



دورة تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي: حجز الفنانين وميزانيات العروض وبيع التذاكر

30 أغسطس – 3 سبتمبر 2027
لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



دورة تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي: حجز الفنانين وميزانيات العروض وبيع التذاكر

المرجع: 26912_1734 التاريخ: 30 أغسطس - 3 سبتمبر 2027 المكان: لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن الرسوم: SAR 23000

مقدمة:

دورة تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي، بما فيها حجز الفنانين وميزانيات العروض وبيع التذاكر، دورة مدتها 5 أيام لفرق متعهدي الحفلات والحجز والتذاكر والإنتاج ولموظفي البرامج في هيئات الترفيه، وتنتهي بإعداد خطة ترويج عرض وميزانية جاهزة للتسوية لحفل موسيقي في دراسة حالة. فمتعهد الحفلات يخسر ماله حين يقدم عرضاً للفنان دون اختبار نقطة التعادل، أو يسعر التذاكر بمعزل عن الطلب، أو تمله متطلبات الفنان دون تسعير، أو تنتهي ليلة الحفل بخلاف على التسوية. ويحجز المشاركون العروض أو ينفذونها في عملهم، ويتعلمون بناء نماذج الصفقة والميزانية والتسوية بأنفسهم. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي.

أهداف الدورة:

- تقييم روزنامة الجولات الفنية وسعات أماكن العروض وطلب الجمهور في السوق لتحديد الفنانين وصيغ العروض التي يستهدفها متعهد الحفلات
- هيكله عروض الفنانين بصيغ الأجر الثابت والأجر الثابت مقابل النسبة وصفقة نسبة الشباك ونسبة الأرباح الخلفية، واختبار كل صيغة على نقطة تعادل العرض
- بناء نموذج أرباح وخسائر للعرض يضم أسعار التذاكر والرسوم وتكاليف الإنتاج والتسويق والضيافة وبندا احتياطياً
- تخطيط مخزون التذاكر وفئات الأسعار والحجوزات المتعلقة وقواعد التسعير المرن مع إفصاح واضح عن الرسوم لحماية العائد وثقة الجمهور
- تجهيز إنتاج الجولة بمطابقة المتطلبات الفنية ومتطلبات الضيافة ومخططات المسرح ونداءات الطواقم وجدول الشحن مع ميزانية العرض
- إعداد كشف تسوية ليلة الحفل وخطة للمخاطر والتأمين تغطي الإلغاء وتغيب الفنان وسوء الأحوال الجوية

الفئة المستهدفة:

- المديرون المسؤولون عن حجز الفنانين والتفاوض على عروض الحفلات لدى شركات تنظيم الحفلات ومشغلي الترفيه
- موظفو البرامج في هيئات الترفيه المسؤولون عن ترخيص الحفلات والعروض الحية وتمويلها أو المشاركة في ترويجها
- مديرو الصالات المغلقة والملاعب والمواقع المفتوحة المسؤولون عن حجوزات العروض والتأجير وصفقات الترويج المشترك
- مديرو التذاكر والإيرادات المسؤولون عن تدرج الأسعار وطرح المخزون وتقارير المبيعات للعروض الحية
- مديرو الإنتاج والعمليات المسؤولون عن تجهيز الفرق الزائرة ومتطلبات الفنانين ولوجستيات يوم العرض
- المديرون الماليون والتجاربيون المسؤولون عن ميزانيات العروض وإيرادات الرعاية والتسوية مع وكلاء الفنانين

محاور الدورة:

اليوم 1: قطاع الترفيه الحي واقتصاديات متعهد الحفلات

- أدوار المتعهد والوكيل ومدير الفنان ومكان العرض في سلسلة القيمة
- مصادر إيرادات الحفلات من التذاكر والبضائع وباقات الضيافة
- روزنامة الجولات الفنية وخريطة مسارات الفنانين الزائرين
- مصنوفة ساعات الصالات المغلقة والملاعب والمواقع المفتوحة
- تقييم طلب السوق ببيانات مبيعات التذاكر السابقة

اليوم 2: حجز الفنانين وصياغة العروض وهياكل الصفقات

- مكونات خطاب العرض للفنان وتسلسل التفاوض مع الوكيل
- مقارنة الأجر الثابت وصفقة الأجر مقابل النسبة وصفقة نسبة الشباك
- احتساب نسبة الأرباح الخلفية بعد تكاليف المتعهد وربحه
- شروط النطاق الجغرافي ونوافذ الحصرية وترتيب أسماء الفنانين
- نماذج تقاسم الإيرادات في الترويج المشترك وعقود تأجير المكان

اليوم 3: ميزانيات العروض وتدرج أسعار التذاكر وإيرادات الرعاية

- نموذج أرباح وخسائر العرض بالتكاليف الثابتة والمتغيرة
- خطة تدرج أسعار التذاكر حسب مناطق الجلوس وفئات السعر
- قواعد التسعير المرن مع الإفصاح عن الرسوم وسقوف الأسعار
- الحجوزات المتعلقة والتذاكر المجانية وجدول طرح مخزون التذاكر
- قائمة حقوق رعاية الحفلات وحصرية الفئات للرعاة

اليوم 4: إنتاج الجولات ومتطلبات الفنانين والتسوية ومخاطر العرض

- مراجعة المتطلبات الفنية بقائمة المدخلات الصوتية ومخطط المسرح
- تسعير متطلبات الضيافة للإعاشة والفنادق والنقل
- قائمة تجهيز الإنتاج بنداات الطواقم وجدول الشحن
- كشف تسوية ليلة الحفل بالخصومات وحصة الفنان
- تقييم تغطية تأمين إلغاء الفعاليات وتغيب الفنان

اليوم 5: بناء النماذج لدراسة حالة ترويج حفل موسيقي

- حزمة بيانات حفل الحالة بعرض الفنان وشروط المكان
- اختيار صفقة الحالة بنقطة التعادل وسيناريوهات الهبوط
- تدرج أسعار تذاكر الحالة وتوقع إيرادات الرعاية
- تجهيز إنتاج الحالة ومطابقة تكاليف متطلبات الفنان
- استكمال خطة ترويج العرض والميزانية الجاهزة للتسوية

المهارات التي ستكتسبها:

- التفاوض على صفقات الفنانين
- تحليل نقطة تعادل العرض
- تدرج أسعار التذاكر
- ضبط مخزون التذاكر
- مطابقة تكاليف متطلبات الفنانين
- تجهيز الإنتاج للجولات
- محاسبة تسوية العروض
- تخطيط مخاطر الحفلات وتأمينها

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم خطة ترويج عرض وميزانية جاهزة للتسوية إلى رئيس الترويج والمسؤول المالي لاعتمادها قبل إرسال العرض للفنان
- المفاضلة بين الأجر الثابت وصفقة الأجر مقابل النسبة وصفقة نسبة الشباك لفنان ومكان محددين بأدلة موثقة لنقطة التعادل
- تجنب العروض الخاسرة ومتطلبات الفنانين غير المسعرة والفئات المميزة غير المباعة والخلافات على التسوية مع الوكلاء
- نقل نموذج الأرباح والخسائر وورقة تسعير المتطلبات وكشف التسوية إلى فرق الحجز والتذاكر والإنتاج في الوحدة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشارك خطة ترويج العرض والميزانية الجاهزة للتسوية على رئيس الترويج والمسؤول المالي، وعلى الشريك من مكان العرض أو هيئة الترفيه حين يكون الترويج مشتركاً، ويعتمدون عليها في تقرير تقديم العرض للفنان من عدمه، وبأي صيغة صفقة، وبأي تدرج لأسعار التذاكر، وبأي رعاية وتغطية تأمينية. وبعد أول عرض يروج وفق الخطة، تقارن الوحدة مبيعات التذاكر الفعلية وتكاليف متطلبات الفنان وأرقام التسوية بالتوقعات، وتعديل افتراضات نقطة التعادل وفئات الأسعار.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي؟

يحتاج المشارك إلى خبرة عملية في حجز الحفلات أو العروض الحية أو بيعها أو إنتاجها أو تمويلها، وإلى مهارة أساسية في جداول البيانات لأن الدورة تبني نماذج الصفقة والميزانية والتسوية. ويفيد إحصاء عرض فنان حديث أو تقرير مبيعات تذاكر أو قائمة متطلبات لتطبيق العمل على عرض فعلي.

بم تختلف دورة تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي عن دورات تسويق الفعاليات أو إدارة

المسارح؟

تتناول هذه الدورة المخاطرة المالية لمتعهد الحفلات في العرض: صفقات الفنانين ونقطة التعادل وتدرج أسعار التذاكر ومتطلبات الفنان والتسوية والتأمين. أما دورات تسويق الفعاليات فتركز على الحملات وتفعيل العلامات، ودورات إدارة المسارح على تشغيل المبنى وموسمه واستقبال الجمهور.

لماذا تستخدم صفقات تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي صيغة الأجر مقابل النسبة بدل الأجر

الثابت؟

لأن صيغة الأجر مقابل النسبة تمنح الفنان الأعلى بين أجر ثابت ونسبة من صافي الإيرادات، فتحد من خسارة المتعهد عند ضعف المبيعات وتشرك الفنان في المكاسب حين ينفذ العرض، مما يسهل الاتفاق على العروض.

ماذا يعود به المشارك من دورة تنظيم الحفلات الموسيقية والترفيه الحي؟

يعود المشارك بخطة ترويج عرض وميزانية جاهزة للتسوية لحفل موسيقي في دراسة حالة، تضم مقارنة الصفقات ونموذج أرباح وخسائر العرض وخطة تدرج أسعار التذاكر وتسعير متطلبات الفنان وكشف التسوية وقائمة المخاطر والتأمين، قابلة للتكييف مع عروضه.