



# PANORAMA COVID—

## Aqui para ajudar

À medida que entramos no segundo semestre de 2020, o ponto positivo para um início de temporada muito mais tímido é a oportunidade de focar na concepção e no planejamento estratégico de longo prazo. Sabemos que esta época do ano costuma ver muitos de nossos clientes se preparando para uma série de eventos noturnos e de finais de semana para doadores e público, mas já sabemos que 2020 não é um ano típico. E embora não saibamos quanto tempo nossa situação atual vai durar, no Theatre Projects estamos alertando nossos clientes para não fazerem apressadamente escolhas caras ou permanentes. Agora não é hora de remover 80% dos assentos do local ou substituir o sistema HVAC para precipitar a

volta do público às salas. Todos ansiamos por nos reunir e queremos dar as boas-vindas ao público quando for seguro fazê-lo, mas qualquer alteração de curto prazo feita agora deve ser rápida, econômica e reversível.

Agora é a hora de planejar mudanças que melhorem suas organizações, concentrando-se em ajustes em sua visão estratégica e objetivos, estrutura operacional e modelos de receitas e despesas. Ao aproveitar este momento para pensar e planejar como podemos tornar nossos locais mais acessíveis, inclusivos e sustentáveis, seremos mais capazes de servir nossas comunidades a longo prazo.



## Modelos de receitas

Como líderes artísticos, entendemos seus desafios e temos incentivado nossos clientes a aproveitar esse momento para examinar os modelos de receitas atuais e futuros. Desafiamos você a pensar fora da caixa e examinar mais de perto o que você está vendendo e para quem está vendendo. Nos acomodamos confiando em modelos de receitas profundamente enraizados na apresentação de espetáculos e na venda de ingressos e precisamos encontrar novas maneiras de gerar receitas.

## Receitas da Venda de ingressos – vendendo a experiência

Entendemos que é difícil imaginar como tornar economicamente viável a apresentação de um espetáculo com 25% da capacidade. Mas a grande questão é: você pode custear a NÃO apresentação desse programa? A menos que seu modelo seja pagar por todo o custo do espetáculo apenas por meio da venda de ingressos, será que essa seria uma oportunidade de explorar como manter seus investidores e apoiadores ativos, engajados e conectados à sua organização por meio da inovação e criatividade? Ao aproveitar este momento para revisar os fluxos de receitas organizacionais de forma mais holística, esteja ciente de que você não pode se dar ao luxo de parecer inativo e irrelevante - você pode perder doadores, boa vontade da comunidade, subsídios e outros fundos na ausência de programação.

Em nossa essência, não queremos pensar na programação como uma ferramenta de marketing, mas devemos nos adaptar. Descobrir como a programação pode aumentar os níveis

de envolvimento em um novo ambiente é o primeiro passo. Quando você não estiver mais se preocupando em abrir suas portas para a “apresentação imperdível da temporada” e vender ingressos para seus espetáculos, você precisa encontrar uma maneira de criar a próxima experiência em ambientes novos e originais. Recomendamos focar em como vender uma experiência que lembre esses apoiadores por que eles estão conectados a nós em primeiro lugar. Desafiamos você a ser inovador na criação desses novos ambientes - de palcos drive-in a “salas de espetáculos minúsculas” sobre rodas, cada comunidade pode encontrar seu melhor ajuste.

## Tecnologia e Experiência

Observe a tecnologia ao seu redor e descubra como esses recursos podem ser facilmente utilizados para criar uma experiência de qualidade “fora” de suas quatro paredes. Lembre-se de que as artes cênicas envolvem experiência, então o que podemos fazer para criar e promover um modelo experiencial, tanto remotamente quanto dentro de novos, mas seguros, espaços de conagraçamento.

Para aqueles em regiões climáticas que podem realizar uma programação ao ar livre, tente repensar como levar a “experiência interna para fora” nos próximos meses. Parques de estacionamento, praças e até jardins podem se tornar um novo ponto de encontro para transmissões simultâneas da experiência das apresentações nos seus ambientes fechados. Isso permite ter vários públicos e fluxos de receitas, além de serviços de streaming sob demanda.

## Oportunidades de patrocínio

Ao alavancar a tecnologia e combiná-la com uma nova avenida para patrocínios e publicidade, você também pode envolver o público em uma experiência nova, mas familiar e apreciada, que esteja associada a um fluxo de receitas. As empresas locais estão muito cientes da necessidade de apoiar as organizações comunitárias de arte e cultura neste momento e podem estar dispostas a fornecer suporte financeiro em troca de simples colocações de logo como parte de novas oportunidades de patrocínio.

Para locais de pequeno a médio porte, a tecnologia pode abrir sua programação para um público mais amplo, que tenha dados para apoiar a audiência e dados demográficos que sejam atraentes para os anunciantes. Isso, por sua vez, dá suporte a um novo modelo de receitas que anteriormente podia ter limitações de capacidade.

## Criar Mudança

Criatividade e disposição para considerar novos modelos de receitas também significam repensar como usar melhor os locais e a programação hoje. Você pode criar mudanças para ajudar a alcançar comunidades carentes que mais precisam das artes agora? Como você pode trabalhar para construir sua comunidade, fortalecendo sua identidade cultural? Isso pode significar oferecer programas, novas experiências e acesso à comunidade fora de sua zona de conforto, mas se o resultado final permitir que você crie um modelo sustentável e uma comunidade fortalecida, não é esse o motivo certo para fazê-lo?

A missão central como líderes artísticos tornou-se “apenas” permanecer no negócio, o que para o futuro imediato significa menos experiências presenciais, fazendo uma transição para apresentações virtuais, remotas ou em espaços menos tradicionais e repensando como você pode usar espaços e programas geradores de receitas. Ao planejar o futuro de uma maneira diferente, essas oportunidades ajudarão a apoiar os sucessos do seu futuro.