

Interjúkérdések a zenekar képviselőjének/ előadónak

téma 1: Háttér és kihívások

1. kérdés: Le tudnád írni a zenekarod/zenei karriered eddigi útját?
2. Milyen konkrét kihívásokkal szembesültél?
3. Melyek a legnagyobb akadályok, amelyekkel találkozol, amikor élő fellépéseket próbálsz lefoglalni Magyarországon? (pénzügyi korlátok, más zenekarokkal való verseny, helyszín elérhetősége stb.)
4. Mit gondolsz, az élő koncertek mennyiben járulnak hozzá zenekarod/ karriered sikerességéhez? Melyiket részesíted előnyben: az élőzenei fellépéseket, vagy az online és offline zeneterjesztést?
5. Hányszor léptetek fel élőben és mióta koncerteztek?
6. Milyen helyszíneket szoktatok foglalni? Ezek kisebb helyszínek, fesztiválok, vagy nagyobb színpadok?
7. Hogyan hat a helyszín típusa a zenekarodra/rád?
8. Milyen elvárásokat támaszt egy koncerthelyszín legtöbbször felétek? Ezek közül melyik jelent kihívást?
9. Tapasztalataid szerint a koncertfoglalásoknál a már befutott előadókat részesítik előnyben a kisebb vagy feltörekvő zenekarokkal szemben? Hogyan kezeled ezt a versenyt?
10. Hogyan ítéled meg a sikert?

téma 2: marketingstratégiák

1. Milyen szerepet játszik a marketing az élő fellépések biztosításában?
Tudsz példákat mondani olyan konkrét marketing stratégiákra, amelyek beváltak?
2. Hogyan használod a digitális marketing eszközöket (pl.: közösségi média, online hirdetések) a koncertek és a zenekar népszerűsítésére?
3. Mely platformok voltak a leghatékonyabbak?
4. Működtél már együtt promóterekkel, helyszínekkel, vagy más zenekarokkal, hogy javítsd az esélyeidet az élő fellépések biztosítására? Hogyan működtek ezek az együttműködések, és milyen kiívásokkal találkoztatok?
5. Mennyire fontos egy erős rajongói bázis építése az élő koncertek biztosításában? Milyen marketingstratégiákat használsz a rajongókkal való kapcsolattartásra? Hogyan méritek a sikert a rajongók elkötelezettsége szempontjából? (pl.: közösségi média interakciók, merch eladások, koncertek látogatottsága)

téma 3: sikerek és fejlesztések

1. Tudsz mondani példát egy olyan fellépésre, amelyet marketinges erőfeszítések révén sikerült megszerezni? Milyen stratégiákat használtál, és mennyire volt sikeres ez az esemény? Milyen kihívásokkal szembesültél még a fellépés lefoglalása után is?
2. Véleményed szerint melyek a leghatékonyabb stratégiák a kis előadók számára, hogy növeljék ismertségüket és javítsák esélyeiket a magyarországi koncertfoglalásokra? Vannak olyan marketing eszközök vagy stratégiák, amelyeket még nem próbáltál ki, de fontolgatod?
3. Vettetek-e már igénybe támogatást (pénzügyi vagy marketing) olyan szervezetektől, vagy ösztöndíjakat, amelyek célja a kis előadók segítése? Ha igen, ez hogyan befolyásolta az élő koncertek biztosítását? Változtatna-e több külső támogatás a zenekarod sikerén?

téma 4: iparági betekintés és jövő

1. Hogyan látod a kis előadók jövőjét Magyarországon? Szerinted a jelenlegi kihívások könnyebben vagy nehezebben lesznek leküzdhetőek?

2. Szerinted milyen változtatásokkal lehetne javítani a helyzeten? Hogyan látod a kis előadók élő fellépéseinek jövőjét Magyarországon? Szerinted a jelenlegi kihívások könnyebben vagy nehezebben lesznek leküzdhetők?
3. Milyen tanácsot adnál azoknak a feltörekvő magyarországi előadóknak, akik élőkoncerteket próbálnak szervezni?

Interjúkérdések koncerthelyszín menedzserek és promóterek számára

1. milyen tényezőket veszel figyelembe, amikor zenekarokat foglalsz élő fellépésekre? Hogyan illeszkednek ebbe a folyamatba a kis vagy feltörekvő zenekarok?
2. Milyen kihívásokkal szembesülsz, amikor kis előadókkal dolgozol? Ezek a kihívások befolyásolják a kis előadók számát, akiket le tudtok foglalni?
3. Tapasztalataid szerint a marketing erőfeszítések (közösségi média aktivitás, rajongói elkötelezettség) hogyan befolyásolják a döntésedet, hogy egy kis előadó koncertjét lefoglald-e?
4. Milyen szerepet látsz a digitális marketingnek abban, hogy a kis előadók növeljék ismertségüket és több fellépést biztosítsanak?
5. Kisebb előadókkal is együtt működsz a rendezvények közös promóciójakor? Ha igen, mennyire hatékonyak ezek az erőfeszítések?

Interjúkérdések zenei menedzsereknek

0. Kérlek röviden írd le, milyen tevékenység(ek)et végzel és milyen szervezet(ek)nek! (Erre a kategorizáláshoz van szükségem, kérésedre nem tüntetem fel ezeket)
1. Milyen tényezőket veszel figyelembe, amikor koncertet kötsz le egy zenekarnak? Hogyan illeszkednek ebbe a folyamatba a kis vagy feltörekvő zenekarok?
2. Milyen kihívásokkal szembesülsz, amikor kis előadókkal dolgozol? Ezek a kihívások befolyásolják a kis előadók számát, akiket le tudtok foglalni?
3. Tapasztalataid szerint a marketing erőfeszítések (közösségi média aktivitás, rajongói elkötelezettség) hogyan befolyásolják a döntésedet, hogy egy kis előadó koncertjét lefoglald-e?
4. Milyen szerepet látsz a digitális marketingnek abban, hogy a kis előadók növeljék ismertségüket és több fellépést biztosítsanak maguknak?
5. Egy általad/helyszín által lefoglalt koncert promótálása jellemzően kinek a feladata? Milyen eszközökkel teszitek ezt, vagy milyen elvárás(oka)t támasztotok az előadók felé, ha van(nak) ilyen(ek)?