

EL RETO

¿Cómo aumentar la exposición de artistas emergentes en plataformas digitales en # de views/reproducciones en un plazo de corto y mediano tiempo?

BRIEF

Fusión digital de artistas

Problemática

Al cerrarse espacios tradicionales para la música existe actualmente una saturación de propuestas musicales como lives, festivales y conciertos digitales. Los artistas emergentes no tienen oportunidad de crecer, tener ingresos o generar alcances importantes.

Área de oportunidad

El contenido que se está transmitiendo está perdiendo interés ante la falta de historias, detalle en la producción y falta de contenido novedoso que conecte audiencias.
El público está ávido de contenido relevante

Propuesta

Plataforma de conexión entre artistas emergentes latinoamericanos y artistas consagrados para generar colaboraciones internacionales
Formato: Digital web series

Antecedentes / casos de éxito

The Next Game changers (J.Balvin es el artista consagrado y busca siguientes talentos. Deberíamos de construir un diferencial fuerte para hacerlo atractivo)

Rythm & Flow

The voice

Justin Bieber fue descubierto en youtube

Stay Homas: <https://www.instagram.com/stay.homas/?hl=es>

BBVA: The Mute Performance <https://www.youtube.com/watch?v=VsPLHVnVhEM>

Travis Scott en Fornite: <https://www.youtube.com/watch?v=8oaW16IGNxE>

Propuestas de monetización

Subasta de canciones

Tips/propinas

Pago directo de plataformas como Youtube y Spotify

Comercialización de marcas

LA HISTORIA

Y dice así...

Marcos, un músico emergente con 3 años en la escena y 1500 followers. Felipe, un cantante consolidado con 7 años de experiencia y más de 1 millón de followers. Ellos, al igual que la mayoría de los humanos, están en cuarentena. Se conocieron en alguna fiesta y a partir de ahí se hicieron grandes amigos. Ambos en países diferentes y desde la comodidad de su casa, hablan todos los días por Whatsapp, siempre destacando la misma frase: "Ya ni sé en qué día de confinamiento vamos".

Marcos, hacía lo posible por mejorar sus views en sus *en vivo* de Instagram. A veces entraban 100 personas, y si le iba muy bien, 150; de ahí no pasaba. Mientras que Felipe cada que hacía un streaming, por la plataforma que fuera, superaba siempre los 100,000 views. "— Man, estoy cansado, ¿cómo le haces? — le preguntó Marco a Felipe."

Felipe le propone juntarse para hacer una colaboración musical online. Él cantará mientras Marco toca la guitarra. Así es como deciden llamar a Laura, directora de arte en una productora audiovisual para ayudarlos a crear el ambiente perfecto dentro del performance.

Su primera presentación fue un éxito total. Los dos lograron más followers y alcanzaron muy buena exposición. Se dieron cuenta que si esta colaboración funcionó para ellos, también ayudaría a otros artistas emergentes en medio de la cuarentena.

Decidieron contactar a Pablo, un desarrollador de plataformas digitales, para expandir su idea en una plataforma web, vinculada a redes sociales y con esto dar el salto a aplicaciones de alto alcance como Spotify, SoundCloud, Youtube, Pandora Premium, entre otras, donde lograron monetizar e impulsar un crecimiento colectivo a gran escala.