

A NEW LABEL .COM

La distribución en plataformas digitales es la manera más revolucionaria que tiene el artista de dar a conocer su producto. Con un mínimo coste la música se encuentra disponible en diferentes plataformas por todas partes del mundo.

A New Label tiene una de las mejores distribuciones digitales que se encuentran en el planeta, pudiendo facilitar esos servicios a todos sus clientes independientemente del estilo musical y de la capacidad de llamada del artista.

La distribución digital comprende la carga de contenidos musicales en las diferentes tiendas y distribuidoras digitales, diferenciando entre audio y video con audio. A estas plataformas se accede de diferentes maneras como es por web en ordenador, tabletas, móviles y nuevos medios que se suman día a día como canales de televisión. Pudiendo acceder a los contenidos en cualquier sitio y lugar por los diferentes dispositivos. Lo que implica que se hace necesario estar en todas las plataformas para que el cliente pueda descargar la música en su casa a través de tiendas como iTunes y google play, escucharlo en su móvil a través de tiendas como Spotify y deezer o ser programado en bares a través de youtube, vevo o vimeo.

La venta de contenidos se divide en



1. **Descarga:** donde la gente compra una o varias canciones o pack de ellas (disco completo). Con esta compra el cliente se descarga las canciones en su dispositivo para escucharlas tantas veces quiera. Es el caso de tiendas como iTunes y google play. Los precios los decide la tienda pero se pueden decidir los tramos de precio a los que se quieren vender, para que sea más barato o más caro.



2. Streaming: el cliente mediante el programa de la tienda usada escucha online las canciones tantas veces quiera, pero no se descarga las canciones en su dispositivo. Las tiendas ofrecen su versión gratuita que tiene un uso limitado al mes y contiene su publicidad; o la versión premium sin publicidad y acceso ilimitado. En ambos casos la tienda paga por escucha de cada canción. Es el caso de tiendas como spotify y deezer



3. Video: se encuentra en auge la emisión de videos teniendo más visitas el video en youtube que la propia canción en otras tiendas. Importante es el auge de la plataforma Vevo quien además suministra sus contenidos a diferentes plataformas y televisiones digitales. Así como la inclusión en los canales de youtube con los que trabaja la distribuidora. Y ahora disponible la inclusión de conciertos enteros en la plataforma Vimeo.

Las diferentes plataformas de venta en las que se suben son:

24-7 Entertainment, 7 digital, Agedi, Amazon, Apple Music, Beatport, Beats music, Blackberry, Buongiorno, Cricket, Deezer, EIRCOM, eMusic, Filmin, Genexies, Google Play, Grooveshark, Guvera, iMusica, iTunes, Jesta, Juno, KDM, KKBOXMedianet, Mister I, Mixradio, Mondia Media, Movistar, Muzu, Nmusic, Pandora, Piki, Portaldisc, PPL, Rara, Rdio, Real Networks, Rhapsody/Napster, Simfy, Slacker, Sony Music Unlimited, Sound Exchange, Spotify, Tuenti, Turntable, VEVO, Vimeo, Vodafone, Wimp, Xbox, Yesfm, Youtube, ZIK, Zvooq.

Es decir en estos momentos 57 plataformas y aumentando según se va llegando a acuerdos.

Hay que entender que estos son los clientes directos, que luego suministran su catálogo a otras plataformas con la que llegan a acuerdo como hace Spotify con Playstation.

¿Qué se gana con la distribución digital?

En la venta de contenidos la tienda se queda un porcentaje de la venta (dependiendo de cuál entre un 15 y 40%) con eso paga los derechos de autor a SGAE, quien liquidará por sus medios habituales a los autores, La Distribuidora se queda un 40% de lo que paguen las tiendas, el resto es para el cliente. Es decir el 60% se paga al cliente que suministra los contenidos. Hay que entender que ofrecer los contenidos no significa que se vendan por sí solos. Tener sólo el contenido disponible sin realizar ninguna acción más puede significar una recaudación de 5 € al año.

Para que los contenidos sean solicitados por los clientes hay que seguir trabajando en una buena promoción y seguir realizando conciertos, para que se cree un interés y se busque la música del artista. Cobra mucha relevancia la promoción en redes sociales ya que un evento de promoción en ellas lleva con un solo clic a la música del artista y a la inmediata generación de beneficios. Es muy importante entender que se puede escuchar música gratuitamente en internet, pero eso no significa que el artista deje de cobrar beneficios por su trabajo. Trabajando bien se dan los casos en grupos underground que están ganando entre 50 y 300 € mensuales.

¿Qué costes tiene empezar la distribución digital?

Para empezar la distribución A New Label tiene que realizar un trabajo de preparación de los contenidos que implican la portada, el audio y la información pertinente de ese trabajo. El coste de gestión por ese trabajo es 50 € + IVA, que incluye la subida del trabajo discográfico y los videoclips que vayan parejos a ese trabajo, sin importar que estén disponibles en el momento de la subida del disco. Este coste conlleva el suministro de código de barras y códigos isrc que quedan asignados a un producto de por vida aunque se de baja la distribución.

Este es un precio único, con lo que se accede a TODAS las plataformas existentes y las de creación futura, sin tener que pagar coste adicional por plataforma. Tampoco existe renovación anual, mientras el cliente esté satisfecho el contrato se renueva automáticamente todos los años sin abonar una cuota por ello. Cuando se deje de requerir el servicio se da de baja el producto y se liquidan los pagos pendientes. Por supuesto los clientes que vengan con diferentes contenidos se puede hacer un precio especial para poder subir todo el catalogo, ya que es muy importante que esté disponible todo su repertorio. No obstante si un proyecto musical viene con su último disco, el pago inicial comprende la posibilidad de la distribución de todo el fondo del catálogo de ese proyecto (audios y videos)

Algunos artistas piensan que es más económico subir sólo por tienda y trabajar personalmente su producto estando sólo en dos o tres plataformas. El problema de este sistema es que se trabaja de una manera más local incluyendo sus contenidos en las plataformas que usan en su región, sin tener en cuenta que, en otras partes del mundo, su público potencial utiliza otras tiendas desconocidas por él para escuchar su estilo musical, como sucede a menudo en Asia y Escandinavia. De hecho en el mundo latino las plataformas usadas entre Europa y América suelen ser bastante diferentes.

¿Qué Beneficios se obtienen?

A New Label cobra por sus servicios el coste de gestión (50€) el porcentaje de distribución del 40%. El resto el 60% es para el cliente que contrata el servicio.

Todos los meses se suministra una liquidación desglosada de las escuchas recibidas por el artista. Este desglose es por canción, plataforma y por países. Es decir si hay 1000 escuchas de una canción en spotify vendrá desglosada por spotify España, Colombia, USA, Francia, etc. Cada una vendrá con su pertinente beneficio generado. Así el cliente podrá saber en qué plataformas está funcionando mejor y en qué países tienen un mejor seguimiento. Lo que le servirá para enfocar sus próximos actos promocionales y sus futuras giras.

Estas liquidaciones son exhaustivas pero dependen de los datos que suministra cada plataforma, las cuales pueden retrasar los datos de 1 a 3 meses, siendo factible que en mayo se tengan todos juntos los datos de enero de una plataforma y los de marzo de otra. Poco a poco se van reduciendo esos tiempos, pero todos los datos terminan siendo correctos.

Los pagos se harán mensualmente, siempre y cuando se llegue a un importe mínimo de 100€ para evitar costes en la transferencia. Si hubiese costes estos van a cargo del cliente. Si no se llega al mínimo se acumula para la siguiente liquidación.

¿Como se puede maximizar los beneficios de este canal?

Como ya se ha dicho poner los contenidos en los canales digitales no significa que vayan a ser consumidos. Se necesita atraer a la gente y eso significa hacer promoción, tanto en medios de prensa musicales como en las redes sociales. Es muy importante que el artista no pare de trabajar para mostrar sus contenidos, pero también es importante contar con profesionales cualificados para apoyar en esa tarea.

A New Label ofrece a sus clientes manuales para mejorar el rendimiento de su producto, tales como la creación de perfiles en spotify y Apple Music, la mejor manera de llevar un canal musical en youtube, herramientas para mejorar su presencia en redes sociales y un largo etcétera que se va actualizando continuamente. Por supuesto estos manuales se consideran amortizados con los costes de gestión y de distribución sin tener que pagar coste adicional. El trabajo de A New Label no sólo es ofrecer un servicio, sino dar una asesoría continua para mejorar los rendimientos.

¿Qué datos se necesita para empezar la distribución?

Los wavs en alta calidad

Portada a 2400 x 2400 píxeles, 300ppp y en RGB

Datos del trabajo:

- Título del disco
- Artista
- Territorios incluidos: mundial o qué países
- Territorios excluidos. Por ejemplo si en México los derechos los tiene otra empresa
- Fecha de publicación
- Sello y titular de la grabación
- Género: musical
- Si hay contenido explícito

- Descripción del producto
- Texto promocional
- Biografía del artista

Datos de cada canción:

- Nombre de la canción
- Artista y Colaboradores
- Género musical
- Sello y titular
- Contenido explícito
- GRid, ISWC, Código SGAE: (opcional)
- Productor de la grabación (nombre y dos apellidos)
- Mezclador (nombre y dos apellidos)
- Compositor (música) (nombre y dos apellidos)
- Autor de la letra (nombre y dos apellidos)
- Editorial (opcional)
- Letra (opcional)

Para la creación del canal VEVO

- Nombre del Canal: ejemploVEVO (no debe superar los 20 caracteres en total)
- Website
- Facebook
- Twitter
- iTunes (enlace al perfil de artista en el que se ha publicado la música de su artista)
- Spotify (enlace al perfil de artista en el que se ha publicado la música de su artista)
- Foto de grupo 5000x5000 px (sin textos ni logos)

Presupuesto y más información
Jorge Alberto Lozano Jiménez
638070699
E-mail: jorge@anewlabel.com
Web: www.anewlabel.com

ANEW LABEL
.COM