, che i nostri tifosi hanno dimostrato di apprezzare e che proseguiremo insieme a Dynamitick anche nella prossima stagione».

Dynamitick è la prima società italiana specializzata nel fornire soluzioni di Dynamic Ticket Pricing per l'industria sportiva, cinema, teatri, eventi live e parchi di divertimento, grazie ad algoritmi inediti e proprietari. Il dynamic pricing è la strutturazione variabile di prezzo, guidata dalla domanda per la massimizzazione dei ricavi e dei biglietti venduti. Si tratta del più innovativo modello di vendita nel ticketing, dove i prezzi cambiano in base alla domanda del mercato, ai risultati di vendita e alle oscillazioni di specifiche variabili. Dynamitick permette ai suoi clienti di aumentare tutti i ricavi che dipendono da una maggiore presenza di pubblico.



LAVORARE NELLO SPORT



APPROFONDIMENTI



ARTICOLI PIÙ LETTI

