



NOVOS MODELOS DE **NEGÓCIOS**

**MÚSICA POR
ENCOMENDA**



**OUTUBRO/
NOVEMBRO
2021**



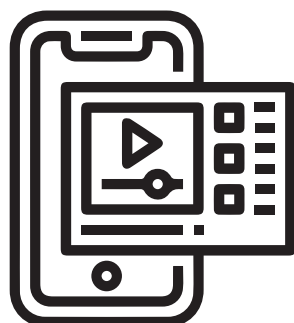
APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Se você atua no mercado da música, o Sebrae tem uma solução inovadora para você! Com a pandemia, um dos setores mais afetados economicamente foi o dos musicistas. Para superar essa dificuldade, os músicos desenvolveram uma nova forma de buscar fontes de renda, que se mostrou um bom negócio para além dos tempos de isolamento social.

O modelo de negócio Música por Encomenda consiste no serviço de composição sob medida para pessoas e/ou ocasiões especiais. Por exemplo, uma filha pode contratar uma música para a comemoração das bodas de ouro dos pais. Para isso, ela procura um compositor, conta a ele a história do casal, fornece algumas informações adicionais, e recebe uma canção pronta, cuja letra é feita especialmente para eles.

O cliente também pode escolher o estilo de música e o compositor, em seguida a produção é realizada em *home studio* e enviada ao cliente. O autor também pode publicá-la em suas redes, ou disponibilizá-las nas plataformas de streaming para divulgar o seu trabalho.

O negócio de Música por Encomenda veio para ficar! Essa é uma nova maneira rentável de oferecer um serviço especial para o mercado e ainda aumentar o faturamento com a arte de produzir canções.



**PARA APRIMORAR O TRABALHO, OS COMPOSITORES
PODEM ENVIAR UM CD PARA O CLIENTE COM:**

- >> Arte na capa;
- >> Clipes no YouTube (usando imagens dos homenageados).

SEBRAE

PRODUTOS

Os clientes desse segmento procuram um atendimento customizado para que as canções sejam inéditas. Por isso, quem apostar nesse negócio pode ir além e promover outros serviços e produtos que ampliem a experiência do público em relação à produção musical.



PRODUÇÃO DA ARTE DE CAPA E DUPLICAÇÃO DO CD

Em tempos em que as produções musicais se atêm ao mundo digital, gravar a canção encomendada em um CD e ainda criar uma capa pode ser uma forma de prestigiar o seu cliente e demonstrar profissionalismo. E lá você pode colocar também seus telefones de contato e redes sociais.

EDIÇÃO E PUBLICAÇÃO NAS PLATAFORMAS DE STREAMING

Vá além da composição da canção. Aprimorando os conhecimentos acerca de edição de áudio, é possível aperfeiçoar a música. Além disso, publicá-la em plataformas digitais é essencial para que o trabalho seja divulgado.

PRODUÇÃO E EDIÇÃO DE VIDEOCLÍPE DA CANÇÃO

Já que as músicas por encomenda são, na maioria das vezes, homenagens para alguma pessoa, o produtor, se tiver conhecimentos de vídeo, pode oferecer, ainda, o serviço de criação de um clipe, o que amplia a experiência do cliente e o seu faturamento.



SERVIÇOS

COMPOSIÇÃO, EXECUÇÃO, PRODUÇÃO E GRAVAÇÃO DA CANÇÃO

Compor uma canção é a base desse modelo de negócio. Contudo, se você possui outros conhecimentos musicais, é possível produzi-la e gravá-la, entregando um produto completo ao seu cliente.

EXECUÇÃO AO VIVO DA CANÇÃO EM EVENTOS (ON-LINE OU PRESENCIAIS)

Após criar e produzir a música, é hora de mostrá-la ao seu cliente! Por isso, se ofereça para reproduzi-la, tocá-la, ou cantá-la em eventos como aniversários e casamentos, dependendo do que foi solicitado.





MERCADO

O mercado da Música por Encomenda está atrelado ao mercado da Música Independente.

SEGUNDO A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA MÚSICA INDEPENDENTE (ABMI)

ENTRE 2019 E 2020



Dos **200** artistas mais ouvidos do Spotify



São músicos independentes e autoproduzidos



PERFIL DO CONSUMIDOR

Qualquer pessoa faz parte do público da boa música. Não importa a idade ou classe social de quem solicita os serviços de canções por encomenda. Atente-se aos detalhes do seu consumidor para investir da maneira certa.



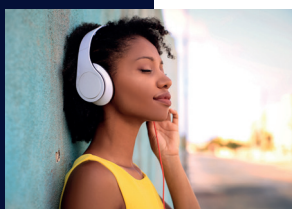
ALPHA | A PARTIR DE 2010

Os integrantes da geração Alpha são nascidos digitais e crescem utilizando plataformas de streaming para ouvir e conhecer músicas, que, em sua maioria, têm referências digitais relacionadas ao mundo de redes sociais.



GERAÇÃO Z | 1995–2010

Os integrantes da geração Z utilizam muito a tecnologia para conhecer e ouvir músicas. Estão conectados a tudo que é digital e moderno e isso reflete no gosto musical deste público.



MILLENNIALS | 1980–1995

Os integrantes da geração Millennials são as pessoas que já utilizaram meios físicos para ouvir música, como discos e CDs. Esse público valoriza esses artifícios, mas já estão inseridos no modo digital de ouvir canções.



GERAÇÃO X | 1960–1980

Os integrantes da geração X procuram cada vez mais iniciativas tecnológicas, mas ainda possuem grande ligação com a música em seu modo físico. Além disso, tendem a apreciar mais os estilos de canções antigas.



BABY BOOMERS | 1940–1960

Os integrantes da geração Baby Boomers possuem maior poder aquisitivo e apreciam uma homenagem feita por meio de uma música.

ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO



FACEBOOK

Crie uma página para o seu negócio e publique, por exemplo, histórias de clientes que encomendaram uma música ou informações sobre como encontrar as suas produções.



INSTAGRAM

Invista na criação de conteúdos em vídeo para essa rede social, mostrando as suas criações e a música sendo executada.



TWITTER

Aposte na rede para se aproximar do nicho de compositores e, assim, divulgar seus produtos e serviços.



WHATSAPP

Utilize a rede para se comunicar com seus clientes, encaminhando suas promoções e os novos serviços para que eles conheçam as novidades do seu negócio.






TIKTOK

Utilize a plataforma para criar e editar vídeos curtos que mostrem o processo de composição de suas novas músicas.





CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

	 CANAL	 BENEFÍCIO
 DIGITAL	Anúncios em grandes sites	Portais de notícias contam com milhares de acessos diariamente. Essa pode ser uma alternativa para aquecer as suas vendas e conquistar novos clientes.
	Ranqueamento no Google	O Google é o principal mecanismo de busca do mundo. Anunciar nessa plataforma pode ajudar muito a divulgar o seu negócio.
	Redes sociais	Vá além das ferramentas de anúncio, aposte nas redes sociais para divulgar conteúdos que demonstrem a sua capacidade na área musical.
 TRADICIONAL	Cartões de visita	Um cartão de visita é indispensável para fazer <i>networking</i> , trocar informações sobre seu negócio e promover a comunicação.
	Folhetos e circulares	Esses canais são fundamentais para anunciar suas novidades, eventos musicais e promoções.
	Anúncio em classificados, jornais ou revistas	Anunciar seu negócio em veículos impressos, principalmente locais, é uma das melhores estratégias para se tornar mais conhecido.

TENDÊNCIAS

Embora alguns compositores já oferecessem as músicas por encomenda, foi na pandemia que o mercado se aqueceu. E a demanda tende a crescer ainda mais, uma vez que muitas pessoas começaram a ter contato com essa forma de presentear.

EVENTOS PRESENCIAIS

A volta dos eventos presenciais pode potencializar o alcance do negócio, acrescentando possibilidades de desdobramentos das fontes de receita com o acréscimo da performance ao vivo ao rol de produtos oferecidos.

MÚSICAS SUSTENTÁVEIS

Em uma profissão em que, para haver remuneração suficiente é necessário atingir milhares de pessoas, esse modelo apresenta a possibilidade de se individualizar a obra musical, e um único cliente pagar pela produção. Isso torna o trabalho sustentável com uma base de “fãs” bem pequena.



CASOS DE EMPRESAS

CANÇÃO DE PRESENTE

Criada pelo compositor Caio Bars, a empresa Canção de Presente entrega músicas personalizadas aos seus clientes. A clientela encaminha para o site, por meio de texto ou de áudio, uma boa história e o compositor cria uma canção a partir dela.

Os clientes escolhem como quer receber a música, que pode ser gravada em formato de voz & violão, em um arranjo intimista com poucos instrumentos ou até com uma banda completa. Pode escolher também se a voz será masculina ou feminina, mais grave ou mais aguda. Além da música em MP3 e Wav de alta qualidade, os clientes podem receber um videoclipe ou um quadro especial.