МОСКОВСКИЙ ИНСТИТУТ РЕКЛАМЫ, ТУРИЗМА И ШОУ-БИЗНЕСА

**Современные СМИ и рекламное производство.**

**БИЗНЕС-ПЛАН.**

**Cделать популярной никому неизвестную девушку,**

**имеющую голос.**

Выполнила: Студентка 3-го курса

заочного отделения

Зорько А. А.

🕿 211-7003

# Москва, 1999

1. **Срок проведения рекламной кампании: 12 месяцев**

Компания состоит из 7 этапов:

1. Предварительная подготовка. 1 месяц.
2. Первые выходы в эфир 1 месяц.
3. Первые выходы на публику 2 месяца.
4. Подготовка и выпуск первого альбома 1 месяц.
5. Первые сольные концерты 3 месяца.
6. Подготовка к выпуску второго альбома 1 месяц.
7. Презентация второго альбома, турне 3 месяца.

**Цель компании:** Девушка должна приобрести популярность среди широкого круга слушателей. Основной критерий – полный аншлаг в КЗ «Россия» и удачные гастроли по стране.

**Источники финансирования:** Девушка будет лицом Ассоциации Российский Производителей**.** Выходы в радио-эфир ее песен будут сопровождаться рекламой этой ассоциации**.** В музыкальных клипах будет фигурировать логотип ассоциации.Девушка будет фотомоделью в рекламной продукции ассоциации (изначально предполагается хорошая внешность).

1. **Этап предварительной подготовки.**
2. Заключение контракта с будущей звездой.
3. Заключение контрактов на финансирование рекламной кампании.
4. Работа имидж-мейкеров. Создание имиджа будущей звезды.
5. Заказ текстов песен и музыки первого альбома.
6. Запись первых 2-х песен будущего альбома.
7. Съемка первого видео клипа.
8. Съемка в рекламе Ассоциации Российских Производителей.
9. Заключение контрактов на выпуск в эфир песен с наиболее популярными радиостанциями Москвы («Радио-7», «Серебряный дождь», «Авторадио», «Радио-Максимум»).
10. Заключение контрактов на выпуск в эфир музыкального клипа (музыкальные каналы «МузТВ», «МТV»).

**Цель этапа:** Подготовка начальных рекламных материалов, планирование работы со средствами массовой информации на следующие 4 этапа.

1. **Первые выходы в эфир.**
2. Выход в радио-эфир первой песни.
3. Многократные ежедневные прогоны песни на максимальном количестве крупных радиостанций Москвы.
4. Выход в телеэфир первого клипа.
5. Многократные ежедневные показы клипа.
6. Съемка в рекламе Ассоциации Российских Производителей.
7. Запись первого альбома.
8. Изыскание возможностей включения исполнительницы в концертные программы, благотворительные концерты, массовые народные мероприятия (бесплатные акций на Манежной площади, в Парке культуры, Васильевском Спуске).

**Цель этапа:** Заочно познакомить зрителей и слушателей с новой исполнительницей. Создать максимально приятное о ней впечатление.

1. **Первые выходы на публику.**
2. Ввод исполнительницы в ее будущую «среду обитания». Знакомство с другими исполнителями.
3. Изыскание возможности участия исполнительницы с кем-либо из звезд «на разогреве».
4. Участие в таких концертах.
5. Изыскание возможностей включения исполнительницы в концертные программы, благотворительные концерты, массовые народные мероприятия.
6. Участие в мероприятиях, указанных выше.
7. Участие и победа в конкурсе молодых исполнителей.
8. Многократные ежедневные прогоны песни на максимальном количестве крупных радиостанций Москвы.
9. Многократные ежедневные показы клипа.
10. Съемка в рекламе Ассоциации Российских Производителей.

**Цель этапа:** Лично познакомить публику с новой исполнительницей. Представить исполнительницу от имени известной звезды, тем самым уже расположить зрителей.

1. **Выпуск первого альбома.**
2. Запись оставшихся песен первого альбома.
3. Тиражирование аудиокассет и компакт-дисков.
4. Налаживание сети оптовой продажи альбома.
5. Изыскание возможностей включения исполнительницы в концертные программы, благотворительные концерты, массовые народные мероприятия.
6. Участие в мероприятиях, указанных выше.
7. Заключение договоров на интервью в музыкальных программах на радио и телевидении, на публикацию интервью в газетах.
8. Ежедневные прогоны различных песен первого альбома на максимальном количестве крупных радиостанций Москвы.
9. Ежедневные показы клипа.
10. Съемка в рекламе Ассоциации Российских Производителей.
11. Запись и съемка рекламных роликов о начале серии сольных концертов.
12. Подписание контрактов со СМИ на рекламу серии сольных концертов.

**Цель этапа:** Подготовить и выпустить в розничную продажу первый альбом песен. Создать возможность каждому, кому понравились первые песни альбома более подробно ознакомиться с творчеством исполнительницы. Почувствовать в полной мере возможности ее голоса.

1. **Первые сольные концерты.**
2. Заключение договоров на аренду помещений для выступления.
3. Заключение договоров с ночными клубами, развлекательными комплексами.
4. Выступления с сольной программой на основе первого альбома в кинотеатрах, домах культуры, на дискотеках, в ночных клубах и развлекательных комплексах.
5. Изыскание возможностей включения исполнительницы в концертные программы, благотворительные концерты, массовые народные мероприятия.
6. Участие в мероприятиях, указанных выше.
7. Интервью в газетах и различных музыкальных программах на радио и телевидении.
8. Участие в различных хит-парадах. Договоренности. Оплата.
9. Заказ музыки и текстов ко второму альбому.
10. Ежедневные прогоны различных песен первого альбома на максимальном количестве крупных радиостанций Москвы.
11. Ежедневные показы клипа.
12. Реклама на радио и телевидении начала серии сольных концертов.
13. Сбор и анализ статистических данных по продаже первого альбома и заполняемости аудитории.

**Цель этапа:** Увеличить популярность за счет удачного продвижения вверх по хит-парадам.Дать возможность публике придти на концерт именно этой исполнительницы.Дать возможность читателям узнать что-то новое об исполнительнице из интервью. Заинтересовать потенциальных слушателей ответами исполнительницы корреспондентам. Получение и анализ статистических данных.

1. **Подготовка к выпуску второго альбома и турне.**
2. Запись второго альбома.
3. Тиражирование.
4. Налаживание сети оптовых продаж.
5. Съемка второго видео клипа.
6. Заключение договоров на аренду помещений для выступления.
7. Заключение договоров с ночными клубами, развлекательными комплексами.
8. Выступления с сольной программой на основе первого альбома в кинотеатрах, домах культуры, на дискотеках, в ночных клубах и развлекательных комплексах.
9. Изыскание возможностей включения исполнительницы в концертные программы, благотворительные концерты, массовые народные мероприятия.
10. Участие в мероприятиях, указанных выше.
11. Заключение договора на аренду КЗ «Россия».
12. Организация сети продаж билетов на презентацию.
13. Планирование маршрута турне.
14. Заключение договоров по организации гастролей.
15. Бронирование авиабилетов, гостиниц.
16. Изготовление рекламных аудио и видео роликов о презентации второго альбома.
17. Подписание контрактов со СМИ на рекламу презентации нового альбома.
18. Реклама по радио и телевидению – анонс презентации нового альбома (одна новая песня и один новый клип).

**Цель этапа:** Подготовиться к презентации второго альбома. Привлечь максимальное количество зрителей на презентацию. Подготовить почву для удачного прохождения гастролей**.**

1. **Презентация второго альбома, турне.**
2. Проведение презентации альбома.
3. Турне по стране.
4. Сбор и анализ статистических данных по продажам альбомов и посещаемости концертов.

**Цель этапа:** Представить альбом. Донести известность до различных уголков России (представить «товар лицом» в регионах страны). Собрать статистику посещаемости концертов, которая покажет

1. **Бюджет рекламной кампании.**
2. Работа имидж-мейкеров

(стилисты, визажисты, костюмы)……………………………. 300

1. Гонорары композиторам и поэтам,

писавшим песни альбомов…………………………………… 300

1. Съемка видео клипов…………………………………………. 700
2. Запись альбомов, изготовление мастер-дисков…………. 500
3. Тиражирование альбомов……………………………………. 100
4. Аренда концертных залов……………………………………. 700
5. Оплата по контракту со СМИ

(изготовление и размещение рекламы, прогон

песен и клипов, размещение интервью на страницах

газет и в эфире радио и телепрограмм)……………………. 4000

1. Оплата первого места в конкурсе и мест в хит-парадах…1200
2. Оплата дизайнерской разработки оформления альбомов….50
3. Съемка и запись рекламы презентации второго альбома…300
4. Оплата по контрактам по турне……………………………….1000
5. Оплата авиабилетов, гостиниц, сопровождающей группы ..500
6. Непредвиденные расходы……………………………………….350

**Итого:** **10.000**

1. **Возможные трудности.**
2. Ассоциация Российских Предпринимателей развалилась. Некому финансировать кампанию.
3. Перерасход бюджета.
4. Невозможность уложиться в сроки.
5. Изначально неудачно выбранные первые хиты.
6. Неудачно снят клип.
7. Публика реагирует вяло, без интереса.
8. Плохо расходятся альбомы.
9. На рынке появляются пиратские записи альбомов.
10. Плохо раскупаются билеты на сольные концерты.
11. Статистический опрос показывает, что даже после 5-го этапа имя исполнительницы ничего не говорит опрашиваемым.
12. Нежелание звезд принимать начинающую конкурентку в свои ряды (на разогрев на сольные концерты).
13. Неприемлемый для девушки имидж, репертуар.
14. Боязнь певицы выходить на публику, неумение держать себя на сцене.
15. Болезнь исполнительницы.
16. Различные другие форс-мажорные обстоятельства.