

Interjú Czakó Bendegúzzal

Kérdező:

Hogyan írnád le a zenekarod, a saját zenei karriered?

Bendegúz:

A zenei karrierem kezdete röviden, hogy barátokkal elkezdtünk együtt zenélni, aztán kialakult, hogy milyen műfajban szeretnénk ezt csinálni. Idővel elkezdtük egyre komolyabban fejleszteni a tudásunkat, mind a helyszínek megválasztása tekintetében, mind pedig az egyre magasabb szintű dalszerzést illetően, próbálunk egyre jobb felvételeket készíteni és haladni előre a magyar könnyűzenei ipar lépcsőin.

Kérdező:

Mikor alakult a zenekar?

Bendegúz:

2017-ben.

Kérdező:

És jelenleg hány tagja van?

Bendegúz:

Jelenleg 7 tagú a zenekar, eredetileg 5-en kezdtük.

Kérdező:

Milyen konkrét kihívásokkal szembesültél az eddigi karriered során?

Bendegúz:

Leginkább és tartósan talán azzal, hogy hogyan lehet összeegyeztetni a zenélést a magánéletemmel, tanulmányaimmal vagy a munkámmal. Jelenleg az is nehéz, hogy szeretnénk menni koncertezni, de nem tudunk, mert éppen nem írnak vissza helyszínekről, vagy nem tudjuk le- és megszervezni, amit szeretnénk egymás között. A motiváció hiánya is kihívás tud lenni természetesen.

Kérdező:

Melyek azok a legnagyobb akadályok, amiket élő fellépés szervezés során tapasztalsz, amelyek konkrétan a fellépések során merülnek fel?

Bendegúz:

A szervezés során fordulnak elő leginkább, nem írnak vissza a helyek, vagy későn kezdjük el tervezni azt, hogy ekkor vagy akkor szeretnénk koncertezni, és addigra már nincsen szabad dátum. Emellett a hangtechnikusok nem mindig nézik meg a rider-t, ezért problémák lehetnek a technikával is. Az is kihívás, hogy elég nehéz megmozgatni egy közönséget, hogy eljöjjenek, mert az emberek már ritkán járnak kis klubokba koncertekre.

Kérdező:

Hogyan ítéled te, illetve hogyan ítéletek meg a sikert a zenekaron belül?

Bendegúz:

A zenekar álláspontját nem tudom, de szerintem az, hogy ha sokan eljönnek egy koncertre, az siker. Vagy ha egyre nagyobb befogadóképességű helyeken tudunk fellépni, többen hallgatják a zenénket a különböző zenei megosztó fórumokon, platformokon.

Kérdező:

Szerinted az élő koncertek mennyiben járulnak hozzá a zenekar sikerességéhez? Melyiket részesíted előnyben, az élő fellépéseket, vagy pedig azt, hogyha minél többen hallgatják a felvételeket?

Bendegúz:

Én úgy gondolom, az élő fellépés amiatt fontosabb, mert az a zenekar számára is egy aktív folyamat, egy élmény. Az meg, hogy az emberek hallgatják az adott zenekar zenéjét, az ugyan jól esik, de nem egy közösségi élmény.

Kérdező:

Hányszor szoktatok fellépni előben, úgy átlagosan, akár hónapra lebontva, és mióta koncerteztek?

Bendegúz:

Az első koncertünk 2018-ban volt, áprilisban. Szerintem így nagy átlagban havi, kéthavi szinten egyszer van koncertünk. Vannak kicsit sűrűbb, meg ritkább időszakok.

Kérdező:

Milyen helyszíneken szoktatok fellépni?

Bendegúz:

Budapesti kisebb klubokban, illetve most már szerencsére kisebb fesztiválokon nyáron, illetve néha városi rendezvényeken.

Kérdező:

Hogyan hat a helyszín típusa a zenekarra, vagy rád, hogyan szokott ez befolyásolni a fellépés során?

Bendegúz:

Ha például egy jobb nevű helyen vagyunk, akkor az egy kicsit motiválőbb, illetve hogyha jó a technika, az nagyon jó. Jó szokott lenni a hangulat, amikor sok ember eljön meghallgatni minket. Az is számít, hogyha jó a szervezés, az megnyugtató.

Kérdező:

Milyen elvárásokat szokott támasztani egy koncerthelyszín a zenekar felé? Ezek közül melyek azok, amelyek kihívást szoktak jelenteni?

Bendegúz:

Elvárás szokott lenni például, hogy küldjünk rider-t, de az a szerencsére van. Aztán van, aki azt szokta kérni, hogy hívjunk meg minél több embert, és legyenek sokan. Az ugye kihívást tud jelenteni, mert az ember nem feltétlenül hívogatja meg az összes ismerőst. A számlakiállítás is gondot tud okozni emellett, de most már szerencsére van erre módunk.

Kérdező

Tapasztalataid szerint a koncertfoglalásoknál a már befutott előadókat részesítik

előnyben a kisebb vagy feltérvő zenekarokkal szemben? Ha igen, akkor hogyan kezeled ezt a versenyt?

Bendegúz

Ezt így nem kommunikálják felénk, hogy már jelentkezett erre az időpontra egy népszerűbb zenekar, ezért nem jöhettek. Tehát azt nem szokták mondani, csak azt, hogy tudunk-e menni vagy nem. De például szerintem amióta van egy minőségi nagylemezünk, meg néhány videó fent, szívesebben mondanak igent a helyekből, vagy legalábbis ebben reménykedünk.

Kérdező:

Milyen szerepet játszik a marketing az élő fellépések foglalásában? Tudsz-e példákat mondani olyan marketing stratégiákra, amik eddig beváltak?

Bendegúz:

Bármilyen, ami az élő fellépésekhez kötődik, marketinges törekvés. Szoktunk posztolni képeket a koncertről, meg videókat összevágni, és azokat, azokkal promotáljuk a következő koncertet. A követőink kedvelni, de hogy ettől mondjuk többen jönnének, vagy kevesebben, erre még nincs semmi kimutatható tapasztalatom.

Kérdező:

Van-e arra rálátásod, hogy melyik az, amelyik jobban működik, és melyik az, amelyik kevésbé?

Bendegúz:

Nincs.

Kérdező:

Hogyan használod, vagy hogyan használja a zenekar a digitális marketing eszközöket?

Bednegúz:

A koncertek flyerét meg szoktuk osztani mindig az eseménnyel együtt, összekötve Instagramon és Facebookon egyaránt. Szoktunk az ilyen zenekaros eseményekről néha,

amik ilyen személyesebbek képeket, videókat is megosztani. Hogyha csinálunk valami posztot koncerteseményhez, akkor volt már rá példa, hogy erre nyomtunk Facebook hirdetést pár ezer forint értékben. És nyilván borítóképet szoktunk megosztani. Ezeket szoktuk cserélni annak függvényében, hogy lesznek koncertek, rajta legyenek a dátumok, stb. stb.

Kérdező:

Mely platformok voltak a leghatékonyabbak? Tehát milyen konkrét platformokról van most itt szó?

Bendegúz

Instagram és Facebook.

Kérdező:

És mással próbálkoztatok-e már?

Bendegúz

Hát a YouTube-ot nem sorolnám ide, de oda is fel vannak töltve videók, más tartalom nincsen.

Kérdező:

Működtetek már együtt promóterekkel? Vagy helyszíni szervezőkkel? Esetleg más zenekarokkal?

Bendegúz:

Az élő fellépéseknél igen. Volt már, hogy más zenekarral közösen osztottunk meg videót, ahol elmondtuk, hogy itt és ekkor lesz a koncert, gyertek el. Volt olyan, hogy egy kis fesztiválnak a gerilla reklámozásában vettünk részt, elmentünk matricázni. Mi ugye a Weinkillers vagyunk, ez pedig a Puszfeszt fesztivál volt. A közös promóció, másik zenekarral meg a Shielder oldalon történt.. Szoktunk ilyesmit is csinálni, hogy ha lesz koncert, még akkor is, ha nem ismerjük a zenekart, akkor hozzáadjuk az Instagramon, hogy közreműködő, és akkor nála is megjelenik. Meg a Manyi-nál, amikor koncerteztünk, ők is megosztották azt, amit mi és így több embert elért.

Kérdező:

Mi volt, kihívást jelentett, amikor másokkal dolgoztatok együtt?

Bendegúz:

Hát, nem volt nagyon kihívás, mert amikor ez történt, spontán ötlet volt, az nem igényelt szervezést. Egyszer volt még, amikor a Zsipóval koncerteztünk Szegeden, előtte kitaláltuk a Gellértel, az énekesükkel, hogy csinálunk közös videót, meg ott is volt ilyen közös bemutatkozó videó, meg akartunk csinálni egy hosszabb videót is, csak az végül nem készült el. De ott mondjuk kellett szervezni, hogy akkor mikor érünk rá mind a ketten, mi legyen a helyszín, mi legyen a szöveg, tehát abban több munka volt. De érdekelt minket, szóval szívesen csináltuk, kihívásnak kihívás, de nem kifejezetten nehézség.

Kérdező:

Szerinted mennyire fontos egy erős rajongói bázis, és annak a kiépítése ahhoz, hogy több koncertet tudj szervezni?

Bendegúz:

Szerintem fontos, mert akkor bookolnak szívesen, hogyha látják, hogy sokan hallgatják meg, sokan mennek a koncertedre.

Kérdező:

És milyen marketing stratégiákat használsz a rajongókkal való kapcsolattartásra? Említetted már a közösségi médiát, van-e ezen kívül még?

Bendegúz:

Más kapcsolattartási mód szerintem nincs igazából. Nincs igazán olyan sok rajongónk, akire azt lehet mondani, hogy egy rajongó, főleg a barátainkkal találkozunk. Aki meg ilyen külső rajongó, az meg ugye megkeres minket, akkor válaszolunk az üzenetre, vagy. De az nem jellemző még.

Kérdező:

Tudsz-e mondani példát olyan fellépésre, amit marketinges erőfeszítés révén sikerült megszerezni?

Bendegúz:

Volt egyszer még 2019-ben, hogy a The Grenma csinált egy versenyt, ahol meg lehetett szavazni, hogy ki legyen az előzenekaruk, és arra jelentkeztünk mi is, aztán nagyon sok ismerősünknek, meg családtagunknak szétküldtük. És az úgy sikerült végül, hogy felléphettünk a Dürer nagyteremben. De ezt például nem csinálnám még egyszer, szóval nem javasolnám másnak, mert kellemetlen így utólag visszagondolva.

Kérdező:

Mi ezzel a probléma?

Bendegúz:

Hát az, hogy aki nem feltétlen rád akar szavazni, vagy érdekli, annak csak idegesítő lehet, hogy az emberek azt kérik, hogy szavazz rájuk.

Kérdező:

Mennyire volt sikeres ez az esemény?

Bendegúz:

Sikeres volt, sok ember előtt játszottunk, nagy színpadon.

Kérdező:

Az esemény után volt-e bármi nehézség, ami még ezzel járt?

Bendegúz:

Nem, nem volt. Visszagondolok, hogy volt-e ilyen, hogy kiejánlókat küldöztettünk, és abból lett volna valami. Hát szerintem így kerültünk be a Waldorfesztre idén. Ez Rékának a munkája, a menedzserünknek. Pont egy olyan fesztivál volt, ami passzolt a mi stílusunkhoz, és szerintem ez siker, hogy egy kisebb fesztiválon már kiejánló segítségével léphettünk fel, és nem azért, mert valami tehetségkutatót nyertünk, vagy valaki ismerte a hangtechnikust.

Kérdező:

Véleményed szerint melyek a leghatékonyabb stratégiák a kiselőadók számára, hogy

növeljék az ismertségüket, és javítsák az esélyeiket a magyarországi koncertfoglalásokra?

Bendegúz:

Hát szerintem jó hangfelvételt kell készíteni. Akár csak single-öket, vagy teljes albumot. Érdeemes gyakori videós tartalmat posztolni. Esetleg TikTokra felmenni, amit nekünk is meg kéne tennünk. Kreatívnak kell lenni, elérni azt, hogy az emberek megosztják a posztodat, valami nyereményjátékkal, vagy akármivel egybekötve. Például a Wanda Warnock zenekar, akik ezt tök jól tudják csinálni.

Kérdező:

Vannak-e olyan marketing eszközök, amiket mondjuk nem próbáltatok ki még, de fontolgatjátok?

Bendegúz:

Ez a TikTok nevű felület, amit mi nem próbáltunk, de fontolgatjuk. Én nem fontolgatok ilyen különösen marketing eszközöket, inkább, csak azt, amit beszélünk, hogy kell-e stratégia, hogy milyen sűrűséggel posztoljunk, mi legyen a tartalom és ki csinálja meg. Tehát igazából egy ütemterv, amit Muhi Áron, a trombitársunk javasolt.

Kérdező:

Vettetek-e már igénybe támogatást, akár pénzügyi, vagy bármilyen támogatást, akár olyan formában is, hogy valaki segített a marketingben? És ha igen, akkor ez hogyan befolyásolta az élő koncertek alakulását?

Bendegúz:

Hát, ahogy mondtam, ez a The Grenma-s eset. Volt, hogy olyan tehetségkutatókon vettünk részt, aminek az volt a nyereménye, hogy felléphettünk. Az egyiknek az volt, hogy a Bondoró-fesztiválra mehettünk játszani, a másiknak pedig, hogy a Tanya-fesztre. Nem tudom, mennyire számít támogatásnak tekintve, hogy azért verseny volt. Mi nem kaptunk még pályázati pénzt, vagy ilyesmit. De tervezzük.

Kérdező:

Szerinted változtatna-e a több külső támogatás a zenekar sikerén?

Bendegúz:

Amennyiben ez azzal jár, hogy tudunk több koncertet szervezni, meg jobb helyeken, vagy fesztiválokon, az szerintem segítene, mert akkor több ember megismerhetné a zenénket, és többen hallgathatnának.

Kérdező:

És most jöjjön az utolsó témakör, ami a személyes véleményedre appellál, az iparággal kapcsolatban fogalmaz meg kérdéseket. Hogyan látod a kiselőadók jövőjét hazánkban? Szerinted könnyebb, vagy nehezebb lesz nekik?

Bendegúz:

Hát szerintem könnyebb azért nem lesz, mert nagyon sok kicsi, de jó zenekar van, viszont egyre kevesebb az olyan kis hely, ahol fel tudnak lépni. Szóval én szerintem ez egyre csak nehezebb lesz, és nyilván ez mondjuk zenekaroknál kellemetlenebb, mert ott, ahol mondjuk egy egyszemélyes fölállás van, vagy egy rapper-producer páros, ott a helyszínek tekintetében talán egyszerűbb a felszerelés, mint mondjuk egy öttagú zenekarnál. És meg mivel kicsi és jó zenekarok vannak, meg ez a korosztály most már még jobban használja a közösségi médiát, ezért így a marketingben is valószínűleg egyre nagyobb a verseny, meg nagyobb is lesz. Úgyhogy több kihívást fog ez jelenteni.

Kérdező:

Szerinted milyen változtatásokkal lehetne javítani a helyzeten?

Bendegúz:

Hát mondanám, hogy kell több jó minőségű kis klub, de mivel ők nagyon nehezen tudják fenntartani magukat, egyre több zár be évről évre, főleg vidéken, ezért lehetne nekik több támogatást adni. Nem tudom, ilyen már van-e, ami klubokat támogat, hogy zenekarok koncertezzenek náluk. Emellett, hogy talán a nagyobb zenekarok több kisebb előadónak biztosíthatnának lehetőséget, erre is van azért példa, erre is szoktak pályázatokat kiírni.

Kérdező:

Milyen tanácsot adnál azoknak a feltörekvő magyarországi előadóknak, akik élő koncerteket próbálnak szervezni?

Bendegúz:

Hát, legyen jó hangfelvétel, legyen képanyag a zenekarról. Érdemes, hogy ha ismernek valakit, akkor megkérni őt, hogy segítse őket ebben a menedzselésben, tehát egy olyan, aki nem a zenekar tagja feltétlenül, csak az lenne a feladata, koncerteket szervezzen és üzemeltesse a kapcsolattartást helyszínekkel, próbatermekkel stb., de hogyha nincs erre lehetőség, akkor meg érdemes lehet leosztani a feladatokat, hogy kinek mi ebben a folyamatban a munkája. Jelen kell lenni a közösségi médián, ez már evidens.

Nekünk például ugye 2022-ben jelent meg az első nagylemezünk, és addig a kislemezünk volt az egyetlen hallgatható anyag az interneten, ami nem volt annyira jó minőségű, és emiatt például kaptunk is kritikát, hogyha akarunk koncertet, akkor ennél jobb minőségű anyag kell, úgyhogy ebbe érdemes befektetni, hogyha az ember komolyan akarja csinálni.

Kérdező:

A végére is értünk, köszönöm szépen!