

Cultuur en sport

Betalingsbereidheid voor het gebruik van cultuur- en sportgoederen

Andy Vekeman, Jan Colpaert, Alain Praet, Michel
Meulders en Jeroen Scheerder

Betalingsbereidheid voor het gebruik

- Inleiding
- Survey
- Resultaten
- Prijsstijging en prijsdifferentiatie
- Besluit

Betalingsbereidheid voor het gebruik

- Inleiding
- Survey
- Resultaten
- Prijsstijging en prijsdifferentiatie
- Besluit

Inleiding

Prijsstijging voorgelegd aan 'gebruikers' onder de respondenten

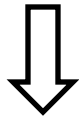
- Podiumkunsten
 - Musea en tentoonstellingen
 - Muziekfestivals
 - Concerten
 - Lokale sportwedstrijden
 - Lokale openbare bibliotheek
 - Sportclubs
-
- Wat is de impact van een prijsstijging op participatie en opbrengst?
 - Is prijsdifferentiatie een mogelijk alternatief?

Betalingsbereidheid voor het gebruik

- Inleiding
- **Survey**
- Resultaten
- Prijsstijging en prijsdifferentiatie
- Besluit en commentaar

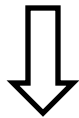
Survey

Niet alle respondenten, uitsluitend respondenten die ook participeren



Daadwerkelijke betaalde prijs

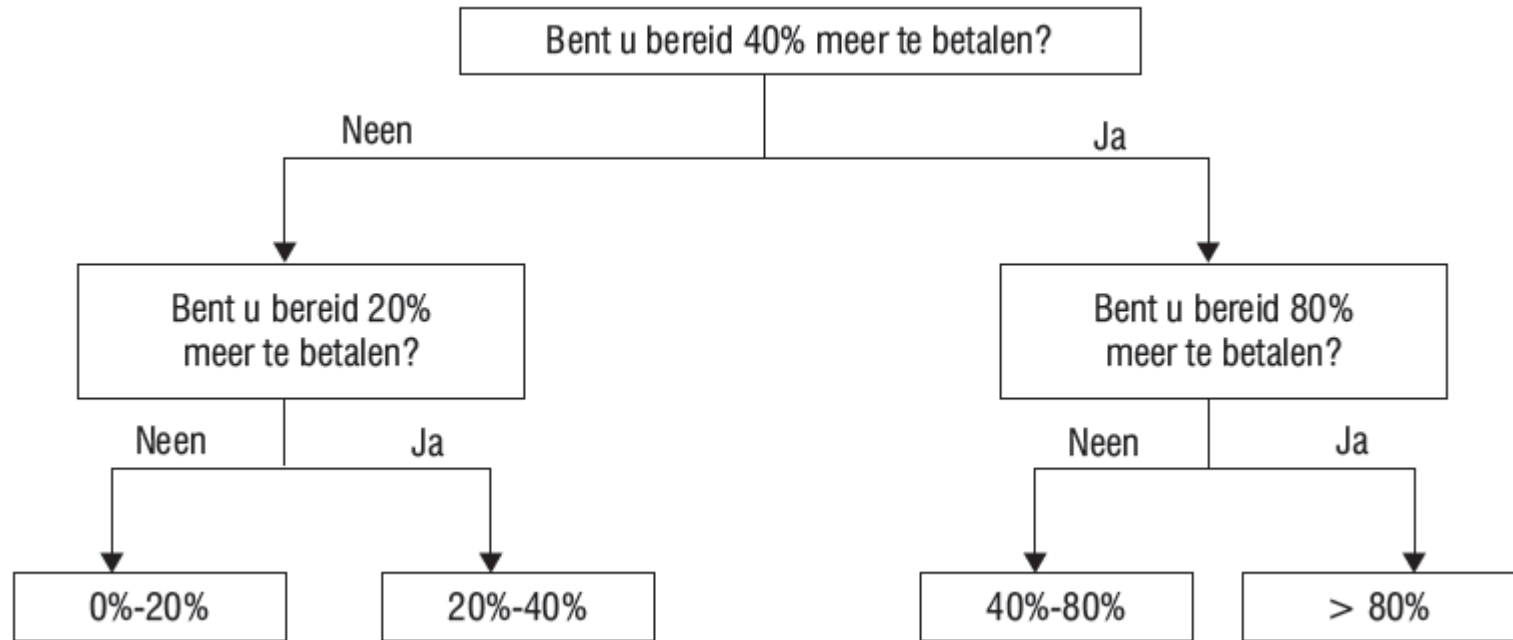
Kortingsbon, abonnement en gratis toegang



Prijsverhoging voorgelegd

Zou u deze activiteit ook bezoeken als u ... euro meer moet betalen?

Survey

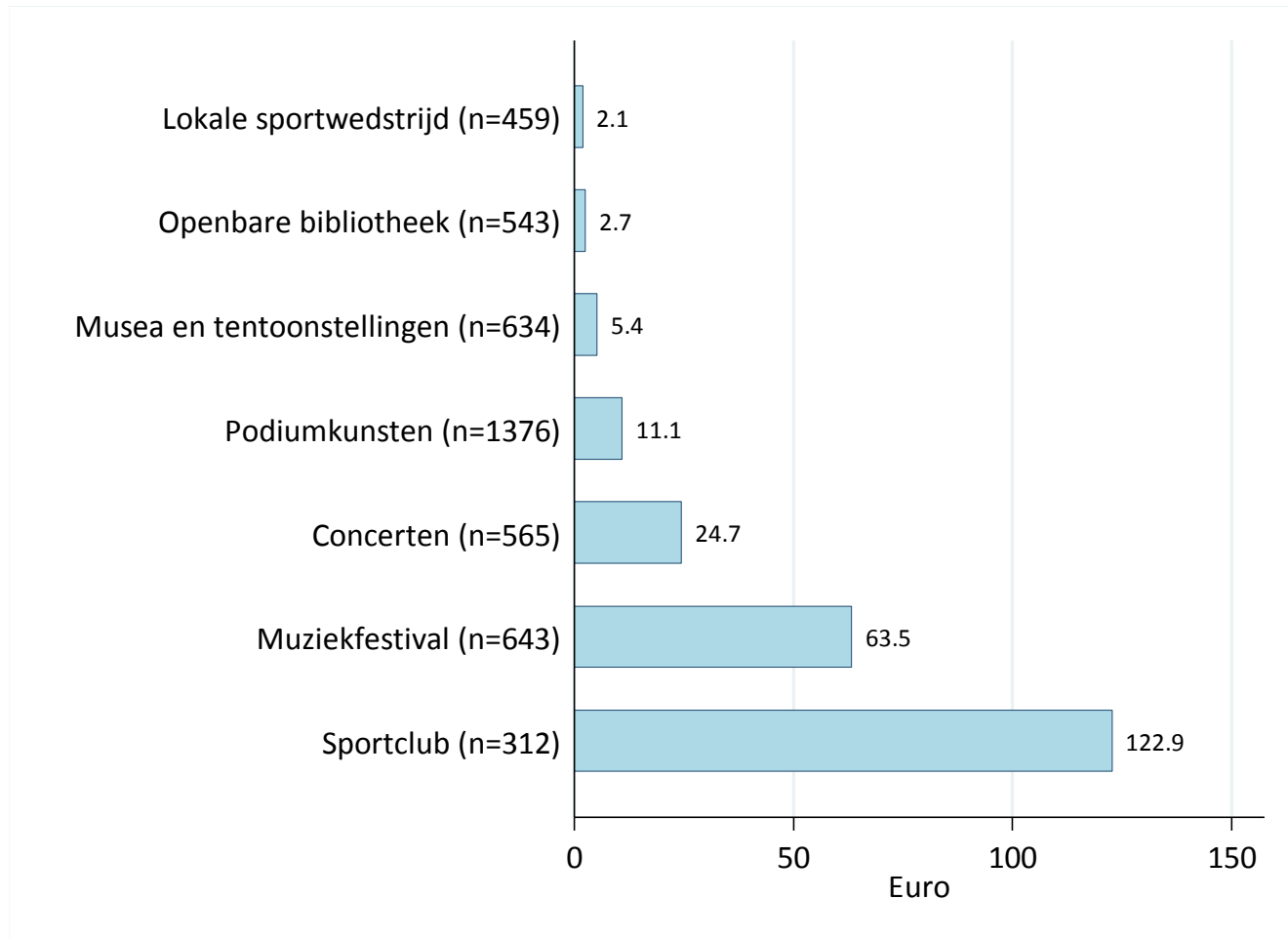


Voor elke respondent kennen we de grenzen voor zijn BTB

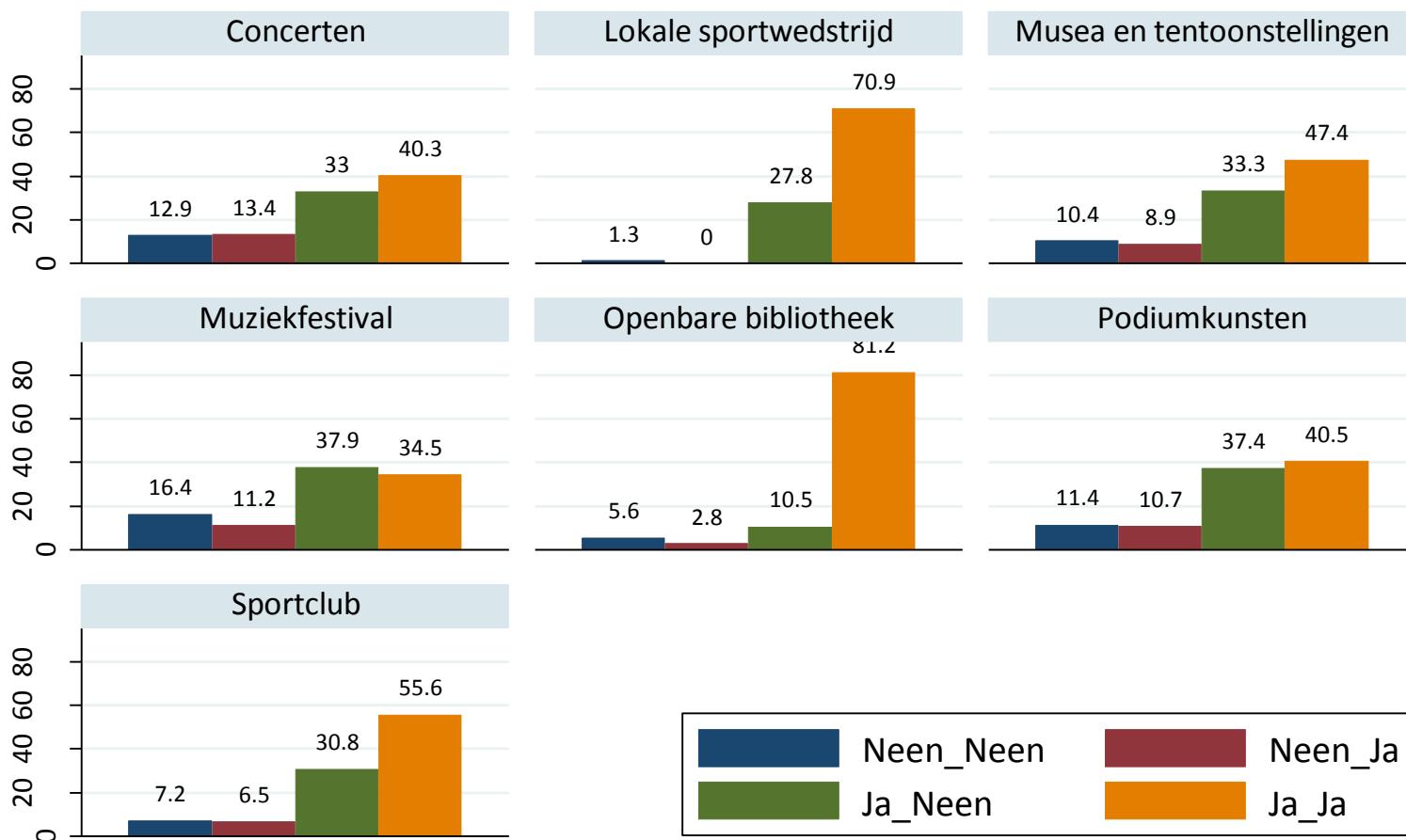
Betalingsbereidheid voor het gebruik

- Inleiding
- Survey
- **Resultaten**
- Prijsstijging en prijsdifferentiatie
- Besluit

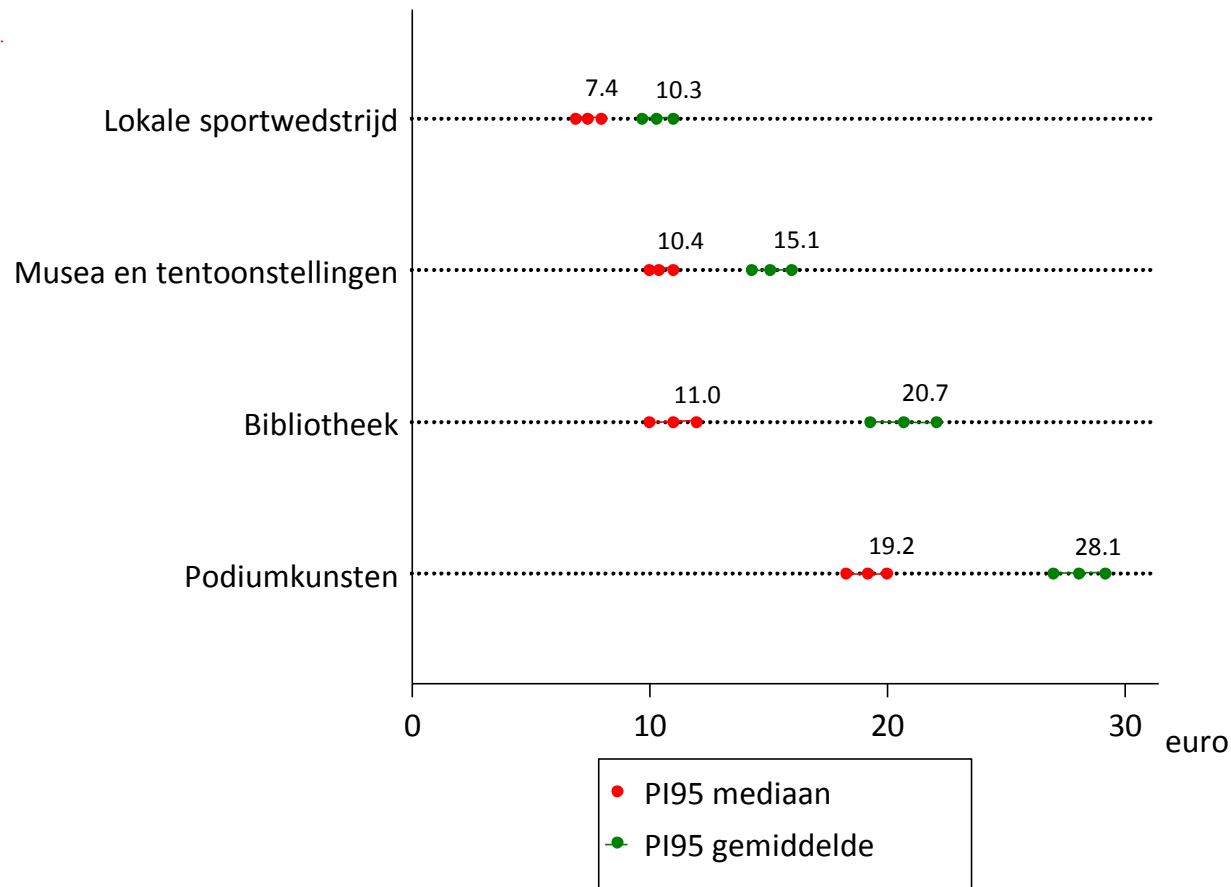
Betaalde prijzen



% participanten dat prijsstijging aanvaardt

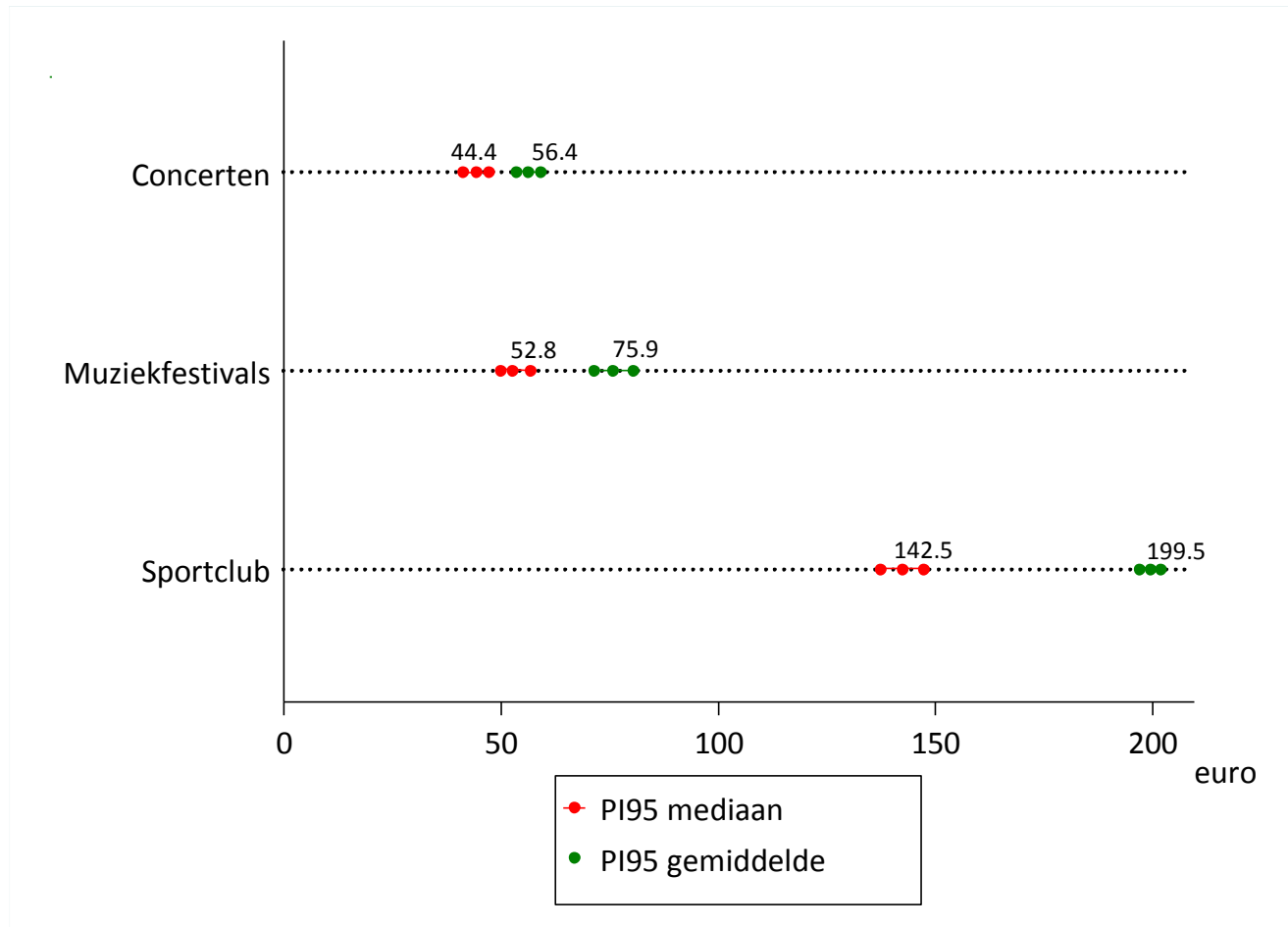


Gemiddelde en mediane BTB



- Gemiddelde BTB: bedrag dat de gemiddelde participant wil betalen
- Mediane BTB: bedrag dat 50% van de participanten wil betalen

Gemiddelde en mediane BTB



- Gemiddelde BTB: bedrag dat de gemiddelde participant wil betalen
- Mediane BTB: bedrag dat 50% van de participanten wil betalen

Betalingsbereidheid voor het gebruik

- Inleiding
- Survey
- Resultaten
- Prijsstijging en prijsdifferentiatie
- Besluit

Prijsstijging en prijsdifferentiatie

- Wat is de impact van een prijsstijging op participatie en opbrengst?
 - Beschreven door de prijselasticiteit
- Is prijsdifferentiatie een mogelijk alternatief?
 - Gegeven door de gemiddelde betalingsbereidheid
- Assumpties
 - BTB voor een laatste bezoek = BTB voor een gemiddeld bezoek
 - ...

Prijsstijging

- Prijselasticiteit = $\frac{\text{percentage waarmee de participatie afneemt}}{\text{percentage waarmee de prijs toeneemt}}$
- Geeft het verband tussen prijs, participatie en opbrengst.
Drie mogelijkheden
 - Prijselasticiteit kleiner dan 1: participatie daalt en opbrengst stijgt
 - Prijselasticiteit groter dan 1: participatie daalt en opbrengst daalt
 - Prijselasticiteit gelijk aan 1: opbrengst maximaal

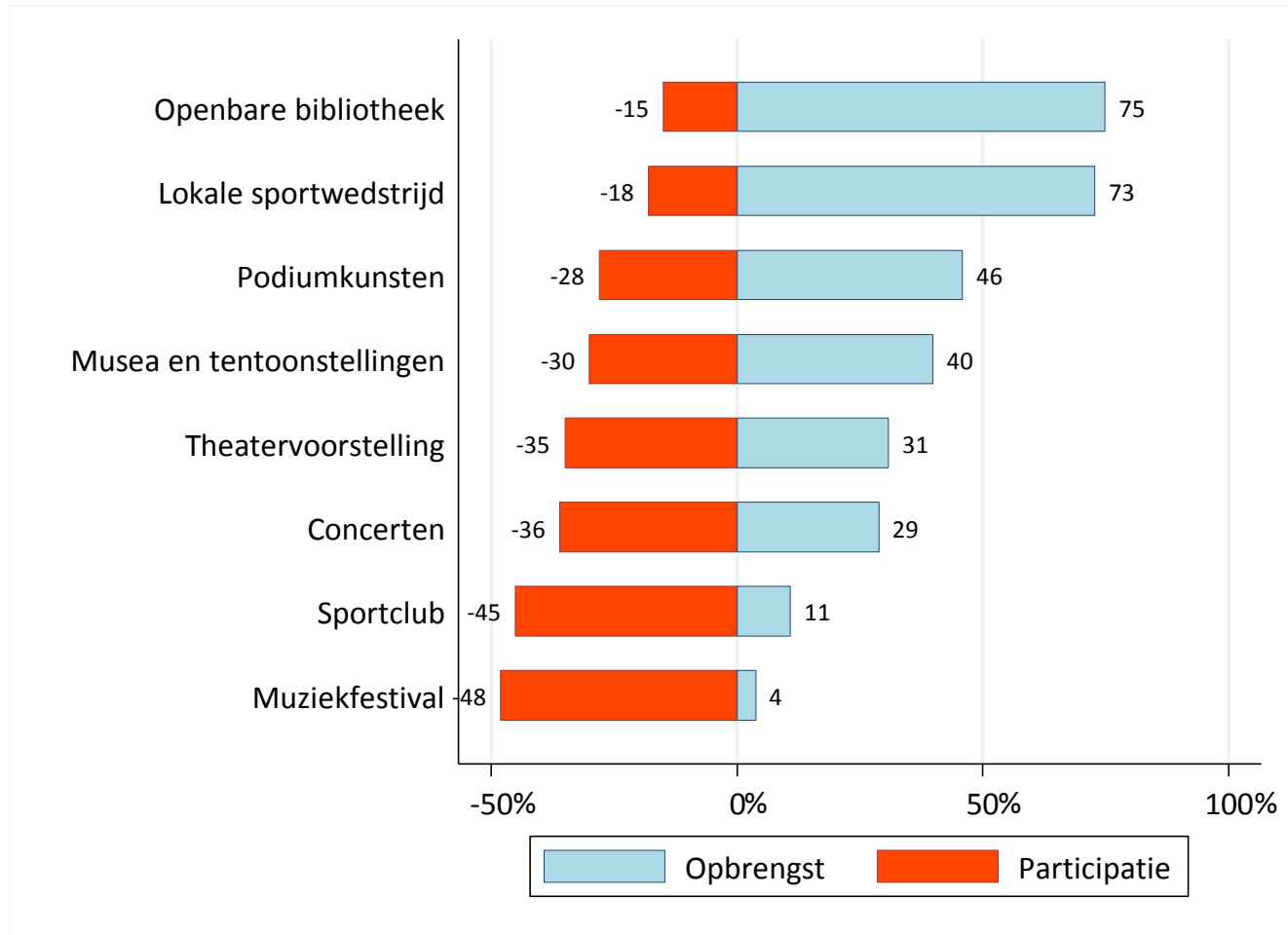
Prijsstijging

	Betaalde prijs	Prijselasticiteit bij bet prijs	Gem BTB
Musea en tentoonstellingen	5,4	0,33	15,1
Podiumkunsten	11,1	0,35	28,1
Theatervoorstelling	8,9	0,36	22,1
Muziekfestivals	63,5	0,69	75,9
Festival met pop of rockmuziek	44,2	0,61	90,1
Concerten	24,7	0,47	56,4
Concert met pop of rock muziek	32,1	0,54	67,2
Lokale sportwedstrijd	2,1	0,19	10,3
Bibliotheek	2,7	0,18	20,7
Sportclub	122,9	0,69	199,5

- Een prijsstijging leidt tot een toename van de opbrengst
- Resultaten komen overeen met buitenlands onderzoek
- Oorzaken inelastische vraag: te lage prijs / cultuur is verslavend

Verdubbeling van de prijs

Procentueel effect op participatie en opbrengst



Prijzdifferentiatie

- Andere prijs voor gelijke, maar (licht) verschillende producten

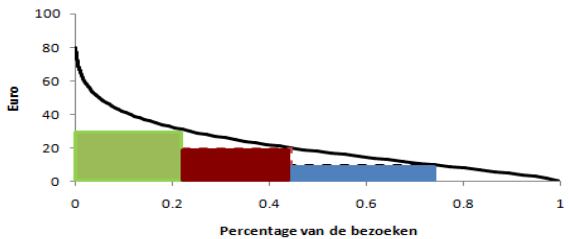
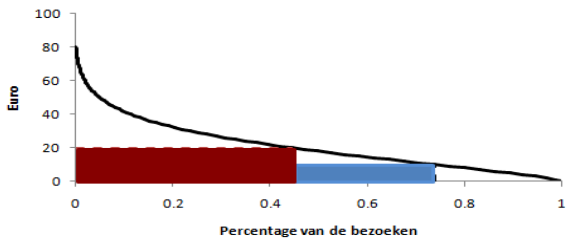
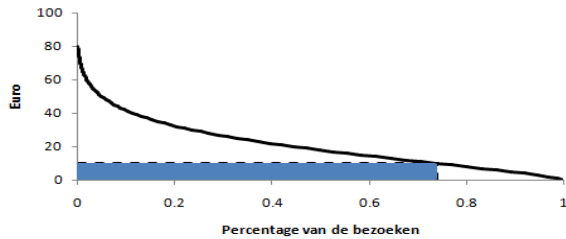
Een hogere prijs voor eenzelfde theatervoorstelling op vrijdag dan op maandag

- Voor eenzelfde product een andere prijs bij verschillende consumentengroepen

Studenten en senioren krijgen korting

Prijsdifferentiatie

Theater



Geen differentiatie			
Prijs	Participatie (%)	Opbrengst	Totaal
10	75	750	750

Differentiatie met 2 prijzen			
20	45	900	
10	30	300	1200

Differentiatie met 3 prijzen			
30	22	660	
20	23	460	
10	30	300	1420

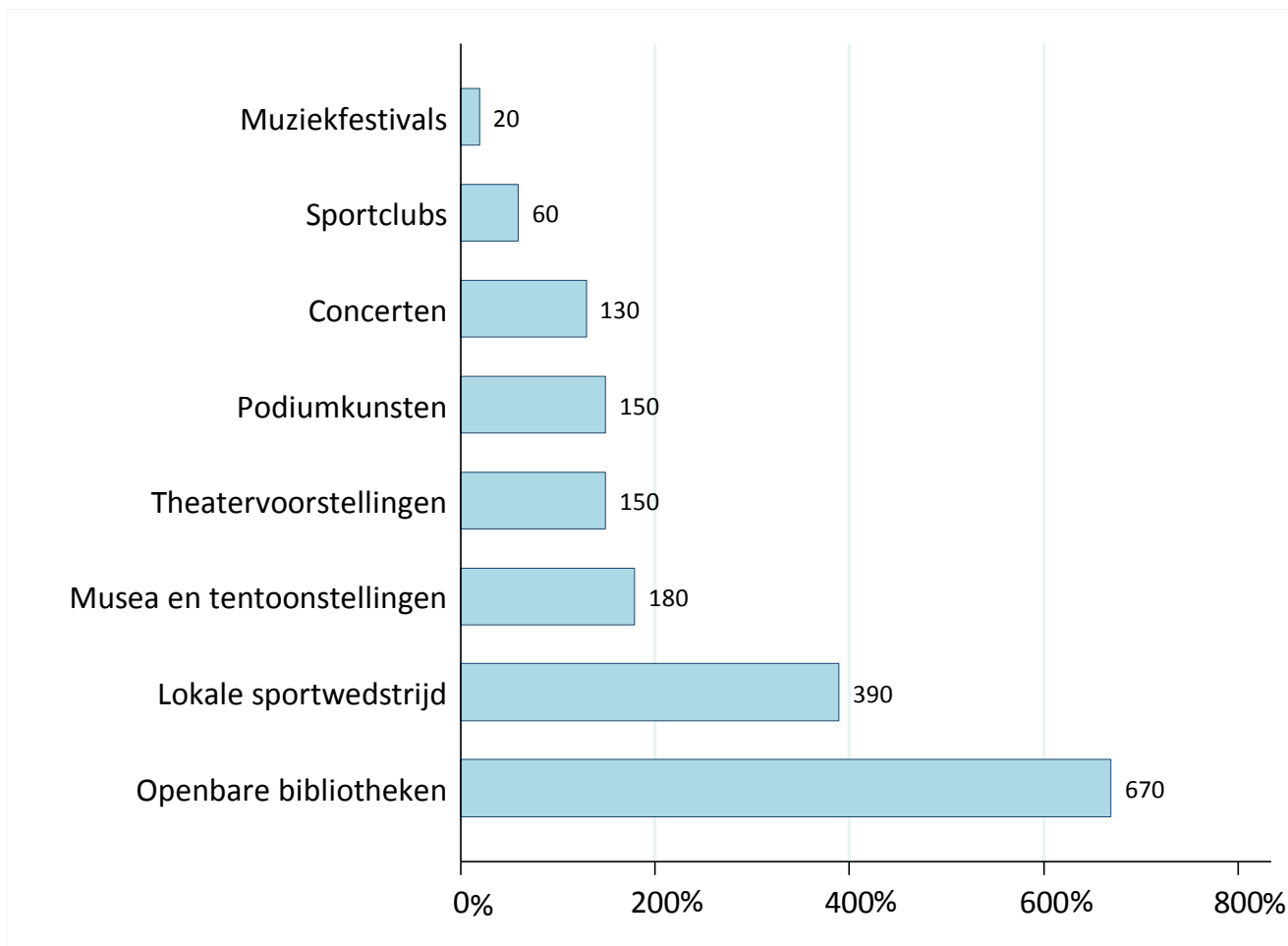
- Bij complete prijsdifferentiatie betaalt ieder zijn maximale betalingsbereidheid, de opbrengst is dan gelijk aan het hele gebied onder de curve
- Participatie blijft ongewijzigd of verhoogt en opbrengst stijgt

Prijisdifferentiatie

	Betaalde prijs	Prijselasticiteit bij bet prijs	Gem BTB
Musea en tentoonstellingen	5,4	0,33	15,1
Podiumkunsten	11,1	0,35	28,1
Theatervoorstelling	8,9	0,36	22,1
Muziekfestivals	63,5	0,69	75,9
Festival met pop of rockmuziek	44,2	0,61	90,1
Concerten	24,7	0,47	56,4
Concert met pop of rock muziek	32,1	0,54	67,2
Lokale sportwedstrijd	2,1	0,19	10,3
Bibliotheek	2,7	0,18	20,7
Sportclub	122,9	0,69	199,5

Prijisdifferentiatie is een waardevol alternatief voor een algemene prijsstijging

Prijisdifferentiatie procentuele meeropbrengst



Vaak gebruikte prijsdifferentiatie

- Korting voor jongeren en senioren
 - Waarom de alleenstaande moeder met kind niet?
 - Haalt de BTB zeker bij senioren niet op
- Klant stelt zelf abonnement samen
 - Haalt de BTB niet op
 - Klant kiest activiteiten waarvoor hij een hoge BTB heeft
 - Abonnement aanbieden met divers pakket activiteiten?
- ‘Vrienden van ...’ + reductie bij elk bezoek
 - Haalt de BTB waarschijnlijk niet op
 - Frequente participanten zijn niet prijsgevoeliger
 - Geen reductie maar een extra dienstverlening
- Alternatieven: plaats, tijdstip, productdesign, ...

Betalingsbereidheid voor het gebruik

- Inleiding
- Survey
- Resultaten
- Prijsstijging en prijsdifferentiatie
- **Besluit**

Besluit

- Bij alle categoriën is de prijselasticiteit kleiner dan 1. Een verhoging van de prijs veroorzaakt een daling van de participatie en een toename van de opbrengst.
- Is een daling van de participatie niet wenselijk dan kan een gedifferentieerd prijsbeleid de opbrengst verhogen zonder de participatie aan te tasten
- Complete prijsdifferentiatie is uiteraard niet mogelijk. Het is echter een uitdaging voor de sector om een betekenisvolle opbrengstverhoging te realiseren door de nu gebruikelijke differentiatie te vernieuwen.
- Deze resultaten hebben betrekking op gemiddelden. De individuele cultuurinstelling zal bij het bepalen van een prijsbeleid rekening moeten houden met zijn socio-economische omgeving. Prijzen zijn in principe niet verbonden met kosten...