

# F1 Experiences and Sporting Events

Keith Bruce – President F1 Experiences, President Quint Events (Quint Events)

# Experience economy

- Insider access and transformational experience
- Meeting a favourite athlete
- Hospitality and amenities
  
- Lidé nechodí na sportovní akce, protože nechtějí strávit 3 hodiny na cestě a 3 hodiny na akci
- Digital and OTT (over-the-top = distribuce audio nebo video obsahu a dalších médií přes Internet) are leading the way

Největší společnosti ve svém oboru:

- Uber – nevlastní jediné auto
- Airbnb – nevlastní jediný hotel
- Amazon – nevlastní jediný produkt
  
- „Millenials“ – group of people who need to be attracted

# F1 Experience - „Closest you can get to F1“

- Give the people access!!
- Lidé jezdí z různých zemí, aby strávili 3-4 dny na F1
- 700 EUR – 7000 EUR (premium experience, driving experience..)
- Cílem je přivést je zpět, aby navštívili F1 znovu
- Exkluzivní produkt – ne pro každého
- Clients – fans and sponsors

Why the sports property cares:

- Sold out stadiums
- Deeper fan engagement
- Incremental venue

Experience will become new normal in live sporting events  
2020 AND BEYOND.. A REVOLUTION

What is the attraction?

What would they pay for?

