

## TERRITORIOS DEL EMANAGER

# 1

### BUSINESS MODEL

Aquí el objetivo es que tengas claro desde qué posición quieres dar tus servicios a la industria musical.

- Puedes gestionar carreras duraderas (un grupo o artista al que representas).
- Puedes trabajar con propuestas puntuales (grupo, artista o compañía contratan tus servicios para un lanzamiento, para trabajar la visibilidad...)
- Puedes dar servicios de mentorías (tú marcas unas pautas y la otra parte las aplica a su manera)

Dicho de otra manera tu puedes ofrecer servicios en base a :

**1 HAZLO TU MISMO.** Tú marcas unas pautas pero el cliente ejecuta. Por ejemplo...Te contratan los aserores sobre como lanzar un single.

**2 HECHO CONTIGO.** Acompañas al cliente en el proceso pero él ejecuta (Ej.- le acompañas en la creación de esa estrategia de lanzamiento de single).

**3 HECHO PARA TI.** Tú le haces el trabajo (tú le haces todo el trabajo, tú ejecutas).

El punto 3 es el que se debe cotizar más en tu mercado.

# 2

### PLAN DE VISIBILIDAD

Sin visibilidad no habrá oportunidad por eso esto es uno de los factores que más preocupa al artista. Estas serían las parcelas a dominar:

- Marcar/diseñar un posicionamiento diferenciador para el artista para que no sea uno más.
- Tener nociones sobre cómo crear contenido distinto y auténtico para destacar entre la multitud y generar conexiones verdaderas.
- Saber estrategias de captación en redes sociales para llegar a nuevos públicos y fidelizarlos.

# 3

### BUSINESS RED

Cómo generar ingresos que vayan más allá de los conciertos en vivo.

El emanager debe conseguir un plan basado en la diversificación de las ganancias para así vivir de la música con más estabilidad y libertad.

Para dominar este área necesitas saber:

- En base al concepto musical, tener capacidad para crear productos atractivos para su audiencia.
- Diseñar acciones online basadas en experiencias con tu público.
- Cómo aprovechar la comunidad en la red para crear alianzas con medios, marcas u otros agentes de la música.
- Conocer las distintas estrategias de venta online y estar a la última siempre para saber cuáles funcionan mejor y cuáles peor. Así reduces el riesgo.

**Este apartado es el que marcará la diferencia. La mayoría de los artistas necesitan monetizar su comunidad y así generar nuevos ingresos.**

## #SEMANAEMANAGER

