



近日,全国部分电影院采取“分区售票”,引发了一阵热议。同一场电影、同一个影厅,出现了不同的票价,“黄金座位”售价更高。

昨天,记者走访了无锡十几家影城发现,少数电影院也有类似情况,票价差额在1元到3元间。多数影城相关负责人表示,这并非“加价”,而是优惠程度不同。记者还发现,在无锡多个影迷群中,表示理解接受和持反对意见的各有“阵营”,那么你愿意为“好座位”买单吗?



分区定价其实是“变相优惠”?

据媒体报道,在北京、上海等城市,包括万达影城、耀莱成龙影城、UME影城等部分大型影院已实行分区定价,大部分影厅设置了两种档位,也有少部分影厅设置了三种档位。同时,不同品牌以及同一品牌的不同门店价格设置也各不相同,电影院IMAX厅黄金区域的位置要比普通位置贵了20元。这让很多市民不满,“现在影院也开始学习演唱会的套路分区分排定价了?”

走访发现,无锡少数电影院也有类似情况,在购票APP上购票时,座位图会分为默认分区、次黄金区和黄金区,并用三种不同颜色来区分。如无锡大世界影城梅里古镇店,电影《中国医生》12点10分场,近200个座位价格被分为三档,默认分区39元,次黄金区40元,黄金区42元;又如位于苏宁的百丽宫影城,同样是《中国医生》17点场次,分为两个区域,默认区域46.9元,黄金区49.9元。百丽宫影城相关负责人表示,分区定价并非是加价,而是给予票价的优惠力度不同。大世界影城梅里古镇店负责人谢仲卿直言,最近《中国医生》和《1921》都很热门,上座率挺高的,影院希望观众都能有好的观影体验,分区定价其实是变相降低了靠边位置的价格。

记者获悉,分区定价并非近期开始执行,相反是一直存在的,逢年过节时都会有分区定价,尤其是春节档、国庆档。无锡市电影放映行业协会会长陆志强告诉记者,如今观众习惯在APP购票,不同的购票渠道优惠自然不同,而通过分区定价,其实就是给予观众更多的优惠,而非非加价或者涨价。

除了分区定价外,电影院分时间段定价也很普遍,如保利国际影城电影产业园店,《中国医生》16点场是34元,18点场则是36.9元,19点场是42元,到21点场则变成34元,这就是黄金时段和非黄金时段观影的区别。

“黄金座位”是不是真的存在?

“黄金座位”是否真的存在?海岸城影城售票工作人员告诉记者,一般来说,一场电影座位中最先被买走的通常都是中间靠后一点的位置。在影厅里视听效果最佳的区域,应该是从银幕起到放映窗口止的三分之二截点的位置,这是各种混响交汇的地方。

确实,电影院的黄金座位有一定的技术参数要求,例如观众和银幕的视线夹角不能小于36度,视线仰角不能大于35度,同时也对声音的精准性有要求。因此,影院会在巨幕影厅、中大厅等150座以上的影厅设置黄金座位,黄金座位数量占比为10%到15%。

无锡业内人士表示,票价分区类似于航空公司按不同舱位定价,可以实现影院座位销售收入的最大化,而观众按照不同区域的座位承担不同的票价,为更好的座位付出更高的价格也不违背法律法规与行业规定。但有市民却并不这么认为,“一个本来就不大的影厅,设置了被价格分出三六九等的座位,会影响心情。”“关键就算是分区定价购票后,进入影厅后有没有人监管,好多人买了便宜的就直接坐到了黄金位置。”

刚从海岸城影院观影结束的小李接受记者采访时算了一笔账,小李一年要上百部电影,她说,如果分区观影成为普遍现象,无形中会增加她的观影成本。以每场多3元计算,一年下来将多掏300多元。若是这样的话,她今后选择影院时,将更多地考虑性价比,或选择错峰观影。也有观众觉得无所谓,差价并不大,在可以接受的范围中。

影院赚了还是亏了?

针对“是否愿意高价买影院黄金位置”,微博上发起了投票,超过1300名网友参与了投票,其中51%的网友表示“不愿意”,36%的网友选择“不好说,得看电影类型及票价差距”,只有13%的消费者选择“愿意”。有影院工作人员认为,电影市场竞争激烈,分区定价的影院可能面临观众流失的风险。谢仲卿告诉记者,“分区定价也是一种尝试。”

数据显示,我国影院上座率逐年降低,从2015年的17.4%降至2019年的11.1%。2020年疫情的发生进一步对电影市场产生冲击,部分影院增收压力不小。目前,无锡有112家影城,全年平均上座率在20%到30%,在上座率并不高的情况下,分区定价对影院增收的效果目前还十分有限。大世界影城城中店相关负责人朱超告诉记者,例如,200人的影厅中,约有30个黄金座位,按照11%的上座率、黄金座位贵出10元算,一场电影只额外增收30元。尤其是无锡目前的电影院,大部分都是在不加价的情况,降低了非黄金区域位置的票价。“上周末看电影时,发现一个影厅只有几个人,就算买了普通座位,也可以到黄金座位观影。”影迷巫女士在朋友圈感慨道。朱超表示,对于观众来说,在高峰时段,错过了购买黄金座位的时间,或者是临时想看电影,只有第一第二排的位置了,同样的价格人家坐好位置,自己却只能靠边,价格略低会让观众在心理上容易接受,影城在提升观影硬件质量的情况下,如何更加人性化的服务也很重要。

怎样真正赢得观众?

陆志强表示,电影院作为市场主体,细分不同座位的观影效果来进行精准定价,是符合市场规律的。只要在购票前,商家对价格进行了充分公示,且价格在合理区间,就不存在违规行为。此前,无锡大部分影院也尝试过对不同档期、不同时段的价格进行区分,只要差价控制在合理区间,观众也能理解和接受。

和平电影院负责人严达明感慨,此番影院分区定价之所以引起观众不适,最主要是由电影的大众属性决定的。电影作为大众消费,低门槛、全民性、平价性是其特征,也是其区别于高雅艺术消费的最大不同。多年来,观众已经养成“先来后到、随机购票”的习惯,现在开始给座位分个三六九等,颠覆了人们久已形成的观念。

受新冠肺炎疫情影响,全球电影产业仍处于艰难调整期,电影院生存压力较大,“原本应该是暑期旺季的电影院,现在却完全感受不到。”无锡某电影院负责人说。

无锡多个业内人士也提出一些建议,如电影院可以为观众提供更高品质的放映空间,通过开辟更多专门的贵宾厅、VIP厅等,以差别化服务来赚取超额收益。再如,影院还可以拓展更多与电影相关联的知识性、信息性服务,用更丰富的文化体验赢得观众、留住观众,这才是影院长久生存之道。

(晚报记者 璆珞)