

Dao Family Records

C a h i e r d e s c h a r g e s

1 - Présentation de l'entreprise :

En 2023, une entité a été établie pour offrir une variété de services musicaux, incluant des artistes, des événements, et pour promouvoir un large éventail de leurs services via diverses plateformes.

Quatre artistes seront représentés par le label de musique, avec des contenus tels que des articles, des événements et des vidéos. Un site web permet à ce label d'accéder à la majorité de leurs catalogues d'artistes, de musiques, etc.

Pour un compte de deux salarier, **D.F.R** à un chiffre d'affaires pouvant monter à 70.000€ mensuel.

Pour Dao Family Records, les principaux axes de développement incluent :

Signature d'artistes émergents : Identifier et signer de nouveaux talents dans le domaine de la musique électronique afin de développer un catalogue diversifié et attractif.

Promotion et marketing : Mettre en œuvre des stratégies de promotion efficaces pour mettre en avant les sorties musicales, les événements et les artistes du label. Cela peut inclure la création de campagnes publicitaires ciblées, le développement d'une présence forte sur les réseaux sociaux et la collaboration avec des influenceurs et des médias spécialisés dans la musique électronique.

Distribution digitale : Établir des partenariats solides avec des plateformes de streaming et de téléchargement de musique pour distribuer les sorties du label à un large public. Maximiser la visibilité et l'accessibilité des sorties musicales sur les principales plateformes en ligne est essentiel pour atteindre un large auditoire.

Organisation d'événements : Organiser des événements en direct, tels que des soirées en club, des showcases ou des festivals, pour promouvoir les artistes du label et renforcer l'engagement de la communauté autour de la marque.

Développement de partenariats : Collaborer avec d'autres labels, marques ou organismes de l'industrie musicale pour créer des opportunités de croissance mutuelle, telles que des coproductions, des sorties en collaboration ou des initiatives de marketing conjointes.

Expansion internationale : Explorer de nouveaux marchés internationaux et développer une présence mondiale en signant des artistes et en organisant des événements à l'étranger. Cela peut également impliquer la traduction et l'adaptation du contenu pour différents marchés linguistiques et culturels.

Investissement dans le développement artistique : Fournir un soutien créatif et financier aux artistes du label pour les aider à développer leur carrière, que ce soit à travers des séances de studio, des collaborations avec d'autres artistes ou des formations professionnelles.

Amélioration de l'expérience utilisateur en ligne : Continuer à améliorer et à optimiser le site web du label pour offrir une expérience utilisateur fluide et engageante. Cela peut inclure l'ajout de fonctionnalités interactives, la personnalisation du contenu en fonction des préférences de l'utilisateur, et la mise en place d'une boutique en ligne pour la vente de marchandises et de musique directement depuis le site.

Analyse des concurrents concernant le Label de Musique D.F.R :

Spinnin' Records :

- **Description** : Spinnin' Records est l'un des labels les plus influents dans le domaine de la musique électronique, avec un vaste catalogue d'artistes et de sorties musicales dans divers sous-genres de l'électro.
- **Forces** : Grande notoriété, réseau étendu dans l'industrie musicale, forte présence sur les plateformes de streaming et les réseaux sociaux, organisation d'événements internationaux.
- **Faiblesses** : Peut être perçu comme trop commercial par certains auditeurs, concurrence intense sur le marché.

Anjunabeats :

- **Description** : Anjunabeats est reconnu pour ses sorties de trance et de musique progressive, ainsi que pour ses showcases et événements dans le monde entier.
- **Forces** : Forte identité de marque, engagement de la communauté passionnée, collaborations avec des artistes de renom, présence solide sur les plateformes de streaming.

- **Faiblesses** : Peut être considéré comme spécialisé dans un sous-genre spécifique de la musique électronique, concurrence directe avec d'autres labels trance.

Dirtybird Records :

- **Description** : Dirtybird Records est célèbre pour ses sorties de musique house et tech-house, ainsi que pour son label indépendant axé sur la créativité et l'expérimentation.
- **Forces** : Culture et esthétique uniques, engagement fort de la communauté, label indépendant avec une approche artistique distinctive.
- **Faiblesses** : Moins de visibilité par rapport à des labels plus grands, portée internationale limitée par rapport à certains concurrents.

Monstercat :

- **Description** : Monstercat est un label canadien connu pour ses sorties de musique électronique variée, allant de la dubstep au future bass en passant par la drum and bass.
- **Forces** : Diversité musicale, engagement des fans sur les plateformes de streaming et les réseaux sociaux, collaborations avec des créateurs de contenu et des marques.
- **Faiblesses** : Peut être perçu comme moins spécialisé que certains concurrents, concurrence avec d'autres labels multi-genres.

Defected Records :

- **Description** : Defected Records est un label britannique emblématique de la musique house, avec un héritage riche et une réputation pour ses sorties de qualité.
- **Forces** : Héritage et réputation solides, présence dans l'organisation d'événements et de festivals, partenariats avec des marques de renom.
- **Faiblesses** : Peut être considéré comme plus traditionnel ou axé sur un marché spécifique de la musique électronique, concurrence avec d'autres labels house.

Analyse Comparative :

Tous ces concurrents ont des forces spécifiques, que ce soit dans leur notoriété, leur diversité musicale, leur engagement de la communauté ou leur spécialisation dans un sous-genre particulier.

Le label doit identifier ses propres forces uniques et se positionner de manière stratégique pour se différencier sur le marché.

L'objectif est de créer un label qui combine la diversité musicale de Monstercat, l'engagement de la communauté de Dirtybird Records, la réputation solide de Defected Records et l'identité de marque distinctive de Anjunabeats, tout en tirant des leçons des stratégies de promotion et de marketing de Spinnin' Records.

Intervenant principal :

PDG : Mr DAO VAN THAO

Tél : 06.98.96.46.79

E-mail : dao.vanthao82@gmail.com

2 - Les objectifs du site :

Quantitatifs :

Augmentation du trafic web : Atteindre un trafic mensuel minimum de 10 000 visiteurs uniques d'ici la fin de l'année.

Expansion de l'audience : Accroître la portée du site pour toucher un public international, en visant une augmentation de 20% des visiteurs provenant de pays en dehors de la région d'origine du label d'ici la fin de l'exercice fiscal.

Conversion des visiteurs en abonnés : Obtenir un taux de conversion minimum de 5% des visiteurs uniques en abonnés à la newsletter du site d'ici la fin du deuxième trimestre.

Amélioration du taux de rebond : Réduire le taux de rebond global du site à moins de 40% en optimisant la navigation, le contenu et la vitesse de chargement des pages d'ici la fin de l'année.

Qualitatifs :

Expérience utilisateur optimale : Offrir une expérience utilisateur fluide et intuitive, avec une navigation simple et des fonctionnalités conviviales, pour garantir la satisfaction des visiteurs et leur fidélisation.

Contenu pertinent et engageant : Fournir un contenu de qualité, comprenant des informations détaillées sur les artistes du label, des actualités pertinentes sur la scène de la musique électronique, et des critiques d'albums et de festivals pour maintenir l'intérêt des utilisateurs.

Interactivité et engagement communautaire : Encourager l'interaction et l'engagement des utilisateurs à travers des fonctionnalités telles que les commentaires, les partages sur les réseaux sociaux, les forums de discussion et les concours, pour créer un sentiment d'appartenance à la communauté du label.

Image de marque renforcée : Affirmer l'identité visuelle et la réputation du label en proposant un design esthétique et cohérent, en véhiculant des valeurs positives et en communiquant de manière transparente sur les activités et les valeurs du label.

Relation clientèle personnalisée : Développer des relations personnalisées avec les utilisateurs en offrant un service client réactif, en répondant aux questions et aux commentaires, et en offrant des recommandations personnalisées en fonction des préférences musicales des utilisateurs.

En poursuivant ces objectifs quantitatifs et qualitatifs, le site du label de musique électronique peut non seulement augmenter son trafic et sa base d'abonnés, mais aussi renforcer son image de marque et son engagement communautaire pour une croissance durable à long terme.

Profil des clients de l'entreprise :

DJ et producteurs de musique électronique : Nos clients principaux sont des artistes émergents ainsi que des DJs et producteurs établis dans le domaine de la musique électronique. Ils recherchent des labels pour distribuer et promouvoir leur musique, ainsi que des opportunités de collaboration et de visibilité sur la scène musicale électronique.

Labels indépendants et maisons de disques : Nous travaillons également avec des labels indépendants et des maisons de disques qui recherchent de nouveaux talents à signer, ainsi que des partenariats pour la distribution de musique et le développement artistique.

Promoteurs d'événements et organisateurs de festivals : Les promoteurs d'événements et les organisateurs de festivals de musique électronique sont également parmi nos clients, cherchant des artistes et des labels pour programmer leurs événements et festivals, ainsi que des partenariats pour la promotion et la commercialisation de leurs événements.

Amateurs de musique électronique : En plus des professionnels de l'industrie musicale, notre clientèle comprend également des amateurs passionnés de musique électronique qui recherchent de nouveaux artistes, des sorties musicales et des informations sur la scène électronique.

Profil des visiteurs du site :

Passionnés de musique électronique : Les visiteurs de notre site sont principalement des passionnés de musique électronique de tous âges et de tous horizons. Ils recherchent des informations sur les dernières sorties musicales, des interviews d'artistes, des critiques d'albums et des actualités sur la scène électronique.

Artistes en devenir : Notre site attire également des artistes en devenir qui cherchent des conseils, des ressources et des opportunités pour développer leur carrière dans l'industrie de la musique électronique. Ils sont à la recherche de conseils sur la production musicale, le marketing et la promotion de leur musique.

Professionnels de l'industrie musicale : Des professionnels de l'industrie musicale, tels que des producteurs, des DJs, des managers et des agents, visitent également notre site à la recherche de nouvelles tendances, d'opportunités de collaboration et de partenariats dans le domaine de la musique électronique.

Fans d'événements musicaux : Les fans d'événements musicaux, y compris les festivals de musique électronique et les soirées en club, visitent notre site pour obtenir des informations sur les prochains événements, les billets et les artistes programmés.

En comprenant les profils de nos clients et de nos visiteurs, nous pouvons adapter notre contenu, nos services et nos offres pour répondre aux besoins et aux attentes de notre public cible, tout en attirant de nouveaux clients et en fidélisant nos visiteurs.

Persona disponible en annexe : “*Persona*”

2 - Matrice SWOT pour le label :

Forces :

Catalogue diversifié d'artistes : Le label dispose d'un catalogue varié d'artistes talentueux couvrant un large éventail de sous-genres de la musique électronique, ce qui lui permet de toucher un public diversifié.

Réputation solide dans l'industrie : Le label jouit d'une réputation établie dans l'industrie de la musique électronique, avec des années d'expérience et de succès dans la découverte et la promotion de nouveaux talents.

Engagement de la communauté : Le label a su créer une communauté engagée de fans de musique électronique grâce à des interactions régulières sur les réseaux sociaux, des événements en direct et des collaborations avec des influenceurs de l'industrie.

Expertise en marketing numérique : Le label dispose d'une équipe marketing compétente qui maîtrise les stratégies de promotion en ligne, y compris la gestion des réseaux sociaux, le référencement et la publicité en ligne, ce qui lui permet d'atteindre efficacement son public cible.

Faiblesses :

Dépendance aux tendances du marché : La popularité des différents sous-genres de musique électronique peut fluctuer rapidement, ce qui rend le label vulnérable aux changements de tendances et de goûts du public.

Concurrence intense : L'industrie de la musique électronique est hautement concurrentielle, avec de nombreux labels concurrents qui rivalisent pour attirer l'attention des fans et des artistes.

Limitations budgétaires : Malgré son succès, le label peut être limité par des ressources financières et humaines limitées par rapport à certains concurrents plus importants, ce qui peut limiter sa capacité à investir dans de nouvelles initiatives.

Opportunités :

Expansion internationale : Il existe des opportunités d'expansion dans de nouveaux marchés internationaux où la musique électronique est en plein essor, ce qui permettrait au label d'atteindre de nouveaux publics et de signer de nouveaux artistes.

Collaborations stratégiques : Le label peut tirer parti de collaborations stratégiques avec d'autres labels, artistes, marques ou plateformes de streaming pour accroître sa visibilité et son influence dans l'industrie.

Diversification des revenus : En plus des revenus de la musique, le label peut explorer d'autres sources de revenus telles que la vente de marchandises, la licence de musique pour des films ou des publicités, ou la création d'événements en direct.

Menaces :

Évolution de l'industrie musicale : Les changements rapides dans l'industrie musicale, y compris les évolutions technologiques et les nouveaux modèles commerciaux, peuvent représenter une menace pour la stabilité et la rentabilité du label.

Piratage et distribution illégale : Le piratage et la distribution illégale de musique en ligne peuvent réduire les revenus du label et affecter sa capacité à fidéliser les artistes et à investir dans de nouveaux projets.

Instabilité économique : Les fluctuations économiques mondiales peuvent avoir un impact sur les dépenses des consommateurs pour les divertissements, ce qui peut réduire la demande de musique enregistrée et les revenus du label.

En utilisant cette matrice SWOT, le label de musique électronique peut identifier ses principaux avantages concurrentiels, ainsi que les domaines où il peut concentrer ses efforts pour surmonter les défis et exploiter les opportunités dans un environnement en constante évolution.

1 - Description du projet :

Le label de musique inclura quatre artistes, qui ont des articles, des évènements et des vidéos. Un site web permet à ce label d'accéder à la majorité de leurs catalogues d'artistes, de musiques, etc.