

МОНЕТИЗАЦИЯ и ПРОДВИЖЕНИЕ музпроектов и диджеев



Мысли, идеи
Реальный опыт
Примеры



Создай себя сам!

Инструкция по применению



Занимайся ТВОРЧЕСТВОМ,
а не ВЫЖИВАНИЕМ

Александр Строганов

Александр Строганов

**Монетизация и продвижение
музпроектов и диджеев**

«Издательские решения»

2015

Строганов А.

Монетизация и продвижение музпроектов и диджеев /
А. Строганов — «Издательские решения», 2015

Как быть, если вы никому не известны и вас никто не знает? Как выжить и не искать деньги в нелюбимой работе, а зарабатывать на любимом деле? Это не просто книга, это руководство к действию! Инструкция по применению, если хотите! Я открою вам ВСЕ секреты! Все до единого! Что с ними делать дальше – решайте сами!

Содержание

Вместо предисловия	6
Введение	7
1. Методы монетизации диджея и музыкального проекта	8
1.1 Выступления	9
1.2 Аудиостоки	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Монетизация и продвижение музпроектов и диджеев Александр Строганов

© Александр Строганов, 2015

© Николай Стундеров, дизайн обложки, 2015

Редактор Александр Строганов

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Вместо предисловия

Друзья, я лишь хочу донести до вас одну мысль по поводу бесприпятственного распространения этой книги. Если появится такое желание, вспомните о том, что та информация, которая собрана в этом издании – собиралась по крупицам в течение многих лет, менялась, модернизировалась, что то было пройдено на собственном опыте, что то реализовывалось друзьями и коллегами, но это не то, о чем говорят на каждом втором и даже десятом сайте. Многое из собранного в этой книге вы просто не найдете в рунете. Я лишь прошу вас о том, что если вы захотите поделиться этой книгой с кем то – просто дайте ссылку на эту страницу <http://www.red-nuts.com/get/prodj/>

Цена на нее, как мне думается – более, чем адекватная. И если данная книга попала к вам бесплатно и принесла вам пользу – найдите способ отблагодарить автора.

*Спасибо за понимание.
С уважением к вам, дорогой читатель,
Александр Строганов*

Введение

Давайте прежде всего определимся со следующим моментом:

Очень многое из того, что работало раньше – сейчас либо не работает совсем, либо является лишь частью общего комплекса по продвижению и монетизации вашего проекта. Например возьмите те же самые компакт диски – кому сейчас есть до них дело? А между прочим лет 10 назад их покупали и даже коллекционировали записи миксов и альбомов любимых диджеев и музыкантов. Массмедиа и технический прогресс делают свое дело и сейчас ваши компакты вряд ли кому нужны, да собственно и мискстейпы тоже. Хотя продажи пластинок поговаривают пошли вверх (незначительно, но все же), но время покажет надолго ли (честно признаюсь – очень бы хотелось, чтобы надолго).

Музыка. А что музыка? Музыка – ваша главная валюта, скажете вы. Ну, хорошо, возможно, да даже пусть и так (это реально так – не переживайте, но есть нюансы). Только учтите один факт – если о вас никто не знает, если вы малоизвестны – то кому вы сдались со своей музыкой? Клубам? Концертным площадкам? Промоутерам? Ребята, это бизнес и любой вменяемый организатор, арт-директор и промоутер вряд ли будет вкладываться в малоизвестный проект, будь у вас хоть самая гениальная музыка на свете. Хотя благодаря последнему у вас есть все шансы пробиться при правильном и грамотном подходе. О продвижении мы обязательно поговорим во второй части этой книги, а начать я хочу с не менее актуальной темы – монетизация своего творчества с помощью любимого занятия и смежных с ним.

Продвижение, процесс не быстрый и не скорый, а вот некоторые дополнительные источники дохода можно начинать строить уже сейчас, занимаясь параллельно любимым делом и его продвижением. И хотя это также процесс не скорый, но со временем он во-первых будет только наращивать вашу финансовую независимость при грамотном подходе, а во-вторых – он будет увеличиваться в своих мощностях с вашим продвижением выше. В целом – и монетизация, и продвижение в идеале должны идти вместе и шагать в ногу, но начну я именно с вопроса монетизации и того, что можно начать делать уже сейчас.

Итак, давайте составим список очевидных и не очень заработков, которые можно внедрить и остановимся на каждом пункте поподробнее.

1. Методы монетизации диджея и музыкального проекта

- заработок на выступлениях
- заработок на аудиостоках
- заработок на прямой продаже музыки
- заработок на кривой продаже музыки
- заработок на сведении чужих композиций
- заработок на на своем сайте
- заработок на своем фан сообществе
- заработок на партнерских программах
- заработок на продаже разного мерча
- заработок на обучающих материалах
- заработок на личных обучающих занятиях и консультациях
- заработок на своей музыкальной и диджей школе
- заработок на своем музыкальном канале на youtube

А теперь давайте чуть подробнее о каждом методе.

1.1 Выступления

Наверное самый очевидный, но не всегда самый основной вид заработка для музыканта или диджея. Особенно в начале карьеры или в тех ситуациях, когда ваша музыка имеет популярность в не совсем широких кругах, так называемый *underground*. При этом все равно можно и нужно зарабатывать выступлениями, но в силу своей специфики они не такие частые, как у более популярных стилей и направлений.

Конечно в идеале хорошо сосредоточиться на любимом творчестве, постоянно зависеть в студии и периодически выбираться из нее по выходным на гастроли, собирать стадионы и с чемоданами денег возвращаться счастливым обратно и снова за любимое дело. Но реальность такова, что в лучшем случае вам достанется место резидента в хорошем интересном заведении с периодическими привозами крутых иностранных гостей.

Но на самом деле не все так плохо, как кажется, главное делать то, что любишь и любить то, что делаешь. Ну и временами заниматься созданием дополнительных источников дохода, желательно близких к любимому делу, о чем мы с вами и поговорим в данном руководстве. А к вопросу о продвижении мы с вами еще обязательно вернемся и поговорим отдельно, ну чуть позже.

Что можно и нужно сделать уже сейчас. Ну скажем честно, практика никогда не бывает лишней и чем чаще и раньше вы начнете практиковаться на реальных людях – тем лучше будет для вашего развития и кошелька в частности.

Поэтому решение пробиться в резиденты большого или малого клуба – решение здоровое, но кое что учесть все таки нужно:

1. Ищите место максимально подходящее вам по музыкальной составляющей и аудитории, если не определились – смело идите в любое коммерческое. И даже если вы играете и пишете глубокий андерграунд, помните, что устраиваясь в заведение, где играет не совсем ваша музыка – это работа намного ближе к вашему любимому занятию, чем обзвон клиентов на предмет продажи керосина или рекламы, например. Так что совсем на безрыбье...

2. Никогда, не при каких обстоятельствах – не предлагайте и не играйте бесплатно. Если вы еще не готовы – тренируйтесь, но не лезьте выше головы. Минимальная ставка, но должна быть – так вы научитесь знать себе цену и научите не сбивать цены ушлыми промоутерами и арт директорами. Исключением может быть только то обстоятельство, что если вы нашли место, где играет ваше любимое направление и вам там нравится – опять же даже в этом случае выясните (в конце собеседования) вопросы оплаты (пойти на уступки вы всегда успеете, но вот выше будет карабкаться сложнее).

3. Из личного опыта – не задерживайтесь надолго там, где вам хорошо платят, но вы играете не совсем то, что вам по нраву. Спустя 4 года я заметил некоторый спад энтузиазма, даже играя за хорошие (как мне казалось) деньги, также это отразилось и на выступлениях и на атмосфере танцпола. Сейчас я взял тайм аут, пока не знаю на сколько, но то, что долгое время играя не совсем ту музыку, которая заряжает вас самих – вредит вашему моральному и физическому здоровью – это факт. Поэтому как только вы попали в ночное заведение и практикуетесь, зарабатываете в нем, но вам не нравится то, что вы несете в массы – ищите параллельно дополнительные варианты с видом на переселение.

Максимум год в местах, где вы играете не совсем то, что вам по нраву и после этого меняйте заведение (я играл два года любимое направление, потом формат заведения поменялся – было сложно, перестроился, но не совсем, так как это не совсем мое – и два года пилил не очень любимую музыку, как результат – выхаживаюсь и сколько буду выхаживаться пока не известно, хотя и приобрел в итоге много опыта и очень многое в направлении мне нравится, но менять что то нужно в своем подходе в том числе, поэтому слушайте себя, свое сердце и не бойтесь перемен).

Сколько можно заработать: от нуля до бесконечности в зависимости от вашей востребованности и актуальности, в среднем при резидентстве в хорошем клубе или нескольких (в областном центре) и нескольких выступлениях за ночь (из собственного опыта) – от 30.000 до 60.000 руб в месяц (но конечно не с первых месяцев старта, но через год-два практики – это вполне реальные цифры, главное начать)

Зы: если вы готовы заниматься подработкой на свадьбах, юбилеях, банкетах, то возможностей по заработку открывается еще больше, но при этом не всем и не каждому подойдет такой вид заработка, очень специфическая вещь и повторюсь – нужно любить то, что делаешь. Поэтому если душа к этому не лежит, то лучше и не начинать. ИМХО.

1.2 Аудиостоки

Аудиостоки – это такие сайты, на которых можно как продавать свою музыку, так и покупать ее у других авторов, при чем для различных целей – от оформления своего домашнего видео ролика – до профессиональной рекламы на телевидении. Есть как смешанные стоки, где продают/покупают аудио, видео, фото, векторные изображения и тд., так и заточенные исключительно под что либо одно. При этом смешанные, так или иначе, достаточно удобно поделены тематически, поэтому в любом случае запутаться там почти не реально.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.