



**quadriproject.com**

---

## **LEZIONE 3 : Veicolare e vendere la tua musica**

In questa lezione vedremo esattamente come si può' veicolare e far arrivare ai Fans la tua musica. Alcune canzoni vedranno il tipico scambio soldi-prodotto mentre altre saranno "barattate" in cambio di iscrizione alla mailing list o favori promozionali. Mettiti comodo, entra in modalità apprendimento e via con la lezione n°3 .

### **Come dev'essere la prima uscita**

Come menzionato nelle lezioni precedenti, la nostra strategia sarà quella di rilasciare una selezione di Singoli e canzoni promozionali. I singoli richiederanno un maggior lavoro perché destinati alla vendita mentre le promozionali serviranno per catturare l'attenzione , creare una lista di contatti dei fans e per far circolare il tuo nome.

Dunque, quale dev'essere la prima uscita: un singolo o una promozionale ? Risposta: la canzone promozionale. Questo perché vogliamo attirare l'attenzione e far parlare di noi prima di chiedere l'acquisto di una canzone.

Per fare questo dobbiamo sfruttare le caratteristiche che contraddistinguono il genere umano. Tendenzialmente le persone sono più predisposte all'acquisto di un prodotto se prima ricevono qualcosa di gratuito . Si sentono in obbligo di contraccambiare il favore in qualche modo. Puoi sfruttare anche tu questa caratteristica utilizzando alcune delle tue canzoni come regalo , aspettando poi una percentuale di queste che ritorneranno il favore acquistando musica più avanti nel tempo.

La ragione ultima per cui useremo una canzone promozionale per prima è che abbiamo bisogno di raccogliere i contatti dei nostri fans. Dobbiamo cominciare a costruire una solida base di fans che sarà molto utile per la tua carriera musicale. Regalando musica in cambio dell'iscrizione ad una mailing list, vedremo quali persone effettivamente sono interessate alla tua musica. In più', avendo i loro contatti mail, potremo informarli delle prossime uscite o eventi in programma in maniera più diretta e personale.

Nota Bene: Cominciare o no con una canzone promozionale dipende dal punto della carriera in cui sei. Se hai già una solida base di fans e una lista di contatti mail, puoi passare direttamente al Singolo. Dipende solo da te e dallo step in cui ti trovi ora.



**quadriproject.com**

---

## **Il rapporto tra Singoli e Promozionali**

Giochiamo un po' con i numeri. Per ogni Singolo che farai uscire, quante canzoni promozionali dovresti avere ? Difficile stabilirlo. Le canzoni promozionali andranno usate in modi differenti, per esempio ne avrai almeno una nel tuo sito web per chi si iscrive alla tua mailing list e regalerai una canzone almeno una volta al mese ( o due) a chiunque sia presente in quella lista. Di questo e di altri modi per usarle ne parleremo più avanti.

Oltre a questi metodi, il numero delle canzoni promozionali di cui avrai bisogno dipende molto dal tipo di successo che stai ottenendo in questo momento. Più successo = meno canzoni in free download . Tenendo presente che comunque devi regalare qualcosa ( ricordi il discorso sulle persone più inclini ad acquistare dopo un regalo ? ) all'aumentare del tuo successo e della copertura mediatica, devi diminuire la quantità di materiale destinato al free download. Questo serve anche per non far scendere troppo il valore percepito dai nostri fans. Se regaliamo troppe canzoni si da per scontato che non abbiano valore; in aggiunta: se hanno ormai ascoltato tutto quello che puoi dare, passeranno all'artista successivo. E' quello che succede alle "meteore" che vedi in TV .

Alle Major piace mungere l'artista il più possibile, una volta che è mainstream. Di solito vedi questi artisti in ogni programma TV, li senti per radio, leggi le loro storie sui quotidiani , rilasciano canzoni molto velocemente e concerti in ogni dove. Tempo un anno e poi non si sente più parlare di loro, salvo rare eccezioni . Verranno rimpiazzati dal prossimo artista pronto ad essere munto dalla Major del momento. Questo genere di approccio alla carriera musicale può funzionare per qualcuno e magari permette di fare anche un sacco di soldi finché funziona, ma, non saturare il mercato e mantenere alta l'attenzione dei fans nel lungo termine, è di sicuro una strategia migliore.

Ricordati che il metodo "meteora" funziona solo nel mainstream e se si è appoggiati da una Major e si hanno a disposizione molte risorse e soldi , non farti tentare.

Se il tuo progetto musicale è ancora agli inizi, il mio consiglio è quello di usare 2 canzoni promozionali per ogni singolo che intendi mettere in vendita. Questo in aggiunta alle canzoni in free download che userai mensilmente veicolate tramite la mailing list.

Naturalmente quando il tuo nome comincia a girare nel settore e ad essere riconosciuto, puoi diminuire il numero delle canzoni per non saturare la tua nicchia e far cadere l'attenzione. Una volta raggiunta questa notorietà, puoi usare una canzone promozionale ogni 2 o 3 singoli che metterai in vendita (pur mantenendo una canzone inviata ogni 1 o 2 mesi tramite la lista contatti).

## **Come veicolare la canzone promozionale**

Abbiamo già chiarito che le canzoni promozionali sono in free download e che servono a catturare nuovi fans. Detto questo, non usare queste canzoni sul tuo sito solo per regalarle, in tutta onestà non servirebbe a far crescere la tua carriera musicale, se non ricevi qualcosa in cambio e aggiungo



**quadriproject.com**

---

che se regali tutto, la tua musica viene considerata senza valore. E se considerano la tua musica senza valore, difficilmente andranno ad acquistarsi i singoli in vendita.

Allora, come mettiamo a disposizione queste free song ?

### **In cambio di un indirizzo mail**

Uno dei sistemi maggiormente usati è quello di permettere ai fans di scaricarsi materiale promozionale a gratis in cambio dell'iscrizione alla mailing list. Riceveranno un ep di 2 o 4 canzoni in cambio del loro indirizzo mail e questo vuol dire , per dirla all'americana, un sistema “ win – win “ dove tutte e due le parti in causa vincono qualcosa. In aggiunta a questo, riceveranno una volta al mese ( o ogni 2 mesi) una canzone in free download per ringraziarli del supporto e per essere ancora iscritti alla mailing list. Si può automatizzare tutto questo processo con un “auto-responder” (software che gestiscono le mailing list) ma non preoccupartene ora, ne parleremo più avanti.

### **In cambio di un Tweet**

Uno dei migliori sistemi per veicolare la tua musica è l'uso dei social network. Molti usano questi siti in maniera errata e non ne sfruttano il reale potenziale , ma se sai come usarli diventano un'arma molto potente per aiutarti a promuovere la tua musica.

Anche se parleremo di Social Network nelle prossime lezioni, voglio che tu entri nell'idea che un fans può “pagare” per la tua musica con un tweet. L'idea è molto semplice: metti a disposizione una canzone in free download e per averla bisogna fare un tweet che ne parli. Logicamente ci stiamo riferendo ad un segmento di Fans che abbiano un account su Twitter. Una volta che avranno twittato il link al tuo sito, riceveranno un link per in free download di una tua canzone promozionale. Altre persone vedranno questo tweet e probabilmente qualcuna di loro farà un re-tweet per ricevere il link al free download.

Il vantaggio di questo sistema è che funziona senza il tuo aiuto, saranno loro a promuovere la tua musica on-line. In pratica, prima fanno sapere agli altri che con quel tweet riceveranno una canzone gratis e poi avranno il download, e questo sistema è geniale. Chi legge il tweet ed è incuriosito su quale sia questa canzone, dovrà fare il retweet per poterla ascoltare.

La cosa migliore di questo sistema è che viene tutto automatizzato . Una volta che hai caricato la canzone e preparato il messaggio che vuoi venga condiviso, ti puoi sedere ed aspettare i download. Ci sono pochi siti che offrono questo tipo di servizio, uno che è stato fatto proprio per i musicisti è Tweet for a Track ( <http://www.tweetforatrack.com/> ) . Non solo questo sito offre la possibilità del sistema su Twitter, ma permette anche di usare Facebook e di raccogliere mail per la tua mailing list. Per quanto riguarda la raccolta mail richiedono un contributo . E' mio consiglio che se non se ne raccolgono molte, non ne vale la pena. L'iscrizione al servizio è comunque gratuita e puoi usare il sistema Tweet senza pagare nulla. Per questo uso, te lo consiglio vivamente.



**quadriproject.com**

---

### **In cambio di una condivisione Facebook**

Come per il sistema Tweet per un download, una buona idea è lo scambio di una canzone per un like su Facebook. Non mi dilungherò nei dettagli su questa pratica, in quanto è molto simile a quella vista in precedenza e che riguardava Twitter. Puoi usare lo stesso servizio Tweet for a Track dove al fans viene chiesto se vuole fare un Tweet o un messaggio Facebook. Questo ti farà guadagnare altra promozione gratuita e fatta dai fans. Anche qui il segmento dei fans a cui ci rivolgiamo è quello che ha un account su Facebook ( non è detto lo abbia anche su Twitter).

### **Come supporto ai Djs (musica Pop, Rap, Dance)**

E' importante capire che non tutte le canzoni promozionali che farai sono destinate al pubblico. Qualcuna di queste potrebbe essere destinata in esclusiva ai Djs in quanto riescono a veicolare la musica in una scala più vasta.

Anche se dare una canzone in esclusiva ad un DJ è una buona idea, se vuoi fare un passo in più e costruirti una collaborazione più importante con questi personaggi di spicco, puoi fare una versione unica e differente della stessa canzone. Può essere un re-mix fatto esclusivamente per loro o addirittura citando il nome nella canzone.

I Djs che operano nelle radio o nei grandi locali, sono molto importanti per la promozione della tua musica, dunque è essenziale riuscire ad arrivare a loro. Ne parleremo più approfonditamente nella lezione "Costruire Contatti".

### **Quanto spesso far uscire i Singoli ?**

Quanto spesso rilasciare i tuoi singoli dipende molto da come stanno andando le cose. Prima di mettere in commercio il tuo primo Singolo, devi aver messo in circolazione almeno un paio di canzoni promozionali. Questo crea aspettativa e curiosità , inoltre se qualcuno ha già sentito qualcosa di tuo e gli è piaciuto, sono alte le probabilità che voglia dell'altro. Una volta che c'è questa aspettativa, è il momento di lanciare il tuo Singolo. Non deve comunque passare troppo tempo tra le canzoni promozionali e questo singolo, se vuoi rimanere impresso nella mente dei tuoi fans. Infatti potrebbe essere opportuno rilasciare il tuo primo singolo già qualche settimana dopo le canzoni in promozione.

Ok, so già cosa stai pensando: se hai appena iniziato come artista e vuoi farti conoscere, non è troppo presto il rilascio di un singolo dopo solo qualche settimana ? Ni, o meglio, non del tutto. Vedi, non stiamo cercando di fare il colpo grosso con questo singolo. Non ci aspettiamo neanche di rientrare in qualche classifica o di raggiungere una massa importante della popolazione. Quello che dovresti aspettare dal lancio del tuo singolo è:



**quadriproject.com**

---

## **Testare l'idea**

Le canzoni promozionali vanno bene e sono un ottimo mezzo per farsi conoscere, ma come facciamo a sapere se gli è piaciuto il tuo stile e la tua musica o se gli piacciono i testi? Fino a quando non avrai queste conferme, non sarai mai del tutto sicuro che stai percorrendo la strada giusta. Ecco allora che il rilascio dei singoli serve proprio a questo compito: testare la tua idea e valutarne l'efficacia. Se per esempio fai una canzone con un ritmo divertente sostenuto e vedi che crea parecchio interesse, poi fai una ballata lenta triste e non ricevi la giusta attenzione, ecco che il mercato musicale ti ha già detto cosa sta cercando. Resta il fatto che, se vuoi, sei liberissimo di far comunque canzoni che ti piacciono ma che non trovano riscontro nella massa, tieni solo a mente che le persone sono quelle che finanzieranno il tuo progetto musicale, acquistando musica, prova a dargli quello che cercano.

## **Come mezzo di misura**

Vuoi sapere quanto la tua promozione è efficace? Quale miglior sistema se non quello di mettere in vendita una canzone e vedere i risultati. In questo stadio potresti avere o meno gente pronta ad acquistare la tua musica, ma il solo fatto di riuscire a portare la tua offerta di fronte ad un certo numero di persone, non è affatto male come risultato iniziale. Se hai un buon singolo e riesci a portare portare della gente nella pagina con il tasto "Acquista", diventa solo una questione di numeri. Più gente arriva, più vendite.

In quasi tutti i business le statistiche dicono che se tra l' 1% e il 5% delle persone a cui fai leggere un' offerta l'acquista, vuol dire che hai fatto una buona promozione.

La domanda è: riuscirai a portare abbastanza persone davanti alla tua offerta per avere abbastanza persone disposte a comprarla?

Non puoi aspettarti di avere un enorme successo di visibilità al tuo primo lancio, perché ci vuole tempo che la gente acquisti quella confidenza con la tua musica, per cominciare a seguirti e interessarsi a quello che proponi. Ecco l'importanza di costruirsi delle relazioni durature con i fans acquisiti e cercarne sempre di nuovi. Ogni qualvolta lanci un nuovo singolo, avrai un numero di fans acquisiti che risponderà all'offerta perché hanno dimostrato interesse verso la tua musica e avrai inoltre anche gente nuova che non ti conosce. Più persone riesci a portare davanti alla tua offerta e potenzialmente saranno di più le persone dentro quel 1-5% che acquisteranno la tua musica. I numeri aumenteranno con il tempo e sono un buon termometro per capire il grado di successo del tuo progetto musicale.

## **Imparare i meccanismi del sistema**

Se non hai mai rilasciato un singolo on-line prima d'ora, potresti trovare difficoltà a capire come funziona questo sistema. Proprio per questo è una buona idea quella di lanciare un paio di singoli quando la tua lista di fans è ancora piccola. Se qualcosa dovesse andare storto per qualche errore



**quadriproject.com**

---

generato dalla non familiarità del processo, è meglio non succeda davanti ad un grosso numero di fans. Sicuramente però, dopo un paio di lanci, comincerai a capire bene come funziona questo meccanismo e ti verrà più facile promuoverti e portare gente verso le tue offerte.

### **Costruirsi uno storico di canzoni**

Avere un certo numero di canzoni già prodotte è importante per ogni artista. Anche se non è necessario avere un numero eccessivo di canzoni all'attivo, è necessario però avere una lista di canzoni da suonare o mostrare quando richiesto. Se hai un buon catalogo di tue canzoni, hai anche una buona varietà di canzoni che la gente potrebbe voler comprare. Se ad un fan è piaciuta la tua canzone ascoltata per la prima volta, è probabile che voglia ascoltare qualcosa di più creato da te. In sintesi, potrebbero andarsi a vedere tutto quello che hai prodotto e decidere di acquistare altri singoli. Potresti usare anche qualcuna di queste canzoni come "Bonus Track" nel prossimo album se non sono ancora mai state messe in un CD.

Attenzione però a non riciclare troppo le stesse canzoni, i fans più affezionati hanno ascoltato molta della vostra musica già prodotta, perciò dargli un nuovo album con parecchio materiale vecchio, non è una buona strategia.

Dopo il primo singolo che hai rilasciato, è consigliabile lanciarne uno al mese circa. Ci sono alcune ragioni per farlo:

### **Aumenti la probabilità di rilasciare una Hit**

Molte volte basta una sola grande canzone per lanciarti nell'olimpo della musica a patto che questa canzone si trovi nel posto giusto al momento giusto. Se costantemente prendi nota del cambiare nei gusti musicali della gente e sperimenti questi cambiamenti adattandoli nel tuo progetto, hai sicuramente più probabilità di capire cosa può funzionare.

### **Dimostri alle etichette che c'è sostanza**

Se il tuo obiettivo principale è quello di firmare un contratto discografico, pubblicando costantemente singoli nuovi dimostri ad una futura etichetta quanto impegno dedichi al tuo progetto, perché vuoi che sia un successo. Impegno e determinazione sono alcune delle qualità che le etichette cercano negli artisti e sicuramente non passeranno inosservate.

### **La gente sa cosa aspettarsi**

Se rilascerai con cadenza regolare le tue canzoni, i tuoi fans abituali si abitueranno a queste scadenze. Anche se essere prevedibili non è sempre una buona cosa, in questo caso può esserlo.



**quadriproject.com**

---

Se le persone sanno che il primo di ogni mese rilasci un nuovo singolo, questo farà in modo di creargli un appuntamento virtuale fisso che farà in modo di portarli, incuriositi, a vedere di che canzone si tratta. Questa cosa non solo incoraggia i tuoi fans a tornare da te ma fidelizza il tuo brand come artista.

## **Per quanto tempo devi rilasciare un singolo al mese**

Il motivo per cui rilasciamo un singolo al mese è per creare interesse verso di te e creare una forte immagine al tuo brand. Quando cominci a far crescere l'importanza del tuo nome, puoi decidere di diminuire le uscite di questi singoli per focalizzarti di più sui Live o eventualmente per lavorare ad un grande progetto come potrebbe essere un nuovo album.

Ricorda però che non è d'obbligo interrompere o diminuire la strategia del rilascio mensile, se questa modalità sta funzionando bene, non fermarti solo perché ti sembra lo step successivo. Nel business si dice sempre "Se non è rotto, non aggiustarlo". In pratica, fai sempre quello che funziona meglio e ogni tanto sperimenta soluzioni test (fermo restando che non bisogna diventare noiosi proponendo sempre nello stesso modo).

Ogni 6 mesi, o giù di lì, ti consiglio di lavorare anche a progetti più ambiziosi quali potrebbero essere un album o un ep (se hai già uno zoccolo interessante di fans). Per i tuoi fans risulterà come un extra ai singoli che rilasci regolarmente e per le persone nuove è comunque un modo per conoscere la tua realtà musicale. Da non sottovalutare è il fatto che, lavorare a progetti più grandi e riuscire a mettere insieme del materiale per un album, viene visto dalle etichette discografiche come una qualità positiva. Parleremo più dettagliatamente su come preparare il CD nelle lezioni successive.