

Wie der Zauberer Mitarbeiter verschwinden lässt. ...



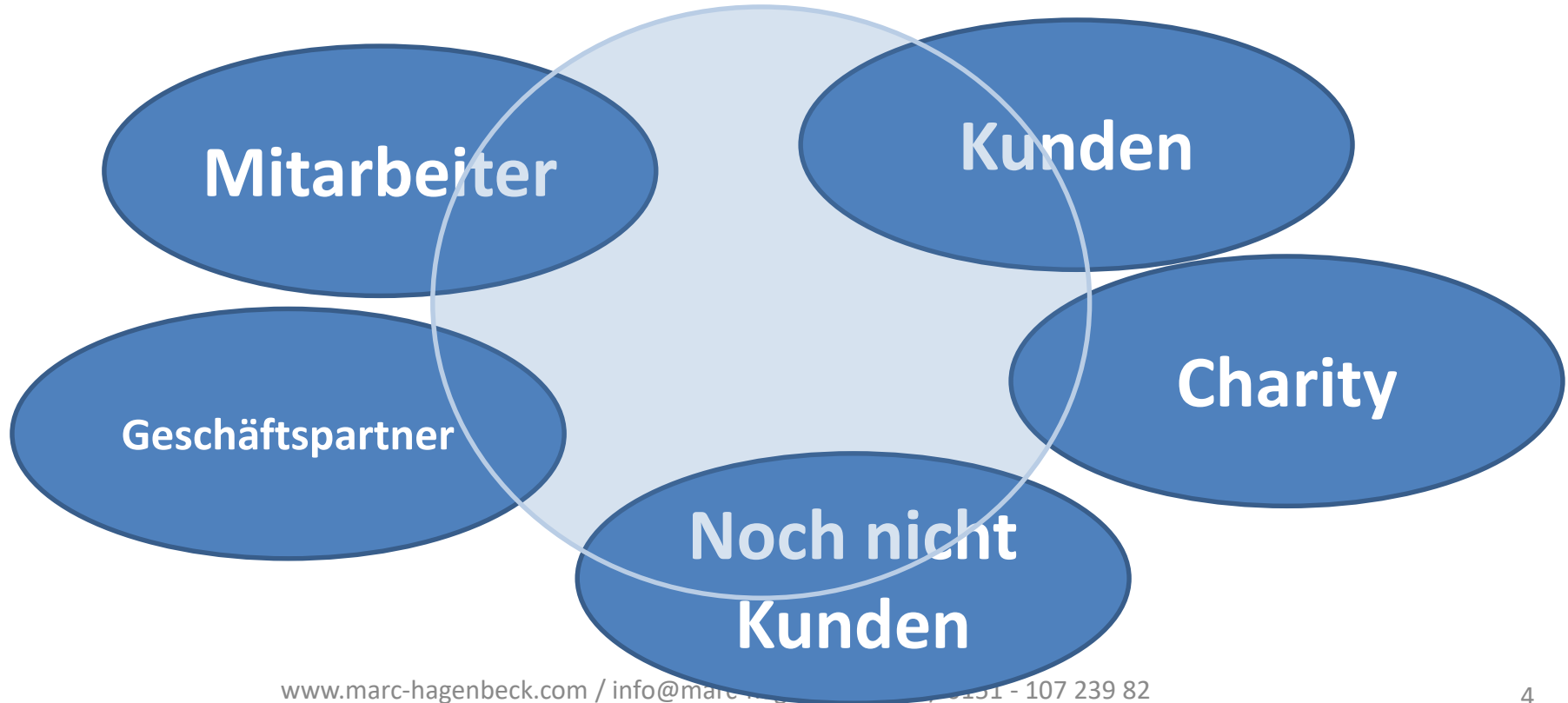
Inhalt

- Warum buche ich als Unternehmen einen Künstler für ein Event?
- Welchen Künstler für welches Event?
- Wie buche ich einen Künstler?
- Der Künstler ist gebucht. Und jetzt?

Warum buche ich als Unternehmen einen Künstler für ein Event?

- Zielgruppe?
- Was möchte ich bei meiner Zielgruppe erreichen?

Wer ist meine Zielgruppe?



Was möchte ich bei meiner Zielgruppe erreichen?

- Einfach nur gute Unterhaltung?
- Auflockerung
- Förderung von Kommunikation
- Bleibende positive Erinnerung meines Produktes oder Unternehmens
- Motivation das Event zu besuchen
- Menschlicher Kundenstopper 😊



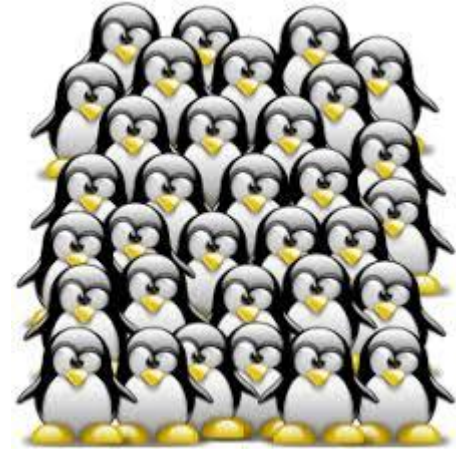
Welcher Künstler ist der Richtige für mein Event?

- Wie ist meine Zielgruppe zusammengesetzt?
- Welcher Zeitrahmen?
- Welche Location?



Zusammensetzung Zielgruppe

- Nur Erwachsene und/oder Kinder?
 - Familienprogramm, oder separat?
- Wichtige Geschäftspartner?
 - Verzicht auf “rustikale“ Programmpunkte
- Teilnehmer aus Kulturkreisen mit speziellen Besonderheiten?
 - Eventuell Verzicht auf alles, was z.B. mit dem Glauben kollidieren könnte.



Zeitraumen für die Darbietung

- An welcher Stelle der Veranstaltung?
 - Ideal: Nach dem Essen zur Einleitung des geselligen Teiles.
 - Bei Tagungen nach der Mittagspause, oder zwischen zwei großen Vortragsblöcken.
- Dauer?
 - Ideal: 30 – 45 Minuten

Die Location

Beispiel: Sie wollen einen Zauberer für Ihr Event buchen.

- *Spielfläche/Bühne*
 - *Überhaupt vorhanden?*
 - *Standup oder Closeup?*
 - *Maße?*
 - *Kongresshalle vs. Eckkneipe*
 - *Zugang?*
 - *Stand- oder Closeup vs. Großillusion*



Wie buche ich einen Künstler?

- Den Künstler finden
- Den Künstler anfragen
- Die Gage
- Der Vertrag

Den Künstler finden

- Google
- Empfehlung
- Künstlerbörsen im Netz
- Agenturen



Worauf Sie achten sollten, wenn Sie den Künstler selber suchen

- Homepage
 - Design
 - Qualität Bilder und Videos
 - Fehlerfreie Texte
- Referenzen
 - Oma Erna`s 80. Geburtstag vs. Firmenevents
 - Nicht von Preisen und Auszeichnungen blenden lassen.
- Videos
 - Möglichkeit zu erkennen, ob Stil des Künstlers zum Unternehmen und den Gästen passt.
- Persönliches Gespräch
 - Stimmt die “Chemie“ ?
 - Hört der Künstler Ihnen zu?
 - Wird nach Ihren Wünschen gefragt?
 - Stellt er sich auf Ihre Bedürfnisse ein?



Den Künstler anfragen

- Inhalte der Anfrage
 - Geplantes Datum der Veranstaltung
 - Anzahl der Gäste
 - Art und Dauer der gewünschten Performance
 - Ort der Veranstaltung
 - Weiteres geplantes Programm
 - Ein paar Infos zum Event



Die Gage



Die Gage

Eventuelle Zusatzkosten beachten:

- Reisekosten
- Kosten für Unterkunft
- Verpflegung
- Technik, die gemietet werden muss
 - Tech Rider anfordern!
- Getränke vor, während und nach dem Auftritt
- Begleitpersonen
- Die Agenturprovision
 - Die meisten Künstleragenturen verlangen für ihre Arbeit eine Provision von 10-20%, die auf die Gage aufgeschlagen wird.



Der Vertrag

Folgende Punkte sollten im Vertrag enthalten sein:

- Name des Künstlers (Künstlernamen und richtiger Name)
- Datum und Ort des Auftritts
- Anschriften der Vertragsparteien
- Vereinbarte Gage und ggf. Agenturprovision
- Zusätzliche Leistungen und Spesen
- Kündigungsvereinbarung
- Gerichtsstandort
- Sonstiges wie Aufnahmerechte, künstlerische Freiheit....
- Zahlungsbedingungen
- Salvatorische Klausel



© Vasyi - Fotolia.com

#17200040

Der Künstler ist gebucht. Und jetzt?

Artist Rider erstellen

- Name und Telefonnummer seiner Ansprechperson
- Wie kommt er vom Flughafen/Bahnhof zum Hotel, zur Location und wieder zurück?
- Name und Adresse der Unterkunft
- Name und Adresse des Veranstaltungsorts
- Geplante Spielzeit und Soundcheck
- Geplante Verpflegung
- Auszahlungsmodalitäten (Bargeld am Abend, Überweisung...)



, aber...

Der Künstler ist gebucht. Und jetzt?

...der professionelle
Künstler klärt das Alles
im Vorfeld selber.

ENDE

Vielen Dank!

Marc Hagenbeck
Nippes 14
56271 Isenburg
0151/ 10 72 39 82
info@marc-hagenbeck.com
www.marc-hagenbeck.com
www.facebook.com/mentalisthagenbeck
<https://www.youtube.com/c/MarcHagenbeck>