

ENTREVISTA ARTISTAS

Marketing:

- 1) ¿Cómo te llamas?
 - 2) ¿En qué proyectos musicales has participado?
 - 3) Consideras importante que el artista tenga una participación activa en el diseño de la estrategia de marketing?
 - 4) ¿Qué se necesita para lograr una buena comercialización de la música popular aquí en México?
 - 5) En tu opinión, cual sería el plan promocional y de medios óptimo?
 - 6) Consideras importante además de la venta de tu disco, realizar actividades que te ayuden a tener un contacto más cercano con el consumidor? Qué has hecho?
 - 7) Pueden ustedes como artistas, influir en el precio de venta de su disco?
 - 8) Sobre una base del 100%, qué porcentaje de la venta del disco le corresponde al artista y qué porcentaje le corresponde a la compañía disquera?
 - 9) ¿Porqué crees que hay diferencia en el precio de venta de un disco entre un artista y otro?
 - 10) ¿Vez la posibilidad de que las compañías disqueras consideren la venta de música digital como otra alternativa de venta?
 - 11) En Estados Unidos cada vez existen más servicios en la red para comprar música digital; entre ellos iTunes, Napster, etc..
 - Reciben los artistas regalías de esas ventas?
 - Qué opinas acerca de la venta de música a través de Internet?
 - 12) ¿Qué opinas respecto al crecimiento de los canales de música en la televisión?
 - 13) Como artista, qué le ofreces a la disquera? *Es decir, qué es lo que haces que le parece atractivo a la disquera para considerarte parte de su portafolio?*
- b) Centrándonos en el público, qué le ofreces para que ellos quieran comprar tu disco y saber todo acerca de ti?

Situación Actual:

14) Centrándonos en la crisis, que hacen ustedes como artistas para superar la crisis?

b) Hacen algo para crear conciencia en el consumidor para que no sea partícipe de la piratería?