



Estrategias para lograr contrataciones, hacer promociones y prosperar en el camino.

Hacer giras como músico independiente no quiere decir subirse a un autobús de lujo y tener a un director de producción encargándose de la logística, el alojamiento y las comidas. Estamos hablando de cómo poner a tu banda independiente en el camino, tal vez para tu primera actuación en la vida. O puede que estés buscando una estrategia que te ayude a ampliar el alcance de tu banda mediante conciertos en nuevas ciudades. O a lo mejor es el momento de salir a la carretera para una gira de múltiples conciertos que se extienda por cientos de kilómetros o más.

Hay un montón de libros sobre el tema, y cientos de detalles a tener en cuenta. Lo que presentamos en esta guía son fragmentos de consejos útiles extraídos de una gran cantidad de publicaciones en blogs y artículos que hemos divulgado. Estos puntos destacados deben ponerte a reflexionar acerca de las variables involucradas en sacar tu espectáculo de gira.

Sección 1: ¿Estás listo para salir de gira?

1) ¿Tienes algo que promocionar?

Un CD es la cosa más obvia para promocionar cuando estés "atacando", pero hay otros ángulos que puedes intentar cuando te encuentres promoviendo tus shows. ¿Colocaste una canción en un programa de televisión o una película? ¿Abriste para un evento nacional? ¿Ganaste un concurso de canciones? Encuentra alguna cosa de lo que la prensa local pueda agarrarse, o algo que añadir a tus volantes, afiches y comunicados de prensa para darle a la gente una razón de mirar dos veces.

2) ¿Tienes un show digno de una gira?

No te esfuerces por ser común y corriente en el escenario. Si quieres atraer la atención de una sala llena de gente que nunca antes te ha visto, ponte en sus zapatos. ¿Qué te gustaría ver de tu banda en la escena?

Antes de trabajar en un espectáculo para la escena, escucha con atención y por bastante tiempo tus presentaciones en vivo. Grábalas en audio, en video, y estúdialas. ¿Son buenas tus canciones? ¿Estás tocándolas bien en lugares en vivo? ¿Dónde puedes mejorar una interpretación o arreglo musical? ¿Fluye todo el conjunto, o hay minutos de silencio incómodo entre las canciones? Antes de llegar a cualquier escenario, es aconsejable trabajar duro en tocar bien tus canciones, y en presentarlas bien, también.



3) Planea una estrategia

Hay una manera enfocada y otra desenfocada de abordar las contrataciones y los conciertos, y la diferencia puede implicar el éxito o el fracaso. Un acercamiento desenfocado podría incluir tener contratos para conciertos en ciudades en las que nunca has tocado, sin hacer ninguna investigación sobre el club que te ha contratado. O simplemente podría ser buscar contratos con demasiada frecuencia en la misma área o tocar en un lugar demasiado grande.

Un acercamiento enfocado te va a ayudar a establecer metas y a trabajar para llevarlas a cabo. Con el tiempo, puedes evaluar tu éxito midiendo el cumplimiento de tus objetivos. ¿Estás tocando para públicos más grandes y mejores? ¿Estás tocando en mejores locales que hace seis meses? ¿Has empezado a tocar en una ciudad nueva?

4) El viaje por carretera en solitario.

Si eres un cantante / compositor que normalmente toca con una banda completa, hacer una gira sin la banda podría ser una opción. Se necesita coraje y dedicación para agarrar tu guitarra, algunas mudas de ropa y meterte en tu carro e irte. Pero viajar en solitario (tener un copiloto siempre es agradable) es, sin duda, menos costoso y menos intenso que poner en la carretera a cuatro o cinco personas. Si puedes balancearlo, un viaje en solitario haciendo conciertos en casas o en cafés puede allanar el camino para una gira con la banda completa más adelante.

Sección 2: Estrategias para las contrataciones

1) Piensa en pequeño.

Ya sea que hayas traído 75 personas a un club de 150 asientos, 300 personas a un teatro de 600 asientos, o vendido 5000 entradas en un estadio con capacidad para 10000 personas, esas sillas vacías van a pesar sobre ti y sobre tu público. Un promotor de conciertos no te va a dar palmaditas en la espalda por traer a los fans suficientes para llenar solamente la mitad de un local. En cambio, "ENTRADAS AGOTADAS" suena bien, ¿no es así? Incluso si sólo has vendido por completo un café en el que caben 30 personas, el local va a querer tenerte de nuevo, y se correrá la voz de que llenaste el lugar. Quizás suene ilógico cuando se quiere crear una base de fans y ganar dinero, pero algunos shows bien colocados que se han vendido por completo en clubes más pequeños pueden recorrer un largo camino.



2) Planifica la gran actuación en el mejor local de tu ciudad.

1. Familiarízate con el calendario de eventos del local. Busca pistas. ¿Tienen una cantidad estándar de bandas en el programa todas las noches? ¿Hay alguna noche en la que tienden a darle una oportunidad a las nuevas bandas?
2. Busca un hueco. Una vez que te hayas enterado de los patrones de contratación de un club, puedes encontrar huecos en su calendario donde necesiten una actuación.
3. Asegúrate de que tu música se ajuste al estilo del lugar. Una vez que hayas identificado los shows para los cuales el local esté posiblemente buscando bandas, reduce la búsqueda al show en el cual tu música encajaría mejor.
4. Refiérete a este show específico en el correo electrónico o llamada telefónica que les hagas. Ahora ya estás preparado para abordar a la persona que reserva los shows del club de una manera que potencialmente les puede ayudar. Pon el nombre del show y la fecha en la línea del asunto de tu correo electrónico y hazles saber que tú serías una buena opción para redondear ese programa. ¡Tus posibilidades de obtener respuesta -y una actuación-, acaban de subir muchísimo!

3) La estrategia de la estrella de cinco puntas.

Antes de reservar el gran show en el club de tus sueños fuera de tu ciudad, considera la estrategia de la estrella de cinco puntas de Martin Atkins (autor de *Viaja con inteligencia y rompe la banda*). Antes de reservar tu gran show, reserva cinco conciertos en ciudades o pueblos más pequeños que rodeen tu gran espectáculo, todos dentro de una distancia razonable en carro. Haz todo lo que puedas para ganar fans y amigos en estos conciertos, y obtén direcciones de correo electrónico donde quiera que vayas. Tal vez este proceso tome dos o tres intentos antes de que tengas unos fans lo suficientemente legítimos, pero una vez que esto suceda, ya estarás listo para reservar ese gran club y usar a tu base de fans recién descubierta de todos los cinco puntos como un imán.

4) Conciertos en Casa.

Un concierto en casa es justo lo que su nombre indica: un concierto en la casa de alguien. Por lo general, un concierto en casa es un evento sólo por invitación presentado por un anfitrión, con todas las ganancias destinadas al artista. Como regla general, los conciertos en casa son:



- shows íntimos de 15 a 50 personas que se sientan cerca del músico
- llevados a cabo por solistas o grupos pequeños con poca o ninguna amplificación
- es probable que se albergue y alimente al artista por esa noche.

Propagar conciertos en casas entre las fechas de los conciertos en clubes puede ser una gran manera de llenar tu itinerario. Es necesario hacer la coordinación para conectarse con un anfitrión y organizar el evento, y estás dependiendo de la capacidad de tu anfitrión de conseguir suficiente gente en la entrada para que sea un éxito. Pero los conciertos en casa pueden ser una excelente manera de conectarse personalmente con los fans, vender mercancía, y hacer un dinero decente.

Sección 3: En el camino

1) Tu actuación toma hasta un 25% de tu día...

...no pierdas el resto. Ten ensayadas y listas un conjunto de versiones acústicas de tus canciones. En cada ciudad donde has reservado un concierto nocturno, contacta con los cafés locales y tiendas de discos y pregúntales si puedes hacer una presentación durante el día de forma gratuita (con un frasco para las propinas). También averigua si hay estaciones locales de radio donde puedas tocar, hacer una entrevista, y poner algunas canciones. Aunque la participación de los oyentes o asistentes sea mínima, ¡los interiores de los estudios y de las tiendas de música son excelentes oportunidades para hacer fotos y videos que constituyen un gran contenido para el internet!

2) No te rompas.

Asegúrate de darle mantenimiento a tu camioneta, carro o autobús. Asegúrate de hacer el cambio de aceite, de que los frenos estén buenos, etc. Si estás alquilando una camioneta, trata de encontrar una fuente confiable y hacer todo lo posible para que la revisen antes de salir a la carretera en cualquier viaje prolongado.

3) Usa los medios sociales de comunicación.

Tus proezas en los medios sociales serán más eficaces si están bien dirigidas.



- Si has tocado en esa área antes, vuelve a conectarte con la gente que conociste en la última gira.
- Crea un evento en Facebook para cada concierto e invita a los asistentes según su ubicación.
- Échale un vistazo a las páginas de internet de los locales donde vas a tocar. ¿Tienen páginas de Facebook, MySpace y Twitter que puedas seguir? ¿Quiénes son sus fans más activos? Comunícate con ellos.
- ¿Tienes una lista de correo electrónico que puedas dividir por estado y ciudad? Si no es así, ahora es el momento para empezar. Envía un correo electrónico personalizado a los grupos de personas que viven a una distancia razonable en carro de tu show.
- Mantén un diario de viaje. Esto puede ser tan simple como unas cuantas frases y fotos de tus aventuras que puedas publicar en tu blog.
- ¿Quiénes son los otros artistas con los que vas a estar tocando en los shows? Encuéntralos en el internet. Comienza un diálogo. Mira a ver si puedes interactuar con algunos de sus fans de internet, pues algunos de ellos van a estar en tu show.

4) Documenta todo.

Toma fotos, videos y audio - no sólo de tu concierto, sino de la gente que conoces, los lugares a los que vas, los sitios de interés que ves, y de tu banda dando vueltas por la ciudad. Entrevista a miembros del público y súbelo a YouTube. Pon los videos en tu blog, en Facebook, y publica en Twitter todo el tiempo.

5) Duerme.

Dormir bien y mantenerse hidratado son esenciales para disfrutar de una gira. No vas a durar nada si estás de fiesta todo el tiempo. Estás allí para tocar: todo lo demás es secundario a conservarte en buena forma para tus shows, sobre todo si eres vocalista.

Si estás viajando con poco presupuesto y no siempre quedándote en hoteles, encontrar un lugar cómodo donde poner la cabeza puede ser un desafío. Empaca camas inflables, y por lo menos un par de tapones de oídos y una máscara de dormir para que te ayuden cuando estés tratando de coger el sueño en lugares raros a horas extrañas.



6) Se ingenioso con los alojamientos.

Las bandas experimentadas en giras a menudo se quedan en casas de personas que han conocido en conciertos, y éstas muchas veces se convierten en una parada regular si las giras de la banda toman otra vez la misma ruta. Una clave del éxito: sé un buen huésped. Cómprale papel higiénico a tu anfitrión, o ofrécele preparar el desayuno. Estás cultivando relaciones que podrían ser muy útiles para futuros viajes.

7) Haz elecciones saludables

Comer saludable en el camino puede darte más energía y mejores estados de ánimo, lo cual puede influir positivamente en tu composición de canciones, actuaciones y relaciones. Un consejo rápido: deja pasar un restaurante de comida rápida por una parada en una tienda local de comestibles para una comida más saludable que no te deje sin dinero. Almacena en la camioneta una neverita y alimentos secos como frutas, cereales, granola, pan, vegetales, nueces, semillas, pasas, frutos secos, *chips* de vegetales y de maíz, mantequilla de maní, yogur y *hummus*.

Sección 4: En el concierto

1) Llega temprano.

Llega al local 20 minutos antes. Eso les va a demostrar que eres serio, y también te da una oportunidad de hacer amistad con el técnico de sonido, que debe ser tu mejor amigo esa noche.

2) Pide siempre A TODO EL MUNDO que se registre en tu lista de correo...

...y consigue su ciudad, nombre y dirección de correo electrónico. Ofrece regalos, como una descarga gratuita de tu música, y anima a la gente a buscarte en el internet después del show. Asegúrate de que la dirección de tu página de internet esté impresa en tus CDs, afiches y mercancía. Durante tu actuación anuncia en dónde te pueden encontrar en la internet.

3) Maximiza tus ganancias.

Llevar a tu mesa de mercancías a tantos fans como sea posible debe ser uno de tus objetivos



en cada show. Algunos consejos para sacar el máximo provecho de tus ventas de mercancía incluyen:

- Reforzar tu presentación. Si quieres vender mercancía, tienes que promocionarla. Preséntala de una manera atractiva y pon a tu mejor vendedor a cargo. Lleva un mantel, crea un cartel con estilo, y lleva *tape*, tachuelas y percheros y muestra tus productos de una manera ordenada.
- Prepara la mesa de mercancías antes de tocar, y asegúrate de que esté atendida durante y después de tu actuación. Después de tocar, haz que la banda se reúna en la mesa de mercancías y dile a la audiencia que van a estar allí después del concierto
- Ofrece opciones de pago. Regístrate en el programa Swiper de CD Baby o utiliza una aplicación para teléfonos "inteligentes" y acepta pagos con tarjeta de crédito en tus shows. Ten a mano un montón de billetes de un dólar para el cambio de las ventas en efectivo.
- Vende más que simplemente CDs. Vende tarjetas de descarga de tu música en el internet y discos de vinilo. Vende camisetas, tazas, calcomanías, y gorros. Haz paquetes en los que descuentos por varios productos o regala una calcomanía con una compra de más de \$10.

4) Toca en el club vacío...

como si fuera el mayor concierto de tu vida. A veces, el club está vacío, pero tienes que tratar a las 10 personas que asistieron al 100% de tu mejor actuación. Ellos pagaron su dinero ganado con esfuerzo para ver un espectáculo, así que dales un espectáculo para recordar. Es probable que los impresiones por darles todo de ti, e incluso podría equivaler a ventas de mercancía ya que se sienten obligados a compensar la falta de personas en el local.

Y, por supuesto, nunca sabes quién está en la audiencia. Una de esas pocas personas tal vez esté conectada con alguien que podría marcar una diferencia en tu carrera. Y en la era de los teléfonos "inteligentes", cualquier cosa puede llegar a el internet en un abrir y cerrar de ojos. Toca algo mal, haz algo estúpido, y podría ser compartido con el mundo antes de que te des cuenta. Toca algo muy bueno, haz algo increíble, y eso también podría estar en el internet. Siempre apúntale a esto último.

Sección 5: Estar preparado



1) Tener un guión de la escena.

Un guión de la escena debe ser una representación gráfica de la organización de tu banda cuando se presentan en vivo, incluyendo los nombres de todo el mundo, la colocación en el escenario, y qué equipo se utiliza. Si no puedes crear un guión de la escena, envía al local una lista de ideas que detalle cuántos músicos hay en la banda, incluyendo amplificadores, instrumentos, micrófonos y DIs (transformadores de sonido). Envía por correo electrónico tu guión de la escena o lista de ideas al promotor y al ingeniero de sonido en vivo, tan pronto como se haya confirmado el concierto.

2) Haz el presupuesto para una gira.

Comienza con una lista exhaustiva de todas las cosas para las cuales necesitas dinero (alimentos, gasolina, peajes en las carreteras, estacionamiento, alojamiento, etc), y haz un plan para lo inesperado. Es una buena idea determinar claramente de antemano lo que constituye un gasto de "banda" (¿cuerdas y baquetas?) y un gasto personal (¿ropa nueva "para la escena"?) para evitar cualquier confusión o discusiones en el camino.

Una vez que hayas hecho tu lista completa, mira a ver en dónde puedes ahorrar. Haz que los clubs te den una comida. Trabaja en esos alojamientos alternativos. Ahorra en alimentos comprando grandes cantidades y evitando los restaurantes. Considera como tu ingreso el dinero que te garantiza el club, y tal vez puedas hacerte una idea estimada de las ventas de mercancía. Pero no sobreestimes lo que vas a ganar y que después te veas atrapado por falta de dinero. Aquí es donde tocar música en la calle, o tocar por propinas entre conciertos puede ayudarte a pagar las cuentas. Es fácil encontrar maneras de gastar dinero, y más difícil crear oportunidades de obtener ingresos.

3) Promoviendo un show.

Es siempre una buena idea confirmar de antemano con un contacto del local todos los detalles relacionados con tu actuación, incluyendo una confirmación de lo que te van a pagar y quién te va a pagar. Una vez que hayas confirmado tu show, el promotor debe enviarte un contrato o correo electrónico con todos los detalles necesarios del concierto, incluyendo quién es tu punto de contacto principal.

4) Promoción.

¿Quién está promocionando el show, tú o el promotor? Si es el promotor:



- ¿Cuántos carteles y volantes están poniendo, dónde y para cuándo? ¿Quién está haciendo los volantes? ¿Tú o el lugar del evento?
- ¿Cuándo se ponen los boletos a la venta y a través de qué vías? Si hay una preventa de boletos en el internet, obtén un enlace para que puedas compartirlo con antelación con tus seguidores.
- ¿Se le ha notificado a los medios locales de comunicación sobre el show?

5) Sé organizado.

Especialmente cuando estés en la carretera para varios conciertos, a lo largo de una semana, un mes, o más, arma un libro de la gira. Imprime toda la información relevante que vas a necesitar. Utiliza una carpeta de ganchos de metal y coloca las páginas de una manera ordenada para una consulta rápida. No dependas de los *iPhones* y de las conexiones de internet inalámbricas (WiFi).

Ten impresa la siguiente información para cada concierto:

- El nombre y la dirección de donde te estás quedando.
- El nombre y la dirección del local y quiénes son tus contactos.
- Indicaciones de cómo llegar al local y qué calles evitar.
- El mejor lugar para estacionar.
- El tiempo para montar los equipos. El tiempo para comprobar el sonido. El tiempo en la entrada. La hora del Show. La duración de tu actuación.
- El contacto del club con el nombre y número de teléfono.

[Artículo original: <http://members.cdbaby.com/campaigns/CDBGuideToTouring.pdf>]