

DOC KOLONKO's
PDF GUIDE | Januar 2010

Für Musiker
und Bands!

„Musik- vermarktung mit MySpace“

So nutzt du MySpace am
effektivsten bei deiner
Selbstvermarktung als Musiker



myspace
BandRadar



Bandologie

1. Was ihr in diesem PDF Guide erfahren könnt



Liebe Musiker bei MySpace,

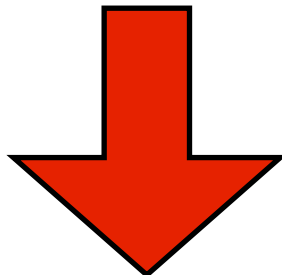
in diesem PDF Guide erhaltet ihr spezielle Tipps für die bessere Selbstvermarktung als Musiker mit Hilfe der Plattform MySpace.

In den kommenden, monatlichen PDF Guides werden noch weitere Themen behandelt, die euch auf dem Weg als Musiker ins Musikbusiness helfen können. Beispielsweise werden die Fragen geklärt, wie man sich als Musiker mehr Live-Auftritte besorgen kann, wie das Musikbusiness aktuell aufgebaut ist und funktioniert, woher man Merchandising kriegt und wie man es bestmöglich verkauft, wie man Fans finden und an seine Band binden kann und dergleichen.

Als „Doc Kolonko“ stehe ich euch zudem für Fragen rund um die Themen „Musikbusiness“ und insbesondere „Selbstvermarktung für Musiker“ zur Verfügung. Jede Woche beantworte ich eine besonders spannende Frage in meinem Blog bei MySpace: [Doc Kolonko's Blog](#)

Hast du auch eine Frage? Dann sende mir einfach eine Nachricht über mein MySpace-Profil: <http://www.myspace.com/bandologiemusiker>

Jetzt geht es los!



2. Was kann ich als Musiker mit MySpace erreichen ... und was nicht?

Mit MySpace kannst du als Musiker weltweite Kontakte zu potenziellen Fans (und somit auch Käufern) deiner Musik aufbauen.

Bereits in diesem Satz liegen allerdings einige Besonderheiten, die **erfolgreiche** Musiker in der Regel erstaunlich gut erfüllen: Zum einen geht es hier darum Kontakte „aufzubauen“, das bedeutet, eure potenziellen Fans aktiv anzugehen und gewissermaßen zu ‚versorgen‘. Hier geht es also auch darum, eine Verbindung zu erschaffen. Dazu später mehr. Andererseits geht es für viele Bands auch darum, nicht nur eine gewisse Aufmerksamkeit und Hörer für die eigene Musik zu finden, sondern mit der Musik auch Geld zu verdienen. Zu diesen beiden Bereichen kannst du in diesem PDF Guide mehr erfahren.

So könnt ihr Musikmarketing mit Hilfe von MySpace betreiben:

Schritt 1: Es beginnt ganz einfach. Ein sauber und umfangreich ausgefülltes Profil kann als Grundlage für eure weiteren Tätigkeiten wahre Wunder wirken. Viele Musiker unterschätzen das. Insbesondere solltet ihr darauf achten, die Besonderheiten eurer Band klar und deutlich zu beschreiben. Vor lauter Grafik-Spielereien vergessen viele Bands, dass es darum geht, etwas zu **vermitteln**. Also: Klare Informationen zu eurer Band liefern, die einem Hörer schnell und zuverlässig (das bedeutet auch, gut leserlich! Nicht etwa schwarz auf dunkelgrau und dergleichen) einen Eindruck eurer Band geben.

Schritt 2: Der Trick mit der Fingerarbeit. Wie bereits die Musiker der Profiband „Caracho“ aus Hamburg in diesem [Video-Interview](#) sagten: „Für ‘ne junge

Band, die keiner kennt, hat das [gemeint ist MySpace] nur Vorteile. Man hat dadurch ungeahnte Möglichkeiten, wenn man sie nutzt. Man kann sich transportieren, man kann mit ein bisschen ‚Freunde adden‘, sprich Fingerarbeit, da einiges erreichen.“

Das bedeutet ganz konkret: Wer sich viel um seine neuen Fans kümmert, der erreicht sie in der Regel auch. Immer wieder lässt sich beobachten, dass Bands, die mehr Zeit für die Ideenentwicklung („Was soll auf unserem MySpace-Profil geschehen?“) und die Umsetzung investieren, deutlich mehr erreichen, mehr Auftritte spielen, mehr Geld verdienen und insgesamt weiter kommen.

Schritt 3: Das verbindende Element. Wie versprochen, hier einige Tipps, die mir professionelle Musiker und andere, erfolgreiche Selbstvermarkter immer wieder bestätigen: Der Aufbau einer Verbindung (beispielsweise eine Musiker-/ Fan-Verbindung) läuft über **mehrere Stufen**. Der amerikanische Musikmarketing- und MySpace-Experte, Bob Baker, fasste diese Stufen folgendermaßen zusammen: 1. Aufmerksamkeit erzeugen, 2. Eine Verbindung herstellen, 3. Zum Kaufen auffordern.

Konkret bedeutet das, ihr solltet euch zunächst einmal absolut klar darüber sein, mit welchen Mitteln ihr Aufmerksamkeit erzeugt. Dazu ein Tipp: Aufmerksam werden Menschen in der Regel, wenn man mindestens ein Grundbedürfnis direkt anspricht und andeutet, es zu erfüllen. In Kürze: Die Grundbedürfnisse sind ‚die vier P‘, „Pride“, „Pleasure“, „Peace“ und „Profit“. Zu Deutsch: Stolz, Vergnügen, Frieden und Profit. Als Band erfüllt ihr in der Regel den Bereich „Vergnügen“. Daher sollte auch in eurem Profil deutlich erkennbar sein, welche Art und welche Qualität von Vergnügen eure Zuhörer erwartet. Übrigens basiert ein „verbindendes Element“ in der Regel auf einem gewissen **Inhalt**. Eine schöne, große Logo-Grafik allein wird euch erfahrungsgemäß nicht viel Aufmerksamkeit oder gar Fans bringen. Viele Bands verschwenden mit viel zu großen Logos und Grafiken ihren wertvollen Platz innerhalb des sichtbaren Bereichs ihrer Seite, in dem man noch nicht scrollen muss. Diesen wichtigen Bereich solltet ihr besser nutzen.

Sinnvoller wäre beispielsweise eine persönliche Begrüßungsnachricht als MP3, vor eurem ersten Song (eine Art Ansage, wie bei einem Live-Auftritt: „Hallo, herzlich willkommen auf unserem MySpace-Profil. Dich erwartet gleich folgendes ...“), oder sogar ein Video, in dem man eure Band auf unterhaltsame Weise kennenlernen kann. Das alles sollte natürlich „in eurem Stil“ gemacht

sein. Als „verbindendes Element“ solltet ihr zudem unbedingt einen eigenen Newsletter mit eurer Band anbieten, um eure potenziellen Fans noch gezielter und detaillierter mit den Neuigkeiten eurer Band versorgen zu können. Auch eine solche Newsletter-Eintragemöglichkeit kann durchaus im oberen Bereich eurer MySpace-Seite stattfinden. Tipp: Dort, wo andere Bands einfach nur eine zu große Grafik zeigen, könnt ihr bereits mit ‚richtigem‘ Inhalten starten!

Schritt 4: Aktionen und Aktuelles. Für die meisten Hörer ist es ein wichtiges Kriterium, ob die Band es schafft, einen Hörer zu involvieren. Dazu gehört – für Profis selbstverständlich – dass das Profil der Band und auch die Webseite immer aktuell sind und häufig Aktionen oder Shows stattfinden, an denen die Hörer sich als Teilnehmer oder als Gäste beteiligen können, um mit der Band in Verbindung zu bleiben.

Schritt 5 (für Profis und angehende Profis): Das Produkt, das man unbedingt kaufen möchte. Hier wird ein weites Feld angerissen, denn was im Marketing beziehungsweise beim Verkaufen als letzte Stufe betrachtet wird, beginnt bei einem Musiker natürlich in der Planung und in der Zusammenstellung der Musik. Wie auch immer: Es ist elementar, sein Angebot gut durchdacht, deutlich erkennbar und in einem gewissen Maße auch offensiv darzustellen, wenn man mit seiner Musik Geld verdienen möchte. In diesem Bereich haben sehr viele Bands – sogar viele Profimusiker – Nachholbedarf in Puncto „Wie verkaufe ich ein Produkt bestmöglich“. Einige Punkte dazu wurden hier bereits angerissen. Am Ende dieses PDF Guides gibt es noch weiterführende Informationen, wo du mehr über dieses Thema erfahren kannst.

Als Zusammenfassung kann man sagen: „Wenn jemand auf euer MySpace-Profil kommt, sollte er folgende Möglichkeiten von euch erhalten:“

1. **Schnellen Eindruck und Übersicht**, was ihn erwartet (schon bevor die Musik läuft)
2. **Musik, die etwas für ihn bietet, das andere Bands nicht in der Form bieten können**

3. **Etwas, das man gratis mitnehmen kann!** Beispielsweise ein kostenloser Track zum Download. Idealerweise benennt ihr die Datei inklusive des Namens eurer Band oder sogar mit eurer Webseite. Auch denkbar wäre eine „[Zip](#)“-Datei aus zwei oder mehreren Dateien zu machen. Wenn ihr einen Windows Computer nutzt, hilft euch dabei das kostenlose Programm [Filzip](#). Eine der im „Zip“ enthaltenen Dateien könnte ein Werbespot von euch sein oder zumindest ein freundlich gesprochener Hinweis dazu, wo und wie der interessierte Hörer mehr von eurer Band kriegen kann! Übrigens: Wenn ihr einen solchen Download anbietet, habt ihr marketingmäßig schon schätzungsweise 90% aller Musikbands abgehängt! Und das ist natürlich Marketing in der einfachsten, denkbaren Form ...
4. **Newsletter-Eintragemöglichkeit** und individuelle Kontaktmöglichkeit für Anfragen, Fanfragen und Buchungen. (Auch das liefern erstaunlich wenige Bands zuverlässig und übersichtlich. Mit solchen einfachen Dingen habt ihr bereits die Chance, andere Bands ‚abzuhängen‘!)
5. **Die Möglichkeit mit wenigen Klicks etwas von euch kaufen zu können.** (Konzertkarten, CDs, Merchandising; beispielsweise auf eurer Webseite in eurem Shop). Immer wieder fragen mich Bands: „Wie können wir mit unserer Musik Geld verdienen?“. Und häufig muss ich die erschreckend einfache Antwort zurückgeben: „Ihr bietet ja nicht einmal etwas zum Kaufen an. Ihr müsst schon etwas anbieten, sonst kann es nicht funktionieren.“ Daraufhin gibt es dann meist einen kleinen Moment Stille im Coaching und im Idealfall findet man kurze Zeit darauf ein reichhaltiges Angebot der Band sowohl online als auch bei Live-Auftritten. – Ganz speziell auf dieses Thema kommen wir übrigens noch in einem späteren PDF Guide.

Wie zu Beginn dieses PDF Guides versprochen, folgt jetzt noch die Erklärung, was man mit MySpace üblicherweise NICHT erreichen kann: Zunächst mal bringt dir und deiner Band ein Profil bei MySpace relativ wenig, wenn du dich nicht um die regelmäßige Verbindung zu deinen Fans kümmerst und neue Verbindungen aktiv aufbaust. Das ist mit viel Mühe und schlichtweg auch mit viel Zeitaufwand verbunden. (Zu diesem Thema, ‚Fanarbeit bei MySpace‘, gibt es einige krasse Aussagen und Tipps im Bandologie-Interview mit dem Profi-Rockmusiker Mickey Monroe. Das Interview kannst du [hier](#) hören.) In einem späteren PDF Guide wird das Thema ‚Fanarbeit‘ noch mal vertieft.

Zudem, auch das muss man fairerweise sagen, wirst du über MySpace in der Regel nicht von einem Live-Veranstalter oder einer Plattenfirma gefunden werden. Es sei denn, erneut, du kümmerst dich aktiv darum, dass genau diese Leute dein MySpace-Profil sehen.

Soweit ein schneller Einblick durch diesen ersten PDF Guide.

Weiterführende Informationen:

- <http://www.bandologie.de/gratis.html> - Interviews mit Profimusikern zum Thema „Selbstvermarktung“, sowie Ebooks speziell für Musiker
- <http://creative.myspace.com/de/bandradar/tipstricks> - 10 Tipps, wie Du mit deinen Fans auf MySpace am besten kommunizieren kannst
- Buch: „[MySpace Music Marketing](#)“ von Bob Baker. Gut sortierte Übersicht über die wichtigsten Funktionen von MySpace. Zudem einige spannende Hinweise über den richtigen Umgang mit MySpace als Musiker.
- Buch: „[Bandologie](#) - wie man als Musiker seine Band zum Erfolg führt“, von mir selbst, Doc Kolonko (Nils Kolonko). Dort erkläre ich im Detail ‚Die fünf Erfolgsfaktoren einer Band‘ und zeige an über 50 Erfolgsbeispielen aus der Praxis des Musikbusiness, wie man seine Band erfolgreich macht.

Bis zum nächsten PDF Guide im Februar 2010!



Alles Gute und schöne Grüße, euer


Doc Kolonko

www.myspace.com/bandologiemusiker

