



# TARIFAS DISTRIBUCIÓN FÍSICA

*No se puede negar lo evidente:  
no se venden tantos discos en tiendas como antes*

**Pero tampoco eso es algo que nos deba frenar.** Lo primero es saber en qué momento está el proyecto musical, ¿es el momento adecuado para introducir el disco en tiendas? **Poner un disco en tiendas no significa que lo vayan a comprar,** mandar a tu familia, amigos o fans a comprar el disco en tiendas no te mete en lista de ventas. Un disco lo puedes vender en mano, en conciertos o por correo **¿para qué necesitas a las tiendas entonces?** Muy sencillo para poder llegar a toda esa gente que va a tardar en verte para comprar el disco, es decir **necesitas una cantidad de fans bastante grande y bastante repartida por la geografía.**

**VENDE TU MUSICA**

***Vender en tiendas de 10 a 20 discos en tu país sólo demuestra a las tiendas que no merece la pena colocar tu próximo disco en los estantes.** Recuerda que la distribución física tiene un coste económico, no sólo en porcentajes de venta sino en logística. Con ese nivel de ventas vas a perder dinero. Tendrás que ver si ese coste económico te interesa como herramienta de promoción, o valorar si es mejor dar ese paso en un momento más adecuado. **No te desanimas,** ten en cuenta que muchos grupos han vendido de 1.000 a 5.000 copias en sus giras, pero que en tiendas no han llegado a 50. **Haz un buen concierto y la gente se llevará algo de ti, el disco. Pero si quieres distribución en tiendas valora vender un mínimo de 50 copias en estos establecimientos***

# Tarifas de distribución

**40% porcentaje de distribución del PVD (es decir el precio que nos pagan las tiendas por el disco)**

El porcentaje exime de pagos de alta, renovación o servicio. Sí tienes que hacerte cargo del porte de enviarnos tus discos a la dirección que te indiquemos, y del porte de recogida de almacén. Otra cosa que hay que asumir son los costes de almacén son 0,0145€ por unidad almacenada / mes. Estos son los costes de los discos que tenemos en el almacén de la distribuidora, no de los colocados en tiendas

Tenemos una experiencia de más de diez años en distribución física. Tanto trabajando dentro de una distribuidora o como sello que coloca sus productos a través de un tercero. En estos momentos estamos trabajando con Pop Stock, una de las distribuidoras más antiguas de nuestro país con contactgos en todas las cadenas de venta y tiendas especializadas



# Recuerda

- Lo más importante es saber cuando dar el paso en la distribución física, tiene buenos argumentos a su favor como la posibilidad de que tus fans puedan adquirir el disco antes de tu próximo concierto, mejorar tu nivel de promoción en medios de prensa, y en algunos casos poder salir en listas de venta.
- Pero también debes recordar que ganas menos dinero vendiendo el disco en tiendas que vendiendolo tú en la mesa de merchan
- **No te dejes convencer por este documento.** Llamanos y soluciona todas tus dudas, lo más importante para nosotros es que lo tengas todo claro, antes de empezar a trabajar.

**Escríbenos a [jorge@anewlabel.com](mailto:jorge@anewlabel.com)**

**[www.anewlabel.com](http://www.anewlabel.com)**

**[www.anewmanagement.com](http://www.anewmanagement.com)**

**638 070 699**

**C/Comercio, 2. Madrid**





# DISTRIBUCIÓN DIGITAL

27/08/2019

Precios y condiciones válidos por 30 días desde la fecha de  
revisión del documento.