

Noves fórmules per anar al Liceu



Quinze anys són molts anys a l'hora de mantenir un mateix sistema de venda d'entrades, particularment en un món que canvia tan ràpidament com el nostre. Així ho han vist els actuals responsables del Gran Teatre del Liceu i, amb la consigna que actualment "cal vendre, no despatxar" –és a dir, cal anar al comprador, no esperar que vingui- i l'anàlisi que la catalana és una societat fonamentalment associacionista, és a dir, que li agrada sentir-se pertanyent a un col·lectiu i que contribueix a sostenir-lo i fer-lo créixer, han presentat un nou sistema per atreure el públic al Liceu fomentant la fórmula de l'abonament. Així doncs, a partir d'ara, qui vulgui anar-hi tindrà un dilema seriós: ser o no ser abonat del Liceu.

El nou sistema presentat pel director general del Gran Teatre del Liceu, Roger Guasch, i el director del Departament de Màrqueting i Comercial, Agustí Filomeno, suposarà un canvi en profunditat del tradicional sistema que funciona des de la reobertura del Teatre ara fa 15 anys, i que, tal com han explicat, era excessivament rígid per als temps que corren. Per fer-ho possible han portat a terme una comparativa del funcionament de 23 teatres d'òpera de tot el món, els més influents i innovadors en el sistema de venda d'entrades, i una anàlisi estadística del comportament de la demanda i les enquestes fetes entre el públic del Liceu.

Així doncs, i partint d'una anàlisi individualitzada de cada butaca del Teatre, que ha tingut en compte la visibilitat, entre altres aspectes, s'ha reorganitzat la distribució de zones de bona part de les localitats. Aquest canvi afecta especialment la platea, que passa a tenir tres zones, en comptes d'una, amb tres preus diferents en funció de la proximitat i la visibilitat respecte de l'escenari. La distribució en forma de ferradura del Teatre, així com alguns elements arquitectònics com ara els llums que guarneixen les balconades, fan que algunes butaques no tinguin una visibilitat òptima. Amb la nova distribució de zones s'ha buscat l'equitat a l'hora de determinar els preus, especialment en el cas de les butaques laterals, les llotges i els proscenis. És a dir, no valdrà el mateix una entrada de les primeres files de platea centrada que una de la darrera fila lateral. Tampoc no tindran el mateix preu els seients de la primera, segona i

tercera files de les llotges de platea laterals, tot atenint-se a la visibilitat que cada butaca ofereix. Per atendre els dubtes arran del nou sistema de zones ideat pel Liceu, el web disposa d'un plànol en 3D de la Sala, perquè l'aficionat pugui conèixer quina és la ubicació exacta de la seva localitat, així com la visibilitat corresponent. La redistribució de zones ja no permetrà, doncs, accedir a algunes localitats molt demandades per la qualitat de la visibilitat en proporció al baix preu que fins ara tenien -fet que esperonava la picaresca de l'espectador-, però té com a objectiu l'equitat en la qualitat-preu de l'oferta i, així, estimular la demanda gràcies a l'optimització de l'oferta.

Amb l'objectiu de fidelitzar els abonats, que aquest any han crescut en 689, fins a situar-se en 16.291 abonaments la temporada 2014-15, s'ha buscat flexibilitzar al màxim possible les fórmules d'abonament, i permetre alhora optimitzar al màxim l'ús que l'abonat faci de les seves entrades oferint fórmules a les diverses necessitats que els segments de públic puguin necessitar. Així doncs, a la fórmula clàssica d'abonament, s'hi han afegit diversos avantatges, com l'augment d'espectacles oferts -en alguns casos de 7 a 11-, amb la possibilitat de la renúncia a dos dels programes sense perjudici de l'avantatge econòmic que suposa la compra d'un conjunt d'entrades, i l'aparició dels descomptes als abonats per antiguitat: de fins a un 20% als abonats amb més de vint anys de fidelitat. Els abonaments de temporada gaudiran d'un descompte sobre el preu unitari de l'entrada, descompte que creix en funció del nombre d'espectacles que inclogui l'abonament -i al qual s'afegirà el descompte per antiguitat- i un descompte en l'adquisició de butaques soltes per a altres espectacles no previstos en l'abonament.

Una altra fórmula nova és l'abonament flexible, que permetrà a l'abonat escollir lliurement els espectacles amb un descompte de fins al 12% sobre el preu de les entrades, a partir de 5 funcions, amb l'avantatge que l'abonat podrà escollir una zona i preu diferent per a cada funció. Una modalitat ideal per a aquelles persones que es vulguin iniciar en el món de l'òpera.



Un sistema, en definitiva, que persegueix incrementar la base d'abonats, ja que el preu individualitzat de les entrades creix un 12,8% de mitjana i recupera el nivell perdut en els darrers set anys. No obstant això, els aficionats gaudiran de nombrosos descomptes i promocions que faran possible mitigar aquest increment, com per exemple la tarifa plana, que permet comprar un paquet d'entre 5 i 10 funcions a un preu únic. Un cop adquirit el paquet, a un preu fix de 495 euros el pack de 5 entrades, o 890 euros el pack de 10 entrades, l'espectador podrà bescanviar una entrada per qualsevol funció de l'any, a la zona que estigui disponible. El "tiquet" es podrà bescanviar per internet o de manera presencial a partir de 36 hores abans de l'inici de l'espectacle, tot permetent a l'espectador accedir a localitats de zones preferents a un preu menor de l'original. Una altra proposta interessant és la butaca lliure, que permetrà als abonats de butaca fixa alliberar la seva butaca, tot recuperant el 50% de l'import que hagin pagat i així oferir localitats de qualitat als espectadors que vulguin accedir a un espectacle amb les localitats originalment exhaurides. No obstant això, podran recuperar l'entrada fins a una hora abans de l'espectacle en el cas que no s'hagi venut.

En el capítol de descomptes, hi apareixen noves modalitats, amb l'objectiu, d'una banda, d'incrementar la base d'espectadors (estudiants, joves i famílies) i, d'una altra, d'afavorir determinats col·lectius (discapacitats, aturats i pensionistes). Així doncs, els estudiants de fins a 29 anys disposaran d'una tarifa única de 30 euros per localitat el mateix dia de la funció, a qualsevol zona del Teatre. Les famílies podran accedir a una funció a l'any (un cop presentat el llibre de família) amb una tarifa única de 25 euros per persona i localitat en horari de tarda. Els discapacitats tindran un descompte de fins al 80% en el preu de la localitat i del 50% per a l'acompanyant. Els joves menors de 35 anys tindran un descompte del 50% sobre el preu de la localitat el mateix dia de la funció, exclusivament a taquilles, mentre que els majors de 65 anys i els aturats tindran un descompte del 30% sobre el preu de la localitat el mateix dia de la funció, exclusivament a taquilles.

D'altra banda, es consoliden algunes promocions especials ja experimentades en el decurs d'aquesta temporada, com la del seient secret -que ha registrat un gran èxit-, el Liceu Box i els Packs Òpera, que ofereixen serveis complementaris a l'experiència d'assistir a un espectacle operístic al Liceu.

Es tracta de tot un seguit d'iniciatives que tenen com a objectiu principal conscienciar l'espectador del fet que ser abonat permet contribuir al manteniment i creixement del Gran Teatre del Liceu i finançar projectes de qualitat, com l'encàrrec de noves produccions, que són molt costoses, tal com ja va manifestar Roger Guasch en la roda de premsa de **presentació de la temporada 2015-16 del Liceu** i que persegueixen de fer créixer la base del Liceu, constituïda pel seu públic, fidelitzant-lo i facilitant-li al màxim l'experiència.

La campanya de nous abonaments s'iniciarà el 15 d'abril, després de la renovació dels abonaments. La venda preferent d'entrades als abonats serà a partir del 18 de maig, mentre que els no abonats podran adquirir entrades a partir del 2 de juny de 2015.