

演唱会退票究竟藏了啥门道

“刘若英,12小时内退票”“梁静茹,24小时内退票”……这几天,微博上频频出现的退票公告让人有点懵,这些不都是一票难求的演唱会吗,怎么都在说退票?那么,一张看得见、摸不着的电子票,究竟藏了些啥门道?

强制实名 盾牌还是刀锋

虽然不是黄牛,但“考拉”坦言,当初看到张信哲演唱会的“强实名”购票规则时,自己也犹豫了。

所谓“强实名”,是年初疫情放开后,观众们渐渐学会的一个观演专业术语,翻译一下就是——人、证、脸三合一。

线上购票时绑定身份信息的那个人,入场时必须扫TA的身份证件,这还不够“强”,还要对着摄像头刷脸,这张脸,也必须是身份证件上那个人。

这个变化过程,观众小周有很深的感受,其实最早推出的电子票,只是披着件外衣,“那时候我去蜂巢看演出,到了现场,机器上一扫,还是打印出纸质票进场,也不需要刷身份证。”

后来出现了一种“伪强实名”,要绑定身份信息,进场要刷身份证,但不用刷脸。万能的黄牛很快找到了玩法,用一批身份证买完票,然后再带到现场,开演前,把对应电子票的每张身份证原件,给到买家,对方可以顺利刷证入场。

以至于之前4月份南方有一场演唱会,结束后,门口全是观众找黄牛还身份证的“奇景”。

此次刘若英、梁静茹上海站的做法,更像是已经吹响的号角,“强实名”会越来越成为演唱会票务的主流趋势,且不可逆。

强实名+不可转赠+不可退票,看起来,这一套组合拳,已经把黄牛们逼到了角落,断送了所有可能的操作空间,但从目前看来,这也可能是一柄会反伤观众的双刃剑。

在梁静茹主办方发布退票公告前,已经有200多位观众拉了一个微信群来维权,大多数退票原因集中在生病、购票人信息填错、重复购票、工作或考试时间冲突上。

Terry说,且不论里面有多少是“没等到开放转赠而气急败坏”的囤票黄牛,“但确实也反映出,不可退不可转的强实名,还是会对普通观众带来不便。”

微博上也有网友发出灵魂拷问,表示买卖关系太不对等,“现在的演唱会,付钱时根本看不到座位,有个紧急情况还不让退票,这点太不公平。”

按照Terry的理解,强实名+不可转赠,如果观众认可这个游戏规则且付了钱,就表示基本就是自己去看演出,“但谁都有个突发状况,一刀切不能退票,这个确实有点霸王了。”

而国外一些演唱会和音乐节的票务模式,观众直到演出前一天,都是有退票权利的,只需要支付一定比例的违约金和税点即可。

“说到底,还是主办方看准了现在演唱会太火,转而形成某种变相的强势准则。”Terry说。

所以,有不少业内人士判断,此次刘若英和梁静茹演唱会的“限时退票”,或许会成为今后演唱会票务操作的常态,“哪怕只有12个小时,至少开了一扇门,能解决观众因突发状况而产生的问题。”

总之,无论对于观众还是从业者,大家都是历经忍耐与煎熬,好不容易等来了市场的复苏与回暖,“且行且珍惜”这句话虽然有点俗,但真是这么个道理。

据潮新闻

退票通道 本分还是道义

联系上卡卡的时候,她刚刚退掉了一张5月13日刘若英上海站的门票,“880元的看台票,位置还蛮好的。”如果不是看到主办方发出的公告,卡卡说,自己这880元钱就打了水漂。

公告中称,因为本次演唱会“实行实名制购票实名制入场,不得转赠转售”。但很多观众都是“首次参与实名制购票,对实名制购票规则了解不深入”,所以特地开放了12个钟头的“退票时段”。

“对实名制购票规则了解不深入,说的不就是我这样的人嘛!”卡卡说,自己原本买这张票,是为了送给一个金牛座的闺蜜当生日礼物的。

在卡卡印象中,就算电子票,也是可以转赠的,去年就有一位导演朋友,送给她两张话剧的电子票,直接现场扫描手机二维码就能进。

如果这次没看到退票公告,卡卡只有两个选择:一是自己去看;二是如当天没空,这张票只能白白浪费。

前永乐票务的区域经理Terry说,刘若英上海站主办方的做法,“耿直”但也有人性化的一面。

所谓耿直,是这个项目从开票之初,票务规则就直接写明了不能转赠或转卖,“后来重新增设的12小时退票通道,不是本分,只是道义。”否则,像卡卡那样没搞清楚状况的,只能打落门牙往肚里吞。

无独有偶,5月9日,梁静茹演唱会上海站也发布了公告,同样是针对“不熟悉购票、观演规则的观众”,开启两个时段的退票通道。一是演出(预售)开票前24小时,可全款退;二是正式开票日起至售票通道关闭前48小时,不过要收20%的手续费。

消息一出,微博上一片欢腾,许多没买到票的歌迷摩拳擦掌,“又可以蹲二次售票了”,而经官方歌迷会负责人确认,退票工作完成后,确实可能再进行一轮二次销售。

小冉是北京某演出公司的票务主管,在她看来,无论是12小时还是24小时,只是主办方的一种姿态,“真想去的人,肯定不会退;而心里打着小算盘的,这会可能已经坐不住了。”



转赠开关,可能就是生意

王强就是“坐不住”的那个人,他对外的职业介绍是“票务代理”,但在广大群众中他有着一个更响亮的名字——黄牛。

从业6年,王强目前还只是三级代理,他与主办方之间,隔了一层二级代理。一些热门的演唱会,王强每次只能从上线那里“盲盒式”拿些票,各种票价都有。每经过一层代理,都要加价几百元至上千元不等。

刘若英“飞行日”演唱会开巡后,王强也一直在观察,“每一站,都是几分钟就卖完”。所以尽管看到上海站写明了“不得转赠转售”,王强还是决定搏一把,拿了十来张票。

因为上个月的刘若英杭州站,是允许过一次转赠的,这让王强看到了“希望”。

但让王强没想到的是,上海站刘若英迟迟没有等来允许转赠的消息,反而等来了一则退票公告,这几乎是明示了不可能再有转赠机会,而退票,也是像他这样的散户黄牛们逃出生天的最后一线机会。

难怪有知道内情的歌迷们在群嘲,怎么这几天微博、小红书上一下子冒出这么多“临时有事去不了想退票”的粉丝。原先,这一招“扮猪吃虎”是用来吸引黄牛票买家的,现在却成了黄牛们最真实的心声。

无论从哪个角度看,转赠这一选项,都是票务这门生意的“命门”。

买过电子票的人都知道,购买时,每张票必须先绑定一位观演人的身份信息。王强手里,常年就有包括堂兄妹、表兄妹等在外的十几张身份信息,因为无

论他是从上线那边“进货”,还是靠机器从官方票务网站抢票,每张票都要先有一个“主”。

纸质票年代,很简单,只要等票拿到了,朋友圈发发,网上链接挂挂,和买家商定价格后把票发个快递就完事了。

如今大型演唱会开始频频使用电子票,转赠就成了王强们赚钱的窗口期。

参照最近几个月的演唱会,电子票转赠时段多则十几天,少则四五天,转赠窗口开启后,王强要做的,就是尽快找到买家,谈好价格,然后把票转到对方的电子票夹。

这里也有麻烦事,像大麦、纷玩岛等票务APP,目前为了安全考虑,被转让者要在2小时内录入新观演者的身份信息,超时就要重新来。

此外,几乎目前所有的电子票,都只能“仅一次转赠”。上个月,有粉丝通过转赠方式,从王强这里买了两张张信哲杭州站的票,后来一直打王强电话,说其中一张自己原本打算再转送给另一位朋友的,系统提示无法操作,“你想,我已经转赠过一次到她票夹,她怎么可能再转给别人?”最后为了息事宁人,王强只好退给对方一张票的钱。

小冉说,所以他们现在每次启动一个项目之前,都会跟经纪公司、票务网站沟通清楚,到底开不开设转赠,以及什么时间段开,“因为这是一个微妙的‘开关’,背后很多复杂的事情我也没法说。”

难怪有网友感慨,电子票转赠,越来越像俄罗斯转盘游戏,有人搏的是面见偶像的替补机会,有人搏的则是演出江湖的蝇营偏财。

