

티켓 판매 플랫폼을 이용한 신작 지원 스타트업

A revolutionary ticketing and box office platform that funds the arts

글_김준영(런던통신원, 런던 ILOVESTAGE Ltd. 프로듀서 junyoung.kim@ilovestage.com)

“티켓 정가에 더해지는 예약비(Booking Fee)의 30%를 모아 신작 발굴에 지원”

런던 극장가에서 공연장 좌석표를 한 번이라도 예약한 경험이 있는 사람들이라면 당시 지불했던 비용과 표에 나타난 정가(Face Value)가 다름을 알 수 있다. 비행기 좌석과 마찬가지로 내 옆에 앉은 사람이 같은 등급의 좌석을 점유했다 하더라도 나와 같은 비용을 지불하는 경우는 흔하지 않다. 이는 영화관이 아닌 공연장 좌석권에 발권비 또는 예약비(Booking Fee)라는 것이 각각의 예매처마다 다르게 산정되어 추가되었기 때문이다. 예약비는 업체마다 정가의 25%까지 부과할 수 있도록 자체적인 규정을 가지고 있지만 법적 강제가 아니기에 주말이나 성수기엔 마치 여행 시장 논리로 가격이 높아진다. 하지만 판매를 대행하는 서비스 업체에서는 당연히 회사를 운영해야 하기에 전혀 이상할 것이 없으며 평일이나 비수기엔 오히려 정가보다 더 낮게 판매가 되고 있어 일반 관객들도 이런 점을 충분히 인지해 분쟁의 소지가 없다. (필자에게 오래전 경험이지만 유학생할 시절 현지 예약을 부탁했던 지인에게 실물 좌석권을 전달하고 비용을 돌려받으면서 마치 수수료를 받은 것 같은 불필요한 오해를 산 적이 있었다.) 어떻게 판매를 하든 정가는 반드시 표기에 관객들이 실제로는 얼마짜리 좌석권인지 바로 알아볼 수 있도록 규정했기 때문이다.

카드 수수료 외에 예약비라는 것이 예매처마다 천차만별이어서 표에는 예약비를 구체적인 숫자로 표시되지 못하고 있다. 다만 'Booking Fee'라고 문자로만 나타나 그것이 수익이 되어 경쟁적으로 서비스 하는 업체가 상당히 많아진 것이다.

극장은 어떠한가? 작품의 예매율이 낮아지면 경우에 따라 제작사 대표들은 눈물을 머금고 조기에 막을 내릴 수 밖에 없다. 물론 이런 경우 극장주도 함께 고통을 분담해 대관료를 낮춰주고 다른 공연으로 빠르게 대체하게 되지만 여전히 극장주들은 임대업을 하면서 점점 더 덩치를 키워가고 있다.

공연이라는 동일 산업군에서 늘 돈을 버는 사람은 따로 있고 왜 공연을 만드는 예술가들만 언제나 어려워지는가? 학교를 떠나 현장에서

공연 제작에 참여하는 동안 이 같은 물음을 갖고 있던 두 명의 젊은 이들이 돌파구를 찾다가 스스로 창업을 선택한 독특한 스타트업이 있어서 소개한다.

티켓 이그나이트(Tickets Ignite)란?

같은 학교(Central School of Speech and Drama)를 다녔지만 서로 몰랐고, 졸업 후 우연히 프리랜서로 함께 공연을 제작하면서 신규 작품을 개발하는 일이 얼마나 어려운지 경험했다. 지난 과거를 떠올리며 영국 공연티켓 판매에 필연적으로 발생하는 부킹피(Booking Fee)의 일부를 우리가 조금 덜 가져가더라도 다시 작품에 환원시켜 더 많은 예술가들에게 새로운 시도를 할 수 있도록 지원을 해야겠다는 생각을 하게 되었다. 우리의 작은 움직임이 창작의 불씨(Ignite, 점화)가 되었으면 하는 생각에 지어진 이름이다.

왜 이런 생각을 하게 되었나?

에밀리는 프로듀서의 경험으로 초기 제작비를 모으는 데 어려움이 많았다. 특히 학교를 막 졸업한 업계 신인 입장에서 극장도 돈을 벌고 티켓 판매처도 돈을 버는데 그 누구도 우리를 돌보지 않았다. 그렇다고 극장을 지을 수 없으니 가상공간인 웹에서 티켓 상점을 열어 돈을 벌어야 했다. 마침 조명디자이너였던 오스카가 웹을 만들 수 있다고 해서 비용을 들이지 않고 무작정 시작했다.

기존 플랫폼이 있었을텐데 어떻게 시작하게 되었나?

런던 곳곳에서 열리는 크고 작은 공연들과 축제, 그리고 개별 이벤트들이 준비해 있는데 이들도 부족한 예산으로 홍보를 해야 하니 당연히 기존 매체보다 효율적이며 융통성 있는 티켓 판매 플랫폼이 필요했다. 대표적인 경쟁사로 '이벤트브라이트(Eventbrite)'가 있지만



2014년에 처음 개념을 세우고 작년에 현실화 시킨
조명디자이너 오스카(Oscar Wyatt)와 공연프로듀서 에밀리(Emily Thommes)
(사진: @tickets ignite 제공)

무엇보다 바쁜 프로듀서들과 예술가들이 간편하게 이용할 수 있도록 쉽게 디자인 된다면, 그리고 이들의 작업이 많은 관객들에게 쉽게 노출될 수 있다면 충분히 경쟁할 수 있을 것으로 판단했다. 우리의 의도를 이해한 많은 젊은 예술가들이 고맙게도 입소문을 내주었다. 그동안 운영자의 얼굴도 존재 여부도 실체도 모르고 이용했던 경쟁사 이벤트브라이트-서비스에 불만은 없다-를 생각없이 이용했던 공연계 사람들이 작지만 큰 힘이 될 수 있음을 알게 되면서 조금씩 플랫폼을 옮겨타는 것이 보였다.

플랫폼을 만들고 난 후 첫 시장은 어디서부터 출발했나?

같이 학교를 다녔던 친구가 브리스톨 셰익스피어 축제(<http://www.bristolshakespearefestival.org.uk/>)를 하고 있었다. 그래서 처음 플랫폼을 완성한 후 그 축제위원회와 함께 티켓 창구를 열었다. 축제측과 참가한 예술가들을 실험 대상으로 했고 무조건 행복하게 만들어 준 것 같다. 예약비의 30%를 신규 작품개발에 지원하기 때문에 축제에 참가해 티켓 판매를 하게 도와준 공연팀들 역시 후보가 될 수 있었기에 친 예술가 기업으로 바로 이미지가 만들어졌다. 올해는 에든버러 축제를 찾아가 직접 극단 단체들에게 발로 뛰며 거리 홍보를 시작했다.

예약비의 30%의 펀드를 조성해 지원하는 사업을 구체적으로 알려달라.

사실 처음 시작하는 스타트업에서 수익의 일부를 별도로 모아 신작 지원 펀드를 조성하는 것은 쉽지 않다. 하지만 약속대로 내년 초 공연계 패널들과 함께 두 작품을 선정해 첫 펀드를 풀어낸다. 간단한 신청서는 현재 홈페이지에 공지가 시작되었다. 장르의 제한은 두지 않으나 영국 내로 한정했고, 신작개발의 어려움을 알고 있어 끝까지 작품이 완성되지 못하더라도 강제적인 의무규정을 두지 않기로 했다.

앞으로의 계획은?

창업자인 우리들도 펀드지원 사업의 대상이 될 수 있다. 늦더라도 작품을 만들고 싶은 꿈도 있고... 이 플랫폼이 더 성장해 각 지역별 공연/이벤트를 알리는 창구가 된다면 관광객에게 지역 이벤트 정보를 알리는 타임아웃(Time Out)과 같은 가이드 역할을 할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 아울러 영국을 벗어나 한국을 포함한 해외도 공연 제작 환경이 비슷하지 않겠는가라며 언제가 될지 모르겠지만 동일 플랫폼의 해외 진출을 꿈꾸고 있다.

이들의 작은 점화가 동료 예술가들과 소극장주, 프로듀서 등의 뜻을 모으기 시작하면서 독특한 생태계를 만들고 의식적인 지원이 시작된 듯하다. 현장에 종사하는 사람들이 예매 플랫폼을 만들어 사업을 하면서 예술가들에겐 새로운 것을 시도할 수 있는 환경을 조성해 주고, 관객들에겐 다양한 작품을 볼 수 있도록 서로 윈윈하는 이런 인식은 우리 공연계에서도 꼭 필요하다고 생각된다.

돌아보면 공연 티켓을 판매하는 플랫폼에서 공연 산업을 지원하는 것은 너무나 어울리는 기업의 사회적 책임(CSR)으로 인식될 수 있을텐데, 에밀리는 이렇게 창업된 회사를 사회적기업(Social Enterprise)의 영역에 넣고 있다. 기업의 영리활동을 하면서 이익을 분배하는 차원이 아닌 영리활동을 통해 자연스럽게 기업이 속한 사회적 문제를 동시에 해소하는 창업 방식인 것이다.

가끔 해외에서 공연을 전공하는 한국의 우수한 유학생들이 공연 외적인 부분에 IT기술을 접목해 창업의 분야를 확대했으면 하는 바람을 가지게 되는 것은 젊은 공연 전공자들 사이에서도 산소 같은 스타트업이 나타나고 있기 때문일까?