

### Tercer Piso Records (Compañía Independiente)

Compañía	Tercer Piso Records
<b>Nombre del entrevistado</b>	Pepe Vergara ( socio mayorista)
<b>Factores Requeridos para la Comercialización:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el producto sea muy bueno, que la banda sea muy buena</li> <li>• Que tengan una base sólida (es decir que ya tengan pocos seguidores de tocadas y asi..)</li> <li>• Hay que trabajar mucho con las bandas en concierto.</li> <li>• Pues el meterle fuerte publicidad en radio y televisión, es no más forjar el éxito y si no se soporta el grupo con esa fuerte publicidad, la banda se desploma como estaba antes.</li> <li>• Ya que una banda vendió 5 mil discos, entonces pensamos en hacerles un video y ponerlos en la radio.</li> <li>• En la radio no pagamos payola, somos enemigos de la payola.</li> <li>• Vamos a las estaciones de radio y les presentamos nuestro material. A algunos les gusta, y lo ponen..</li> <li>• La radio tiene más fuerza que la televisión.</li> <li>• Sin embargo yo creo que es muy bueno que aparezcan cada vez más espacios en la televisión.</li> <li>• Aportan y sirven.</li> </ul>
<b>Actividades de Marketing:</b>	<p><b><u>Promoción</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacemos una muy buena labor de booking, de programar conciertos para las bandas.</li> <li>• Entrevistas</li> <li>• Estamos muy ligados a Omnilife, y aparecen nuestros artistas en los artículos de esas revistas.</li> <li>• Entrevistas de televisión.</li> <li>• Giras de conciertos.</li> <li>• Cuando ya se merecen el video, buscamos que éste aparezca en los canales de música de televisión.</li> </ul> <p><i>Marketing de Relaciones</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenemos un programa que es venta persona a persona.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es un equipo de gente que le lleva el disco, le lleva la música directamente al consumidor a su oficina, con nuestro catálogo y con audífonos para escuche pedazos de la diferente música.</li> <li>• El sistema persona a persona es un sistema muy inteligente porque no se necesita publicidad, radio, ningún tipo de promoción puesto que la persona lleva toda la información y le pone la música en los oídos al cliente.</li> <li>• Esto también es una oportunidad para la gente que lo hace porque en vez de que las ganancias se queden en manos de las distribuidoras y de las tiendas de discos, toda esta ganancia extra se queda en la gente que pues necesita una ayuda extra.</li> </ul> <p><b><u>Precio</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nosotros le damos un precio a las tiendas de discos y ellos les ponen el precio que quieran.</li> <li>• En las tiendas nuestro precio termina siendo \$110, \$120 pesos.</li> <li>• En venta directa persona a persona cuesta \$90 pesos.</li> <li>• Del precio que nosotros le damos a las tiendas, la distribuidora se lleva un 80%, sobre ese precio, todavía la tienda de discos se lleva un 80%.</li> <li>• El disco termina costando respecto al precio que nosotros damos, 3 veces más.</li> <li>• Regalía artística les damos 10%</li> <li>• Regalía de productor damos el 3%</li> <li>• Regalía autoral le damos el 8%</li> <li>• Cuando nos gusta mucho una grabación, les damos el 15%</li> <li>• Todos los discos de nuestros artistas tienen el mismo precio.</li> <li>• A veces venden más caros a unos artistas que a otros por la oferta y la demanda.</li> <li>• Si se pide mucho, se le sube el</li> </ul>
--	---

	<p>precio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si no lo piden, pues se le baja.</li> </ul> <p><b>Plaza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiendas especializadas como MixUp, y Mr.CD.</li> <li>• Tiendas departamentales pequeñas como Sanbourns, Oxxos, 7 Elevens.</li> <li>• La distribución la hacemos de diferentes maneras; <ul style="list-style-type: none"> <li>- a través de las bandas</li> <li>- a través de distribuidores externos</li> <li>- venta de persona a persona que llevan el producto directamente a las casas y oficinas de los clientes.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Plan Promocional</b>	
<b>Catálogo de Artistas / Producto</b>	
<b>Géneros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que nos guste la música</li> <li>• Saber que puede tener una penetración comercial.</li> <li>• También le damos espacio a la música que no es precisamente comercial</li> <li>• Que en vivo suenen mejor o como le disco.</li> <li>• Todo lo que sea contemporáneo.</li> <li>• Por ejemplo música muy étnica fusionada con rock, raggae, electrónico etc.</li> <li>• Estamos abiertos a todos los géneros al pop, rock..</li> <li>• Y en todos los idiomas, aunque ahora lo que más tenemos es español y un poco de inglés.</li> </ul>
<b>Artistas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iguana Rose</li> <li>• Rocamadre</li> <li>• Cabulla</li> <li>• Guayubé</li> <li>• Naipú</li> </ul>
<b>Internet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya estamos iniciando a investigar acerca de la música digital.</li> <li>• Vamos a vender música, no sólo discos si no canciones.</li> <li>•</li> </ul>
<b>Crisis / Piratería</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A nosotros la crisis no nos ha afectado, pues sólo llevamos 1 año con nuestra compañía.</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>Otro punto de vista:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La crisis según yo, es porque aparece la piratería.</li> <li>• Es una puerta reacción, un puerta que dejó abierta la industria disquera.</li> <li>• El precio es el asunto. ¿Cómo quieren competir con discos que en tiendas cuestan \$150 pesos, contra \$15 pesos precio de la calle?</li> <li>• Tiene que haber mano dura, y aliarse, asociarse con los piratas.</li> <li>• Si se ponen de acuerdo y tomaran a los piratas como promotores porque eso son, y vendieran discos originales a menor precio no habría este problema.</li> <li>• El problema es que no quieren disminuir sus ganancias.</li> <li>• Si todos se amarraran a \$80 pesos yo creo que esto podría cambiar.</li> <li>• No estoy de acuerdo con la piratería, pero si los piratas venden la música que nosotros estamos haciendo fantástico!</li> <li>• Más gente escucha nuestra música y así tendremos más éxito!</li> <li>• A nosotros como compañía disquera lo que más nos importa es impulsar a los músicos, más que hacer negocio.</li> <li>• Si más gente escucha a nuestros artistas a través del medio que sea, ellos tendrán más éxito, y a la ves nosotros.</li> <li>• Las ganancias nosotros las sacamos no sólo de la venta de discos, si no de hacer empresa en conciertos, del estudio de grabación, y de vender discos en conciertos.</li> <li>• Tenemos una empresa de audio e iluminación, y yo creo que los discos no siempre tendrán que ser el negocio no?</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Alianzas Estratégicas</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ahorita son patadas de ahogados de las compañías disqueras.</li> <li>• Se tienen que fusionar porque ya solas no pueden.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Me parece una buena estrategia.</li><li>• Lo que tienen que cambiar es:<ul style="list-style-type: none"><li>- Uno, la sensibilidad hacia los músicos.</li><li>- Dos, disminuir sus costos para poder ofrecerle a los músicos una mejor regalía.</li><li>- Tres, ser más honestos con los músicos y no poner en los contratos interpretaciones que terminan siendo cosas diferentes de lo que se creía.</li></ul></li><li>• Si todas las compañías disqueras se unieran, no tendrían que pagar payola en la radio.</li><li>• Pues la radio toca su música, si ellos no se los permitieran que haría la radio? Dejaría de tocar música?</li></ul>
--	--