

Stefano Calicchio

Musicista 2.0

***Come guadagnare scrivendo musica
per venderla online***

*Come sfruttare le tecniche di marketing musicale sul web per
migliorare la visibilità e guadagnare con la propria musica.*

www.calmail.it

Tutti i diritti riservati.

Ogni violazione sarà perseguita ai termini di legge.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanicals, photocopyng, recording, scanning, or otherwise, except as permitted by the law of UE and USA.

Stefano Calicchio potrà concedere a pagamento l'autorizzazione a riprodurre una porzione non superiore a un quindicesimo del presente volume. Le richieste vanno inoltrate ali seguenti indirizzo e-mail:

ordini@calmail.it

Informazioni sul copyright

Autore: Stefano Calicchio

Titolo: Musicista 2.0 – Come guadagnare scrivendo musica per venderla online.

Copyright: 2010 © Licenza Standard – Tutti i diritti sull'opera sono riservati

Paese: Italia

Edizione: Seconda – Febbraio 2010

Sommario

INTRODUZIONE	6
CAPITOLO 1 LA VENDITA ONLINE DEI VOSTRI PRODOTTI MUSICALI	11
PERCHÉ VENDERE DIRETTAMENTE LA MUSICA ON LINE	13
LO STRUMENTO PIÙ POTENTE MAI INVENTATO PER PROMUOVERE LA TUA MUSICA	16
LA QUESTIONE DELLA QUALITÀ	18
CAPITOLO 2 IL PIANO DI MARKETING DEL MUSICISTA INDIPENDENTE	21
L'IMPORTANZA DI UN BUON PIANO DI MARKETING DEDICATO ALLA MUSICA SU WEB	23
COME SCEGLIERE IL MERCATO AL QUALE RIVOLGERVI	25
DALLA SEGMENTAZIONE AL MARKETING DEMOGRAFICO	28
SIETE PRONTI ALLA GESTIONE DEL MARKETING MUSICALE?	30
CAPITOLO 3 CREARE LA MUSICA IN OTTICA DI MARKETING	34
COME ORGANIZZARE IL PACKAGING DEL VOSTRO PRODOTTO	41
COSTRUIRE LA PRESENZA ON LINE	45
SEGNALARE LA VOSTRA MUSICA AI MOTORI DI RICERCA	48

GESTIRE LA POLITICA DI PREZZO DEL VOSTRO PRODOTTO MUSICALE	51
CAPITOLO 4 LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI DEL MARKETING MUSICALE ONLINE	55
SFRUTTARE CORRETTAMENTE IL PODCASTING.....	57
SFRUTTARE L'E-MAIL MARKETING.....	60
SCRIVERE E PUBBLICARE COMUNICATI STAMPA ON LINE	63
COSTRUIRE UN BUON PRESS KIT	70
REALIZZARE CIRCUITI DI LINK PER LA VOSTRA MUSICA	73
SFRUTTARE FORUM E GRUPPI DI DISCUSSIONE ON LINE	75
CAPITOLO 5 VENDERE NELLE PIATTAFORME DI DISTRIBUZIONE ON LINE	79
PUBBLICARE LA PROPRIA MUSICA SU ITUNES.....	81
PERCHÉ PROPRIO ITUNES?.....	86
LA GUIDA PASSO A PASSO PER PORTARE LA VOSTRA MUSICA ON LINE	89
PROMUOVERE LA PROPRIA MUSICA SU ITUNES.....	95
VENDERE LA PROPRIA MUSICA ONLINE IN FORMATO CD.....	99
CAPITOLO 6 MUSICA 2.0: SFRUTTARE I SOCIAL NETWORK	103
SFRUTTARE IL POTERE DEI SOCIAL NETWORKS	105

GLI STRUMENTI DI MARKETING DEL CITIZEN JOURNALISM	111
TROVARE FINANZIATORI PER I VOSTRI DISCHI	115
SEGUIRE IL FLUSSO DI COMUNICAZIONE LEGATO ALLA MUSICA SUL WEB.....	118
CONCLUSIONI.....	121
INFORMAZIONI SUGLI AUTORI	123
SITOGRAFIA.....	126
BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE.....	129

Introduzione

Nel corso dell'ultimo anno ho perlustrato a fondo il mondo del **marketing musicale** e tutto il know how ad esso collegato. Ho sfogliato le pagine di manuali di marketing blasonati come di nicchia, ho letto migliaia di paper e studi universitari su google scholar e fatto numerose ricerche di tipo bibliografico. Infine, ho applicato le tecniche più adatte agli scopi, aggiungendo i **“trucchi del mestiere”** derivanti dalla mia esperienza di marketer, affinando via via i risultati.

Tutto questo mi ha portato ad una conclusione quanto mai interessante nonché indicativa. Nell'era di internet, di wikipedia e della conoscenza universale e condivisa esistono moltissimi studi su **come scrivere e fare musica**, ma inspiegabilmente non esiste materiale che spieghi con altrettanta efficacia **come promuoverla e VENDERLA.**

Questo **manuale** nasce quindi con uno scopo pratico: fornire ai **musicisti indipendenti** gli strumenti di cui necessitano per **promuovere e VENDERE le loro opere musicali** con facilità. Una facilità che deriva dalle enormi possibilità offerte dal web, una piattaforma di vendita globale accessibile a costi infinitamente bassi per chiunque. Una rivoluzione anche e soprattutto per il mondo della musica, visto che per la prima volta nella storia della nostra economia moderna i **musicisti** possiedono veramente la possibilità di **vendere direttamente** agli appassionati **le opere** della loro creatività, senza intermediari.

Quando si conosce il know how per portare avanti con successo questo processo, si entra in un effetto di win-win, dove il musicista guadagna maggiormente per il proprio lavoro e necessita di un numero minore di vendite per mantenere la propria passione, e contemporaneamente

l'acquirente risparmia sul proprio acquisto eliminando la classica filiera del settore.

Nel **mercato musicale tradizionale**, i costi che gravano sulla distribuzione forzano inevitabilmente la scelta dell'acquirente, perché l'industria ha necessità di essere particolarmente selettiva quando sceglie le proposte musicali. Si tratta del fenomeno dei blockbuster e delle classifiche, che ognuno di noi conosce molto bene. D'altra parte, questo particolare meccanismo sembra lasciar fuori dal gioco la maggior parte degli artisti che non riescono ad accedere ai tradizionali canali di distribuzione.

La novità è che con la sopraggiunta di internet, **le cose stanno cambiando molto velocemente**. Oggi è possibile per chiunque produrre un disco di qualità senza attrezzature particolarmente costose (basta un buon computer ed un buon software specifico), per venderlo direttamente sul web prendendo il controllo del proprio destino.

Ma per riuscire in tutto ciò è necessario comprendere i **principi del marketing musicale on line**, e sapere come applicarli correttamente. Questo manuale vi spiegherà come strutturare il vostro **piano di marketing**, garantendo ai vostri lavori la visibilità di cui necessitano per arrivare a raggiungere i vostri acquirenti potenziali.

Approcciate quindi con fiducia questo libro, all'interno del quale vengono fornite strategie ed un metodo molto specifico per promuovere in modo diretto la musica sul web.

**Stai per leggere un'anteprima di
MUSICISTA 2.0, il primo manuale di
marketing dedicato a tutti i musicisti
indipendenti!**

Capitolo 1

La vendita online dei vostri prodotti musicali

Grazie ad internet oggi ogni **musicista indipendente** ha a disposizione un mercato che vale miliardi di euro all'interno del quale è possibile **distribuire e vendere la propria musica**. In questo capitolo vedremo come sfruttare la grande rivoluzione digitale della musica per trasformare in una fonte di guadagno la propria passione.

Perché vendere direttamente la musica on line

Vendere direttamente la tua musica sul web può rivelarsi un'attività molto piacevole e remunerativa, ma allo stesso tempo richiede lo sviluppo di competenze di vendita che non rientrano strettamente nel campo musicale. Quando qualcuno mi contatta chiedendomi come sviluppare la vendita delle sue opere musicali su web, la prima cosa che mi trovo a spiegare è che **il processo di vendita è un lavoro altrettanto duro e faticoso che quello di produzione dell'opera.**

Se non fosse così non ci sarebbe bisogno di questo manuale, ma non si spiegherebbe nemmeno perché all'interno di qualsiasi **etichetta musicale** uno dei comparti più importanti e dotati di maggior budget è proprio quello del **marketing**. Quindi, la prima cosa da

comprendere è che internet non vi porterà magicamente le vendite non appena pubblicherete un nuovo album sul vostro sito web. Per riuscire a raggiungere lo scopo, sarà necessario **possedere delle skill ed un know how** preciso (quello che vi sta fornendo questo manuale), ed allo stesso impiegare una parte del proprio tempo e lavoro nel proprio **piano di marketing MUSICALE**.

Per chiunque decida di impegnarsi veramente in questa via, la buona notizia è che quasi tutti gli studi sull'e-business del settore assicurano la distribuzione diretta di musica su internet come il **principale mercato digitale** del ventunesimo secolo.

Tanto per darvi un'idea relativamente al mercato musicale digitale di questi ultimi anni in Italia, nel 2007 la Federazione dell'Industria Musicale Italiana (FIMI) ha dichiarato una crescita del +44%. Nello stesso anno il fatturato relativo alla

vendita online e via cellulare è di 16,7 milioni di euro, ma ricordiamo che si tratta di dati validi in via esclusiva per la lingua italiana. Queste stesse cifre si presentano in forte aumento ogni anno, e già da sole basterebbero a far comprendere le potenzialità del settore su web a qualsiasi musicista indipendente.

Lo strumento più potente mai inventato per promuovere la tua musica

Se si prendono in considerazione con serietà i dati presentati nel precedente paragrafo si comprende come il web sia lo strumento più potente mai inventato a disposizione dei compositori musicali.

Le potenzialità del mercato che si è dischiuso davanti alle loro porte sono quasi indefinibili. Oggi è possibile per qualsiasi persona disporre della propria musica preferita in qualsiasi momento ed in qualsiasi luogo grazie ad un comunissimo lettore mp3.

Parallelamente, le considerazioni precedenti ci spiegano che stiamo passando da un mercato di

massa ad una massa di mercati¹, dove nascono infiniti spazi di nicchia che sarebbero poco remunerativi per le grandi major e multinazionali della musica, ma che diventano più che soddisfacenti per il singolo professionista che decide d'investire nel proprio lavoro.

¹ Anderson Chris, *La coda lunga*, Codice Edizioni

La questione della qualità

Se sei un cantante, **un musicista o un cantautore fenomenale**, con un po' di fortuna il tuo talento dovrebbe essere riconosciuto da una **grande major o da un talent scout**. Purtroppo, anche se si verificano eccezioni estemporanee, nella realtà delle cose questo accade raramente.

Molto spesso, quelli che dovrebbero essere i nostri migliori talenti musicali passano inosservati attraverso il grande rumore di fondo delle band e dei performer locali. Questo perché *l'industria musicale è un'organizzazione di business*, e come ogni altra è chiusa all'interno di gerarchie rigide. Se non si possiedono i contatti giusti o le amicizie che contano, farsi notare può essere terribilmente faticoso.

La novità è che oggi puoi bypassare questo processo, **vendendo in modo diretto la tua musica** ai tuoi fan e potenziali ascoltatori.

CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it).

Capitolo 2

Il piano di marketing del musicista indipendente

Ogni attività economica che si rispetti possiede un proprio piano di marketing. Lo stesso vale per la **distribuzione della vostra musica sul web**. In questo capitolo scoprirete perché è così importante avere un piano di marketing e quale strada seguire per strutturarlo correttamente.

L'importanza di un buon piano di marketing dedicato alla musica su web

Eccoci giunti alla parte che scotta. Il primo problema che bisogna affrontare è la vostra convinzione alla **necessità di un buon marketing per vendere la vostra musica.**

Se avete acquistato questo libro probabilmente avete già intuito quanto sia fondamentale dedicare tempo all'advertising del vostro prodotto creativo. Difatti nell'iper-competitivo mercato della musica su web si impiega molto più tempo a **promuovere un disco** che a crearlo. Questo assioma è vero per gli artisti che hanno la fortuna di possedere una major alle proprie spalle, ed è quindi maggiormente significativo per chi parte senza alcun tipo di staff tradizionale.

Il lato interessante è che avete una valida occasione per mostrare la vostra creatività anche dal punto di vista **promozionale**. Non partirete da zero perché questo manuale vi offre un valido piano d'azione.

Anche se non si dispone di un team di esperti che dedica ogni sforzo al nostro disco, le tecniche che verranno fornite nel proseguo saranno in grado di ovviare alla mancanza di know how.

Come scegliere il mercato al quale rivolgervi

Un fattore importante da valutare prima di partire con il proprio piano di marketing è il target di riferimento del nostro disco. Il primo suggerimento è quello di arrivare ad una definizione precisa e particolareggiata. Questo perché nel **mercato musicale tradizionale** strutturare il disco in modo che questo sia più generalista possibile ripaga solitamente con risultati utili, ma questo non si verifica per chi ha piccoli budget da utilizzare.

In questo caso, risulta molto più utile impostare un discorso di nicchia, rivolgendosi ad un pubblico di riferimento facilmente individuabile e sul quale è possibile investire anche con risorse limitate.

La chiave per definire il proprio target risiede **CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it)**.

In questo modo, l'unica cosa che vi resterà da fare per concludere la vendita è trovare il mercato che richiede attualmente il vostro stile.

CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it).

Fatto ciò, potrete sfruttare una moltitudine di strumenti promozionali per ottenere le vendite, ma il punto principale è che troverete alcune interessanti idee su quali tipologie di persone acquisteranno volentieri la vostra musica.

Tenete a mente che sebbene per voi fare musica è principalmente qualcosa legato ad un concetto di passione, sotto lo specifico ambito della

promozione stiamo parlando di un prodotto e nulla di più. E per vendere un prodotto, è necessario

CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it).

Questo è un suggerimento che dovrebbe partire fin dalla **creazione del vostro disco**. Sebbene la creatività e l'indole di ogni musicista dovrebbe essere sempre rispettata, non potrete eludere la prova del mercato, quindi cercate di mantenere una certa coerenza nel vostro stile e nella musica che create, per fare in modo che i prospect possano individuarvi con facilità e procedere con gli acquisti.

Dalla segmentazione al marketing demografico

Se avete seguito con attenzione il paragrafo sulla rilevazione del target d'acquisto vi sarete fatti un'idea precisa su chi possa essere l'acquirente potenziale della vostra musica, e di conseguenza su quale possa essere **il metodo migliore per raggiungerlo**.

Una delle tecniche utilizzate all'interno dell'**industria musicale** è quella della demografia, ovvero **CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it)**.

Ad esempio, **CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la**

versione completa di questo manuale su www.calmail.it).

maggior sarà la vostra creatività e migliori saranno i risultati ottenuti, sia in termini di risparmio sui costi che nelle vendite.

CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it).

Qualora quest'attività venga gestita con il giusto grado di attenzione la sinergia che ne ricaverà il vostro piano di marketing sarà notevole. Uno sforzo attento e concentrato vi ripagherà non solo in soddisfazione, ma cosa più importante, anche e soprattutto con un **buon numero di vendite.**

Siete pronti alla gestione del marketing musicale?

Il seguente questionario auto-valutativo ti introdurrà all'interno del mondo del **marketing musicale**, mostrandoti le abilità che già possiedi e quelle che dovresti sviluppare nel tempo. E' un vero e proprio riscaldamento, esattamente come fanno gli atleti prima di un'importante competizione.

Domanda	Si	No
L'idea di pubblicizzare o vendere qualcosa ti appassiona?		
Hai mai letto libri di marketing musicale?		
Hai mai letto articoli e/o notizie di marketing o vendita su internet?		
Hai mai pensato di pianificare il marketing on line della tua musica?		
Hai passato tempo a studiare i tuoi principali concorrenti?		
Hai descritto chi può essere il tuo cliente		

potenziale?		
Hai un piano di marketing?		
Hai mai pensato di creare accordi strategici con comunità on-line?		
Sai come organizzare un evento di presentazione on – line della tua musica?		
Hai mai utilizzato dei comunicati stampa per pubblicizzare l'esistenza del tuo disco?		
Hai mai definito le aree critiche della tua strategia di marketing?		
Hai pianificato delle strategie per superare le criticità della tua strategia di marketing?		
Hai pianificato degli strumenti per entrare in contatto con i tuoi ascoltatori e fidelizzarli?		
Conosci come influenzare i motori di ricerca in modo da far apparire il tuo disco qualora venisse ricercato da un lettore potenziale?		
Hai trovato i migliori siti dove recensire il tuo disco?		
Hai mai pensato di scrivere articoli promozionali?		
Hai pensato di contattare nella tua cerchia d'influenza un webmaster o una persona pratica		

Musicista 2.0

di Html che ti aiuti nella realizzazione del tuo sito pubblicitario?		
Hai mai richiesto delle testimonianze sul tuo disco o sulla tua musica?		
Pensi che lo sviluppo di abilità di marketing siano importanti per emergere come cantante?		
Hai mai pensato a strategie per differenziare il tuo disco o la tua musica?		
Hai mai pianificato degli obiettivi di vendita?		

Non preoccuparti se al momento riesci a rispondere in maniera affermativa solo ad una piccola parte di queste domande. Nel giro di pochi mesi potrete effettuare nuovamente il test sorprendendovi dei risultati raggiunti.

Capitolo 3

Creare la musica in ottica di marketing

Saper **creare della buona musica** da un punto di vista qualitativo e quantitativo non basta. Le vendite musicali arrivano dall'unione di competenze artistiche e competenze di mercato. In questo capitolo scoprirete come utilizzare entrambe in un perfetto equilibrio.

Suggerimenti sulla creazione del prodotto musicale in ottica di marketing

Vediamo ora alcuni importanti suggerimenti circa la creazione del vostro prodotto musicale per far sì che sia facilmente riconoscibile e vendibile per i vostri acquirenti.

In particolare, i seguenti particolari possono fare una **grande differenza** per **il vostro marketing**:

CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su www.calmail.it).

E TU?

**Cosa aspetti a vendere la TUA musica
online?**

Non perdere altro tempo!

**Acquista SUBITO la
TUA copia di MUSICISTA 2.0, ora disponibile
ad un prezzo imbattibile su:**

WWW.CALMAIL.IT

**E comincia a guadagnare in modo diretto con
la TUA MUSICA!**