

演出市场复苏,却抢不到“爱的号码牌”?

线下演出复苏,观众愿意排队等候“爱的号码牌”,治理“票务刺客”是当务之急。”

你抢得到演唱会门票吗?

自线下演出市场复苏后,演唱会被紧急提上日程。今年已有50+位艺人公布演唱会行程,覆盖国内多个热门城市。但密集的安排并不能满足大众庞大又火热的需求,周杰伦“嘉年华”世界巡回演唱会三城12场全部秒罄,梁静茹、刘若英演唱会三次开票,薛之谦在衢州等地的演唱会先后加场。

不少网友表示次次都参与抢票,却从来没有抢到一张。演唱会门票去哪儿了?

“票务刺客”层出不穷

五月天2023“好好好想见到你”杭州演唱会5月30日上午10:55开票,杭州场的预约登记人数152.6万,想看人数是北京场的三倍,场次是北京的三分之一,难度是北京场的九倍,而北京6场演出30万张门票售空仅用了5秒,可想而知杭州场的竞争有多激烈。

即使十分困难,五月天的铁杆粉丝小A还是想试试,为此她做好了万全的准备。10点55开票,10点半就已经坐在网络条件好的房间里,清空了后台所有运行软件,提前绑定实名认证手机号码,预填好观演人,选好想看的场次和票档。为了提高几率,她还拜托了朋友在电脑端输入她的信息帮忙抢票。

万事俱备,只欠东风。时间一到,开票即显示忙碌,即使疯狂点击购买选项,也只有一个“稍后再试”的提示,2秒后所有价位的票全部售罄。对于这个结果,小A表示“虽然有些失望,但意料之中”。随后她点击缺货登记,登录

微博,发现了多个“因个人事务无法到场”的用户售卖演唱会门票,她并没有心动,继续等待下次开票。

根据以往的放票习惯,开票第二天大概会在同一时间短暂地再出一次票,小A不断刷新各种社交媒体发现很多人九点钟就开始等待。她在大麦蹲守,让朋友登录上摩天轮、纷玩岛、猫眼、票牛等多个票务软件,并选择了1255的票档。大麦网果然在9点22分开放了通道,即使网站是“一声不吭”放票,还是有不少人蹲抢,小A用筋膜枪的高速点击频率也未能成功。

也许杭州场会有二次回流的票,但经历过北京和杭州的抢票,小A已经累了,“麻烦别人,自己也败兴而归,还不如找黄牛加价买,起码省心”。她问了朋友圈的几个黄牛,价格一个赛一个高,看台655的票,黄牛代抢费就要收800,内场1255的票代抢费1200。对方表示,“如果现在要,我还可以给你位置留好一点,等6月份就不是这个价格了。”

另一个自称“有渠道”的黄牛则表示,无需代抢,直接就可以定票档和位置。价格翻了三倍,不过黄牛表示自己没赚着什么钱,“我拿票价也很高,没办法。”辛辛苦苦准备这么久,没想到最后钱还是被黄牛赚了,小A心里五味杂陈。

线下演出市场恢复,所有人都在摩拳擦掌。线下演出睽违三年的“领地”,被压抑的大众也迫切需要参与一场狂欢,歌迷们更是需要歌声的陪伴。定档、预售、抢票,演唱会市场的“报复性”回归体现在观众层面,是一票难求。需求旺盛,行业火热的背景

下也滋生了层出不穷的乱象。

就市面上的票务平台来说,大麦、摩天轮、纷玩岛、猫眼、票牛等APP是大众使用较多的购票软件,但在用户体验上都存在不可忽视的短板。根据网络信息,在黑猫投诉平台上,大麦的历史累计投诉量达到了11448次,其中已回复2569次,已完成1890次,完成率仅为16.5%。

而摩天轮则更像一个B2C的黄牛平台,根据票品提供,不同名字是不同的商家,导致价格起伏。有不少网友表示在摩天轮购票有很差的体验,“薛之谦郑州场原始票价517,摩天轮溢价200+,加上手续费比原价多了351,后来票价开始回落,想要退票还得扣30%的手续费。心累,再也不买摩天轮的票。”

市场火热,票务花样也不断涌现。门票开卖前会与酒旅平台联合推出“酒店住宿+演唱会门票”的套餐服务。如近期周杰伦香港演唱会,飞猪有4种“酒店住宿+演唱会门票”的套餐,售价从4999元至9599元不等。根据酒店和门票实际总价来看,溢价已经超过20%。最初套票方式只在香港、澳门等地发售,现在内地也慢慢出现,李宇春北京场演唱会和张韶涵南京场演唱会均采用了这种手段。

票务平台的漏洞、捆绑销售以及花样翻新的加价在一定程度上消耗了观众观看演唱会的决心。尽管当下看演唱会欲望集体爆发,但非理性需求下的热情和新鲜感终究是会平息。

爱的供养却一票难求

正规授权票务平台一票难求,小红书、闲鱼、微博等社交平台上,却都是二手门票的身影,黄

牛们化身因不可抗力因素无法到达现场的粉丝,卖出手里加价几百元“只有两三张”的连坐门票。

有网友表示加了微信的黄牛更是“连装都不装了”,6月1日五月天演唱会855元的看台票,黄牛卖1800-1900元;1655元连座的内场票,黄牛卖3000元;3000元的内场票还都是靠后排的内场,内场前排可能需要万元的价格才能买到票,价格高到离谱。此前陈奕迅演唱会上听到粉丝买的票8000元一张,在舞台上震惊了许久。

像手握周杰伦、李宇春、李荣浩、张杰、薛之谦等热门歌手门票的黄牛是不愁卖票的,甚至越会在演唱会临近时价格喊的越高,狠狠赚了一把。但有人欢喜有人愁,6.3日蔡徐坤演唱会第一场在澳门开唱,票价是近期歌手中最高的,开售后还是一抢而光。但随着开场临近,市场价2580的内场,打过折后仅需98元,比一折还要低了许多。不少黄牛发朋友圈埋怨,高喊亏本。

对于演唱会的举办形式,主办方负责演出整体方案,承办方负责演出的落地执行。整个演唱会可以从门票、赞助、周边等不同维度获取收益,同时主办方掌握着部分票的分配权。一场演唱会中,一部分票是放在票务网站上售卖的“可售票”,另一部分是给赞助商以及艺人工作室预留的“不可售票(赠予票)”。

今年4月26日发布了《文化和旅游部办公厅关于进一步加强演出市场管理规范演出市场秩序的通知》,第五条明确表示“督促演出举办单位、演出票务经营单位面向市场公开销售的营业性演出门票数量,不得低于核准观众

数量的70%”。即可售票占70%,赠予票约占30%。

但采访中某演出承办公司负责人表示,随着演出市场的火爆,两种票的分配比例已经达到5:5,甚至能放上票务平台上的票会<50%,而剩下的票即是黄牛的来源。除了给黄牛放票,某些演唱会的主办方也加入了这场鏖战。某歌手原价1680的内场票,主办方以拆单价和按座位号分别定价,像13排14座这种特殊意义的座位,票面价为1680元的门票最高售价翻至3700元。

作为演唱会的主角,艺人工作室或经纪公司在演唱会中会采用不同的运营模式,因此所取得的收益也不尽相同。部分港台艺人为保证舞美、灯光的一致性,会选择自带团队统一收费,不与票房关联。

尽管行业如烈火烹油,但背后的问题也源源不断的出现,其中最大的问题就是黄牛溢价问题,“如何根本杜绝黄牛”的讨论不绝于耳,但在背后暗藏巨大利益的前提下,实际操作上存在难以消除的困难。有律师指出,黄牛倒票的行为已经违反了《治安管理处罚法》《刑法》以及《营业性演出管理条例》的规定,一旦被发现,轻则拘留,重则判刑。目前相关部门已加强了对票务市场的监管和打击力度。近日北京警方已依法打击处理倒票人员29名。

为了改善观众的体验,官方和不少艺人团队纷纷给出了改善措施和优化手段。票务平台实行了“强实名制”购票规则,即“人、证、脸”合一,必须携带与门票绑定的本人身份证件,核验证件信息并通过人脸识别,方可入场。

故乡福园

National Memorial Park

National Funeral Home

7482 Lee Hwy., Falls Church VA 22042

欲知详情请电:张真 Cassy
手机:703-937-7299

风景风水之好胜于大华府地区任何墓园。交通方便,位于495环线内。园陵享有永久免费妥善维护。