


ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ СЕРГЕЯ СПИЦЫНА



ФОРМУЛА ВОСТРЕБОВАННОСТИ КАВЕР-ГРУППЫ



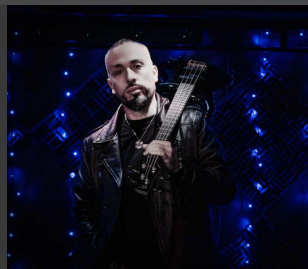
Привет! Меня зовут **Сергей Спицын**. Я занимаюсь музыкой, организацией выступлений и обучением артистов больше 20 лет. Пройдя через все этапы карьеры музыканта, я понял, как устроен профессиональный музыкальный рынок и выстроил работающие бизнес-схемы для кавер-групп, которыми готов с вами поделиться.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ:

✧ **Быть востребованным** в музыкальном бизнесе и ивенте;

✧ **Стабильно получать большие деньги**, занимаясь любимым делом;

✧ **Иметь гарантированную занятость** независимо от сезона.



Этот контент позволит вам как минимум переосмыслить шаги, которые вы делаете, чтобы стать более востребованным артистом, а как максимум – что-то внедрить, возможно, даже сразу. Тогда я буду вдвойне рад за вас, потому что быстрые результаты для артиста – это самое приятное.

За последние несколько лет я провел более 1000 персональных консультаций и разборов и могу сказать, что проблемы, с которыми сталкивается большинство профессиональных музыкантов, решивших создать свой кавер-коллектив, в основном одни и те же.

На основании моего личного опыта, опыта моих коллег и в результате планомерного изучения маркетинга и продаж, тестирования современных бизнес-технологий и их адаптации для творческих направлений, я разработал **ФОРМУЛУ ВОСТРЕБОВАННОСТИ КАВЕР-ГРУППЫ**.

Это простой, рабочий и абсолютно доступный способ улучшить свою ситуацию. Ничего запредельного. Это работает во всех регионах и не требует никакого особого таланта гениального продюсера.

НУЖНО ТОЛЬКО ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ.

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ КАВЕР-ГРУПП:

МАЛО КОНЦЕРТОВ. Непонятно, какие шаги сделать, чтобы изменить ситуацию в ближайшие месяц-два.

ДЕМПИНГ. Многие кавер-группы готовы выступить за смешные гонорары.

ТРУДНО СОБРАТЬ СОСТАВ, особенно с нуля.

БОЛЬШАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. В вашем городе вы далеко не одни.

НЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДИРЕКТОРОВ, которые вместо вас будут искать вам выступления.

ЗАКАЗЧИКИ УХОДЯТ. Спрашивают цену и берут паузу — подумать, сравнить. Как результат, заявка есть, заказа нет.

СЛОЖНО СЕБЯ ПРЕДЛАГАТЬ, если вы раньше этим не занимались (называть цену, обсуждать условия).

НЕСТАБИЛЬНОСТЬ с заказами.

Клубные выступления есть, но **НЕТ ЧАСТНЫХ ЗАКАЗОВ** — корпоративов, свадеб.

НЕТ ИЗВЕСТНОСТИ, чтобы дальше продвигать себя.

СЛАБОЕ ШОУ. Непонятно, как его развивать без бюджета.

ТРУДНО ОБЩАТЬСЯ с арт-директорами и агентствами. Многие либо вообще не отвечают, либо односложно отказывают.

НЕ ВОСТРЕБОВАН именно ваш **ФОРМАТ.**

НЕТ СВЯЗЕЙ, чтобы найти заказы.

ТРУДНО СФОКУСИРОВАТЬСЯ — проект не один, есть другие проекты.

ТВОРЧЕСКАЯ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ из-за того, что проект не приносит финансовой прибыли.

НЕТ БЮДЖЕТА на маркетинг.

НЕТ ПОНИМАНИЯ шагов в бизнесе.

ОТКУДА ЭТИ ПРОБЛЕМЫ?

НЕПРАВИЛЬНЫЕ ШАГИ. Выстраивая свой продвижение своей кавер-группы, вы не в том направлении растрачивали энергию.

ПОЛНОЕ ОТСУТСТВИЕ необходимых важных шагов.

Как следствие, **ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ НЕ ДОСТИГНУТ.**



В российской системе образования артистов и музыкантов не учат зарабатывать деньги, не учат продавать себя и свой проект. Поэтому на выходе практически ни у кого нет необходимых навыков. Профессиональные артисты и музыканты просто-напросто не готовы к этой жизни.

СТАНДАРТНЫЙ ПУТЬ профессионального музыканта выглядит примерно так:

Изначально весь фокус переносится на исполнительское мастерство. Хотя на самом деле **считать, что «Круто играть = востребованность», это большое заблуждение и иллюзия.**

Все силы уходят на образование: сначала музыкальная школа, затем училище, потом консерватория. Каждый сданный экзамен и выигранный конкурс прибавляют уверенности, что светлое и хорошо оплачиваемое будущее вот-вот наступит.

Начинаются **постоянные репетиции, джемы и тусовки**, подработки на замену.

И вот, все заветные дипломы получены. Однако, **вариантов заработка оказывается не так много** – постоянная работа возможна только в оркестре, что даже в Москве приносит не более 50-60 тыс рублей в месяц. Чаще же приходится принимать участие в нескольких проектах разного уровня одновременно.

В итоге – **перегрузки, выгорание, невостребованность, низкий доход** и тщетные попытки переломить ситуацию.

ТАК ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?

✎ На всем этом маршруте **нет бизнес шагов**. Быть хорошим профессиональным артистом и зарабатывать деньги – это далеко не одно и то же.

✎ **Продавать себя и свой труд** – такой же навык как играть гаммы. Его можно отработать. И это гораздо проще, чем освоить музыку.

✎ И у меня для вас есть хорошая новость – зарабатывать деньги любимым делом можно научиться, **освоив три главных элемента востребованности**.



ЭЛЕМЕНТ ПЕРВЫЙ

ВАШ ПРОЕКТ (КАВЕР-ГРУППА КАК ПРОДУКТ)

Возможно, вы уже пытались запустить собственный проект, но столкнулись с рядом неразрешимых на первый взгляд проблем (выше я их уже перечислил). Главная из этих проблем – это невостребованность.

ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ?

Нужно создавать такой проект, который нравится вам самим, но при этом интересен и другим людям, и они готовы платить деньги за ваш труд. На стыке ваших интересов и того, за что люди готовы платить, можно найти очень много классных вариантов.



ОЧЕНЬ ЧАСТО, создавая проект (в данном случае музыкальную группу), артисты отталкиваются от своих идей и интересов, забывая о том, кто же станет потребителем их продукта.

КЛЮЧЕВАЯ ОШИБКА – придумывать продукт из головы. Свой продукт нужно вычислить исходя из потребностей той ниши, в которую вы стремитесь зайти.



КЕЙС УЧЕНИКА

ПАВЕЛ ЛОПАТЮК, Москва

За счет грамотной проработки продукта (состав, репертуар, шоу) усилил свой кавер-коллектив **INSTYLE** и как следствие за апрель и май 2022 заработал порядка 800 тысяч рублей. Этого результата он добился, четко следуя «Формуле востребованности».

НАИБОЛЕЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ находятся ровно на стыке ваших интересов и интересов рынка, интересов ваших потенциальных покупателей.

ВАШ ПРОЕКТ



ЭЛЕМЕНТ ВТОРОЙ

МАРКЕТИНГОВАЯ УПАКОВКА (ФОТО, ВИДЕО, СОЦСЕТИ)

Практика показывает, что у большинства начинающих кавер-групп упаковки просто нет. И непонятно, для чего она нужна, зачем ее создавать, как этим заниматься.



Как это сделать? Собрать аналитику по кавер-группам, которые уже с успехом работают в нужной вам нише, проанализировать, на что они делают акцент, как себя подают, как они упакованы. Что хотят видеть клиенты, которые уже активно голосуют рублем.

СУПЕР ВАЖНЫЙ МОМЕНТ — упаковка должна быть не просто красивой, прикольной и интересной, она должна быть **ЦЕЛЕВОЙ**, той, которая нужна в интересующем вас сегменте рынка.

Если вы хотите выступать в клубах, ваша упаковка должна быть интересна клубам. Если вы хотите выступать на свадьбах, упаковка должна быть интересна невестам. И так далее.

Если у человека планируется банкет, он с намного большей вероятностью выберет группу, которая **НА ФОТОГРАФИЯХ** запечатлена в банкетном зале, чем ту, которая снялась в шикарной фотосессии на берегу моря.

В ВИДЕО также должно быть показано ваше целевое выступление. Затейливый сюжет здесь «не выстрелит», потому что не бьет в целевую аудиторию и ее потребности.

ЦЕЛЕВАЯ УПАКОВКА намного быстрее приведет вас к результату, чем самые креативные фотографии и видео.

Часто на консультацию приходят артисты, которым интересен профессиональный event-рынок (свадьбы, корпоративы, мероприятия). Но вся их упаковка заточена совсем под другие задачи. Неудивительно, что в результате заявок и заказов катастрофически мало.



ВАША ЗАДАЧА – снимать целевой контент. Чтобы клиент, который вас не знает, посмотрев ваши фото, ваши видео, почитав ваши посты понял: «Эти ребята отлично подходят именно на мое мероприятие! Это как раз то, что мне нужно! **КЛАСНО, ИНТЕРЕСНО, ХОЧУ!**»



КЕЙС УЧЕНИКА

КАРИНЭ БУДАГОВА, Москва

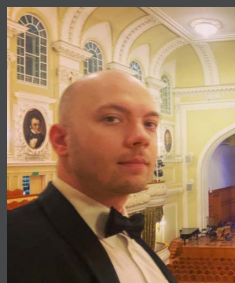
Полностью переработала упаковку проекта под ивент. Сменила название кавер-группы с «Урарту Джаз» на «Motion Band», скорректировала формат, убрав этно-акцент. Как результат – стабильные заказы, с гонораром от 100 тыс до 300 тыс рублей.

ЭЛЕМЕНТ ТРЕТИЙ

ОБЩЕНИЕ С ЗАКАЗЧИКАМИ (ПРОДАЖИ)

Слово **ПРОДАЖИ** окончательно выбивает некоторых артистов из колеи, поэтому можете называть этот навык «общением с заказчиками», по сути это одно и то же.

Это важнейший **ЭЛЕМЕНТ ВОСТРЕБОВАННОСТИ** кавер-группы, без которого крайне сложно добиться какого-то серьезного результата. Вы наверняка замечали, что есть люди, которые умеют общаться и они достигают результата быстрее и легче. Здесь договорился, там пробил, пообщался, что-то организовал.



КЕЙС УЧЕНИКА

КИРИЛЛ АЛЕКСАНДРОВ, Москва

Еще совсем недавно работал в столичном оркестре с зарплатой 65 тысяч рублей. Сейчас руководит проектом «Art Music» – это брасс-бэнд, кавер-группа и симфонический оркестр. Благодаря продажам и грамотному общению в мае 2022 организовал более 40 выступлений.

ОБЩЕНИЕ – это ключ к большинству дверей. Пока ваши конкуренты очень долго через соцсети, через рекламу будут догревать клиентов до нужного градуса, вы можете намного быстрее получать заказы за счет правильного **ЛИЧНОГО ОБЩЕНИЯ** не тратя ни рубля.

Что я имею в виду под **ЛИЧНЫМ ОБЩЕНИЕМ?**

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, общение с лицом, принимающим решения. Это может быть арт-директор, менеджер агентства или ведущий мероприятия, который тоже часто оказывает влияние на принятие решения.

Многим творческим людям кажется, и они сами себя продолжают в этом уверять, что у них от природы коммуникативные способности «не очень». Но, уверяю вас, **ЭТИ СПОСОБНОСТИ** спокойно можно у себя развить.

Не нужно изобретать велосипед – для начала вам хватит того, что вы выучите **ПАРУ ПРОСТЫХ СКРИПТОВ**. Как правильно начать разговор, как его поддерживать, что написать в письме знакомому человеку, а что – не знакомому.



Своим ученикам я рекомендую даже распечатать себе такую табличку: **ПРОДАЖИ РУЛЯТ! (или ОБЩЕНИЕ РУЛИТ!)**. Многие продолжают годами искать какого-то мифического директора вместо того, чтобы начать самим знакомиться с нужными людьми.

Например, в ситуации, когда вы только познакомились с нужным вам человеком, всегда хорошо заходит **ТАКАЯ СХЕМА**: вначале сделать комплимент, затем сказать пару слов о себе и закончить каким-то вопросом.

КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ НА ПРАКТИКЕ?

«Алексей, привет! Сразу видно, что ты классный ведущий! А мы занимаемся шоу-программами, у нас кавер-группа. Как, кстати, с тобой запартнериться, начать вместе работать?»

Это не какой-то идеальный набор слов, это именно схема, которая легко запоминается и в большинстве случаев дает хороший результат: **ЧЕЛОВЕК ОХОТНО ИДЕТ С ВАМИ НА КОНТАКТ**.

В дальнейшем это общение обязательно **НУЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ**. Как это делать – отдельная тема, не буду сейчас в нее углубляться.

СВОИ КОММУНИКАТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ можно и нужно прокачивать. Если вам тяжело позвонить – напишите или отправьте голосовое сообщение. Начните хотя бы с этого и очень быстро вы заметите, что вышли на совсем другой уровень в общении.

КОГДА ВЫ ОСОЗНАЛИ ЭТУ СХЕМУ

✎ Вы создали **правильный, востребованный рынком проект**.

✎ Упаковали его в **правильную целевую упаковку**, которая как бы говорит клиентам: «Смотрите, это же как раз для вас, то, что вы ищете!»

✎ Люди начинают **сами вам звонить** и спрашивать, сколько стоит ваше выступление.

✎ В результате вы, благодаря **правильным, заранее отработанным схемам общения**, получаете заказ.



НА ПОЛУЧЕННЫЕ ОТ ЗАКАЗА ДЕНЬГИ вы сможете не только комфортно жить, но и улучшать ваш проект и упаковку.

Это **ФУНДАМЕНТ БИЗНЕСА ДЛЯ АРТИСТОВ**. Несмотря на кажущуюся простоту этой схемы, работает она как часы.

РЕЗУЛЬТАТЫ ТАКОГО ПОДХОДА:

БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО выступлений.

СТАБИЛЬНЫЕ ЗАЯВКИ от постоянных клиентов.

КОМФОРТНЫЙ ЦЕННИК, потому что благодаря общению вы отсеете неплатежеспособных клиентов.

КРЕПКИЙ СОСТАВ, потому что вы сможете организовать постоянную занятость.

БЮДЖЕТ на развитие.



КЕЙС УЧЕНИКА

МАРГАРИТА МИЩЕНКОВА, Москва

Ушла из оркестра и создала собственное инструментальное скрипичное шоу «Bellissimo Music», которое стабильно приносит от 200 тысяч рублей в месяц. Такого успеха она достигла благодаря четкому следованию «Формуле востребованности».

Постоянная **ПРОКАЧКА** репертуара и шоу.

АВТОРИТЕТ в профессиональной сфере.

Интересные **КЕЙСЫ**.

Возможность **ВЫБИРАТЬ КЛИЕНТОВ** и отказываться от сомнительных заявок.

Стабильный **РОСТ ДОХОДА**.

Возможность **ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ**.

УВАЖЕНИЕ друзей и близких.

ТВОРЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ и интересный лайфстайл.

Возможность **ОТДЫХАТЬ И ПУТЕШЕСТВОВАТЬ**.

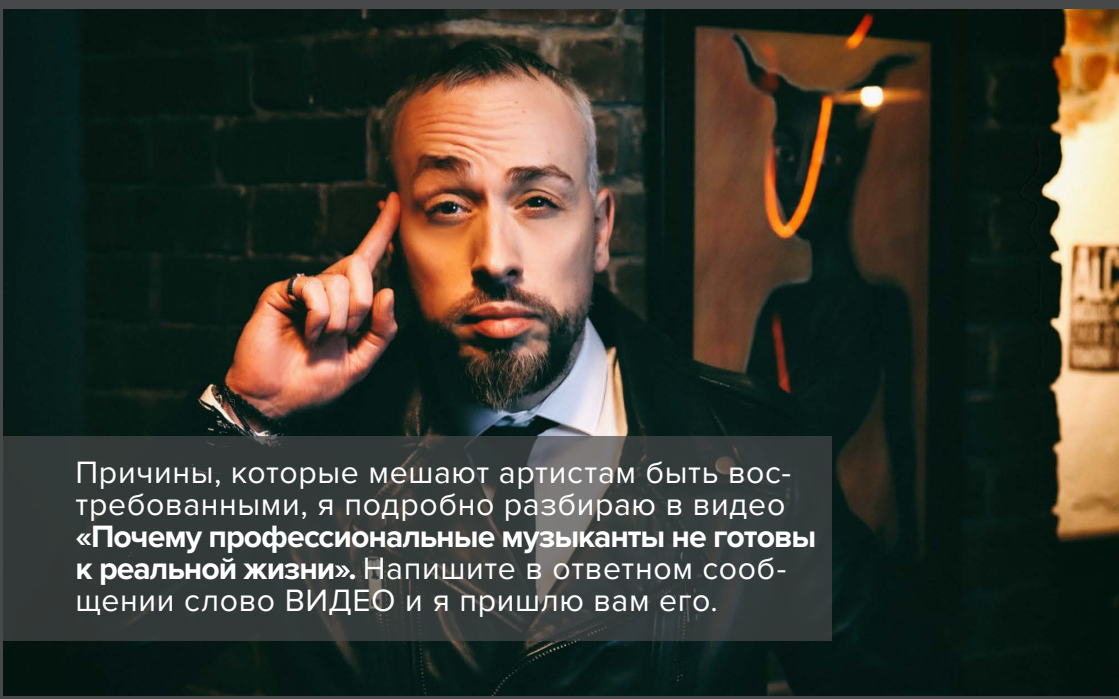
А ДАЛЬШЕ?

✧ Начав внедрять **ФОРМУЛУ ВОСТРЕБОВАННОСТИ КАВЕР-ГРУППЫ**, вы довольно быстро убедитесь, что дело не в связях, а в правильных шагах. Связи обязательно придут – со временем.

✧ Где бы вы ни жили и каким бы «особенным» ни казался вам ваш регион, **ФОРМУЛА ВОСТРЕБОВАННОСТИ КАВЕР-ГРУППЫ** неизменно и везде дает стабильный результат.

✧ Десятки моих учеников с помощью этой простой технологии уже **УВЕЛИЧИЛИ СВОЙ ДОХОД В НЕСКОЛЬКО РАЗ.**

✧ **ПОЛУЧИТСЯ И У ВАС. ВЕРЮ В ВАШ УСПЕХ!**



Причины, которые мешают артистам быть востребованными, я подробно разбираю в видео **«Почему профессиональные музыканты не готовы к реальной жизни»**. Напишите в ответном сообщении слово ВИДЕО и я пришлю вам его.