

Cesar López “Vampiro” (artista)

Actividad en el Medio:	Antes guitarrista de “Maná” y “Azul Violeta”, ahora guitarrista de “Jaguares”
Nombre del entrevistado:	“Vampiro” Cesar López
Factores Requeridos para la Comercialización:	<ul style="list-style-type: none"> • Buena exposición del producto • Que tenga calidad
Importancia de la participación del artista en el diseño de la estrategia de marketing:	<ul style="list-style-type: none"> • Muy importante • Es más fácil de llevar a cabo. • Si no está de acuerdo el artista, el trabajo va a ser más tedioso. <p><i>Marketing de relaciones:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Es un tipo de promoción donde puedes agradecer y conocer a unos cuantos de los muchos que te dan para vivir. <p><u>Precio</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Entre más vendas, más concesiones tendrás. • El porcentaje que le toca a la compañía disquera y al artista se maneja en algunos contratos por tabulador, por ejemplo; <ul style="list-style-type: none"> - si vendes del 1 al 10,000, x% - si vendes del 10,001 al 200,000, x%. • hay diferencia en el precio de venta entre un artista y otro por: <ul style="list-style-type: none"> - la inversión no es igual en todos los discos (costos de grabación, promoción). - hay discos en los que ya se recuperó lo invertido y ya dejaron mucha ganancia, (cuestan más baratos). - Cosa que no puede hacer con un disco nuevo cuando no ha recuperado la inversión.
Plan Promocional óptimo:	<ul style="list-style-type: none"> • Uno que te de la oportunidad de que la gente te conozca.
Catálogo de Artistas / Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Toco en un grupo que vende suficientes discos como para no darme la carta de retiro.
Aspectos que el artista le tiene que ofrecer a la disquera:	<ul style="list-style-type: none"> • Poner todo su empeño para hacer un buen trabajo con el cual uno quede

	<p>satisfecho.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El gusto de la gente es quien decide si uno vende. • Uno hace el trabajo y la gente lo valora. • No hay fórmula para saber que va a gustar. • A la hora de hacer un disco, pensamos sólo en nosotros, afortunadamente hay más locos que tienen el gusto parecido al nuestro.
Internet:	<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de las compañías grandes ya tienen convenios establecidos con páginas de Internet donde se vende música. • Los artistas sí reciben regalías de venta a través de Internet. • Los tiempos han cambiado y las compañías deben estar al día con estos cambios.
<p>Crisis / Piratería Cosas para superar la crisis</p> <p>Crear conciencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La mayor parte de dinero que recibe el artista viene de los conciertos. • Tratamos de aligerar los costos de producción a los empresarios para que ganen y te vuelvan a contratar en el futuro. • Se hacen menciones en algunas entrevistas. • Las autoridades deben actuar más