



Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης και Εφαρμογής Δράσεων  
στους τομείς Έρευνας, Τεχνολογικής Ανάπτυξης και Καινοτομίας

ΕΝΙΑΙΑ ΔΡΑΣΗ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΕΝΙΣΧΥΣΕΩΝ  
ΕΡΕΥΝΑΣ, ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ  
& ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ  
ΕΡΕΥΝΩ – ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ – ΚΑΙΝΟΤΟΜΩ

## Αναφορά Κινητικότητας Καλλιτεχνών

Αποτελέσματα Έρευνας

Κωδικός Έργου: Τ2ΕΔΚ-00679

Τίτλος Έργου: Performants: Ψηφιακός Διαχειριστής – Διοργανωτής Συναυλιών

## Πίνακας Περιεχομένων

Σύνοψη.....	5
1 Σκοπός της Έρευνας.....	6
2 Ταυτότητα της έρευνας .....	6
3 Δεδομένα .....	6
4 Ερωτηματολόγιο Καλλιτεχνών .....	7
4.1 Με ποια είδη μουσικής ασχολείστε κυρίως; .....	7
4.2 Τι είδους μουσικός είστε;.....	7
4.3 Σε πόσα καλλιτεχνικά σχήματα συμμετέχετε; .....	7
4.4 Σε ποια πόλη ζείτε; .....	8
4.5 Σε τι είδους χώρους εμφανίζεστε πιο συχνά;.....	8
4.6 Πόσες φορές το μήνα εμφανίζεστε ζωντανά;.....	8
4.7 Πόσο συχνά εμφανίζεστε μακριά από την περιοχή σας (πάνω από 50 χλμ);.....	8
4.8 Ποιοι από τους παρακάτω λόγους σας εμποδίζουν από το να παίζετε όσο συχνά θέλετε; 9	
4.9 Μέσα σε ένα χρόνο, πόσο μεγάλη είναι η νεκρή περίοδος που θα θέλατε να καλύψετε;9	
4.10 Με ποιους κυρίως τρόπους βρίσκετε τους χώρους στους οποίους εμφανίζεστε; .....	9
4.11 Πόσο εύκολη βρίσκετε την αναζήτηση άλλων ατόμων για καλλιτεχνικές συμπράξεις; ....	9
4.12 Πώς διαφημίζονται συνήθως οι παραστάσεις σας;.....	10
4.13 Πόσο συχνά αναζητάτε χορηγούς για την παροχή εξοπλισμού ή οικονομικής βοήθειας; 10	
4.14 Αν ένας χώρος αναλάμβανε να σας προωθήσει σε άλλους χώρους και να σας κλείσει επιπλέον παραστάσεις, θα του κάνατε έκπτωση;.....	10
4.15 Συνεργάζεστε με μάνατζερ;.....	10
4.16 Ποιοι είναι οι δυο σημαντικότεροι λόγοι για τους οποίους θα συνεργαζόσασταν με κάποιο μάνατζερ; .....	11
4.17 Ποια είναι τα δυο σημαντικότερα προβλήματα της συνεργασίας σας με μάνατζερ; .....	11
4.18 Ποιος αναλαμβάνει συνήθως την τεχνική υποστήριξη των παραστάσεών σας; Απαντήστε με σειρά προτεραιότητας .....	11
4.19 Με ποιο τρόπο πληρώνεστε συνήθως για τις εμφανίσεις σας; .....	11

4.20	Θα σας ενδιέφερε το ενδεχόμενο να γίνονται ηλεκτρονικά οι οικονομικές συναλλαγές με τους χώρους με τους οποίους συνεργάζεστε; .....	11
4.21	Πόσο συχνά συμβαίνουν παρεξηγήσεις (τεχνικές, οικονομικές κτλ.) στη συμφωνία σας με τους χώρους που εμφανίζεστε; .....	12
4.22	Ποια προβλήματα αντιμετωπίζετε πιο συχνά; Απαντήστε με σειρά προτεραιότητας. ...	12
5	Ερωτηματολόγιο Διαχειριστών Χώρων .....	13
5.1	Πώς θα χαρακτηρίζατε το χώρο/venue σας; .....	13
5.2	Πού βρίσκεται ο χώρος σας; .....	13
5.3	Ποια είναι η χωρητικότητα του χώρου; .....	13
5.4	Πόσα live ή παραστάσεις κάνετε μέσα σε ένα μήνα; .....	14
5.5	Πώς θα χαρακτηρίζατε τις παραστάσεις που φιλοξενείτε πιο συχνά; .....	14
5.6	Πόσο συχνά αναζητάτε και κάνετε εσείς την πρώτη επαφή με τους καλλιτέχνες; .....	14
5.7	Προτιμάτε να συνεργάζεστε με δοκιμασμένα σχήματα που έχουν ξαναπαίξει στο χώρο σας ή να βρίσκετε νέες μουσικές προτάσεις για την περιοχή σας; .....	15
5.8	Ποια είναι τα 2 πιο σημαντικά κριτήρια, με σειρά προτεραιότητας, με βάση τα οποία επιλέγετε ή απορρίπτετε καλλιτέχνες; .....	15
5.9	Η συνεργασία με καλλιτεχνικούς μάνατζερ σας φαίνεται: .....	15
5.10	Πόσο συχνά προσελκύετε χορηγούς για τις εκδηλώσεις σας; .....	15
5.11	Πώς μπορεί ένας καλλιτέχνης ή μάνατζερ να μάθει για το χώρο σας; .....	16
5.12	Αν θεωρήσετε μια εκδήλωση επιτυχημένη, την προτείνετε σε άλλους συναδέλφους σας; .....	16
5.13	Αν σας πρότεινε ένα καλλιτεχνικό σχήμα να του κλείσετε μια επιπλέον παράσταση σε έναν άλλο χώρο, με αντάλλαγμα κάποια έκπτωση, θα το σκεφτόσασταν; .....	16
5.14	Ποιος αναλαμβάνει συνήθως το τεχνικό στήσιμο των παραστάσεων (ήχος-φώτα); .....	16
5.15	Η οικονομική σας συναλλαγή με τους καλλιτέχνες περιγράφεται πιο σωστά από την παρακάτω πρόταση: .....	17
5.16	Το ενδεχόμενο ηλεκτρονικής συναλλαγής (κατά περίπτωση) με τους καλλιτέχνες σας φαίνεται: .....	17
5.17	Πόσο συχνά συμβαίνουν παρεξηγήσεις (οικονομικές, τεχνικές κλπ) στη συμφωνία με τους καλλιτέχνες; .....	17
5.18	Ποια από τα παρακάτω κόστη σας προβληματίζουν και θεωρείτε ότι θα μπορούσε ή θα έπρεπε να μειωθούν; .....	17

5.19 Ποια από τα παρακάτω θεωρείτε αρκετά σημαντικά προβλήματα. Απαντήστε με σειρά  
σημαντικότητας..... 18

6 Συμπεράσματα ..... 18

## Σύνοψη

Η παρούσα έρευνα παρουσιάζει τα αποτελέσματα ερωτηματολογίων που δόθηκαν σε καλλιτέχνες και διαχειριστές χώρων κατά το Δεκέμβριο του 2019 με σκοπό την αποτύπωση της κινητικότητας των καλλιτεχνών και των ζητημάτων που συνήθως ανακύπτουν στη διαδικασία οργάνωσης μίας καλλιτεχνικής εκδήλωσης. Η δυσκολία στη δικτύωση με κατάλληλους χώρους και το υψηλό κόστος διοργάνωσης μίας εκδήλωσης αναφέρονται από τους καλλιτέχνες και τους διαχειριστές χώρων, αντίστοιχα, ως τα κυριότερα προβλήματα για τη διοργάνωση μεγαλύτερου αριθμού εκδηλώσεων.

## 1 Σκοπός της Έρευνας

Η παρούσα έρευνα αποτελεί μία χαρτογράφηση του τοπίου της αγοράς των μουσικών συναυλιών και καλλιτεχνικών γεγονότων (events) τόσο από την πλευρά των καλλιτεχνών όσο και από την πλευρά των χώρων εκδηλώσεων (venues). Σκοπός της είναι να αποτυπώσει το προφίλ της κινητικότητας των καλλιτεχνών σε σχέση με τις εμφανίσεις τους εντός ή και εκτός έδρας, τον τρόπο αναζήτησης νέων ευκαιριών συνεργασίας με χώρους ή και άλλους καλλιτέχνες, τον τρόπο προώθησης των εμφανίσεών τους, τα συνήθη προβλήματα κ.α.

## 2 Ταυτότητα της έρευνας

Στην έρευνα συμμετείχαν συνολικά 218 καλλιτέχνες, στην πλειοψηφία τους μουσικοί και 89 διαχειριστές χώρων. Η ανεύρεση των καλλιτεχνών έγινε μέσω της διανομής του ερωτηματολογίου σε μουσικούς οργανισμούς όπως το Μουσικό Χωριό<sup>1</sup>, ή ο Λαβύρινθος<sup>2</sup>, με σκοπό την προώθησή του στην ομάδα συνεργατών τους. Οι διαχειριστές χώρων βρέθηκαν μέσω αναζήτησης στο διαδίκτυο, όπου εντοπίστηκαν περίπου 300 χώροι σε όλη την επικράτεια, εκ των οποίων ανταποκρίθηκαν οι 89. Τα ερωτηματολόγια διανεμήθηκαν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου είτε μέσω απευθείας επικοινωνίας, ενώ για τη συμπλήρωσή τους χρησιμοποιήθηκε η πλατφόρμα Alchemer<sup>3</sup>. Η έρευνα διεξήχθη το Δεκέμβριο του 2019 με στόχο να συνδράμει στη διαμόρφωση της ανάπτυξης του έργου «Performants: Ψηφιακός Διαχειριστής – Διοργανωτής Συναυλιών» που υλοποιήθηκε στο πλαίσιο της Δεύτερης Δράσης του Προγράμματος Ερευνώ-Δημιουργώ-Καινοτομώ (Τ2ΕΔΚ-00679).

## 3 Δεδομένα

Το ερωτηματολόγιο των καλλιτεχνών αποτελούνταν από 22 ερωτήσεις και συμπληρώθηκε από 218 συμμετέχοντες εκ των οποίων οι 74 δεν απάντησαν σε όλες τις ερωτήσεις. Οι ερωτηθέντες ήταν κυρίως μουσικοί από διάφορα είδη μουσικής, και κυρίως οργανοπαίχτες. Στην πλειοψηφία τους εμφανίζονται λίγες φορές το χρόνο και κυρίως σε μικρούς χώρους (μικρές μουσικές σκηνές, μπαρ κλπ). Το ερωτηματολόγιο των διαχειριστών χώρων περιλάμβανε 19 ερωτήσεις και συμπληρώθηκε από 89 διαχειριστές, εκ των οποίων οι 29 δεν απάντησαν σε όλες τις ερωτήσεις. Η πλειοψηφία των χώρων ήταν έως 100 άτομα, ενώ περίπου το 1/3 ήταν χωρητικότητας άνω των 200. Το δείγμα περιείχε από χώρους που κάνουν λίγες παραστάσεις μέσα σε ένα έτος μέχρι και χώρους με περισσότερες από 8 παραστάσεις το μήνα.

Στη συνέχεια ακολουθούν τα αποτελέσματα της έρευνας με τη μορφή πινάκων που δείχνουν τις επιλογές των ερωτηθέντων με τη μορφή ποσοστού (%) αλλά και απόλυτων αριθμών (#).

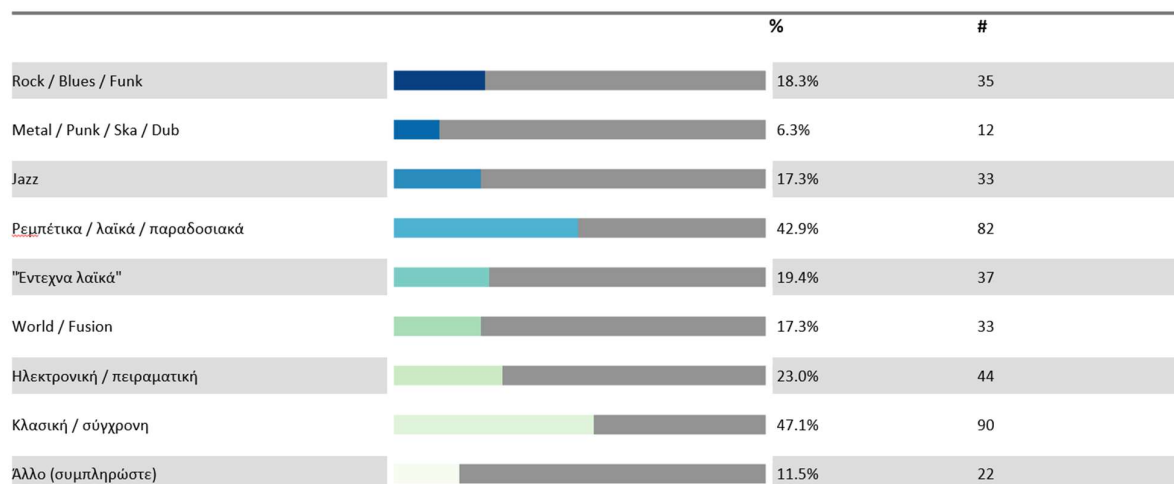
<sup>1</sup> <https://www.music-village.gr/>

<sup>2</sup> <https://www.labyrinthmusic.gr/>

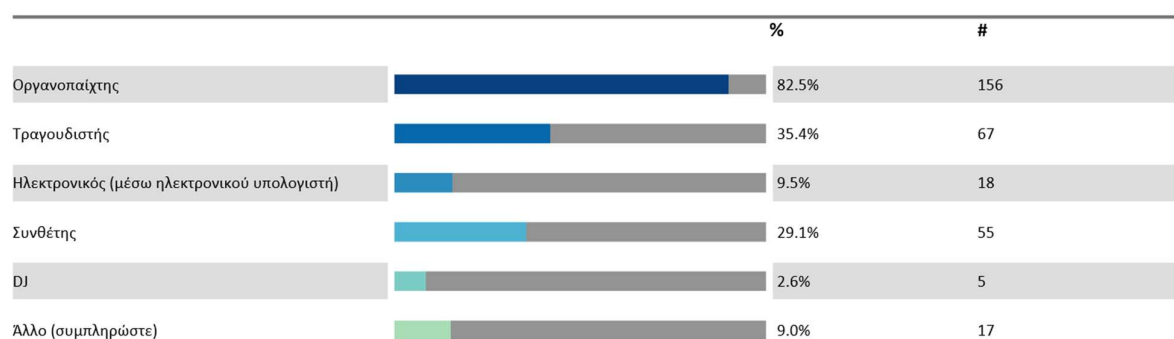
<sup>3</sup> <https://www.alchemer.com/>

## 4 Ερωτηματολόγιο Καλλιτεχνών

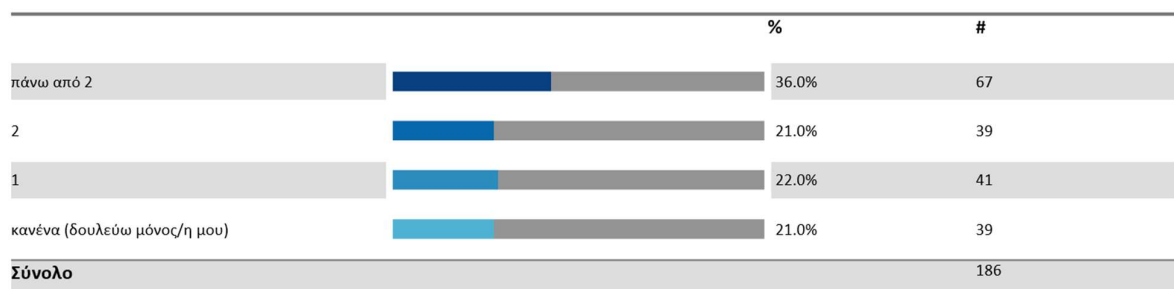
### 4.1 Με ποια είδη μουσικής ασχολείστε κυρίως;



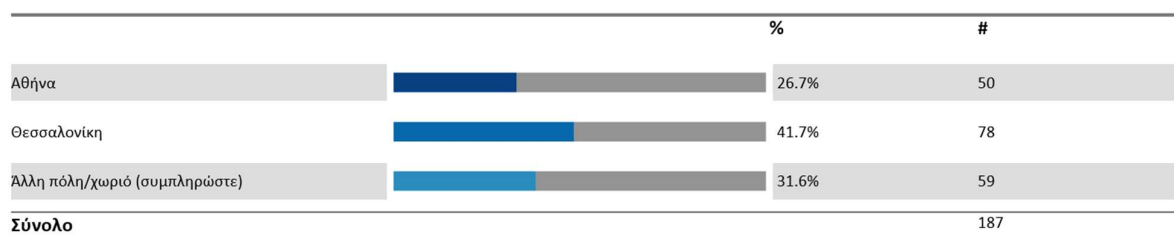
### 4.2 Τι είδους μουσικός είστε;



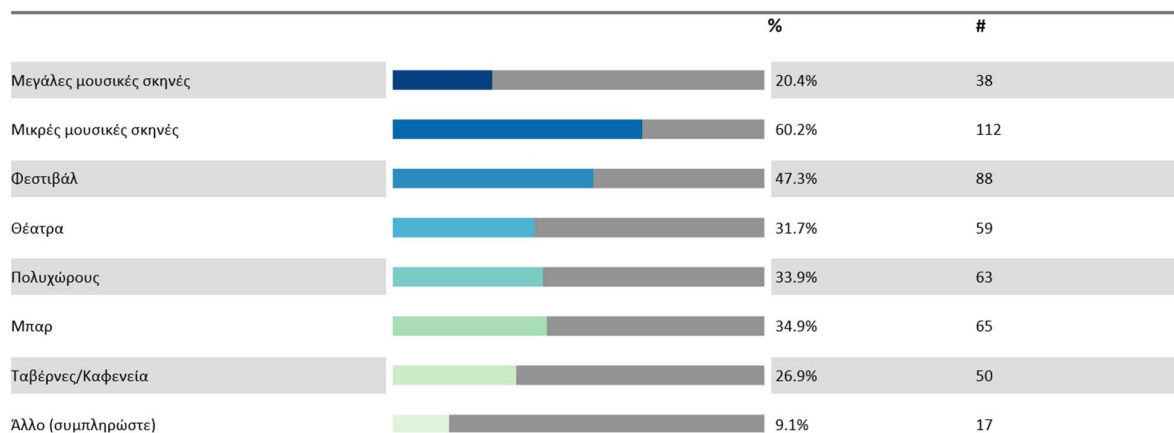
### 4.3 Σε πόσα καλλιτεχνικά σχήματα συμμετέχετε;



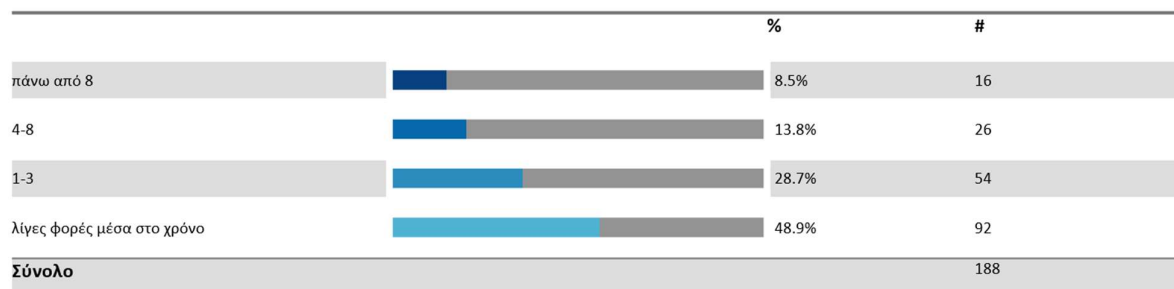
#### 4.4 Σε ποια πόλη ζείτε;



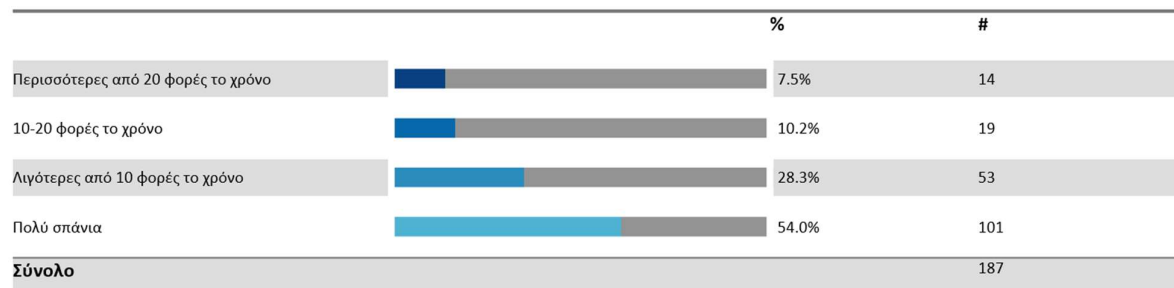
#### 4.5 Σε τι είδους χώρους εμφανίζεστε πιο συχνά;



#### 4.6 Πόσες φορές το μήνα εμφανίζεστε ζωντανά;

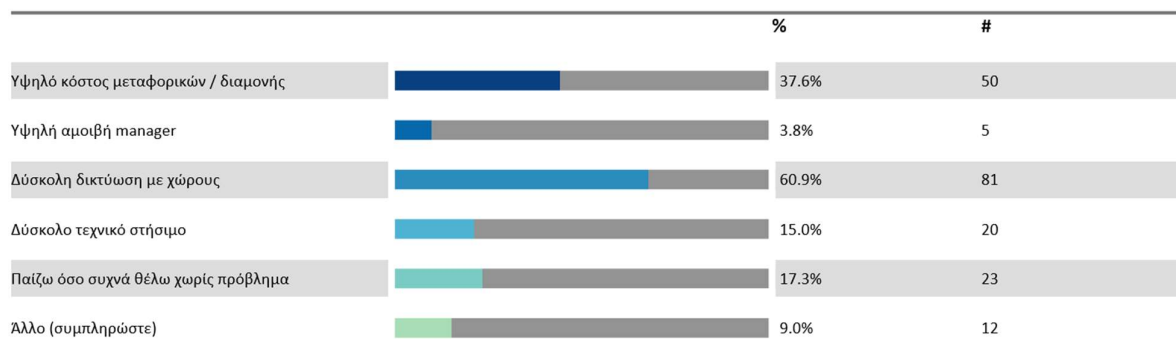


#### 4.7 Πόσο συχνά εμφανίζεστε μακριά από την περιοχή σας (πάνω από 50 χλμ);

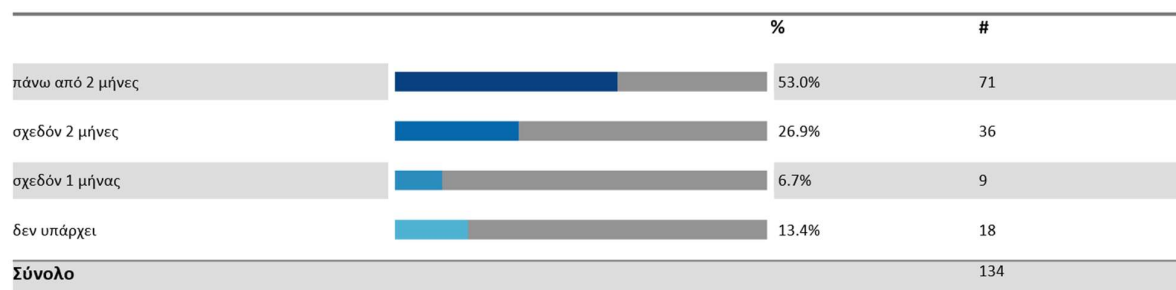




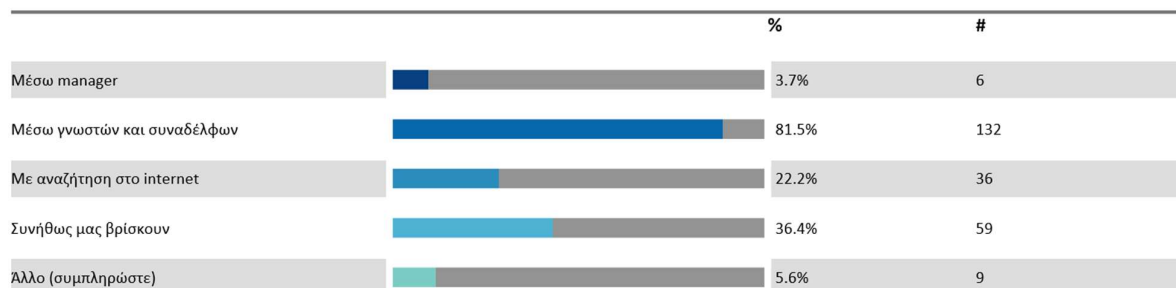
#### 4.8 Ποιοι από τους παρακάτω λόγους σας εμποδίζουν από το να παίζετε όσο συχνά θέλετε;



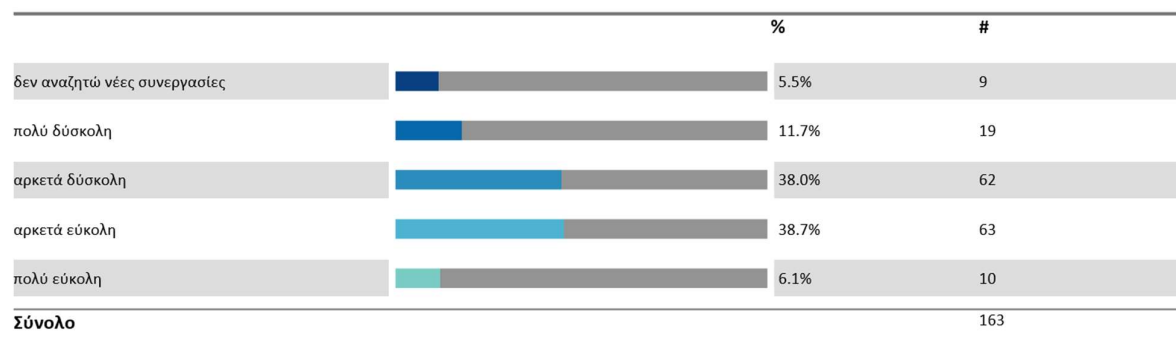
#### 4.9 Μέσα σε ένα χρόνο, πόσο μεγάλη είναι η νεκρή περίοδος που θα θέλατε να καλύψετε;



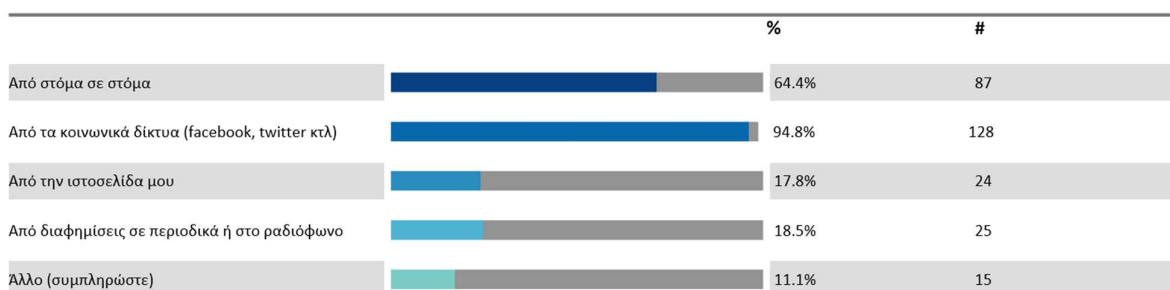
#### 4.10 Με ποιους κυρίως τρόπους βρίσκετε τους χώρους στους οποίους εμφανίζεστε;



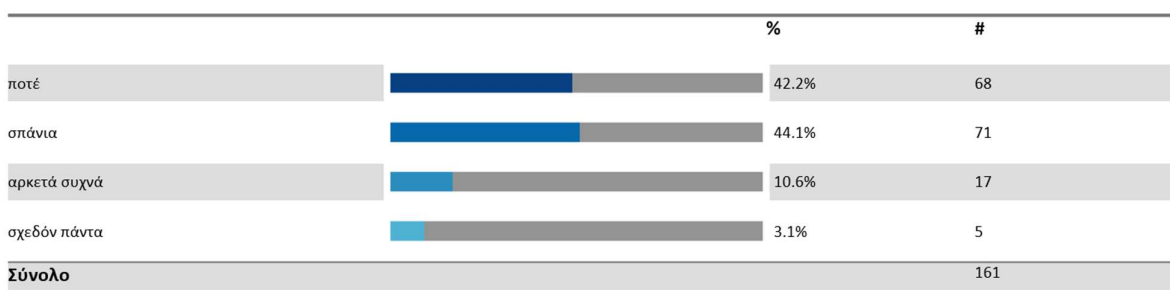
#### 4.11 Πόσο εύκολη βρίσκετε την αναζήτηση άλλων ατόμων για καλλιτεχνικές συμπράξεις;



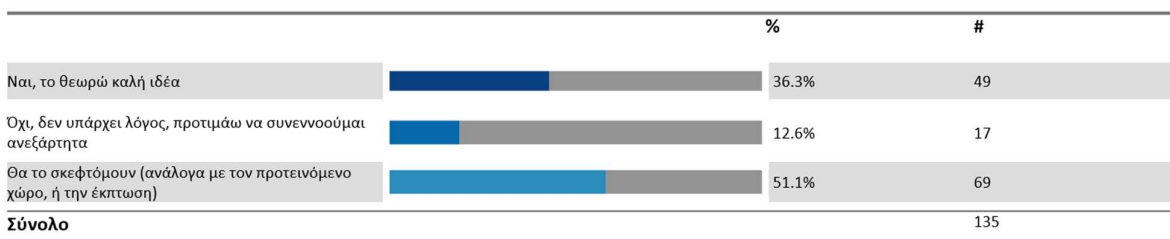
#### 4.12 Πώς διαφημίζονται συνήθως οι παραστάσεις σας;



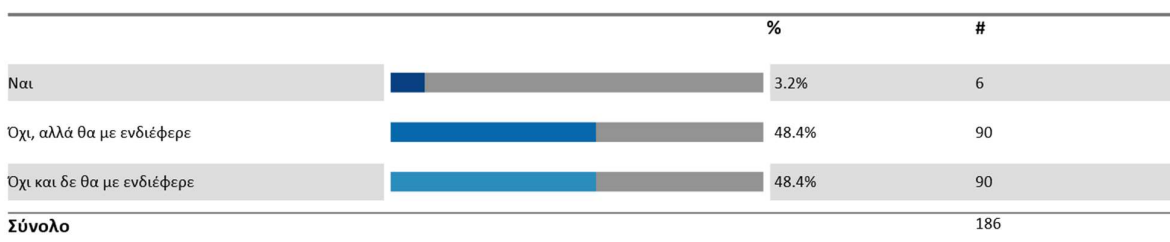
#### 4.13 Πόσο συχνά αναζητάτε χορηγούς για την παροχή εξοπλισμού ή οικονομικής βοήθειας;



#### 4.14 Αν ένας χώρος αναλάμβανε να σας προωθήσει σε άλλους χώρους και να σας κλείσει επιπλέον παραστάσεις, θα του κάνατε έκπτωση;



#### 4.15 Συνεργάζεστε με μάνατζερ;



#### 4.16 Ποιοι είναι οι δυο σημαντικότεροι λόγοι για τους οποίους θα συνεργαζόσασταν με κάποιο μάντζερ;

	Για να κάνω περισσότερες εμφανίσεις		Για να έχω πρόσβαση σε περισσότερους χώρους		Για να προωθεί τη δουλειά μου		Για να διασφαλίζει την αξιοπιστία (οικονομική και τεχνική) της συμφωνίας με τους χώρους		Για να αναλαμβάνει την επικοινωνία και τη διοργάνωση των εκδηλώσεων		Δεν υπάρχει λόγος συνεργασίας με μάντζερ		Απαντήσεις
	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	
1η επιλογή	26.3%	42	16.9%	27	12.5%	20	10.6%	17	14.4%	23	19.4%	31	160
2η επιλογή	13.7%	19	17.3%	24	26.6%	37	14.4%	20	15.8%	22	12.2%	17	139
Σύνολο								299					

#### 4.17 Ποια είναι τα δυο σημαντικότερα προβλήματα της συνεργασίας σας με μάντζερ;

	Οικονομικό κόστος		Προτιμώ να είμαι ανεξάρτητος		Δεν τους εμπιστεύομαι		Επειδή δεν έχω επαρκή ενημέρωση για τις κινήσεις τους		Δεν υπάρχει πρόβλημα		Απαντήσεις
	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	
1η επιλογή	34.2%	50	22.6%	33	15.1%	22	13.0%	19	15.1%	22	146
2η επιλογή	21.5%	26	21.5%	26	19.0%	23	22.3%	27	15.7%	19	121
Σύνολο								267			

#### 4.18 Ποιος αναλαμβάνει συνήθως την τεχνική υποστήριξη των παραστάσεών σας; Απαντήστε με σειρά προτεραιότητας

	ο χώρος στον οποίο εμφανίζομαι η ομάδα μου				εξωτερικοί τεχνικοί συνεργάτες		μόνιμοι τεχνικοί συνεργάτες της ομάδας		Απαντήσεις
	%	#	%	#	%	#	%	#	
1η επιλογή	59.3%	108	24.2%	44	7.1%	13	9.3%	17	182
2η επιλογή	33.3%	48	41.7%	60	22.9%	33	2.1%	3	144
Σύνολο						326			

#### 4.19 Με ποιο τρόπο πληρώνεστε συνήθως για τις εμφανίσεις σας;

	%	#
Με ποσοστό (εισιτήρια)	19.9%	27
Με συγκεκριμένη προκαθορισμένη αμοιβή	71.3%	97
Άλλο	8.8%	12
<b>Σύνολο</b>		<b>136</b>

#### 4.20 Θα σας ενδιέφερε το ενδεχόμενο να γίνονται ηλεκτρονικά οι οικονομικές συναλλαγές με τους χώρους με τους οποίους συνεργάζεστε;

	%	#
πολύ	17.2%	23
αρκετά	24.6%	33
λίγο	11.9%	16
Αδιάφορο	31.3%	42
Μου φαίνεται κακή ιδέα	14.9%	20
<b>Σύνολο</b>		<b>134</b>

#### 4.21 Πόσο συχνά συμβαίνουν παρεξηγήσεις (τεχνικές, οικονομικές κτλ.) στη συμφωνία σας με τους χώρους που εμφανίζεστε;

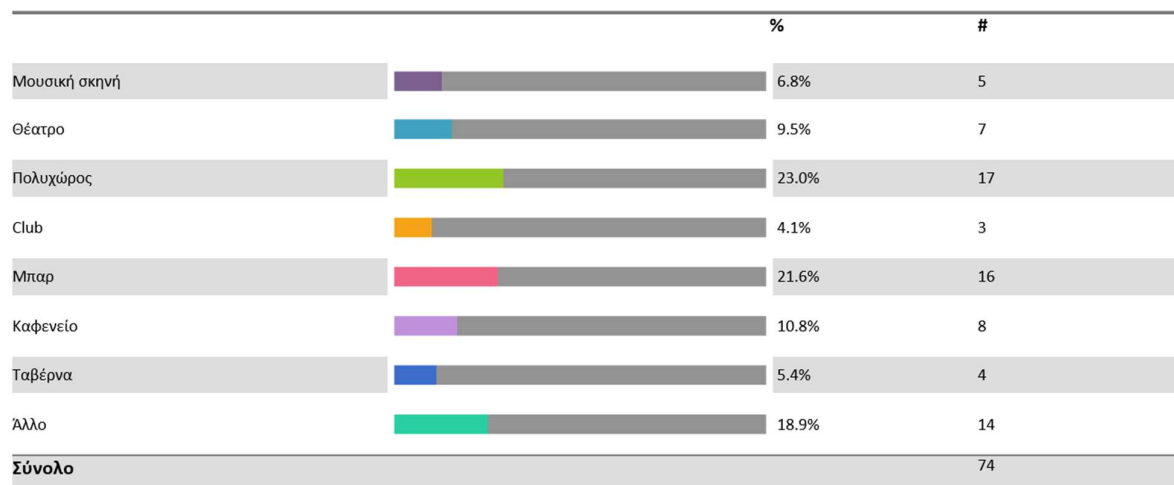
	%	#
ποτέ	16.2%	22
σπάνια	59.6%	81
αρκετά συχνά	18.4%	25
πολύ συχνά	5.9%	8
<b>Σύνολο</b>		<b>136</b>

#### 4.22 Ποια προβλήματα αντιμετωπίζετε πιο συχνά; Απαντήστε με σειρά προτεραιότητας.

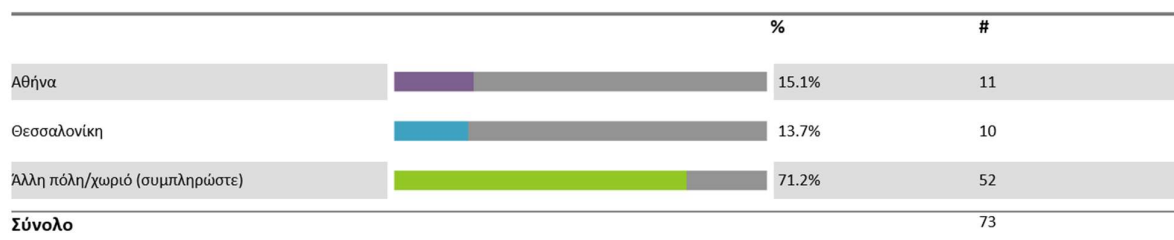
	Δυσκολίας δικτύωσης με νέους χώρους		Δυσκολία δικτύωσης με άλλους καλλιτέχνες		Χρονοβόρες συνεννοήσεις		Μικρή αξιοπιστία στην οικονομική συμφωνία με χώρους		Ελλιπής τεχνικός εξοπλισμός στους χώρους		Ελλιπής διαφήμιση		Απαντήσεις
	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	
Επιλογή 1	33.9%	43	11.0%	14	14.2%	18	11.8%	15	21.3%	27	7.9%	10	127
Επιλογή 2	24.1%	28	9.5%	11	17.2%	20	13.8%	16	14.7%	17	20.7%	24	116
Επιλογή 3	11.4%	12	9.5%	10	15.2%	16	14.3%	15	16.2%	17	33.3%	35	105
<b>Σύνολο</b>								<b>348</b>					

## 5 Ερωτηματολόγιο Διαχειριστών Χώρων

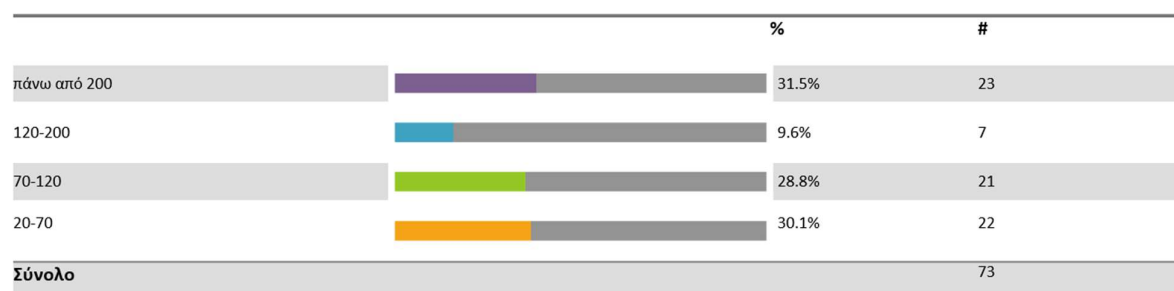
### 5.1 Πώς θα χαρακτηρίζατε το χώρο/venue σας;



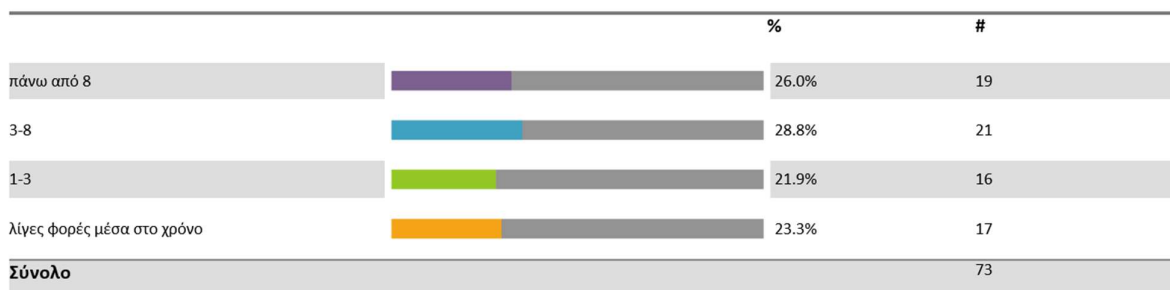
### 5.2 Πού βρίσκεται ο χώρος σας;



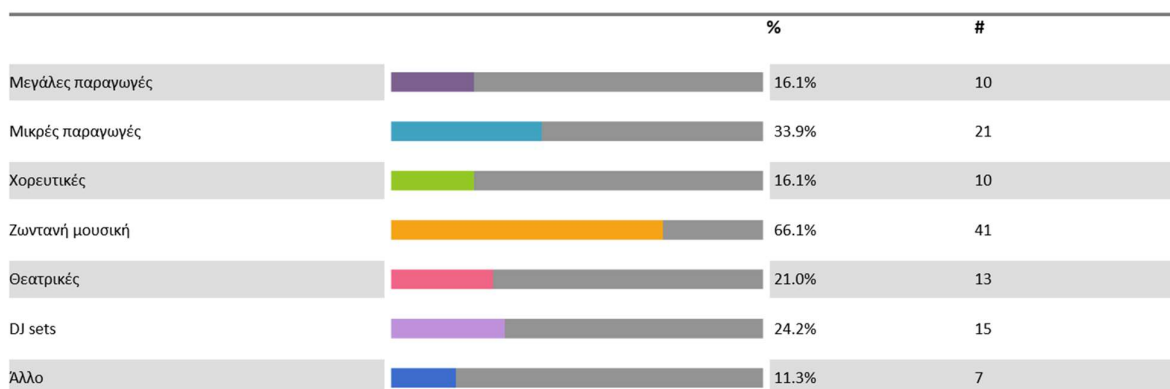
### 5.3 Ποια είναι η χωρητικότητα του χώρου;



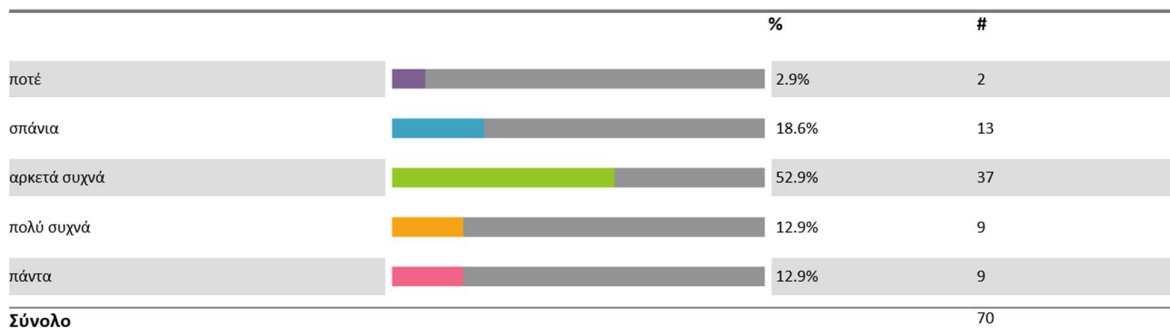
#### 5.4 Πόσα live ή παραστάσεις κάνετε μέσα σε ένα μήνα;



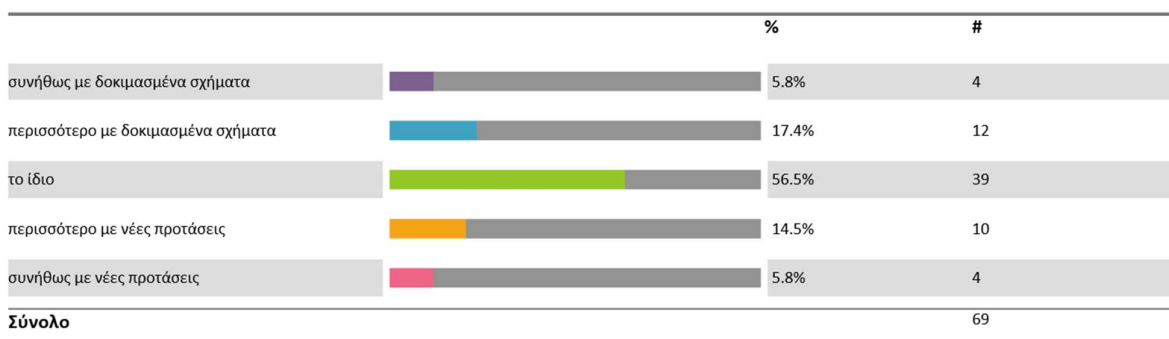
#### 5.5 Πώς θα χαρακτηρίζατε τις παραστάσεις που φιλοξενείτε πιο συχνά;



#### 5.6 Πόσο συχνά αναζητάτε και κάνετε εσεις την πρώτη επαφή με τους καλλιτέχνες;



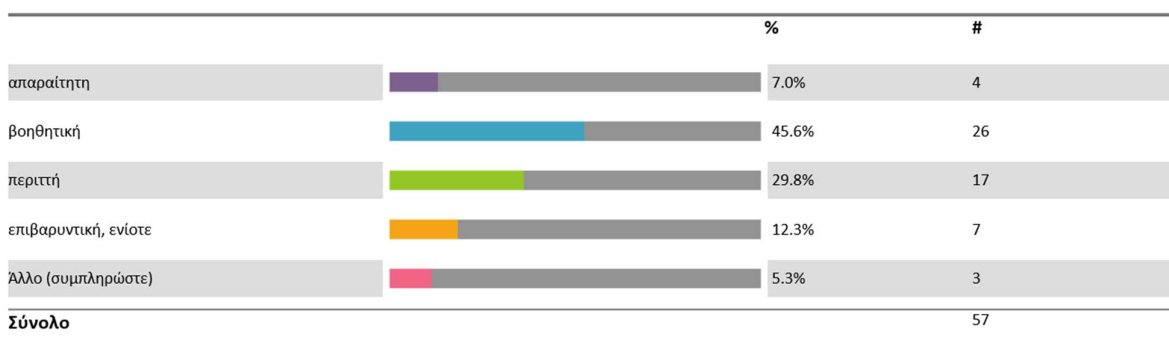
5.7 Προτιμάτε να συνεργάζεστε με δοκιμασμένα σχήματα που έχουν ξαναπαίξει στο χώρο σας ή να βρίσκετε νέες μουσικές προτάσεις για την περιοχή σας;



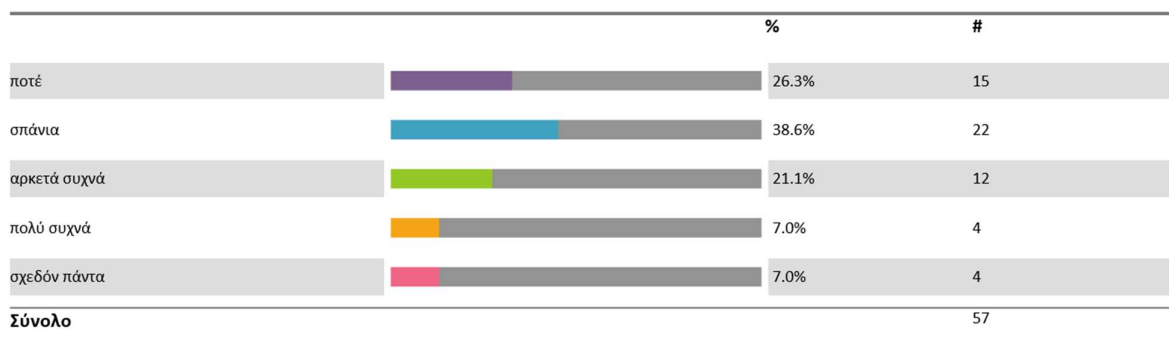
5.8 Ποια είναι τα 2 πιο σημαντικά κριτήρια, με σειρά προτεραιότητας, με βάση τα οποία επιλέγετε ή απορρίπτετε καλλιτέχνες;

	Εκτιμώμενο οικονομικό όφελος #	Καλλιτεχνική αξία #	Απήχηση του καλλιτέχνη #	Ευκολία της διοργάνωσης #	Νεωτερικότητα #
1ο κριτήριο	14	35	10	3	5
2ο κριτήριο	24	14	12	10	7

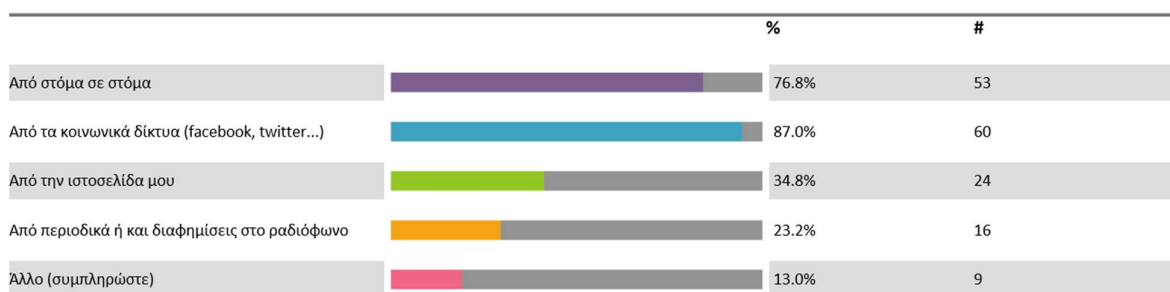
5.9 Η συνεργασία με καλλιτεχνικούς μάνατζερ σας φαίνεται:



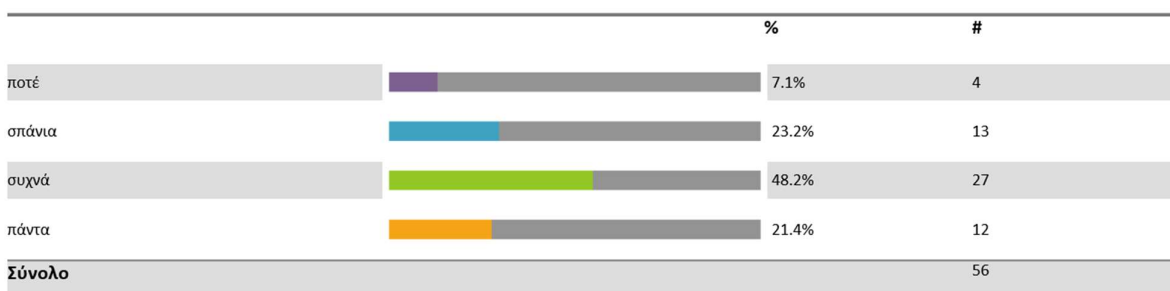
5.10 Πόσο συχνά προσελκύετε χορηγούς για τις εκδηλώσεις σας;



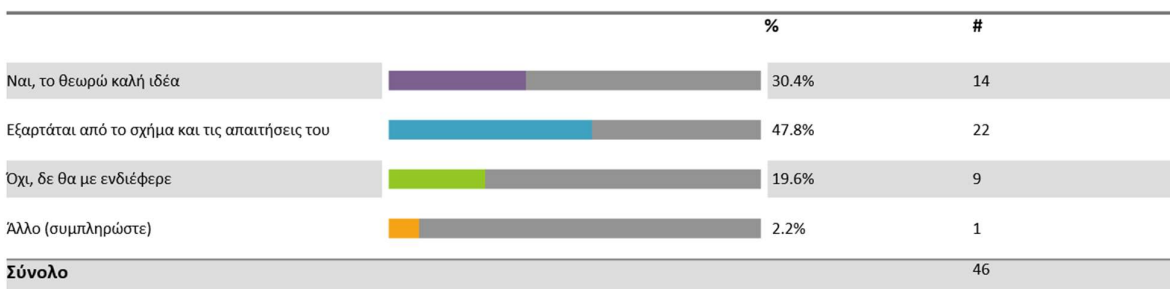
### 5.11 Πώς μπορεί ένας καλλιτέχνης ή μάνατζερ να μάθει για το χώρο σας;



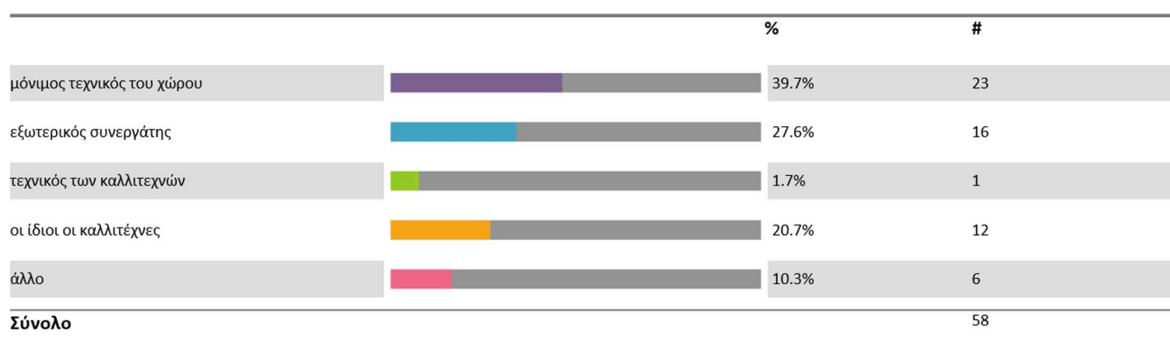
### 5.12 Αν θεωρήσετε μια εκδήλωση επιτυχημένη, την προτείνετε σε άλλους συναδέλφους σας;



### 5.13 Αν σας πρότεινε ένα καλλιτεχνικό σχήμα να του κλείσετε μια επιπλέον παράσταση σε έναν άλλο χώρο, με αντάλλαγμα κάποια έκπτωση, θα το σκεφτόσασταν;

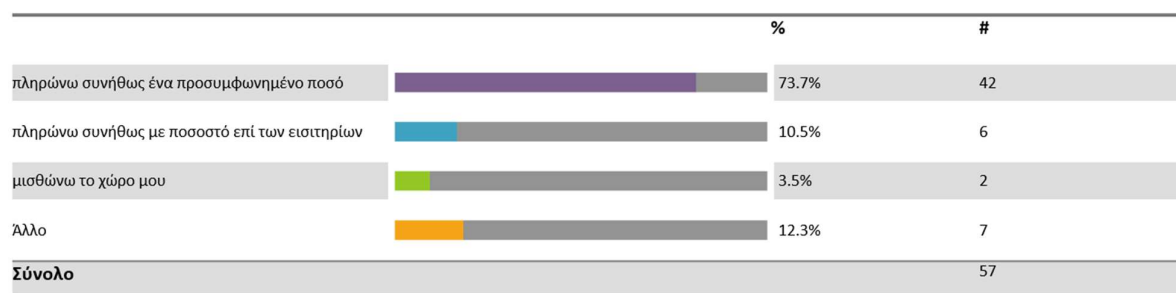


### 5.14 Ποιος αναλαμβάνει συνήθως το τεχνικό στήσιμο των παραστάσεων (ήχος-φώτα);

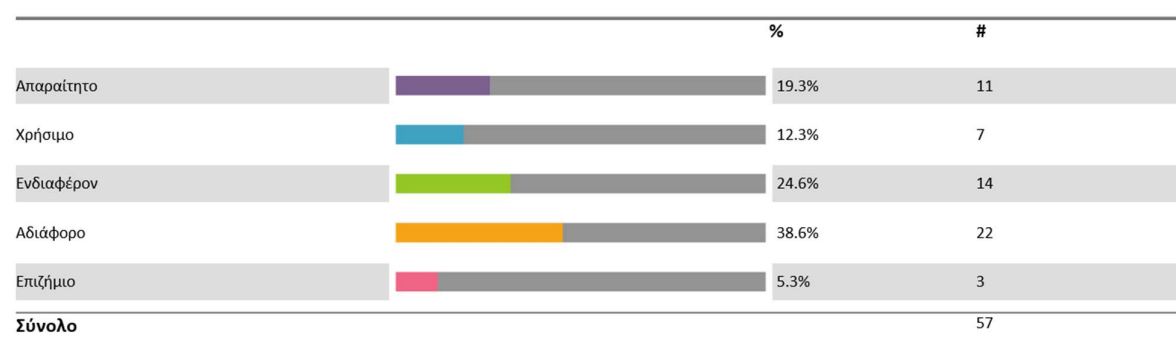




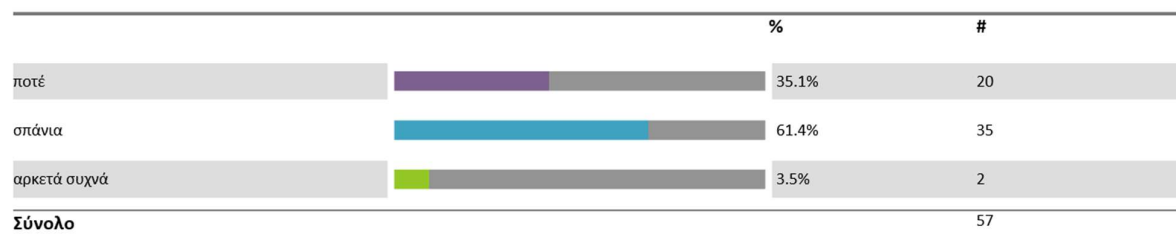
5.15 Η οικονομική σας συναλλαγή με τους καλλιτέχνες περιγράφεται πιο σωστά από την παρακάτω πρόταση:



5.16 Το ενδεχόμενο ηλεκτρονικής συναλλαγής (κατά περίπτωση) με τους καλλιτέχνες σας φαίνεται:



5.17 Πόσο συχνά συμβαίνουν παρεξηγήσεις (οικονομικές, τεχνικές κλπ) στη συμφωνία με τους καλλιτέχνες;



5.18 Ποια από τα παρακάτω κόστη σας προβληματίζουν και θεωρείτε ότι θα μπορούσε ή θα έπρεπε να μειωθούν;

	Αμοιβή καλλιτεχνών εξοπλισμού	Αμοιβή τεχνικών και Αμοιβή μάνατζερ	Εξοδα διαφήμισης	Μεταφορικά έξοδα	Εξοδα διαμονής	Κανένα
	#	#	#	#	#	#
1η επιλογή	22	6	8	2	8	10
2η επιλογή	4	12	6	3	10	9
3η επιλογή	2	4	3	6	5	14

5.19 Ποια από τα παρακάτω θεωρείτε αρκετά σημαντικά προβλήματα. Απαντήστε με σειρά σημαντικότητας.

	Συνολικό κόστος εκδηλώσεων	Πολυπλοκότητα στησίματος εκδηλώσεων	Μεγάλος χρόνος συνεννοήσεων	Μικρή αξιοπιστία συμφωνίας	Δύσκολη δικτύωση με καινούριους καλλιτέχνες	Κανένα
	#	#	#	#	#	#
1ο πρόβλημα	41	2	2	4	2	7
2ο πρόβλημα	8	11	11	4	10	6
3ο πρόβλημα	5	9	6	1	4	20

## 6 Συμπεράσματα

Η πλειοψηφία των καλλιτεχνών εμφανίζεται σπάνια σε χώρους μακριά από την έδρα της, με κύριο πρόβλημα στην πραγματοποίηση συχνότερων εμφανίσεων να είναι η δυσκολία δικτύωσης με τους κατάλληλους χώρους. Ο κύριος τρόπος ανεύρεσης κατάλληλων χώρων φαίνεται να είναι το υφιστάμενο δίκτυο γνωστών και συναδέλφων. Η προώθηση των εκδηλώσεων γίνεται κυρίως μέσω των κοινωνικών δικτύων ενώ σπάνια αναζητείται οικονομική υποστήριξη μέσω χορηγιών. Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων δεν συνεργάζεται με κάποιο μάνατζερ ενώ οι μισοί εξ' αυτών θα επιθυμούσαν μία τέτοια συνεργασία ενώ οι υπόλοιποι όχι, αναφέροντας το κόστος ως ένα αποτρεπτικό παράγοντα. Συνολικά, η δυσκολία στη δικτύωση με νέους χώρους εμφανίζεται ως το πιο σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι ερωτηθέντες καλλιτέχνες.

Οι διαχειριστές των χώρων δήλωσαν ότι αρκετά συχνά κάνουν αυτοί την πρώτη επαφή με καλλιτέχνες ενώ επιθυμούν εξίσου τη συνεργασία με δοκιμασμένα σχήματα όσο και με νέες προτάσεις. Η καλλιτεχνική αξία φαίνεται σαν πρώτος παράγοντας επιλογής ενός καλλιτέχνη, ενώ το εκτιμώμενο οικονομικό όφελος ακολουθεί. Η χρήση μάνατζερ κρίνεται βοηθητική για το 50% των ερωτηθέντων ενώ για τους υπόλοιπους ποικίλει από περιττή έως επιβαρυντική. Δύο στους τρεις χώρους χρησιμοποιούν σπάνια χορηγούς στις εκδηλώσεις τους, ενώ η προώθησή τους γίνεται μέσω του δικτύου γνωστών και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Τέλος, το οικονομικό κόστος μίας εκδήλωσης, και ιδιαίτερα οι αμοιβές των καλλιτεχνών, φαίνεται να αποτελεί το κυριότερο πρόβλημα που αποτρέπει τους χώρους από τη διοργάνωση περισσότερων εκδηλώσεων.