

CONNECTEZ VOUS À VOS FANS !

LE 11 JANVIER 2011 CHRIS BRACCO

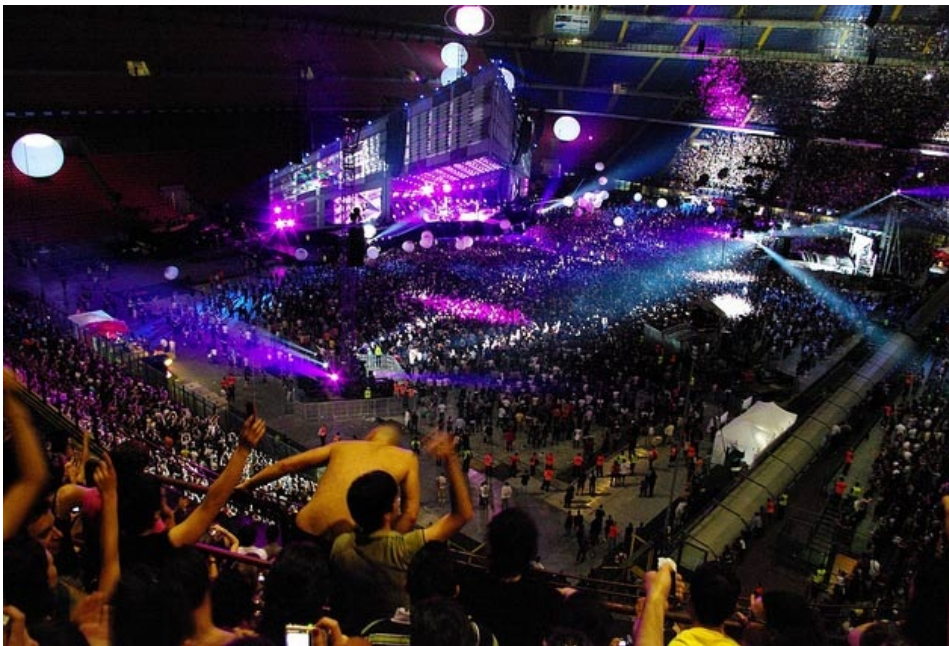
Vos fans sont votre soutien le plus précieux, c'est eux qui font de vous un artiste. Chris Bracco nous donne ses précieux conseils pour nouer une relation de qualité et pouvoir leur donner autant qu'ils vous apportent.

Vos fans sont l'essence même de votre carrière. Sans eux, elle n'existe pas et la musique n'est rien de plus qu'un passe-temps. Vos fans achètent, ils écoutent votre musique, vous donnent leur avis, vous partagent avec leurs amis, viennent à vos concerts et portent des t-shirts à votre effigie. C'est grâce à eux que vous pouvez devenir musicien à temps plein et vivre la vie d'artiste. Les fans les plus fidèles seront toujours à vos côtés quoi qu'il arrive, continueront à acheter votre musique et vous aideront bien des fois au cours de votre carrière.

Rien de mieux que le début d'une nouvelle année pour montrer à vos fans qu'ils comptent, ça ne peut qu'être bon pour vous. Parce qu'ils méritent plus que des chansons et des t-shirts.

N'offrez pas un simple concert. Offrez une expérience live.

Vos fans ont été assez cool pour payer pour vous voir en concert, le moins que vous puissiez faire pour les remercier est de leur offrir un concert inoubliable qu'ils s'empresseront de relater à leurs amis par la suite. Faites quelque chose d'amusant et unique qui fasse ressortir votre personnalité au mieux et qui marque les esprits. Quelques soient les attentes de vos fans avant le concert, celles-ci doivent avoir volé en éclats à la fin. Éblouissez-les, et offrez-leur en plus que ce pour quoi ils ont payé.



Les possibilités sont sans fin, mais voici tout de même quelques idées pour essayer d'en donner plus à vos fans lors de vos concerts :

- Apprenez au public les paroles de refrain d'une chanson, prévenez les quand c'est le moment et faites-les chanter à votre place.
- Choisissez un fan au hasard pour monter sur scène et chanter à vos côtés (vous pouvez choisir à l'avance s'il le faut, mais restez spontané).
- Racontez une anecdote ou quelque chose qui vous tient à coeur.
- Offrez un CD ou un t-shirt entre deux chansons et faites monter le gagnant sur scène pour venir chercher son prix.

Traitez les abonnés à votre mailing list comme des rois.

Au lieu d'un simple formulaire d'inscription sur votre site, utilisez un service tel que **Fanbridge**, **Hostbaby**, **Nimbit** ou **Topspin** qui permettent d'offrir automatiquement à vos fans une chanson, un EP, un livret de paroles ou tout autre cadeau numérique. Installez le formulaire sur votre site, indiquez le plus clairement possible que vous donnez quelque chose en échange de l'inscription à la mailing list, et précisez que les informations qu'ils vous soumettront resteront confidentielles et qu'ils ne seront pas spammés.

Une fois qu'ils ont inscrits, offrez à vos fans des informations exclusives sur tout ou presque. Trouvez leur date de naissance et envoyez-leur une carte postale personnalisée avec tous vos vœux. Demandez-leur leur codes postal et annoncez-leur en avance votre venue dans leur région.



Interagissez avec les abonnés mais ne les submergez pas, cela peut vite devenir désagréable. On considère généralement que deux mails par mois est une bonne cadence, mais à vous de trouver ce qui convient le mieux.

Il est bon, de temps en temps, de laisser filer une information à un groupe de fans en particulier, par exemples vos followers Twitter ou vos amis/fans Facebook. En faisant cela, vous pourrez tenter certains individus non-encore inscrits à vous rejoindre et ainsi à recevoir plus d'informations.

Faites aussi simple que possible

Qu'il s'agisse de votre stand de merch ou de votre page Facebook, rendez la navigation aisée pour vos fans. Ne semez pas d'embûches le chemin jusqu'à votre nouvel album, car cela aura pour effet de refroidir les acheteurs potentiels, qui se tourneront vers d'autres artistes à la place.

Le marché est plus que saturé en ce moment, donc la facilité et l'accessibilité vous feront sortir du lot. Voici comment rendre la vie facile à votre communauté :

- Soyez en mesure d'accepter, en plus du liquide, les paiements par carte de crédit à votre stand de merch, en utilisant Square ou un service équivalent.
- Créez une boutique en ligne et vendez votre musique et votre merchandising directement depuis votre site. Encouragez vos fans à acheter directement depuis celui-ci car c'est plus simple que l'argent va directement au groupe et pourra servir à financer des projets futurs.
- Pensez à rendre votre musique disponible sur iTunes, Amazon, eMusic en utilisant CD Baby ou Tunecore par exemple. Certains préfèrent passer par ces sites pour acheter leur musique car ils leur font davantage confiance et s'y sentent plus à l'aise.

Ceci dit, certains groupes ont réussi en rendant exprès leur musique difficile à trouver, ce qui peut s'avérer être une bonne idée si c'est ce que votre fanbase aime. Transformer la découverte musicale en expérience ludique, où les fans doivent trouver des indices et faire des recherches pour arriver à la "récompense" (un inédit, une édition limitée etc.) est une manière amusante de fidéliser les internautes et de promouvoir votre album à venir.

DJ Shadow, par exemple a disséminé des vinyles de son dernier projet dans certains magasins de disques, au hasard partout en Europe, afin d'être découvert par des fouineurs chanceux mais ignorant le procédé. Attention cependant, si vos fans n'aiment pas trop ce genre de jeu de piste, cela peut les détourner de vous.

Donnez à vos fans un aperçu de votre univers

L'un des plus grand avantages, de même que l'un des pire désagréments inhérents aux réseaux sociaux et au net en général, c'est que vous pouvez jouer la transparence totale ou le mystère savamment entretenu comme cela vous chante. Si vos fans apprécient de vous voir monologuer sur des vidéos ou de vous entendre râler en concert, il s'agit d'excellentes occasions de montrer votre personnalité et de leur offrir une peu de l'intimité qu'ils cherchent à partager avec vous.



Si au contraire vos fans son intrigués par le mystère qui entoure votre vie , gardez vos distance et partagez seulement quelques détails ici et là. Leur curiosité demeurera et ils en voudront plus (rappelez-vous Gorillaz au début des années 2000).

Si vous n'avez aucune idée de ce que vos fans apprécient... eh bien demandez-leur ! Vous pouvez utiliser un service comme SurveyMonkey pour créer un court questionnaire, et demander les abonnés à votre mailing list d'y répondre pour vous aider à améliorer votre rapport à eux. Vous serez surpris de voir combien de personnes prendront une minute pour vous aider.

Dire merci ne suffit pas

Allez plus loin et remerciez vos fans avec quelque chose dont ils se souviendront, comme un titre gratuit, une bise, une poignée de main, une discussion ou une place de concert pour un concert à venir. Rien ne les oblige à vous soutenir, ils le font parce qu'ils aiment votre musique et parce qu'ils croient en vous. Un simple "merci" peut faire beaucoup, mais dépasser leurs attentes avec un peu plus que ça est une manière plus satisfaisante de leur rendre la pareille. Sans compter que c'est pour eux une expérience inoubliable qui peut déboucher sur une relation durable et plus personnelle.

Récompensez vos fans les plus fidèles

Et par "fidèles" je veux dire ceux qui sont là depuis le premier jour, qui viennent à vos concerts, qui sont là à vos répets, qui vous donnent leur avis et qui partagent votre musique avec d'autres. J'ai vu des groupes essayer un truc que j'aime bien, à savoir des "cartes de fidélité". Par exemple, si un fan vient cinq fois vous voir en concert, et que sa carte est tamponnée autant de fois, il gagne un prix vraiment sympa, comme des places de concert gratuites, ou l'album avant sa sortie.

