

APUNTES SOBRE DISTRIBUCIÓN

Sabemos que tu banda es muy buena y tiene mucha proyección, pero, eso no tiene nada que ver con el NEGOCIO de vender discos. Queremos que tengáis claras varias cosas, para evitar malos entendidos y desilusiones. Todos los artistas piensan que tener el disco en distribución es esto:

“Mi disco va a estar en las estanterías de mis tiendas de discos favoritas”.

Te planteamos estas preguntas y te pedimos que las reflexiones:

1.- ¿Tu disco hará que 100 personas deseen de comprarlo vayan rápidamente a FNAC, MEDIAMARCK, TIPO, etc?

2.- ¿La promoción que has hecho del disco es tan buena que todo el mundo te conoce y sabe quien eres? ¿Sí? ¿Tanto como a Bisbal o Joaquín Sabina?

3.- ¿Si tu disco y tu grupo tiene tanto potencial, como es que no hay una discográfica interesada en invertir y ganar dinero con vosotros?

...

Sentimos ser tan claros pero esta es la realidad a la que nos enfrentamos.

El proceso de ventas de discos:

Las ventas de discos pasan por los siguientes intermediarios:

- 1) Distribuidora – Los pone en venta y los ofrece a las tiendas y cadenas que venden discos. Su negocio es vender discos y le interesa vender el tuyo, pero para poder vender el tuyo a las tiendas estas deben saber que producto es y ver si les interesa. Y en eso es FUNDAMENTAL la promoción del disco.
- 2) Tiendas – Es el vendedor final y es el que SABE y DECIDE qué discos puede vender y quieren sus clientes. En realidad éstas son las responsables de que tú disco este o no en sus estantes.

Los comerciales de la distribuidora ofrecen a todas las tiendas de discos de España (grandes y pequeñas) sus productos y los encargados de compras de estas son los que piden y deciden los discos que comprar para vender a sus clientes. Esto supone que, nuestros discos, al ser pequeños lanzamientos apoyados por una promoción modesta, NO ESTAN en la mayoría de sitios. Partamos de este hecho. Los jefes de compras de las tiendas no te conocen y no saben cuantos discos tuyos pueden vender, así que evidentemente no se arriesgan (y cada vez menos). Su negocio es vender discos y preferirán pedir 50 de Bisbal antes que uno tuyo.

Las ventas y devoluciones: las tiendas piden vuestro disco, lo pagan a la distribuidora, y ésta no hace una liquidación POSITIVA. Así nada más empezar parece que hemos vendido discos, pero esta situación es ficticia, porque, pasa el tiempo y los discos que no se venden en la tienda los devuelven a la distribuidora y nos hace una liquidación NEGATIVA, es decir les tenemos que devolver dinero del que nos pagaron en un principio. Esto funciona así.

En la actualidad no pagamos nada al grupo hasta no tener claro el saldo ventas reales-devoluciones, el cual se sabe ya pasado bastante tiempo (unos dos años o incluso más).

Lo bueno de tener el disco en la distribuidora es que tiene los discos disponibles para las tiendas y éstas lo pueden pedir en cualquier momento.

Promoción:

El apoyo promocional debe ser bastante fuerte (dentro de vuestras posibilidades), y en este caso, esa promoción depende de vosotros, lo cual se traduce en vuestra apuesta económica en contratación de publicidad, medios, estrategia de promoción etc. Evidentemente si el disco es apoyado con publicidad, críticas del disco, entrevistas, gira de presentación, etc en ciertos medios, la distribuidora podrá venderlo mucho mejor.

Sabemos que esa grabación tan cara y ese mastering en tierras lejanas le han dado un sonido impresionante al disco. Pero al final, eso no va a hacer que se venda más, os lo aseguramos. En cambio un buen plan de medios e inversión en promoción SI.

También y esto es importante: SI EL GRUPO GUSTA O LEVANTA CIERTA ESPECTACIÓN. A veces, por lo que sea, el grupo no tiene tirón. Eso no es culpa de nadie, es simplemente un hecho. Por lo que sea, hay artistas que cuentan con el beneplácito del público y el boca a boca hace que se corra como la espuma las bondades de ese artista. Os aseguro que nos ha pasado, y entonces las cosas van rodadas para todos, fundamentalmente para el artista.

2 maneras de distribuir a través de Molusco Discos:

1) Con nosotros. Molusco Discos tiene el contrato con la distribuidora y se queda un porcentaje de cada disco vendido para compensar los ingresos virtuales que tenemos que facturar ya que como es obvio los discos vendidos los pagamos al grupo, una vez la distribuidora nos haya liquidado, claro. Como precio recomendado para el Paquete Molusco recomendamos 10€ de PVP. Como mucho estamos enviando 100 unidades a distribución que se quedan en depósito (esto significa que la distribuidora se queda en su almacén los discos y nos los paga en liquidaciones conforme se vaya vendiendo). De esta manera, cada 6 meses aproximadamente podemos tener claro cuantos discos se han vendido hasta la fecha y pagar los que se hayan cobrado. Si el disco se vende bien la distribuidora nos pedirá más unidades, así que se pueden enviar más en ese momento, pero merece mucho más la pena que los discos estén en poder del grupo y que venda en mano o en conciertos el mayor número posible.

Precio Venta al Público Recomendado (P.V.P.)	Precio que Molusco Discos pagará al grupo
10 €	3 €
12 €	4 €
15 €	5,30 €

Estos precios son la tarifa general, los clubes del disco son menores. (Todos estos previos IVA incluido). El precio de Venta al público es orientativo, para un PVP recomendado de 10€ en unos sitios los discos estarán a 9,80 o menos dependiendo de lo que la tienda quiera ganar y en otros a 10,56, es decisión del vendedor final el precio que quiere poner a sus productos, y el porcentaje que quiere ganar en ellos. En todo caso la tabla de arriba si es estable.

2) Conseguimos distribución directa al grupo. Os conseguimos el contrato de distribución directamente a vosotros con la distribuidora. De esta manera vosotros mismos controláis ventas, seguimientos, etc y evidentemente facturáis los discos vendidos a la distribuidora. Podéis sacar algo más por cada disco vendido ya que nosotros no estamos por medio.

Nos gustaría que tuvierais MUY en cuenta, que tener la distribución es un SERVICIO que el grupo ofrece al público y sus fans, pero poco más. En los tiempos que corren vender discos es una tarea muy complicada y que además esta desapareciendo (cada vez hay menos tiendas que vendan discos).

CONSEJO: creemos sinceramente que la mejor manera de vender discos con cierta rentabilidad hoy en día es en los conciertos y a través de la web del grupo.