

OBBB´s “Big Bal té Big Band” koncept



1: Grund-ide:

Etablering af en lokal ”Big Bal té Big Band” – tradition baseret på langsigtet samarbejde og økonomisk risikodeling:

Kunne det ikke være skønt at genoplive fortidens kæmpejazzballer med masser af glade mennesker og den dér store, nostalgiske lyd, som kun kan skabes in natura af rigtige, levende musikere i tilstrækkeligt antal? Men det er jo blevet nærmest ubetaleligt at hyre så store bands. Den slags arrangementer er derfor helt forsvundet. Og det er synd!

I OBBB spiller vi for fornøjelsens skyld, og alle indtægter går til dækning af vore udgifter, investeringer i grej og udvikling; og til diverse sociale formål og legater.

Vi har faktisk muligheden for at være økonomisk fleksible og indgå i et tæt samarbejde med vore arrangører om reduktion af den økonomisk risiko ved sådan et nyt tiltag.

Vi føder en kulturtradition i et samarbejde. Vi bygger den op sammen over 3-4 arrangementer i løbet af 3-6 år, og på sigt tjener vi penge på den sammen. Det er egentlig bare det.



2: Økonomi:

OBBB spiller for kr. 50,- per betalende gæst, hvilket vist cirka svarer til prisen for en biografbillet i en filmklub. Det er da til at kalkulere med.

Arrangøren indlægger typisk en buffet i arrangementet. Folket vil spise og drikke!

Alt sammen i billetforsalg, så den økonomiske risiko er reduceret til markedsføringen.

Buffet + musik + show + dans til en rigtig god pris på f.eks. kr. 195,- / 245,- / 295,- per næse (alt afhængigt af den valgte "cigarhøjde" for arrangementet) dækker omkostningerne til mad, musik, halleje, leje af udstyr m.m. og genererer en masse gæster, hvis arrangementet iøvrigt markedsføres helhjertet. Det er vores erfaring fra lignende arrangementer, at markedsføringen er en helt afgørende succesparameter i dette koncept.

Gæsterne skal i baren og købe vin til maden og fadøl, vand og drinks efterfølgende. Dans giver sådan en sund og naturlig tørst. Og det er her fortjenesten ligger. Det er den økonomiske ide i al sin enkelhed. Det kræver ingen Texas lommeregner at kalkulere dækningsbidraget (læs: fortjenesten - da omkostningerne jo er dækket ind på billetsalget) på f.eks. 400 gæsters indkøb i baren fra kl. 19 til 24. Bare en enkelt genstand i timen per næse – og er det ikke et forsigtigt skøn i festligt lag? - bliver til 2000 solgte genstande. Ved et DB per genstand på kr. 15,- bliver det vist noget i omegnen af kr. 30.000 i rent overskud. Til arrangøren!



3: Markedsføring:

a) Målgrupper:

En oplagt mulighed er at markedsføre arrangementet overfor det lokale erhvervsliv som et godt tilbud for virksomhedernes medarbejdere – til en absolut behersket omkostning for virksomheden.

Udover "virksomhedssegmentet" kan man evt. tiltrække lokalområdets foreninger og ganske almindelige, private borgere, der for overkommelige penge kan komme ud og få lidt godt at spise og en svingom til rigtig levende dansemusik som i de gode gamle dage, da der var store baller til. ☺

B: Det sociale element:

Man kan vælge at indlægge et socialt element i sin markedsføring, hvor hver gæst i billetprisen bidrager med en 20'er til et godt formål. En hospitalsklovner til børneafdelingen på nærmeste sygehus; blot som et eksempel. Dette element vil appellere til folks hjerte, tjene en rigtig god sag – og afstedkomme gratis mediedækning såvel før som efter arrangementet.

4: Gentleman-aftale:

En samarbejdsaftale med OBBB, som ovenfor beskrevet, er på ingen måde juridisk bindende. Der er blot formuleret en gensidig hensigtserklæring om et langsigtet samarbejde, hvorfor OBBB har en forventning om, at blive involveret i de første 3-4 arrangementer. Beslutninger vedrørende fremtidige arrangementer træffes

selvfølgelig suverænt af arrangøren. OBBB's eneste "forudsætning" er, at fremtidige arrangementer aftales mindst 6 måneder - og gerne et år eller mere – i forvejen. Størrelsen er både en styrke og en svaghed hos OBBB. Vi kan noget, som kun store bands kan, men vi er rigtig mange kalendere, der skal ku' samtidigt. På fritidsbasis.

5: "Vild med dans":

Det er vist mange år siden, at dans har været så meget i fokus som netop nu. Folk er jo helt "Vilde med dans". Alle mulige kendte personer involverer sig i disse TV-programmer med rekordstore seertal, og befolkningen danser som aldrig før.

OBBB samarbejder med kendte danseinstruktører, som på underholdende vis kan lære endog meget store forsamlinger en hel del elegante dansetrin på imponerende kort tid. Det er jo hammersjovt at danse, hvis du kan lidt mere end de dér to-tre, efterhånden ret udtrådte, hjemmelavede variationer.

Og tænk så lige sådan et festligt indslag til rigtig swingende og gyngende big band dansemusik, der får nostalgien helt op i det røde felt. Dette blot som en absolut hot ide netop nu.

6: "Gør det selv" eller "Pakkeløsningen":

Vil man gøre mere ud af ideen og knytte et decideret tema på denne tradition f.eks. "Las Vegas Ballroom" eller "Swinging Big Apple", Høstfest, Karneval eller "Big Bal té Big Band" - ja så bliver der brug for alle ledige hænder. Måske især de frivillige for at holde omkostningerne nede. Altså en "Gør det selv" -løsning.

Råder man ikke over frivillige hænder, men derimod lidt større budgetmidler, ja så kan man vælge "Pakkeløsningen". Vi har udvekslet ideer om "Big Bal té Big Band" - konceptet med Rodkjær Fest og Eventbureau i Solbjerg www.rodkjaer.dk , som kan tage sig af hele arrangementets praktiske side. Temadekoration, evt. kostumer og alt omkring mad og servering. En samlet pakkeløsning fra én leverandør.

.....

Al den snak blot til inspiration, hvis man kunne tænke sig at etablere og opbygge en god gammeldags "Big-Bal té Big-Band" -tradition på egnen.

Alternativt kan vi selvfølgelig altid lave aftaler om enkeltarrangementer, som vi plejer. No problem.

OBBB er til det hele, bare det swinger og giver gode oplevelser. For alle!!

Venlig hilsen,
Steen Christensen, (booking og guitar)
www.oldboysbigband.dk

Tel.: 7575 4464
