

impara l' **ABC** dell'export musicale

italia ▶▶▶
music ▶▶▶
export ▶▶▶

powered by SIAE



Chi sono?

- Tre anni agente a Paper and Iron Booking (agenzia in EU/UK per Angel Olsen, Ryley Walker, Jenny Hval, Rodrigo Amarante, e altri). Attualmente : Listen Collective!
- A Verona: Associazione Culturale Interzona e Casetta Lou Fai
- Agente in Europa/UK di artisti italiani (Any Other, C+C=Maxigross, His Clancyness, Andrea Poggio) e internazionali (Say Sue Me dalla Corea del Sud, Glintshake dalla Russia, The Homesick dall'Olanda e molti altri)
- A Berlino: promoter di artisti italiani (Isonouncane, Cosmo, Colapesce, Be Forest) e internazionali (Repetitor dalla Serbia, Bernays Propaganda dalla Macedonia e altri), ora come Collage Collective Berlin

Che cosa fa un'agenzia di booking?

Facilita le performance live.

Non è un ufficio stampa, una distribuzione, un'etichetta

**Salvo alcune, non è “un servizio” che si ottiene pagando, ma un altro attore dell'industria musicale
(che lavora insieme ad etichette, manager, PR, ecc.)**

Si può fare tutto da soli?

TL, DR: Sì

Miti da sfatare

“devo avere un’agenzia di booking per andare all’estero”

“per suonare all’estero devo cantare in inglese”

**“prima di andare a suonare all’estero
devo suonare molto nel mio paese”**

Come si trova un'agenzia?

TL, DR: Sarà l'agenzia a trovare voi!

Quando ha senso cercarne una?

Quando ho delle date pregresse, quando c'è richiesta (ad esempio ho ricevuto buone recensioni dalla stampa locale), se suono un genere particolare (jazz, metal, raggae, o altro con una sua nicchia), se è una produzione grossa con molta logistica da organizzare

Altrimenti: fare da soli!

Ok ma...

Come?

Dove?

Quando?

...e soprattutto: perchè?

Perché?

- L'album del mio progetto viene distribuito nel paese X;
- Il mio progetto è stato invitato ad esibirsi ad un festival (o ad uno showcase festival);
- Voglio suonare nella città X per invitare etichette, PR, promoter, ecc.
- Il mio album è appena uscito e voglio generare attenzione e magari qualche recensione;
- Ho notato che su FB/Bandcamp/Spotify ho molti ascoltatori nel paese X / nelle città X

Perché?

- Una persona che conosco ha promesso di organizzarmi un concerto nella città X;
- Il gruppo X mi ha invitato a suonare a supporto e ho dei giorni off da riempire;
- Ho una settimana di ferie e voglio andare in tour con il mio gruppo;
- “Penso che il mio progetto potrebbe avere più successo all'estero.”

???

Perché?

In generale: avere ben presente l'obiettivo del tour!

- **Promuovere un album**
 - Suonare nei paesi dove l'album è distribuito
- **Far conoscere la band**
 - Suonare in una o due città in ogni paese
- **Creare contatti**
 - Suonare in centri importanti per l'industria musicale (es. Londra)
- **Divertirsi**
 - Prediligere locali e promoter DIY, lontani da logiche economiche o promozionali

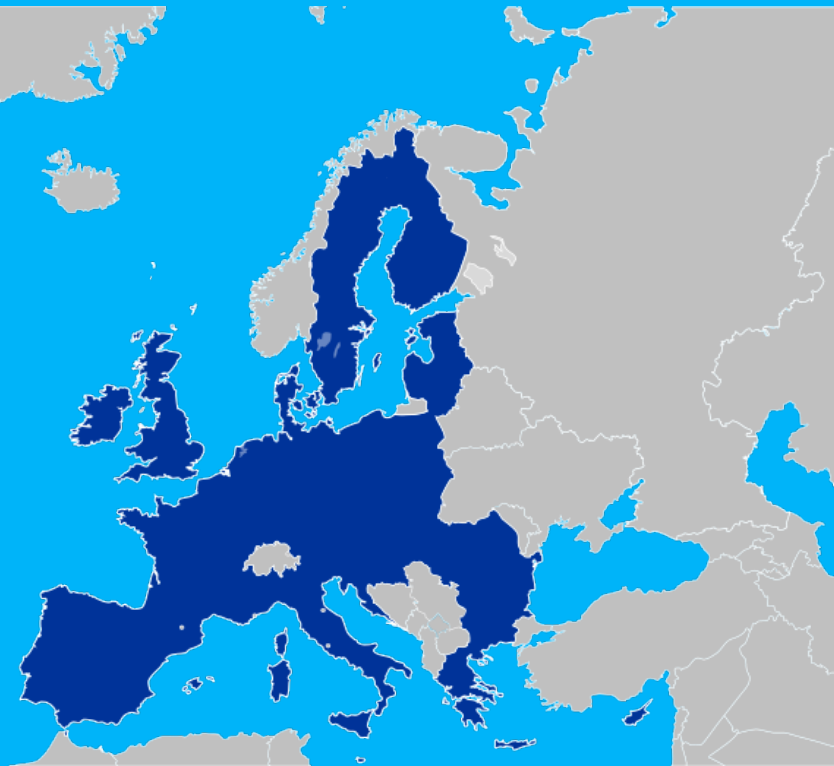
Quando?

- Se è per promuovere un album: uno o due mesi dopo l'uscita, per dare tempo alla stampa di uscire;
- Paesi come Francia, Spagna, ecc. sono in pausa durante l'estate;
- Maggio e novembre sono pieni, pieni, pieni!
- Da dicembre a marzo c'è meno concorrenza
- Aspettare una buona occasione (invito ad un festival o ad uno showcase, concerto in un locale storico, ecc.)

Dove?

- **Europe/UK (EU/UK)** → per cittadini EU: libero movimento dentro Schengen, fuori da Schengen: → controllare se è necessario un permesso/visto
- **North America (NA)** → per gli USA serve un visto specifico, Canada non serve
- **South America (SA)** → controllare nei vari paesi
- **Asia, and Australia + New Zealand (ANZ)** → controllare nei vari paesi

Dove?



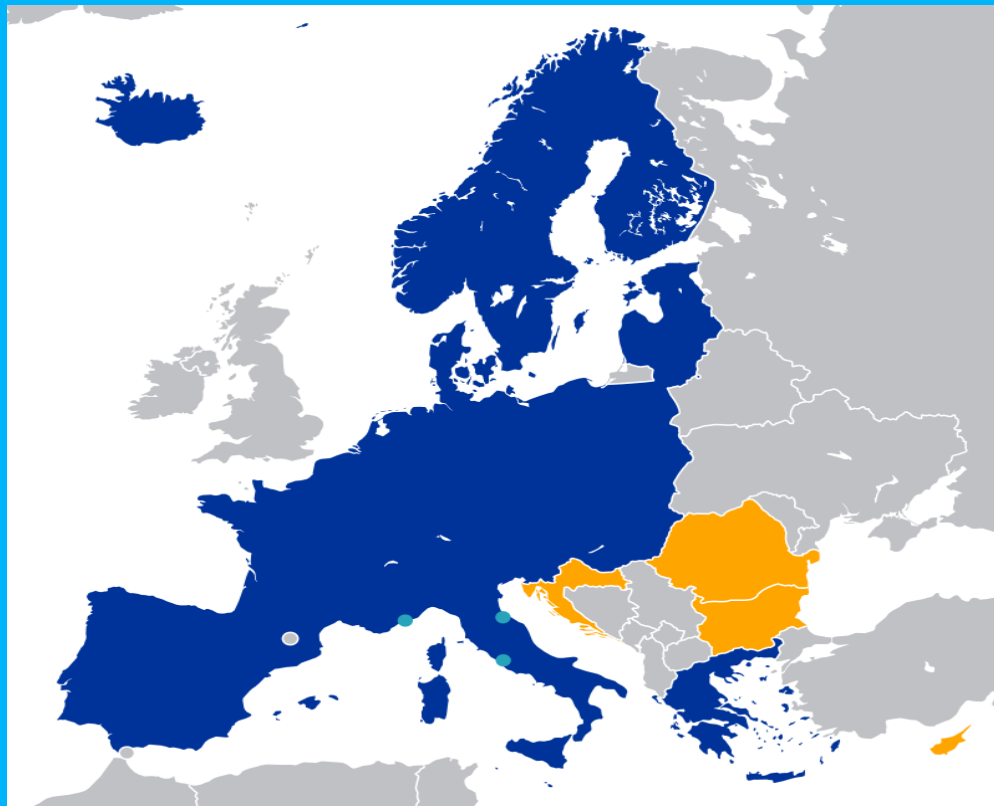
EU
Unione Europea

italia ▶▶▶▶
music ▶▶▶▶
export ▶▶▶▶

powered by SIAE

SIAE | DALLA
PARTE
DI CHI
CREA

Dove?



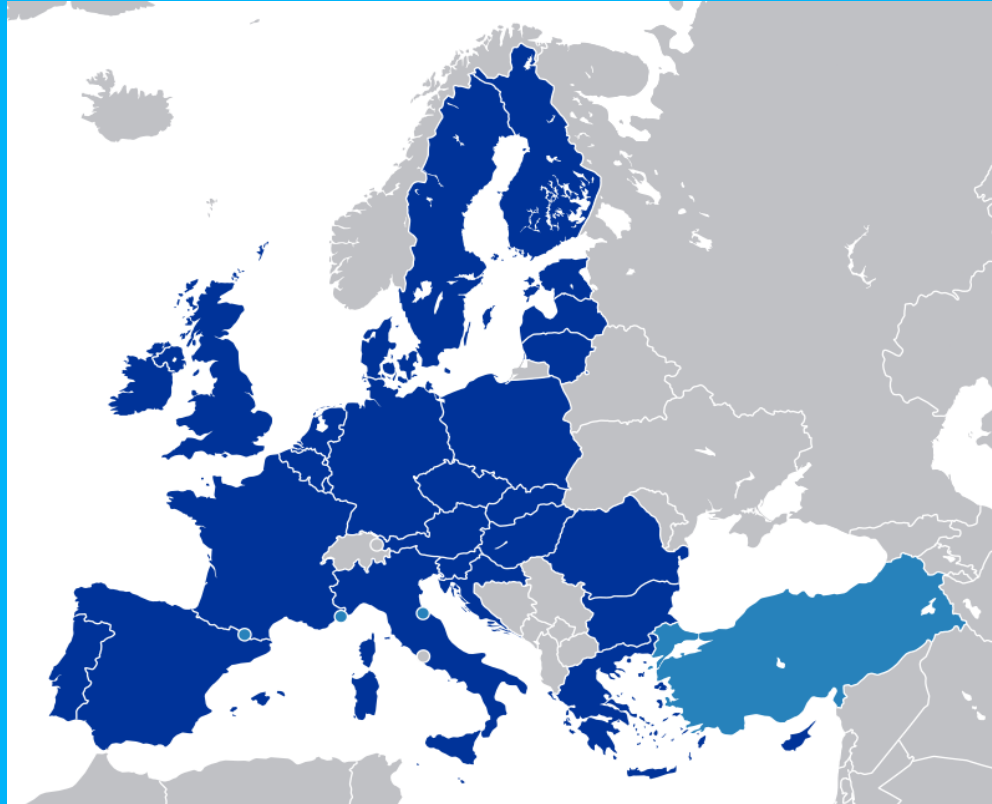
Schengen

italia
music
export ▶▶▶▶▶

powered by SIAE

SIAE | DALLA
PARTE
DI CHI
CREA

Dove?



**European
Custom
Union**

italia
music
export ▶▶▶▶▶

powered by SIAE

SIAE | DALLA
PARTE
DI CHI
CREA

Paese	Budget per un primo concerto	Abitudini ai concerti	Note	Hotspots
UK	50 - 100 £	Il pubblico è abituato ad andare a molti concerti, anche di gruppi emergenti. È normale che ci siano anche 3 o 4 gruppi a suonare in una serata. I concerti durante la settimana sono la norma.	Serve un permesso di lavoro se non si è cittadini EU (e forse a breve servirà per tutti) Considerare le spese del traghetto o del tunnel Il pernottamento non è quasi mai incluso.	London Brighton Manchester
Germania	150 - 400 € (a volte i locali hanno sostegni economici)	Moltissimi locali (bar, centri culturali) in città sia grandi che piccole. Normale avere concerti durante la settimana	Autostrada senza pedaggi, i treni sono molto cari (ma si trovano sconti se prenotati in anticipo)	Berlino Amburgo Colonia

Paese	Budget per un primo concerto	Abitudini ai concerti	Note	Hotspots
Benelux (Belgio, Olanda, Lussemburgo)	150 - 300 €	moltissimi locali, squats, posti alternativi e locali storici. concerti anche nei fine settimana, moltissimi festival	Città molto vicine fra di loro (controllare con i promoters)	Capitali Brussels, Amsterdam e Lussemburgo ma anche Utrecht (NL), Groningen (NL), Anversa (BE) e altre città hanno ottimi locali
Francia	150 - 300 €	situazione un po' complicata e che privilegia molto la musica francese. Concerti prevalentemente nel fine settimana.	burocraticamente complicata (i musicisti devono essere assunti dal promoter)	Paris, ma anche Lyon, Lille, Strasburgo

<i>Paese</i>	<i>Budget per un primo concerto</i>	<i>Abitudini ai concerti</i>	<i>Note</i>	<i>Hotspots</i>
<i>Scandinavia (Danimarca, Svezia, Norvegia, Finlandia)</i>	<i>diverse valute 300 - 500 €</i>	<i>scena locale molto attiva, molti gruppi locali e buoni locali che possono pagare bene.</i>	<i>difficile viaggiare da un posto all'altro, calcolare spese per battelli</i>	<i>Copenhagen + Aarhus, Stoccolma + Malmö, Oslo</i>
<i>Svizzera</i>	<i>Franco svizzero 200 - 400 CHF</i>	<i>Tre lingue, tre differenti media, concerti specialmente nei fine settimana</i>	<i>Attenzione a trasportare merch e strumenti. Attenzione a non fare troppi concerti nella stessa regione</i>	<i>Zurigo, Losanna</i>

Dove?

Cose da tenere in considerazione quando si costruisce un routing

Città piccole e città grandi – pro e contro

Giorni della settimana: chiedere sempre al promoter cosa è meglio!

A volte è importante tenere città come Parigi e Bruxelles nei fine settimana,

Londra e Berlino durante la settimana.

Chiedere se il locale ha serate speciali

Day Off – non sempre sono il male!

Come?

A chi scrivo?

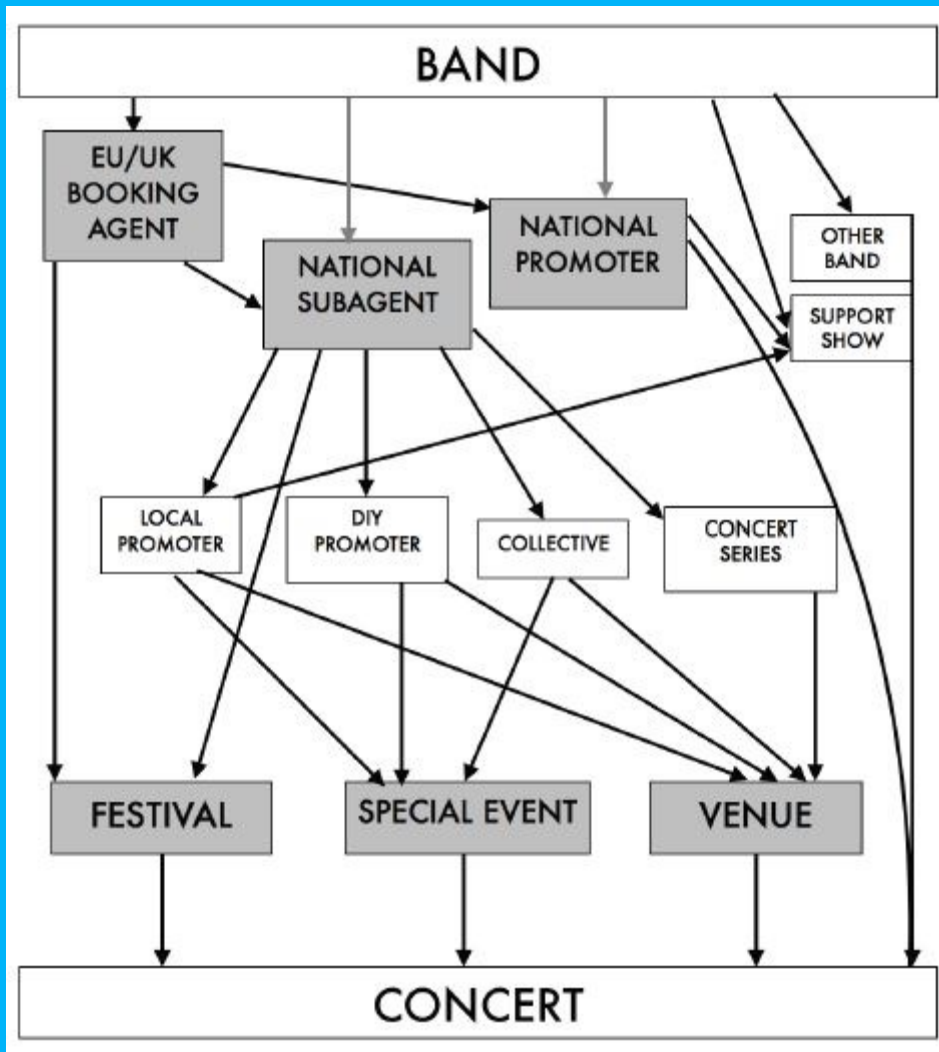
Chiedere ad amici per consigli e raccomandazioni

Cerco gruppi simili e guardo che tour hanno fatto

Social media: FB, Songkick etc.

Come li trovo?

Esempi!



Come?

- Come li approccio? Che informazioni devo includere nella mail? Che cosa devo chiedere?

Hey there!

Hello,

Hi Guys,

Hi,

Dear all,

Hola,
My name is

Hi there,

Hey guys,

Hi Guys,

Hi there,

Hey,

How's it going?

Hi everyone,

Hope all is well.

Come?

Mail corte e al punto:

Mail personali (referenze, ecc.)

Nome del gruppo, referenza, genere, e/o RIYL, links, premi, traguardi;

No allegati



ALLORA TOUR DI 18 DATE IN EUROPA, CACHET PIÙ
SOLDI DEL MERCH MENO SOLDI BENZA MENO
AFFITTO FURGONE MENO PASTI E PERNOTTAMENTI
NEI DAY OFF MENO VIGNETTA PER LA SVIZZERA...

È ANDATA BENE! SIAMO SOTTO
SOLTANTO DI 800 EURO.

Quanto?

Guarantee. es: 100 €, flat (comune in Francia, Italia, ecc.)

Door deal. es. 60% dei biglietti (comune in Germania, Paesi Bassi, ecc.)

Guarantee VS. es: 100 € vs 80% (comune in UK)

Guarantee VS. after costs. es. 100 € vs 80% after costs/break even (comune in UK)

Split after break even. ex. 70% after costs/break even (comune in Germania, Paesi Bassi, ecc.),

Guarantee + split after break even: es: 100 € + 50% after costs/break even.

Tip jar/donation/pass the hat: fare attenzione!

Burocrazia!

Tasse? → decisivo: luogo di residenza

Visti/Permessi → decisivo: cittadinanza

Dogana → decisivo: l'entrata in una diversa area doganale / l'entrata o uscita dall'European Union

Customs Union (diversa dall'EU, diversa da Schengen)

Prima e durante il tour

Fornire al promoter nuove foto, nuova bio (in inglese!), nuovi link;

Essere sicuri che tutti i link e i social siano attivi (link, eventi FB, Songkick, Bandsintown, Dice);

Stampare e spedire poster;

Scrivere alla stampa nazionale e locale (o prendere un ufficio stampa);

Tenere il promoter aggiornato su nuovi link / articoli;

Chiedere come vanno le vendite dei biglietti.

→ Invitare gente ai concerti: amici, amici di amici, altri promoter, festival!

Dopo il tour

Scrivere mail di ringraziamento;

Scrivere ai festival o agli altri promoter invitati ai concerti;

Chiedere (se non si è fatto prima) i numeri finali;

Tenere aggiornati sui prossimi progetti;

Chiedere per un nuovo concerto o un festival o un concerto in una città limitrofa

Pianificare la prossima mossa!

Grazie per l'attenzione!

Domande?