

A ballerina in a red and black costume is performing a solo in a grand theater. She is in a high, elegant pose, balancing on one leg with her arms raised. The theater is dimly lit, with warm lights from the ceiling and balconies creating a dramatic atmosphere. The audience is mostly in shadow.

# ОСОБЕННОСТИ ТЕАТРА КАК ТОВАРА

A ballerina in a blue tutu is performing on stage. The image is overlaid with three horizontal text boxes. The top box is dark purple, the middle is light purple, and the bottom is dark brown. The text is white and centered in each box.

Театр как товар

Театр как производитель товара

Потребители

A ballerina in a purple tutu is seen from behind, standing on a stage. The tutu is large and full, with a decorative pattern on the bodice. She is wearing a tiara and has her hair styled in a bun. The stage floor is dark wood. A white horizontal bar with text is overlaid across the middle of the image.

Театр – товар Веблена?

A ballerina in a purple tutu is seen from behind, standing on a stage. She is wearing a tiara and has her hair styled in a bun. The stage floor is dark wood. A white horizontal bar with text is overlaid on the image.

Театр – товар роскоши?

# Причины неэластичности спроса

Отсутствие  
близких  
субститутов

Несовершенство  
информации

Слабая  
осведомленность  
потребителя

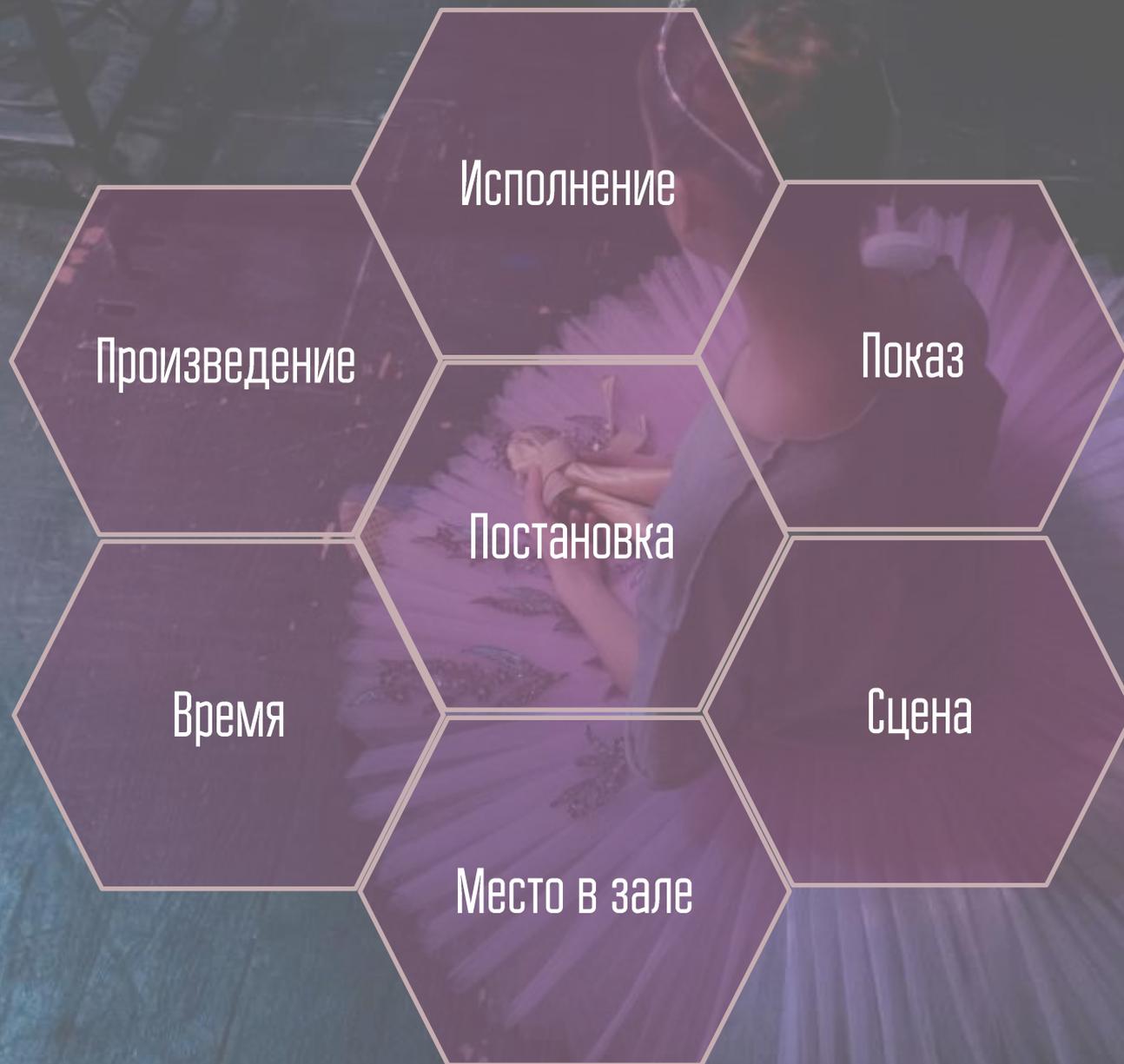
Теневая цена

Время на  
обдумывание

Ценовая политика  
театра

A ballerina in a white tutu is performing on a stage. The background is dark, and the floor is a light-colored wood. The text is overlaid on the image in a white, sans-serif font.

Театр – товар сильно  
дифференцированный!



A ballerina in a white tutu is performing on stage. The background is dark, and the floor is a light-colored wood. The ballerina is wearing a white tutu and a white leotard. She is in a graceful pose, with her arms extended. The lighting is dramatic, highlighting the ballerina against the dark background.

Цена может различаться по всем  
направлениям!

A ballerina in a white tutu is seen from behind, standing on a stage. The background is dark, and there is a purple overlay across the middle of the image. The text "Цена – сигнал качества" is written in white on the purple overlay.

Цена – сигнал качества



Театры:

- государственные (субсидии из бюджета);
- частные (деньги спонсоров).

Разные источники финансирования – разные цели:

- развивать художественный вкус;
- приобщать (пермскую) публику к культурным ценностям;
- максимизировать выручку.



Разные формы функционирования  
театра:

- репертуарные (Германия);
- стаджионе (Италия);
- смешанные (ПТОб).

Привлечение артистов:

- собственная труппа;
- фриланс под каждую постановку;
- приглашенные исполнители.



Экономика культуры подвержена «болезни цен»:

- производительность отраслей экономики растет;
- отрасли с «отстающей» производительностью труда;
- производительность не растет - доходы не растут;
- издержки растут наравне с остальными отраслями;
- доходы в сфере искусства могут расти только за счет роста цен;
- театр – «опекаемое благо».



Театр активно использует методы ценовой дискриминации:

- дискриминация по характеристикам спектаклей/показов;
- дискриминация второй степени (абонементы);
- дискриминация третьей степени (предоставление скидок разным сегментам потребителей).



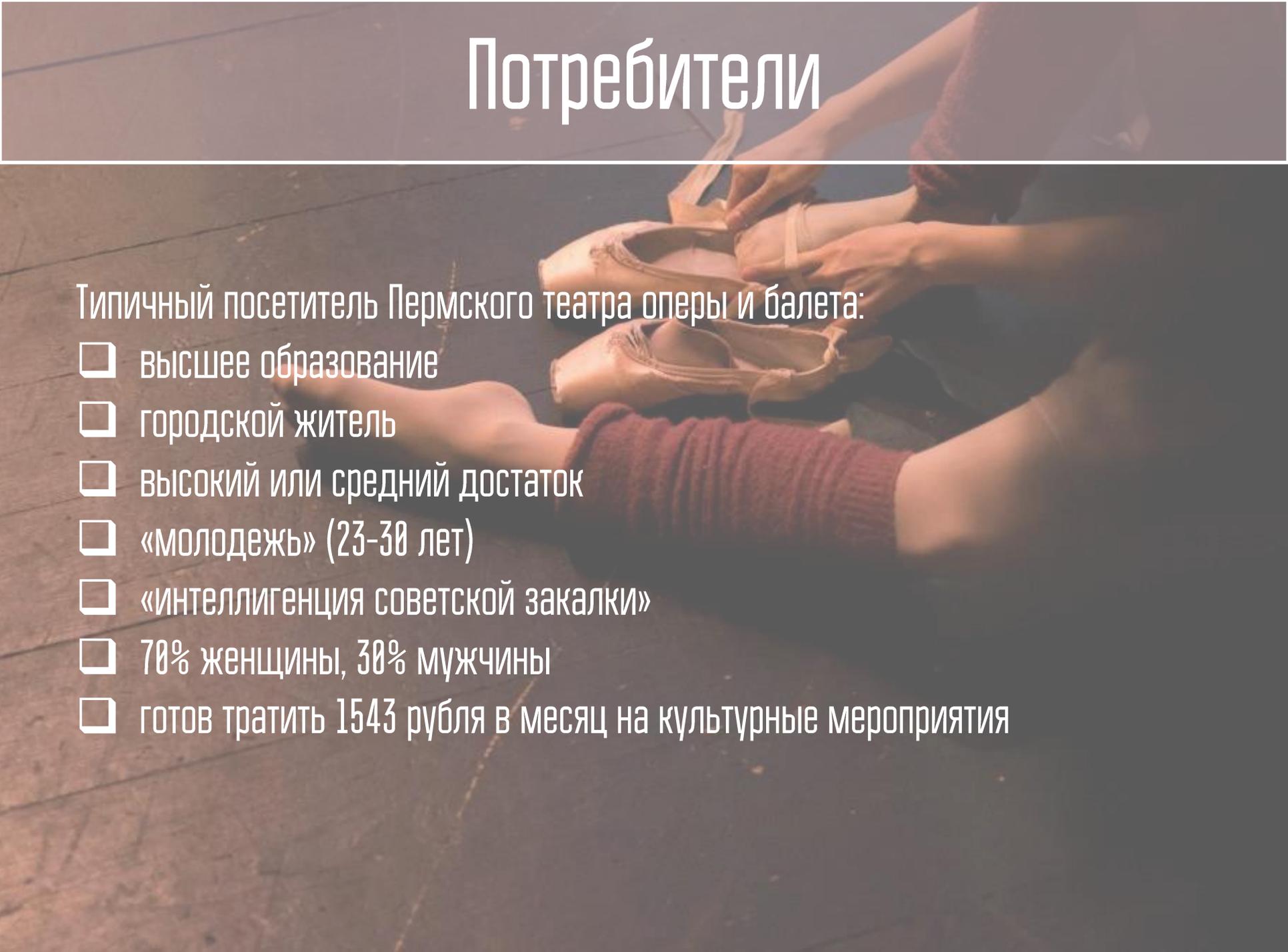
Потребители разнородны!

# Потребители

- городской житель
- квалифицированная работа
- заработок выше среднего
- уровень образования выше среднего
- 70% женщины, 30% мужчины
- возраст может меняться в зависимости от театра

Типичный посетитель — представитель элиты в терминах дохода, образования, профессии

# Потребители

A close-up photograph of a person's hands adjusting a white ballet slipper on a mannequin foot. The mannequin is wearing a red sock. The background is a dark, textured surface, possibly a stage floor.

Типичный посетитель Пермского театра оперы и балета:

- высшее образование
- городской житель
- высокий или средний достаток
- «молодежь» (23-30 лет)
- «интеллигенция советской закалки»
- 70% женщины, 30% мужчины
- готов тратить 1543 рубля в месяц на культурные мероприятия

# Потребители



Мотивы похода:

- отдых
- саморазвитие
- свидание
- деловая встреча
- другое

# Потребители

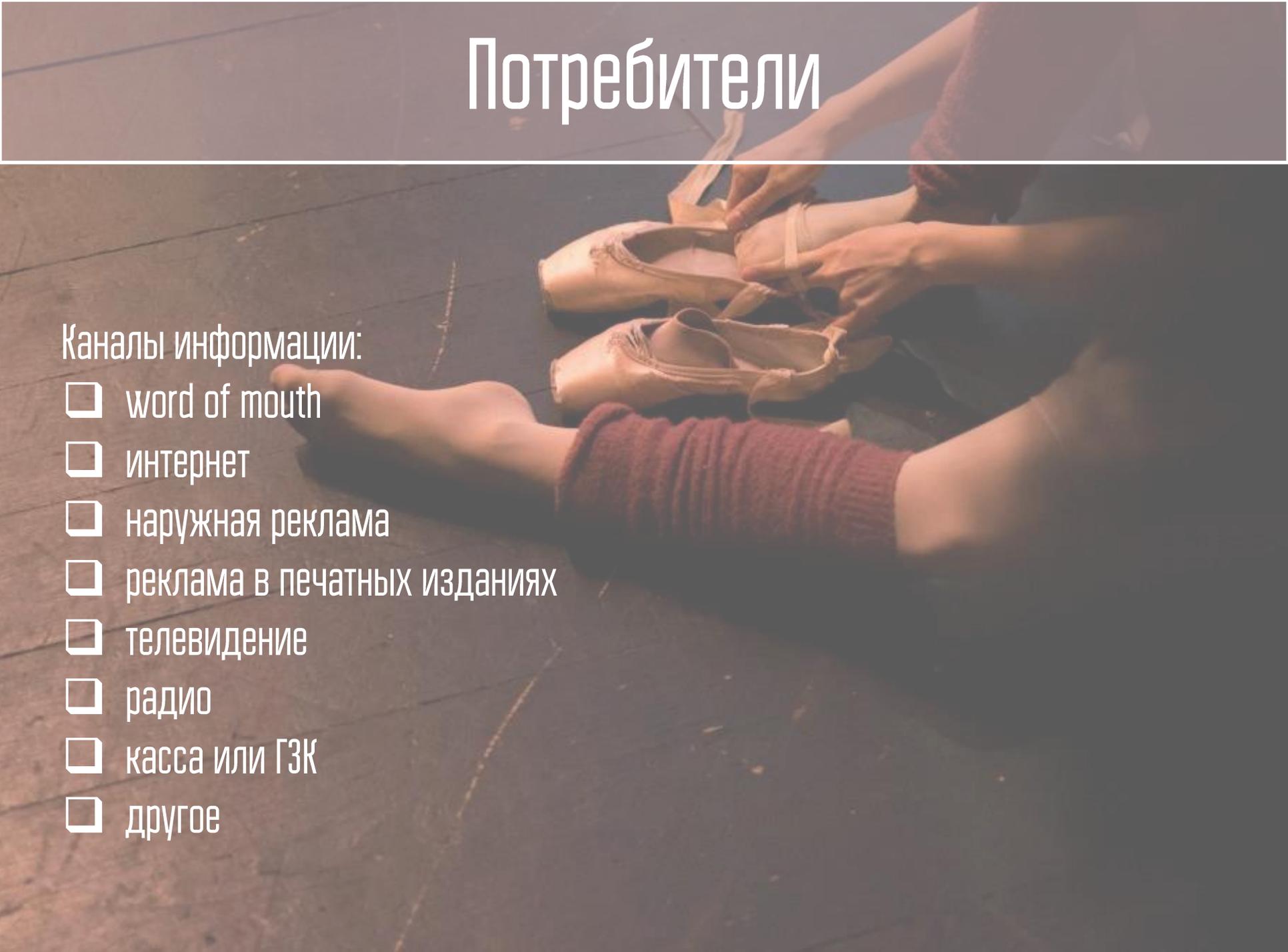


# Потребители

Время покупки:

- в начале сезона (театралы?)
- незадолго до спектакля (за месяц)
- непосредственно до спектакля
- абонементы (дает право на посещение 3/5/7 спектаклей)

# Потребители



Каналы информации:

- word of mouth
- интернет
- наружная реклама
- реклама в печатных изданиях
- телевидение
- радио
- касса или ГЗК
- другое

# Потребители

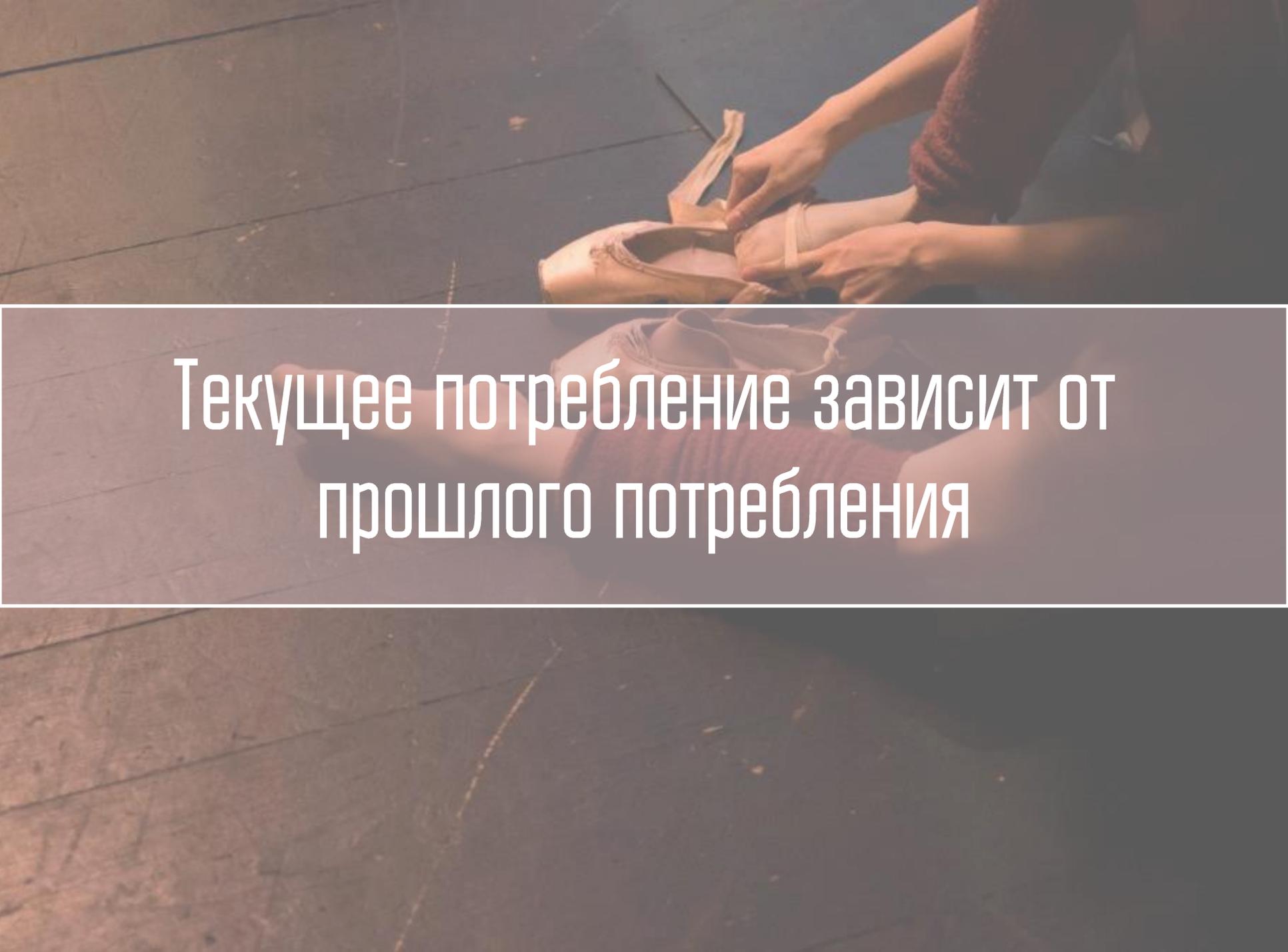


Каналы покупки:

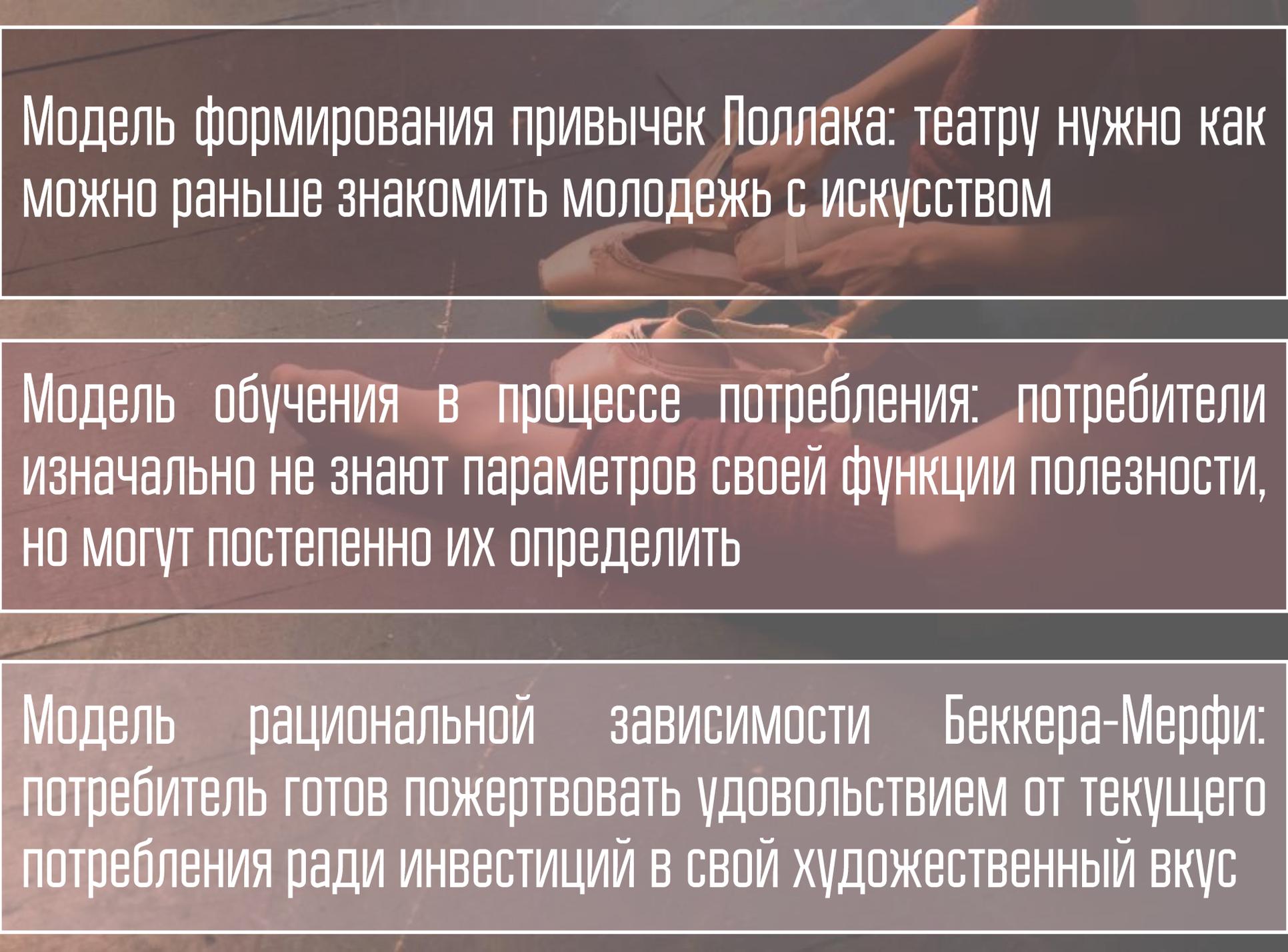
- касса театра
- интернет (сайт театра)
- городские зрелищные кассы ([kassy.ru](http://kassy.ru))
- распространители



# Демонстративное потребление



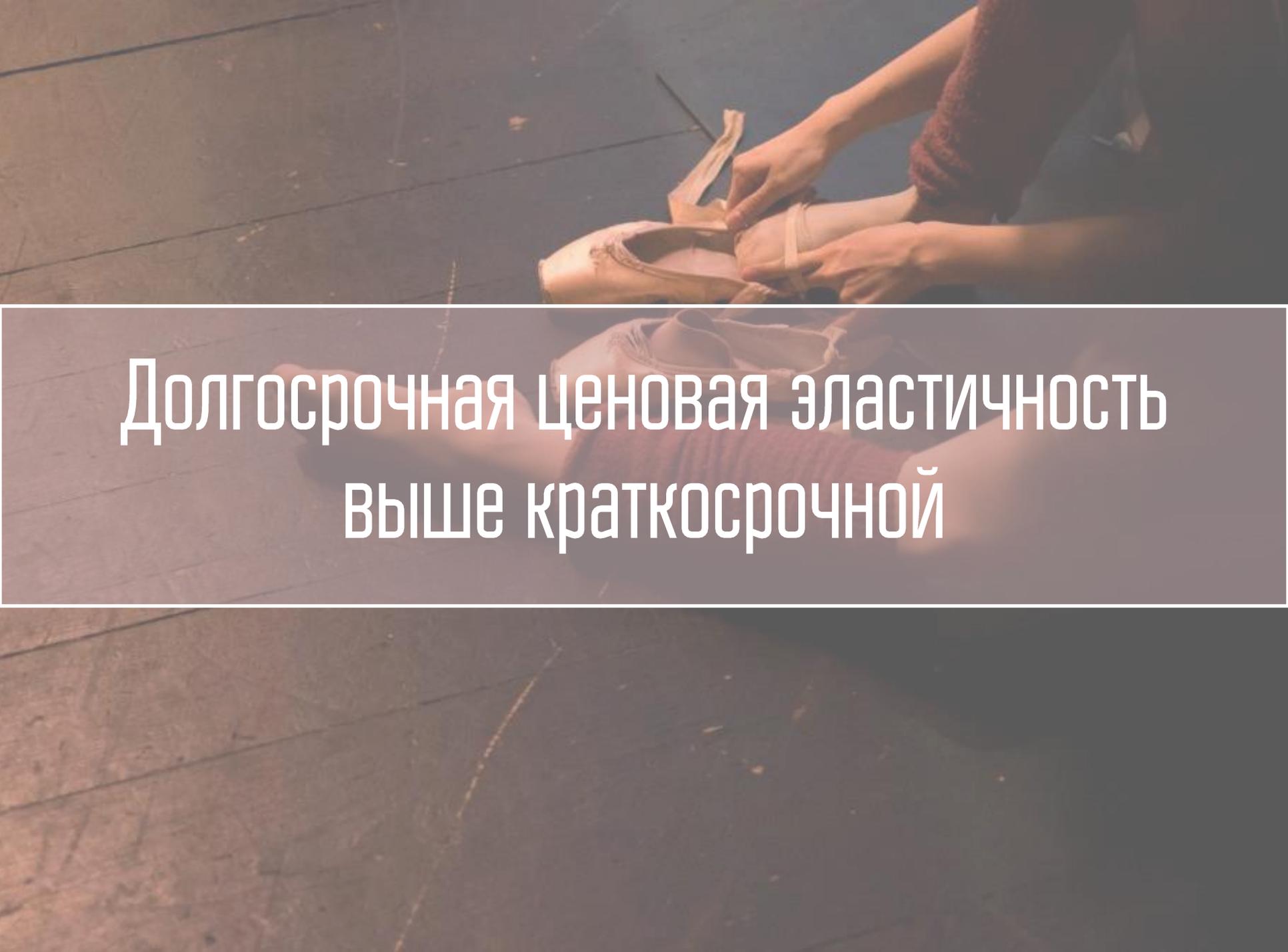
Текущее потребление зависит от  
прошлого потребления



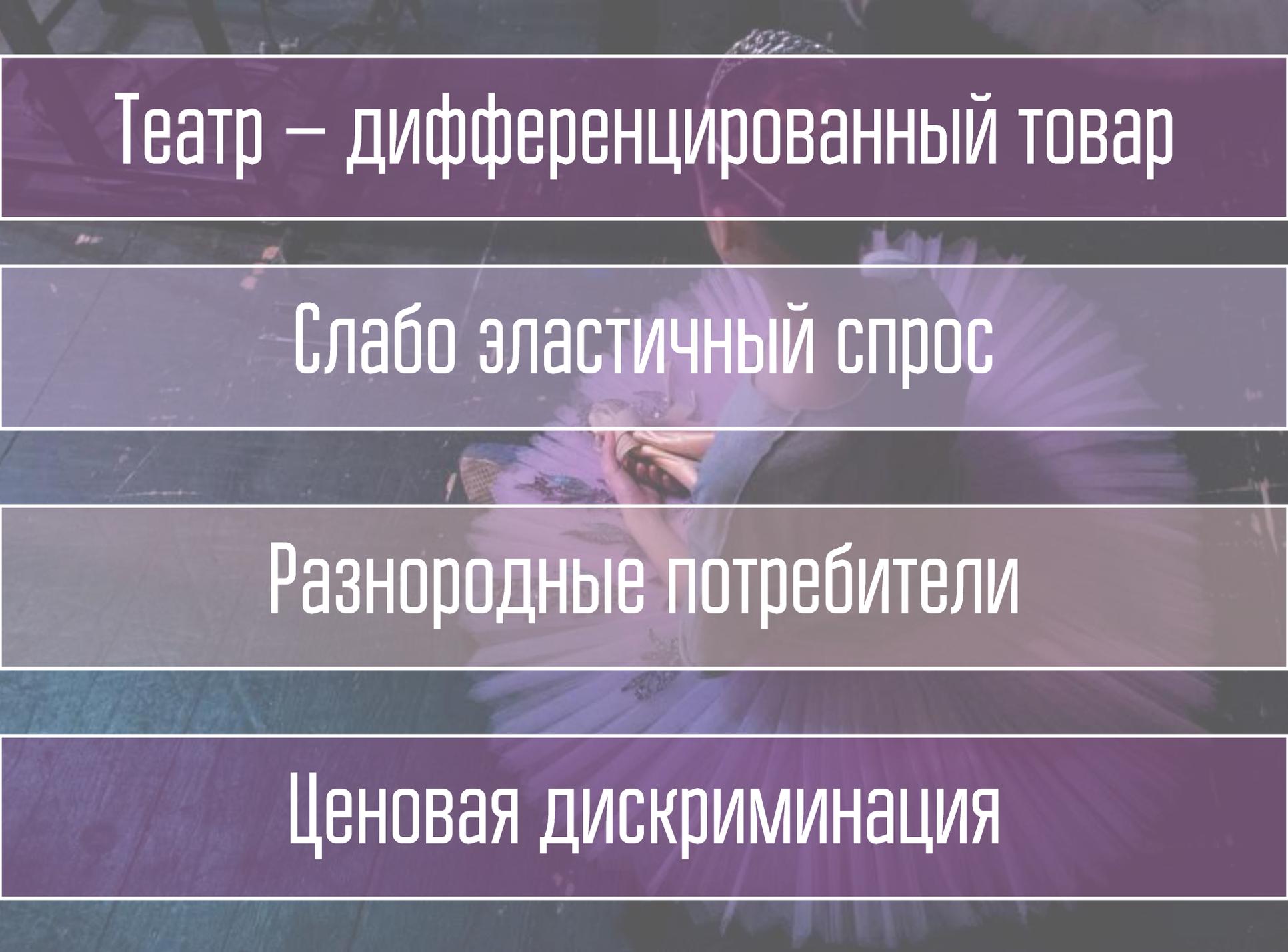
Модель формирования привычек Поллака: театру нужно как можно раньше знакомить молодежь с искусством

Модель обучения в процессе потребления: потребители изначально не знают параметров своей функции полезности, но могут постепенно их определить

Модель рациональной зависимости Беккера-Мерфи: потребитель готов пожертвовать удовольствием от текущего потребления ради инвестиций в свой художественный вкус

A person wearing a red sweater is sitting on a wooden floor, adjusting a white ballet slipper on their foot. The slipper has a white ribbon that is being fastened. The background is a dark, textured wooden floor.

Долгосрочная ценовая эластичность  
выше краткосрочной



Театр – дифференцированный товар

Слабо эластичный спрос

Разнородные потребители

Ценовая дискриминация