

Основы организации вечеринок для начинающих

В свое время я очень много говорил на эту тему. Сейчас я попытаюсь привести все сказанное мной в систему.

В первую очередь необходимо понимать, чего Вы хотите добиться проводимыми мероприятиями, и как собираетесь это делать. Нужно понимать, что никакой значительной финансовой прибыли первые выступления принести не могут. Поэтому основной целью может и должно стать создание некоего имиджа, **имени**.

Это имя должно стать визитной карточкой Вашего коллектива и Ваших музыкантов. Так же как музыканты должны стать лицом проводимых вечеринок. Возможность окупиться и даже заработать будет, но это будут в лучшем случае не очень большие суммы, и к этому нужно быть готовым.

При организации выступления первой проблемой становится поиск и выбор клуба, в котором это выступление планируется провести.

При выборе клуба необходимо помнить о следующих вещах. Во-первых, вместительность клуба. Вместительность клуба должна соответствовать возможностям выступающих. Очевидно, что в первое время на Ваше выступление вряд ли придет сразу 1000 человек. Поэтому и клуб необходимо выбирать «по возможностям», вместительность которого близка, например, к 150.

Следующим важным параметром клуба станет его географическое местоположение. Чем ближе клуб к центру, тем выгоднее выступающим, так как тогда люди более охотно пойдут в этот клуб. В то же время, чем ближе клуб к центру, тем сложнее убедить администрацию клуба в том, что Вам можно доверить выступление (особенно в первый раз). Поэтому здесь тоже нужно выбрать какой-то разумный компромисс.

Таким образом, для выступления в первый раз подойдет средних размеров клуб, который находится не очень далеко от центра. Естественно, желательно, чтобы клуб был **ориентирован** на электронную музыку.

Чисто технически поиск подходящего клуба можно построить по следующему принципу. Есть множество сайтов, располагающих информацией об увеселительных заведениях города, например, www.afisha.ru или www.moscowout.ru. Соответственно с этого сайта можно с помощью поиска получить список клубов, подходящих по нашим критериям (не очень большой клуб, не очень далеко от центра, музыка — электронная). Обычно рядом с информацией о клубе всегда находятся контактные телефоны. Здесь и начинается, собственно, самая ответственная часть.

Самое сложное — убедить администрацию клуба в том, что Вам можно доверить выступление. Здесь под выступлением подразумевается не просто часовой сет, а полноценное мероприятие на всю ночь.

Основы организации вечеринок для начинающих

Часто администрация клуба интересуется тем, какую музыку собираются играть выступающие музыканты. Поэтому необходимо иметь записанный демо-диск, чтобы всегда была возможность дать клубу его послушать. Также надо уметь подать себя и убедить администрацию в том, что Ваше выступление им будет полезно (здесь можно давить, например, на то, что реклама клуба будет на флаерах, или на сайте коллектива и музыкантов).

Когда же администрация дает принципиальное согласие на выступление на передний план выходит юридический аспект. В принципе, начинающим музыкантам доступны два варианта работы с клубом — арендовать клуб на ночь или работать «без аренды».

При взятии клуба в аренду заключается договор, в котором музыканты «получают» клуб на ночь за некоторую фиксированную сумму, а в день выступления «забирают» 100% кассы со входа (иногда сюда может добавляться 50% выручки бара, что, конечно, значительно повышает общий заработок музыкантов).

Опыт проведенного выступления показывает, что арендовать клуб — значит не окупить выступление, т.к. стоимость аренды клуба значительно превышает кассу со входа.

Поэтому наиболее реальным становится другой вариант, по которому часто работают начинающие музыканты. В этом случае выступающие не вносят арендную плату, а в день выступления получают некоторый фиксированный процент кассы со входа, обычно 50%.

Еще один важный вопрос — реклама предстоящего выступления. Ведь надо не просто выступить, надо еще «привести» людей на это выступление, чтобы администрация клуба в следующий раз уже с готовностью предлагала площадку для выступлений.

К сожалению, каких-то рецептов по заманиванию народа в клуб пока не существует. Здесь на первый план выходит именно реклама. Есть несколько возможных путей: изготовление постеров (клеящихся «бумажек» размером около 10x10 с информацией о выступлении, которые потом расклеиваются по городу), изготовление флаеров (с последующим размещением в музыкальных магазинах, например, и раздачей с рук), реклама на сайтах.

Собственно, реклама на каком-либо сайте, например www.elenoize.com, может принести заметный результат в том случае, если на сайте «обитает» много народа. Ведь идея «собственных» вечеринок сильно импонирует людям, и они с большей готовностью пойдут на вечеринку того сайта, где они «живут», чем куда-то еще. Думаю, что возможность сыграть на этой вечеринке сет или услышать свой трек тоже «приманивает» людей.

Если вернуться к рекламе выступления, то реклама на сайте не будет стоить ничего, а вот за постеры и флаеры придется платить. В Москве, например, 500 флаеров можно напечатать за ~2000 рублей.

И, наверное, последнее. Так как «ночное» выступление длится достаточно долго, необходимо иметь «обойму» ди-джеев, которые бы играли в течение ночи. На мой взгляд, достаточно 4

Основы организации вечеринок для начинающих

человек. Тогда каждому нужно будет отыграть примерно по 2 часа, если есть возможность найти больше — это не возбраняется. Только нужно перед выступлением обязательно прослушать материал каждого и грамотно выстроить саму схему выступления — кто за кем идет, чтобы не наделать «каши», когда за трансом вдруг играет хаус, потом снова транс, а потом еще и брейкбит.

Подытожить все это можно следующими краткими итогами:

- найти клуб (список клубов >> разговор с администрацией по телефону >> выбранный клуб);
- убедить администрацию (личная встреча >> разговор >> демо-диск);
- подписать договор о выступлении (обговорить условия >> подписать);
- подготовить программу (прослушать материал >> построить программу);
- провести рекламу (флаеры >> сайт);
- выступить и готовиться к новому выступлению.

Оптимальным результатом первого выступления было бы желание клуба продолжить подобное сотрудничество на постоянной основе. Опять же, опыт показывает, что все это вполне реально.

Удачи

© Приходько Максим (spex) 25 октября 2004 года

Комментарии к данной статье Вы можете написать по адресу:

http://www.elenoize.com/comments.php?id=P123_0_1_0_C