Брызгалов: У нас нет цели заработать на болельщиках

Источник: Алмаз Хаиров, БИЗНЕС Online

Дата: 07.10.2013, 09:44

На этой неделе "Зенит-Казань" на своей площадке проведет три матча полуфинального этапа Кубка России. Помимо того, что в них определится обладатель единственной путевки в "Финал шести", они войдут в историю тем, что станут последними, на которые зрители попадут бесплатно. С нового сезона казанские волейбольные клубы вводят билетно-абонементную программу. О необходимости такого решения, ценах на билеты и улучшении сервиса для болельщиков в интервью "БИЗНЕС Online" рассказал директор казанского клуба, вице-президент федерации волейбола Татарстана и руководитель центра волейбола "Санкт-Петербург" Олег Брызгалов.

"КАЧЕСТВЕННОЕ ЗРЕЛИЩЕ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ БЕСПЛАТНЫМ"

В "Зените-Казань" есть лишь два человека, которые прошли с клубом весь путь: от неизвестности и выступления в низших лигах чемпионата России до превращения казанской команды в гранда европейского волейбола. С 2000 года в клубе бессменно трудятся либеро команды Владислав Бабичев и директор клуба Олег Брызгалов. Все это время волейбол в Казани был бесплатным зрелищем. Так что же побудило "Зенит-Казань" сменить политику? С этого вопроса и начинается наша беседа.

- Главная причина такого решения - необходимость создания высокого уровня сервиса для наших болельщиков, - говорит Брызгалов. - Покупка зрителями билетов, будет означать их заинтересованность нашей командой, а для тех, кто по-настоящему заинтересован, мы готовы создавать шоу высочайшего уровня. Нам принципиально важно ярко выраженное желание людей прийти на волейбол и поболеть за любимую команду.

- Какова стоимость билетов?

- Цена билетов символическая, даже для групп населения с низким уровнем доходов - от 50 до 100 рублей, плюс скидки для студентов и пенсионеров. Также есть небольшая часть билетов стоимостью от 150 до 300 рублей. Абонементы на сезон будут стоить от 900 до 5900 рублей в зависимости от сектора. У нас нет цели заработать на болельщиках. А те вложения, которые мы делаем для их комфорта и развлечения во время матчей, многократно превосходят возможные прибыли от продажи билетов.

Российский волейбол сейчас сильнейший в мире. Это доказывает и национальная сборная, и наши клубы, в которых играют большие звезды. По качеству игры наш российский чемпионат объективно один из лучших в мире. Введение билетно-абонементной программы это и дань уважения игрокам. Они создают зрелище высокого уровня, и оно не должно быть бесплатным. Мы хотим, чтобы зрители его по праву оценивали, пусть и небольшой платой.

- "Белогорье", московское и краснодарское "Динамо", "Кузбасс", новосибирский "Локомотив", "Урал" - почти все российские клубы уже давно продают билеты. Почему "Зенит-Казань" с

этим тянул?
- Первые два года после переезда из "Баскет-холла" в центр волейбола мы обживались на новой арене. Изучали в реальных условиях как сделать пребывание наших болельщиков на волейболе более комфортным. Мы не хотели вводить билеты, не имея должного уровня обслуживания для болельщиков. Теперь президент нашего клуба Рафкат Кантюков и руководители федерации волейбола Татарстана убеждены, что настал тот момент, когда нужно уделить серьезное внимание маркетингу, культуре боления и созданию бренда "Зенит-Казань".

НА ВОЛЕЙБОЛЕ ПОЯВИТСЯ "ШУМОМЕР"

- Есть опасения, что в первое время произойдет отток зрителей?
- Перед тем, как принять решение, мы провели серьезный социологический опрос фокус-группы. Мы готовились к этому шагу. 23 процента респондентов были готовы приобрести абонемент на весь сезон, значительная часть высказалась за билеты до 100 рублей. Мы учли мнения наших болельщиков. Конечно, бесплатный вход многим был приятен, но в нем были и свои минусы. Прежде всего, это касается мест на трибунах.

Сейчас через кассы или с 20 октября через специальный раздел на нашем сайте можно будет купить билет на любое место, причем предварительно посмотрев, каким будет вид с данного сектора и ряда. Такой виртуальный способ очень современен и удобен. То есть зритель уже может быть спокоен, что игру он посмотрит, откуда ему это нравится. Те небольшие деньги, которые будут тратить болельщики, практически полностью будут им возвращаться в виде тех или иных новых услуг. Билет для нас это непросто инструмент учета зрителей, но и возможность проводить среди них множество конкурсов с розыгрышем ценных призов. Для владельцев абонементов программа лояльности будет еще более широкой.

- Что в нее входит?
- Первая сотня покупателей абонементов станет обладателем гарантированного места на автостоянке и получит бесплатное посещение всех матчей плей-офф чемпионата России и Лиги чемпионов. Таким образом, стоимость одной игры сводится к минимуму. Кроме того, для тех, кто не будет пропускать матчи команды, есть задумка соорудить специальную трибуну прямо возле площадки, чтобы зритель мог проникнуться новыми эмоциями от просмотра игры.

- В предыдущие годы у "Зенита" была проблема с атрибутикой. Удалось ее решить?
- Мы заключаем договоры с лицензиатами. Компании получат от нас право на использование товарного знака, и будет самостоятельно заниматься производством и распространением оговоренной с нами линейки сувенирной продукции в торговых точках и в интернете. Раньше у нас всегда было много писем с запросами той или иной атрибутики из других российских городов и Европы. Интернет-магазин и доставка по почте этот вопрос решат.

- Какие сюрпризы ждут болельщиков в новом сезоне?
- Конечно, все секреты и сюрпризы мы раскрывать не будем. Могу сказать, что в рамках шоу-программы будет активно использовать "шумомер". Разные трибуны или весь зал будут создавать шумовую нагрузку на соперника, и уровень децибел будет визуализирован на

видео-табло. По ходу сезона сразу несколько талисманов будут встречать, и развлекать наших гостей, а в конце сезона болельщики сами выберут талисман "Зенита-Казань". По ходу сезона в Казани появится датчик по замеру скорости полета во время подачи. Кроме того, планируем видео-проекционное шоу на площадке, как это было в финале Мировой лиге в Аргентине. Мы ориентируемся только на лучшее.

"УНИВЕРСИАДА РАЗВЕЯЛА МИФЫ"

- Раньше около центра волейбола достаточно слабо была развита транспортная инфраструктура, и клубу приходилось организовывать бесплатные автобусы от станции метро. Эта практика будет сохранена?

- Да, автобусы мы сохраним. В целом, Универсиада помогла Казани улучшить дорожную систему. Теперь из центра города к нам ведет прекрасная дорога без пробок и буквально с одним светофором. Это еще один большой плюс. Кроме того, поддержана просьба нашего клуба к дорожным службам о регулировании заезда на стоянку. На самой парковке уже нанесена разметка, что повысит вместительность. Вообще, как показали наши опросы, для людей важны любые детали. Например, питание, возможность вкусно и быстро перекусить, не тратя времени в очередях. Для этого в фойе центра волейбола организуем не только кафе, но и разместим мониторы, на которые во время любого матча будет выводиться картинка с арены. Даже задержавшись в буфете, можно будет наблюдать за игрой.

- На многих матчах "Ак Барса", "Рубина" и УНИКСа трибуны полупустые. Теперь бороться за зрителя "Зениту-Казань" станет еще сложнее.

- Мы понимаем, что Казань город большой и спортивный. Но давайте посмотрим, что было во второй половине Универсиады. Все игры в центре волейбола проходили при аншлагах, люди искали лишний билетик, чтобы попасть на матч российской сборной. Я был этим поражен! Говорят, наши люди сдержанные и у них нет культуры боления. Универсиада развеяла этот миф! Надо лишь вызвать заинтересованность и хорошо проинформировать людей. В Казани - миллион с лишним жителей, наша арена вмещает пять тысяч зрителей. Мне кажется, символические цены на билеты никого не отпугнут. Болельщик не берется из ниоткуда. Мы вместе с федерацией волейбола РТ будем искать, и завоевывать своего истинного болельщика, ведя мощную, агрессивную и целенаправленную маркетинговую политику, в том числе через популярные социальные сети. Волейбол любят и занимаются им много людей, но не все ходят смотреть на игры. Мы будем создавать такой продукт, который позволит болельщикам с удовольствием идти на волейбол и получать положительные эмоции. В Польше волейбол самый любимый вид спорта, хотя уровень национального чемпионата значительно уступает нашему. У нас есть все, чтобы вывести волейбол в Казани на качественно новый уровень.

- Почему на ближайшие кубковые матчи, которые пройдут в Казани с 8 по 10 октября, вход будет свободным?

- Для наших болельщиков это будут дни открытых дверей. В эти дни стартует продажа билетов на домашние матчи. В том числе на игру Лиги чемпионов с нашим принципиальным соперником новосибирским "Локомотивом", который состоится 30 октября. Именно в этот день наши поклонники сполна почувствуют уровень подготовки к новому сезону команды и центра волейбола

именно в этот день. Будет много интересного!

"ПРЕДСТОИТ БОРЬБА И ЗА ТИТУЛЫ, И ЗА БОЛЕЛЬЩИКА"

- Изначально была информация, что Казань не планирует принимать матчи полуфинального этапа Кубка России. Что заставило клуб поменять решение?
- Все мы с замиранием сердца следили за выступлением сборной России на чемпионате Европы и дружно радовались победе. У нашего клуба было самое большое представительство в сборной, и ребята достаточно сильно устали. Чтобы у наших игроков было больше времени отдохнуть и сыграться с новыми партнерами и чтобы не тратить время на перелеты, мы решили провести этап в Казани. Надеемся, что болельщики поддержат команду и помогут ей завоевать единственную путевку в "Финал шести" Кубка России. С особым интересом ждем встречи с таким серьезным соперником как московское "Динамо". Мы не хотим совершать ошибок прошлого года. Думаю, второй раз подряд wild card нам не предоставят.

- Как будут реализовываться билеты?
- Мы делаем покупку билетов максимально простой. Наш клуб уже заключил договор с билетным оператором "Билетон", имеющим широкую сеть точек продаж в крупных торговых центрах. Кроме того, специальная страница будет на нашем официальном сайте, плюс кассы в самом центре волейбола начинают свою работу уже с 8 октября, как это было сказано выше. Мы планируем сотрудничество с крупными торговыми сетями. Наши партнеры будет не только предоставлять призы для конкурсов, но и предлагать своим клиентам промо билеты на матчи "Зенита-Казань".

- В прошлом сезоне большую часть домашних матчей "Зенита-казань" транслировал телеканал ТНВ, к тому же все матчи были показаны в интернете. Для лучшей посещаемости откажетесь от прямых трансляций?
- Напротив, сейчас договариваемся с ТНВ о продолжении сотрудничества, на новый уровень выйдет наш канал "Зенит-ТВ" на Ютубе, по-прежнему будут интернет-трансляции. Именно наш клуб был инициатором обязательного показа всех матчей в интернете. Нам важно всестороннее развитие бренда "Зенит-Казань" и телевидение в этом серьезное подспорье. Увидев интересный матч по ТВ, люди должны захотеть посмотреть волейбол вживую. У нас большие планы и мы к ним серьезно относимся. Возможно, не всё сразу будет получаться, но мы открыты к предложениям болельщиков и к конструктивной критике. Участие наших болельщиков важно для нас. Когда на матчах "Зенит-Казань" будут аншлаги - это будет признание нашего труда.

- Игроки команды готовы к более плотному общению с болельщиками?
- Все они профессионалы и играют для зрителей. Поэтому в те периоды, когда у команды будет относительно свободный график, мы будем находить время для подобных мероприятий. Конечно, обновленную команду ждет сложный сезон. Предстоит бороться не только за титулы, но и за болельщика.