

Pagar o bilhete do jogo

Escrito por Nuno Tavares
Segunda, 31 Outubro 2016 00:00



Como qualquer produto de qualidade, ele tem um preço. Um jogo de basquetebol é exactamente o mesmo, sendo que o preço que se paga por ele está directamente relacionado com a suposta qualidade do mesmo.

Uma das coisas que me chamou a atenção nos Estados Unidos foi a cultura de pagar bilhete nos jogos. Em todos eles, sub18 nos liceus, pagar um bilhete estava sempre presente, fossem 2 dólares para os adeptos da casa ou 5 dólares para os de fora. O adepto paga o bilhete por várias razões, uma sendo um contributo para a organização que a organiza, pois tem gastos. Outro será o facto, que como qualquer produto que se compra numa loja, um jogo de basquetebol tem que ter um valor para o adepto, a terceira está ligada com a obrigatoriedade da organização do evento em dar ao adepto uma experiência além do jogo em si, seja nas condições do pavilhão, no entretenimento ou até no programa de jogo entregue no início de cada.

Este hábito é cultural, está enraizado no desporto do país e, a meu ver, correctamente.

Em Itália passa-se o mesmo. Existe o hábito de ir ao pavilhão, existe o hábito de apoiar a equipa, e de fazer sentir a sua voz, seja a equipa da última divisão seja a equipa da primeira divisão.

Dando o exemplo do clube onde trabalho, em casa temos sempre mais de 500 pessoas a ver um jogo (num “dia mau”) sendo que já tivemos este ano um jogo com mais de 1500 pessoas. Estas mesmas pessoas, sabem da importância de apoiar a sua equipa e sabem que esse apoio também tem um preço. No caso do basquetebol da série C, um bilhete para um espectador custa 5 euros ou, caso preferir, pode-se comprar o bilhete de época que dá acesso a todos os jogos em casa, e tem diferentes preços mas que tem uma média de 60 euros. Este ano vendeu-se mais de 200 bilhetes de época.

Pagar o bilhete do jogo

Escrito por Nuno Tavares
Segunda, 31 Outubro 2016 00:00

Este rendimento é fundamental para o clube, seja para as suas finanças seja para o patrocinador que, ao saber da afluência das pessoas aos pavilhões, sabe que o seu investimento terá retorno. Este factor é fundamental para a venda do tal produto.

Na semana passada desloquei-me a Pésaro para ver um jogo da principal liga Italiana de basquetebol, A1. O bilhete custou 35 euros e, nesse jogo, estavam mais de 10 mil pessoas.

Olho para o nosso país e pergunto-me quando foi a última vez que tiverem 10 mil pessoas a ver um jogo de basquetebol, 2 vezes seguidas no mesmo pavilhão? Como patrocinador que retorno posso ter sem ser o de meramente ajudar um clube só porque sou amigo de? Que espectáculo o produto que pago para entrar tem preparado para mim?

Pessoalmente, após ter percorrido alguns dos maiores países de basquetebol do mundo, encaro o desporto de competição como um produto, um produto que tem que ser construído para o consumo do adepto, só assim poderá ser criada riqueza e só assim os clube poderão ter capacidade de gerar receitas, de modo a que possa investir nas suas estruturas.

Pergunto: estará o adepto português preparado para pagar 5 euros por um jogo da Proliga? Estará o adepto português preparado para pagar mais por um jogo da liga, em todos os pavilhões? Estará o desporto português preparado para começar a tratar a competição, como produtos para serem comprados pelos consumidores?

Se sim, poucos passos têm sido dados nesse sentido, mas parece-me que cada vez mais nos afastamos de uma estrutura profissional, tanto na organização de competições, como na organização dos próprios clubes.

Nuno Tavares
+39 347 339 8969
nfbtr@sapo.pt
ISY