Une ressource publiée sur tmnlab.com

Théâtre, l’art de remplir les salles

Posted on 21 février 2017 by Anne Le Gall

Un article qui survole certaines problématique de remplissage des salles en abordant la question numérique que par l’angle de la vente propre en ligne et des revendeurs. A noter la citation du site Aubalcon qui tentent d’apprendre aux spectateurs à se repérer dans l’offre… et les poussent à s’adresser directement aux lieux plutôt que de passer par les revendeurs. Reprendre la maîtrise de ses canaux de ventes – et donc la connaissance fine de ses publics – est en effet un enjeu essentiel.

Extrait :

La ventilation des ventes entre les différents vecteurs (par la salle ou une multitude de revendeurs) est devenue une stratégie à part entière. «Au Théâtre du Rond-Point, les abonnés représentent 10 % des places auxquels s’ajoutent nos groupes et relais, explique Jean-François Tracq, son secrétaire général. Ensuite il faut répartir le reste sur toutes les filières de vente possibles. C’est un peu comme jouer à la Bourse !» (…) Bobino qui vend en direct (par téléphone et sur son site) 40 % de ses places, passe dans les mêmes proportions par les sites spécialisés (Fnac, Billetreduc, Ticketac, etc.) à qui la salle accorde des réductions ; c’est le moyen le plus sûr pour elle d’être davantage mise en avant que ses concurrentes. (…) Les sites spécialisés donnent une belle visibilité aux spectacles, ce qui n’est d’ailleurs pas sans danger pour les salles. «Plus elles proposent leurs billets par ces canaux parallèles et moins les spectateurs achètent sur le site du théâtre, toujours moins bien référencé sur Internet, constate Pierre de Chatelperron, le directeur de Aubalcon. Elles deviennent donc de plus en plus dépendantes de ces sites.» (…) Les revendeurs en ligne, qui prennent une commission, n’offrent en outre pas toujours les prix les plus bas. Aubalcon.fr a montré que comparer peut permettre d’économiser 20,40 € sur deux places. «Si Billetreduc propose plus souvent les billets les moins chers, viennent ensuite les sites des théâtres eux-mêmes, puis Ticketac et Theatreonline, explique Pierre de Chatelperron. La Fnac est quasiment toujours la plus chère… » Une astuce : l’achat auprès des salles permet d’accéder aux meilleures places de la catégorie choisie, qu’elles conservent pour elles. «Parce qu’on connaît bien notre salle, on sait aussi s’adapter aux demandes spécifiques du client, comme être en bout de rang ou avoir plus de place pour ses jambes», confie Alexis Trias, le directeur de Bobino.

Lire l’article complet :
http://www.la-croix.com/Culture/Theatre/Theatre-lart-de-remplir-les-salles-2017-03-22-1200826047