



**INSTITUTO FEDERAL
DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
Ceará**

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E
TECNOLOGIA CEARÁ - CAMPUS FORTALEZA**

**COORDENAÇÃO DO CURSO DE ENGENHARIA DE
COMPUTAÇÃO**

**PAULO HENRIQUE ARAUJO NOBRE
VITOR BRYAN MELO DE LIMA**

PROJETO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

TRABALHO DE ALINHAMENTO COM AUDIÊNCIA

FORTALEZA - CE

Objetivos

Principal:

- Entender o processo para ter música ao vivo em determinado ambiente/evento, tanto do ponto de vista de um músico, quanto do de organizadores desses eventos.

Secundários:

- Encontrar dificuldades que ocorrem em ambos os lados
- Saber mais a respeito de monetização/pagamentos e acordos/contratos

Hipóteses

- Músicos têm dificuldades para encontrar novos estabelecimentos para tocar;
- Organizadores possuem limitações e processos demorados para avaliar a qualidade de músicos;

Para músicos:

- Qual o seu principal meio de divulgar seu trabalho?
- Como novos estabelecimentos fazem para contratar seus shows? (Imagino que uma vez contratado, os estabelecimentos salvam o contato em agenda mesmo!)
- É mais comum você procurar espaços para tocar ou ser contatado por donos desses espaços?
- Você participa de algum grupo/comunidade de músicos a fim de aumentar o networking?
- Você costuma fechar contrato por períodos mais longos que uma única apresentação?
- Qual sua maior dificuldade em encontrar eventos para tocar?
- Se tivesse um app para te auxiliar a encontrar espaços para tocar, o que não poderia faltar nesse app?

Para "estabelecimentos":

- Como funciona o processo para buscar/entrar em contato com algum músico para tocar em seu evento? (foco em alguma ferramenta, se é com outros contatos/conhecidos).
- Como você avalia o artista que foi encontrado/recomendado? (Se possui vídeos, fotos, avaliações e feedbacks deles, etc).
- Como é o processo burocrático para se trazer/contratar alguém para um evento? (em relação a contratos, acordos, pagamentos, cachê, etc).
- Você encontra dificuldades durante esse processo? Existe alguma em específico que é bem complicada?

Resultados

Pessoa 1:

- Na época era algo bem boca a boca, as pessoas divulgavam o trabalho dele
- Os estabelecimentos conheciam contatos e iam ser bem recomendados
- Artistas (amigos) divulgam agenda no instagram, e também posta vídeos tocando para mostrar o trabalho
- Amigo que toca usa apenas o instagram para se divulgar
- Fazia algumas gravações, mas era algo bem amador
- Networking ocorria mais com pessoas que se organizavam para tocar junto, em festivais, etc
- Como era iniciante, ele não sabia o quanto cobrar, então meio que aceitava um valor baixo por não saber
- Em alguns locais você recebe de acordo com a % (25%) do valor arrecadado dos ingressos, em outros você recebia um valor fixo, em outros ganha por hora no evento (pode ser que se alongue)
- Não tinha tanta burocracia, o povo dizia que ia ser X valor e pronto
- O que não pode faltar no app: mostrar locais que estão atrás de pessoas para tocar em horário X, com isso você poderia se oferecer para tocar em um local que você sabe que está buscando, ver localização.
- Algo que mostrasse onde que eu posso tocar

Pessoa 2:

- Divulgava e fazia parte de uma companhia de eventos (tocava em shoppings) e hoje toca toda sexta no Reserva Open mall em horários fixos e toda semana vai em um bar ou algo assim (dia tal é dela)
- Divulga no insta uma agenda
- Tanto vai atrás quanto é contatada
- Troca indicações com outros artistas
- Os estabelecimentos geralmente deixam ela bem aberta a cantar/tocar X música
- (Focar no contrato)
- Hoje em dia se fosse iniciar, iria atrás de contatos
- Principal objetivo é ser fixo em um local
- Tem um amigo que toca fixo no Turatti
- Não teve tanta burocracia, era mais boca a boca

Pessoa 3/4:

- Para ele, as coisas são muito boca a boca, depende muito de indicação
- A primeira experiência ele foi chamado para tocar com um amigo
- Não existe maneira que ele divulgue o trabalho atualmente (só postar covers no TikTok), mas antes usava o Instagram para basicamente tudo. Lá mostrava os ensaios e trabalhos nos stories

- Citou o caso da "Casa da vila", que era um local que tinha eventos (Jam sessions) em que as pessoas podiam se inscrever para tocar/cantar (as pessoas iam sendo chamadas em ordem de uma lista).
- Já chegou a receber consumação ao invés de dinheiro
- O processo de negociação de preços variam de local para local, em alguns locais eles pagam X por integrante de uma banda, outros pagavam fixo (500 reais pelo show)
- Hoje em dia os músicos recebem menos devido as limitações e redução de couvert (por conta da redução de pessoas devido ao covid).
- Critica bastante o couvert, ele já tocou em mais de 10 locais e até hoje o couvert nunca refletiu em nada pra ele (segundo ele devia o restaurante receber uma quantia mínima e o resto do montante iria para o músico)
- Não firmava contrato, mas acredita que talvez daqui pra frente tenha que existir, (MEI, acredita que foi no Hard Rock)
- Algumas empresas e locais exigem que as pessoas sejam MEI,
- Para ele, o sonho de qualquer músico é levar SOMENTE seu instrumento. Alguns locais disponibilizam caixa, microfone, cabos, mesa de som, e alguns outros NADA.
- Tocou no Riomar, e foi uma experiência estranha, chegou completamente perdido e nenhum funcionário sabia explicar direito o que fazer, ninguém monitorava e guiava ele. E lá você montava todo o seu som, equalizava (importante saber que existem locais que você tem que se virar pra tudo, não é todo canto que vai ter alguém que vai organizar o som pra você)
- Teve uma experiência que chegou em um local, ligou violão e tudo e não saía o som, somente o som do microfone (isso que chegou antes), achou que o problema era o violão dele, mas era na mesa de som. Foi uma experiência terrível porque não deu pra tocar no local, não recebeu e ainda gastou com a gasolina.
- Ideia do AirBnb: pessoas que contratam e pessoas que são contratadas. No airbnb você seleciona por faixa de preço, número de pessoas, equipamentos .
- Se eu sou um artista e eu tenho violão, mas não tenho mesa de som, eu quero filtrar locais que tenham mesa de som. Filtrar locais com estilos musicais alvo. (Imagina chegar num lugar que não oferece cabo, você não sabe, você também não leva e aí quando chega não tem como tocar. Todo mundo perde e fica no prejuízo, tanto artista quanto estabelecimento e até os clientes do lugar). Seria bom também mostrar o número de equipamentos que tem no local e etc.
- Ideia: o app ser dividido em duas partes: artista e estabelecimento. Quando clica em artista o app mostra uma coisa, e quando clica na outra, muda o app para outro.
- A maior dificuldade em encontrar eventos para tocar foi JUSTAMENTE encontrar eventos, você não sabe quando vai ter eventos, a não ser que seja algo grande e coisa do tipo. E também encontrar um local que queira e esteja disponível para te contratar
- Pra fechar com locais por mais de uma vez, também é bem informal, as pessoas perguntam se você pode tocar quarta sim e quarta não, sexta ou domingo.
- Já aconteceu dele ir tocar num dia e já ter alguém lá tocando, e o restaurante só falou que esqueceu de avisar (foi bem destratado, porque não recebeu nada)
- Patentear?
- Principais sacadas: dificuldades, possíveis problemas com equipamentos, desacato/desvalorização do músico por parte de organizadores.

Pessoa 5:

- Normalmente nós que estamos começando, é mais frequentemente por indicação de pessoas que já ouviram ou de outros contratantes que indicam.
- As redes sociais são essenciais para nossa divulgação, desde o que tá começando ao mais antigo na área.
- É mais no boca boca mesmo. e tem contratantes que pedem um dia na semana, na semana toda semana, sabe? Por exemplo, toda sexta às 7 a gente já sabe que vai tocar naquela mesma casa de show ou barzinho.
- Aah, seria MT interessante. Eu acho que o que não poderia faltar era a localização do estabelecimento, pq as vezes a gente sofre pra encontrar e tbm uma avaliação do contratante e do músico, sabe? Tipo no Uber, avaliação de como o contratante te tratou e tal, e a avaliação do músico, se chegou na hora, se é bom mesmo.

Pessoa 6:

- O meio que utilizamos para encontrar eventos é visitar as casas e conversar com os proprietários, mostrando trabalhos... assim como indicação de outros artistas amigos.
- Em relação aos contratos: É bastante difícil fechar parceria formalizada, geralmente é por boca mesmo.
- Acredito que não poderia faltar parcialidade e transparência de ambas as partes, assim como preço justo, garantia de no mínimo 50% do valor antes de tocar e dependendo de como fosse fechada a parceria deveria ter comprometimento com estrutura e afins. E por último, mas não menos importante: espaço dedicado aos músicos/bandas compartilharem vídeos e portfólios, assim ficando mais fácil a entrega de material de divulgação.