

TARTU ÜLIKOOLI VILJANDI KULTUURIAKADEEMIA

Kultuurhariduse osakond

Kultuurikorralduse õppekava

Sandra Perens

ABRAHAM'S CAFÉ DEBÜÜTPLAADI VÄLJAANDMINE JA ESITLUSKONTSERDID

Lõputöö

Juhendaja: Kristiina Alliksaar, MA

Viljandi 2013

SISUKORD

SISUKORD	2
SISSEJUHATUS	3
1. TEEMADE ÜLEVAADE	4
1.1 EAÜ ja salvestamisõigus	4
1.2 Plaatide levitamine	5
1.3 Kontsertide korraldamine / kontsertreis	6
1.4 Muusikaturundus	6
1.5 Projektijuhtimine	8
1.6 Rahastuse leidmine – sponsorlus ja toetused	8
2. PROJEKTI ÜLEVAADE	11
2.1 Projekti ja bändi tutvustus	11
2.2 Salvestamine ja tootmine	12
2.3 Plaadimüük	13
2.4 Kontserdid ja turundus	14
2.5 Projekti eelarve ja rahastus	16
3. ENESEREFLEKSIOON	18
3.1 Hinnang projekti läbiviimisele ning edukusele	18
3.2 Omandatud teadmised ja kogemused	19
KOKKUVÕTE	21
KASUTATUD KIRJANDUS	23
Lisad	23
Lisa 1 – Projekti ajakava	24
Lisa 2 – Plaadi kujundus	25
Lisa 3 – Pilt portaalis rada7.ee toimunud eelkuulamisest	26
Lisa 4 – rada7.ee eelkuulamise statistika	27
Lisa 5 – Eelarve	28
Lisa 6 – Pildid kontsertidest	29
SUMMARY	30

SISSEJUHATUS

Lõputöö on minu jaoks midagi, millega tudeng peaks suutma tõestada, et oma ülikoolis veedetud aastatega on ta suutnud omandada piisavalt palju teadmisi ja kogemusi, et suudab iseseisvalt läbi viia mõnd projekti oma õpitud valdkonnas. Oma lõputööks valisin Abraham's Café debüütplaadi väljaandmise ning selle esitluskontsertide organiseerimise. Kuna tunnen kollektiivist Kaspar Uljast juba väga pikka aega ning oleme ammu mõelnud ühiste ettevõtmiste peale, siis nende soov anda välja plaat ning minu soov teha lõputööks midagi, mis mind ennast paelub, langes hästi kokku.

Tegemist on loov-praktilise lõputööga, kus üheks osaks oli sündmuse planeerimine ja läbiviimine ning teiseks osaks on kirjalik ülevaade ja analüüs tehtust. Projekt algas 2012. aasta märtsis ning lõppes 2013. aasta märtsis. Selle raames andsime välja Abraham's Café debüütalbumi ning leidis aset viis esitluskontserti, millest üks toimus Riias.

Antud töö on jagatud kolmeks osaks. Esimene osa on teoreetiline ülevaade erinevatest valdkondadest ja teemadest, millega kokku puutusin, kui hakkasin koos bändiga plaati tegema. Teine osa on projekti sisuline kirjeldus ja tegevuste ning valdkondade ülevaade. Kolmas osa on eneserefleksioon, kus annan hinnangu enda tehtud tööle ning kirjutan ka projekti raames omandatud teadmistest ja kogemustest.

1. TEEMADE ÜLEVAADE

1.1 EAÜ ja salvestamisõigus

Eesti Autorite Ühing (EAÜ) on loodud selleks, et esindada ning teostada autorite õigusi vastavalt autori ja EAÜ vahel sõlmitud lepingule. Arvates, et lugusid võib niisama loata plaadile salvestada, on eksimus, sest nii pea kui need on registreeritud EAÜs, rakendub neile autoriõiguse seadus. Autoriõiguse seadus annab autorile ainuõiguse lubada oma teoste reprodutseerimist ehk koopiategemist (Reprodutseerimine, EAÜ koduleht). Seega tohib autor oma muusikateoseid salvestada erinevatele heli- või informatsioonikandjale nagu on CD-d, kassetid, kõvakettad jne. Kui tegemist on lugudega, mis on EAÜs registreeritud, tuleb taotleda salvestamisluba. Salvestamisloa saamiseks tuleb täita ära vastav vorm, mille alusel esitatakse hiljem arve. Luba jõustub hetkel kui arve on tasutud. Salvestamisluba annab heli- või videokandja produtsendile (fonogrammi või audiovisuaalse teose tootjale) õiguse salvestada EAÜ/NCB poolt esindatud muusikateoseid ja toota heli- või videokandjaid salvestamisloa taotluses märgitud hulgas (ibid).

Kui on soov salvestada plaadile mõne teise autori lugu oma arranžeringus, siis tuleb ühendust võtta antud loo kirjastusega (kui selline on artistil olemas) või autori endaga ning neilt kirjalik luba küsida. Seejärel tuleb see saata EAÜ dokumentatsiooni osakonda ja sellest lähtuvalt tuleb tasu maksta ka selle loo eest veel eraldi.

Lugude registreerimine EAÜs ei ole kohustuslikuks tehtud mitte ühelegi autorile. Lood tuleb registreerida vaid juhul, kui soovitakse neilt koguda autoritasusid. Registreerimata lugudelt autoritasusid välja ei maksta. Samuti on autoril õigus valida ükskõik millise riigi autorikaitseorgan oma teoseid kaitsma.

1.2 Plaatide levitamine

Iga plaat, mis läheb poodi müüki, vajab triipkoodi, et oleks võimalik toodet võimalikult sujuvalt tuvastada. Euroopas on selle nimetus European Article Number (EAN). Ilma selleta ei ole ükski pood nõus plaate müüki võtma. Füüsilisel kujul aitab plaate levitada mõni muusika hulgiladu. Eestis on kaks suuremat hulgiladu: Pedrobeat AS ning plaadiladu ELVIS. Triipkoodid saab enda plaadile, jõudes kokkuleppele mõne plaadilaoga, kes on nõus plaatide edasimüüki oma levitusvõrgu kaudu teostama.

Kui tekib soov oma plaate ise levitada ja neile triipkoodid saada, siis on lahenduseks GS1. GS1 ehk Global Standard 1 on enimkasutatav tarneahela standardisüsteem maailmas (GS1 koduleht). Selleks, et neid triipkoode saada, on vaja ennast seal liikmeks registreerida, maksta liitumistasu ja iga-aastast liikmemaksu, mis pikas perspektiivis ei pruugi olla kõige parem lahendus. Sobivaks lahenduseks oleks see siis, kui on plaan just jaekaubandusega tegelema hakata.

Lisaks füüsilisele levitamisele on võimalik lugusid ja plaate ka läbi interneti levitada, kasutades selleks erinevaid veebipoodide ja -teenuseid. Selleks vajab iga lugu ISR-koodi. ISR-kood (ISRC – International Standard Recording Code) võimaldab rahvusvahelisel tasandil tuvastada konkreetset fonogrammi (muusikateost) või muusikavideot (Ojasild 2001, lk 24). Eestis väljastab neid 12-kohalisi koode Eesti Fonogrammitootjate Ühing (EFÜ) taotluse alusel. 12 numbrist annab EFÜ tootjale riigikoodi (2 kohta), tootja koodi (3 kohta) ning aasta koodi (2 kohta). Muusika fonogrammi koodi (5 kohta) määrab tootja ise.

Selleks, et plaadid ja lood jõuaksid digitaalselt erinevatesse veebipoodidesse nagu iTunes, AmazonMP3, Spotify jne, siis selle asemel, et kõikide poodidega eraldi ühendust võtta, on lihtsam kasutada juba olemasolevaid levitusteenuseid pakkuvaid vahendajaid. Ühed tuntumad sellise teenuse pakkujad on Zimbalam.eu ja CDBaby.com. Selleks, et plaati seal müüki panna, tuleb kõigepealt tasuda teenustasu, mis jääb 30 – 45 euro vahele. Summa sõltub konkreetsest teenusepakkujast ning tema sätestatud tingimustest. Seejärel on võimalik oma plaat veebi üles laadida ning valida, millistesse teistesse digipoodidesse tahetakse oma muusikat müüki anda. Kui albumit või üksikut lugu müüakse nende teenuste kaudu, siis artist saab kogu summast kätte 90–91%. Ülejäänud läheb teenusepakkujale.

Lisaks neile kahele on olemas veel ka bandcamp.com, mis toimib põhimõttel „artistilt fännile.“ Selle veebipoe kaudu on artistil võimalik oma lugusid ja plaate müüa sellise hinnaga, nagu ta ise soovib. Ta võib anda plaadi ka tasuta alla laadimiseks või paluda fännil maksta vabalt valitud summa. See kõik on artisti enda otsustada, kas ja millist summat ta soovib oma muusika eest saada. Bandcamp teenib tulu artisti iga kümnest plaadi müügist, mis on 10% kogu summast. Lisaks eelpool nimetatutele on olemas veel kümneid erinevaid sarnaseid teenusepakkujaid, aga kõik ei paku teenust Eesti IP-aadressile.

1.3 Kontsertide korraldamine / kontsertreis

Kontserttuuri kavandatakse tavaliselt selleks, et esitada ja tutvustada artisti uut materjali ning sageli langeb see kokku uue CD välja andmisega (Vasey 1997, lk 1). Kontserdid planeeritakse vastavalt sellele, kuidas artistil selles piirkonnas varem on läinud või kuidas on tulnud pakkumised erinevatelt kohalikele promotoritelt ehk kontserdikorraldajatelt. Kui kuupäevad on paigas ning tasud kinnitatud, siis tuleb paika panna ka kontserttuuri eelarve vastavalt produktsiooni suurusele. Kõige enam vajavad sellist eelarvelist planeerimist pikad kontserttuurid, mis hõlmavad mitmeid riike ning staadionikontserte, millega on seotud mitmed väiksemad meeskonnad alustades valgustusest ning lõpetades taustatantsijatega. Ka väiksemate tuuride puhul on võimalik sellist eelarvestamist teha, küll aga märgatavalt väiksemas mahus.

Kontsertide korraldamisel tuleb alustada kohtadest, kus soovitakse esineda. Nendega tuleb alustada läbirääkimisi kuupäevade ja esinemistingimuste osas. Kui kokkulepped on saavutatud, siis tuleb neile edastada bändi raider. Raideris peaks sisalduma info bändi tehnika, laval asetsemise ja muu esinemistega seotud spetsiifika kohta. Võõrustaja ülesanneteks on tavaliselt hoolitseda söögi ja joogi, ööbimise ning võimalik, et ka parkimise eest (Ojasild 2010, lk 46). Loetelu ei ole lõplik ja sõltub kokkulepetest.

1.4 Muusikaturundus

Tänapäeva Eestis on praegu veider paradoks: kui arenenud muusikaturg töötab selliselt, et kontserdi toimumisest tuleb lihtsalt teavitada, siis Eestis peab tegelema massiivse

reklaamikampaaniaga, et rahvas kontserdile saada. (Kask, 2010) Suuresti sõltub kampaania ulatus ka rahalistest vahenditest, mis antud hetkel käepärast on. Kuid tänapäeval, kus väga palju toimub internetis, võib süsteemseid kampaaniaid läbi viia näiteks ka sotsiaalmeedia vahendusel või läbi erinevate muusikafoorumite. Tähtis on, et ollakse ise loovad ning et sõnum jõuaks siiski õige kuulajani.

Oluline on mõelda välja strateegia – miks, kuidas ja milliseid sotsiaalvõrgustikke kasutada ning milline peaks olema reaalne tulemus. (Ojasild 2010, lk 18) Ehk oluline on välja selgitada, kes on artisti sihtrühm ja millistest kanalitest endale info leiab. Kui eesmärk on kontserdile saada lisaks fännidele ka uusi külastajaid, siis tuleb pärast sündmuse välja kuulutamist veel aktiivselt meelde tuletada selle toimumist ning ka seal üles astuvaid artiste. Hea viis selleks on näiteks Facebooki kaudu videosid ja ka huvitavaid artikleid jagada. Kindlasti ei pea seda kõike tegema artisti profiili alt, vaid aktiivselt kasutada ka enda isiklikku profiili ning kaasata ka oma sõpru sellesse. Kui on soovi suunata oma fänne muusikat ostma, siis tuleks jagada ostulinki, et huviline ei peaks ise otsima hakkama, kuhu minna. Lisaks Facebookile on veel ka mitmeid teisi sotsiaalmeediakanaleid nagu Twitter, Google+, Instagram jpt, mida on võimalik kasutada kui turunduskanaleid.

Oluliseks reklaamikanaliks lisaks sotsiaalmeediale ning trükimeediale on ka raadio ning televisioon. Raadiote puhul oleks mõistlik järele mõelda, kellele plaat (ja koos sellega tutvustus) üldse saata. (Ojasild 2010, lk 12) Üheks inimeseks võiks olla programmijuht, kuid palju parem oleks saata plaat siiski vastavast žanrist huvitatud saatejuhile, kelle tähelepanu see palju rohkem võiks kõita. Televisiooni puhul tuleks sihtida muusika- või kultuurisaateid. Eestis on muusikasaadete osas antud hetkel 2 väljundit – telesaade MI ja Eesti TOP 7. Esimene neist eeldab head ajastust ning huvitavat teemat saatetegijatele ning teine, et oleks olemas muusikavideo. Lisaks nendele on võimalik oma teateid edastada Kultuuriuudiste, Terevisiooni, Ringvaate ning Kolmeraudse kaudu.

Üheks heaks reklaamiväljundiks on veel ka ansambli enda koduleht. Selle loomisel peaks olema kindel eesmärk nagu plaatide läbimüügi suurendamine, muusika levitamine, fännide kontaktandmete korjamine. Läbi erinevate sotsiaalmeedia kanalite peaks inimene ikkagi jõudma kodulehele, kust võib leida rohkem infot artisti kohta ning kus saab lugeda ka biograafiaid, vaadata pilte ning kuulata lugusid.

1.5 Projektijuhtimine

Projekt on ühekordne täpselt määratletud eesmärgiga ajutine ülesanne, mis tuleb lahendada tähtaegselt, kasutades selleks kindlaks määratud ressursse. (Perens 2001, lk 7) Ka plaadi väljaandmist võib vaadata kui projekti – plaadi väljaandmine toimub määratletud aja jooksul kindlate ressurssidega, olgu siis nendeks raha, stuudio kasutamise võimalused või meeskond. Projekti võiks juhtida projektijuht ehk isik, kes planeerib, ohjab ja kontrollib projekti kulgu, nii eelarvest kui ka tähtajast lähtuvalt. Tähtaegade planeerimisega püütakse tagada projekti ajaliselt võimalikult täpne realiseerumine. (Perens 2001, lk 68) Ajagraafik annab kõigile projektiga seotud inimestele ülevaate, mis ülesanded on vaja täita, millises järjekorras ning kui kaua miski aega võtab. Ühtlasi on niiviisi võimalik ka tegevuste edenemisel pilku peal hoida.

Tavapraktikas on levinud, et projekti viiakse läbi meeskonnana, kus igal ühel on oma ülesanded täita ning kelle tegevust projektijuht koordineerib. Heade tulemuste saavutamiseks peab projektijuht moodustatud töögrupist kujundama meeskonna. (Perens 2001, lk 114) Tuues kokku bändi ja helimehe, on esialgu tegemist töögrupiga. Meeskonnaks muutub see siis, kui liikmed on teineteist aktsepteerinud, teatakse teineteise taluvuse piire ja norme ning tegutsema hakatakse juba ühise eesmärgi nimel.

Väga sageli juhtub see, et projekt ei kulge nii nagu on esialgselt planeeritud. Sageli alustatakse või lõpetatakse töid liiga hilja, eelarvet ületatakse ning saavutatav kvaliteet ei ole selline nagu esialgselt kavandati. (Perens, 2001, lk 159) Sagedased põhjused selliste olukordade tekkimiseks on planeerimisvead või projekti käigus ilmnevad vead, valedele andmetele tuginemine, töömahu muutus projekti käigus vms. Kui nii läheb, siis on projektijuhi ülesanne leida probleemidele lahendus, jälgides olemasolevaid eesmärke, kuid arvestades võimalusega, et neid on vaja kohendada, et sobitada uude plaani.

1.6 Rahastuse leidmine – sponsorlus ja toetused

Kultuurisektorile on iseloomulik, et omafinantseeringuga pole võimalik toime tulla ning on vaja leida lisarahastust. Levinumad võimalused selleks on riiklikud toetused, erakapitalil põhinev sponsorlus või metseenlus. Sponsorlus on eraettevõtte ja kunstniku, kunstiprojekti või kultuuriasutuste vaheline ärisuhe, millest võidavad mõlemad osapooled. (Kivilo 2006, lk 23)

Metseenlus on teaduse, kunsti ja kirjanduse hedonistlik toetamine rikaste üksikisikute poolt. (Kivilo 2006, lk 22) Toetamine e. patroneerimine on teatud eluvaldkonna eesmärgistatud edendamine, rahaline toetamine (ibid).

Eestis pole sponsorlus veel nii sügavalt juurdunud kui mujal. Aastal 2006 avaldas Anu Kivilo uuringu: „Eraettevõtete kultuuri spondeerimise ja toetamise motiivid ja tavad Eestis“. Sellest uuringust selgus, millisena tunnetavad sponsorluse keskkonda ettevõtjad. Suurimateks takistusteks raha jagamisel loeti Eesti üleüldist majandusolukorda ning seda, et ühiskond ei väärtusta sellist tegevust. Ka vastav seadusandlus on segane ning väikeste firmade suhtes ebasoodne. Kultuuri ja kunsti toetamist nimetati aga riskantseks, kuna kunstitoode pole etteaimatav. Kindlasti on raskem leida toetust ühekordsetel või vähem tuntud üritustel. Ka täna 7 aastat hiljem pole see märgatavalt lihtsamaks läinud. Kuna sponsorlusega soovitakse sageli ka firma imagot paremaks muuta, siis suuremat usaldusväärust selles annab juba mõnda aega toimunud üritus. (Kivilo 2006, lk 34)

Sponsori saamisele aitab kaasa, kui pannakse täpselt paika, mida soovib korraldaja (raha, kaup, reklaami) ning mida saab sponsor vastu (reklaami, silmapaare, jõuluingitusi, tasuta kontsertipääsmeid jne). (Ojasild 2010, lk 44) Olulisel kohal on ka hästi läbimõeldud ning vormistatud projekt. Ühtlasi tuleks arvestada ettevõtete suurust – liiga suurte projektidega ei tohiks pöörduda väga väikeste firmade poole ja vastupidi. Kindlasti tuleks ennast eelnevalt kurssi viia ka sellega, mida on valitud firma varem toetanud ja millised on tema väärtused. Nii toetaja kui ka toetatav peavad jagama ühiseid väärtusi. (Kivilo 2006, lk 33)

Metseenluse korral on toetajaks üksikisik, kes annetab oma raha mingile kunstivaldkonnale. Tema soov on, et antud valdkond saaks areneda hoolimata rahalistest vahenditest. Eestis pole metseenlus kuigi levinud. Kõige suurem summa (500 000 eurot) annetati tänavu veebruaris tundmatu poolt raamatusarjale „Avatud Eesti Raamat“. (Veidemann 2013 - Postimees, 05.02.2013)

Riiklikke toetusi jagab kultuurivaldkonnas kõige enam Eestis Kultuuriministeerium ning Eesti Kultuurkapital, kuid niisamuti võib toetusi taotleda ka Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumist, Sotsiaalministeeriumist ja mujalt, kui ürituse sisu haakub mõne valdkonnaga, mille eest ministeerium hea seisab. Esimese kahe nimetatud asutuse eesmärk on toetada ja arendada eesti kultuuri erinevaid valdkondi. Selleks on mõlemal asutusel

erinevad rahastusprogrammid, mille kaudu on võimalik toetusi taotleda. Igal programmil on omad eesmärgid ning tingimused, mille alusel nad projekte rahastavad. Kui projekt tingimustele ei vasta, siis rahastust ei saa. Selleks, et toetust saada, tuleb esialgu ära täita taotlus, kus on projekti kirjeldus, ajakava, eesmärk ning eelarve, mõnel juhul veel erinevad lisad. Juhul kui projektile määratakse toetus, kaasneb sellega ka kohustus pärast projekti täideviimist esitada aruanne.

2. PROJEKTI ÜLEVAADE

2.1 Projekti ja bändi tutvustus

Abraham's Café on Georg Otsa nimelise Tallinna Muusikakooli, nüüd juba lõpetanud õpilastest koosnev kollektiiv, kes tuli kokku 2010. aastal, et koos teha lõpueksameid. Abraham's Caféd kirjeldatakse kui noori ja ambitsioonikaid muusikuid, kes on juudi klezmermuusika ning araabia meloodiad ja rütmid osavalt kokku seganud folk- ja jazz-helikeelega. Oma lühikese tegutsemisaja jooksul on nad jõudnud üsna palju esineda erinevatel kontsertidel ja festivalidel nagu Jazzkaar, Tallinn Music Week, Viljandi Pärimusmuusika festival jt. Koosseisu kuuluvad Kaspar Uljas akordionil, Marten Altrov klarnetil, Sergei Šegurov kontrabassil, Madis Meister kitarril ja Tõnis Kuusk trummidel.

Kui alguses alustati teiste autorite lugude töötluste mängimisega, siis plaadi tegemise hetkeks oli neil juba kogunenud terve albumi jagu omaloomingut. Kõik lood oli vaja salvestada, miksida ja masterdada. Meie kodustuudioks sai Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia (EMTA) stuudio ning meiega hakkas koostööd tegema Indrek Soe, kes võttis kogu materjali üles ja tegi ka miksi ehk liitis kogu salvestatud materjali kokku terviklikeks lugudeks.

Meie juriidiliseks kehaks taotluste ja arvete esitamisel sai 2 aastat varem Kaspari poolt loodud firma Uljazz OÜ. Firma tegevusse kuuluvad kontsertide korraldamine ja esitamine, muusikaline loometegevus ning muu sarnane tegevus. Et mina saaksin firma nimel tegutseda, kirjutati mulle volitus, mille alusel tohtisin Kultuurkapitalile esitada taotluse.

2.2 Salvestamine ja tootmine

Plaadimaterjali **salvestamisega** alustati 2012. aasta märtsis. Esialgne plaan oli plaat valmis saada sama aasta septembriks, kuid bändi suvise esinemisgraafiku ja Indreku sügisese kolmenädalase komandeeringu tõttu venis protsess veidi pikemaks ja plaat valmis detsembriks. Kuigi valdav enamus salvestamisest toimus EMTA stuudios, siis paaril korral sai ka salvestatud Eesti Raadio stuudios, vanas Raadiomajas. See sai teoks tänu Kaspari kirjutatud loo „Los Pescadores“ võidule Uno Naissoo konkursil, mille auhinnafondi üks osa oli salvestamisaeg ERi stuudios. Kui muidu oli meie salvestust teostav helimees Indrek Soe, siis ERi stuudios aitas meid lisaks veel ka Siim Mäesalu. Tema tegi hiljem ka meie plaadi masteri, ehk vormistas meie salvestuste originaali, mille järgi saab teha koopiaid. Tänu Siimule sai plaat just selline nagu oli olnud Kaspari soov.

Plaadi jaoks salvestati kokku üheksa lugu. Nendest kaheksa on Kaspari enda originaallooming ja üks lugu on arranžering prantsuse akordionisti Richard Galliano loost „Taraf“. Lugude miksimine ehk protsess, kus mitu salvestatud heli viiakse kokku ühe või enama kanali peale, kestis septemberist oktoobrini ning master tehti novembris. Detsembris võisime plaadi trükki anda. (Ajakava lisa 1)

Plaadi **trükifirmaks** valisime Tartus asuva Digibox OÜ, seda tuginedes soovitudele ning nende eelnevatele töödele. Enne veel kui plaat päris trükki sai minna, tuli täita erinevaid taotlusi ja lepinguid. Kõik uued lood tuli **registreerida** EAÜs ning lisaks eraldi veel ka plaat. Ühtlasi tuli esitada ka taotlus Eesti Fonogrammitootjate Ühingule, et kõik lood saaksid endale ka ISR-koodi, mis tagab toote tuvastuse rahvusvahelisel tasandil.

Lisaks tuli meil maksta ka R. Galliano loo kasutamise eest. Uurisime plaadi salvestamise ajal, millised on protseduurid antud olukorras, kus on soov teise autori lugu plaadile salvestada. EAÜ esindaja andis mõista, et kui tegemist on arranžeringuga, mis pole märgatavalt muutnud originaali helikeelt ning mille puhul arranžeerija ise ei pretendeeri autoritasudele, siis on protseduur selline nagu iga plaadi välja andmise puhul. Ehk, meil oli vaja vaid plaat ja sellel olevad lood registreerida. Seda, et loo „Taraf“ eest tuleb eraldi tasu maksta, EAÜst meile tol hetkel teada ei antud.

Peale sisu vajas plaat ka **kujundust**, mille tegi meile Carl-Rasmus Kagge. Insipratsiooni sai ta Kaspari Hispaanias veedetud ajal tehtud piltidest ning Mesopotaamiast, kus sinine ja kollane

värv olid au sees ning kiri üsna sarnane sellele, mida plaadil näha võib (vaata kujundust lisa 2). Pärast masterite ja kujunduste valmimist ning EAÜ-le tasude maksmist võis anda plaadi trükki.

2.3 Plaadimüük

Kui plaat valmis sai, oli vaja leida sellele edasimüüja. Selleks, et plaate müüa, on vaja neile triipkoode. Meie esialgne plaan ja soov oli, et plaadi edasimüüki hakkaks teostama Pedrobeat AS, kellelt oleksime saanud ka triipkoodid, kuid sel hetkel, kui nendega ühendust võtsime, ei olnud neil võimalik uusi plaate müüki võtta. Seepärast pidime leidma teise lahenduse. Lasime plaadid trükkida ilma triipkoodida, mis pole küll tavapärane, kuid ei ole ka midagi väga kummalist. Uuris ka paarilt poeketilt, kes müüvad plaate, kuidas nende praktika on sellises olukorras ning mulle anti sealt mõista, et eelistatud on siiski osta plaate sisse hulgiladude kaudu (raamatupidamisarvestuse lihtsuse mõttes).

Kuna samaaegselt olime ühendust võtnud ka plaadiladu ELVISega, kust saime positiivse vastuse, siis jäi üle vaid plaadid neile kohale toimetada. Plaatide kokkuostu hinnaks sai 6,20 eurot tükk, mis on see summa, mida bänd ise realselt plaadimüügi pealt teenib. See summa sai kokkulepitud tuginedes sellele, milline oleks plaadi letihind. Antud juhul soovisime, et hind jääks kuhgi 10 – 12 euro vahele. Igal kuul esitab Uljazz OÜ vastavalt müügiaruandele plaadilaole arve vastavas summas. Täna, 4.mai 2013 seisuga, on poodides müüdud 24 plaati. Suurem osa müügist toimub siiski kontsertide ajal kohapeal või käest kätte.

Meil on plaan ka Interneti teel plaat müüki panna. Siiani pole me teinud seda suuresti seetõttu, et hetkel, kui selleni jõudsime, olime oma planeeritud eelarvet niivõrd palju ületanud, et selle tarbeks lihtsalt polnud raha. Valisime oma plaate müüvaks teenuseks Zimbalam.eu, kus Kaspar oli juba kasutajana registreeritud ning asjadega lähemalt tutvunud. Antud hetkel tundub see meile kõige parem lahendus, mille kaudu plaati digitaalselt levitada. Neil on väga lai müügivõrgustik ning nad pakuvad kompaktselt ülevaadet kõikidest tehtud müügitehingutest. Ühtlasi on neil hinna sees ka võimalus endale lisa reklaami väljundeid leida. Praegu oleme planeerinud, et plaat jõuab digipoodidesse maikuu keskpaigaks.

2.4 Kontserdid ja turundus

Füüsilise plaadi müük on tänapäeval pidevas muutumises. Hetkel on see mõneti jäänud tagaplaanile, sest tavatarbija soetab üha vähem muusikat CD-plaadil (Ojasild 2010, lk 18). Selleks, et toimuks mingitki müüki, on vaja plaati tutvustada ja selle ümber huvi tekitada. Meie valisime selleks esitluskontserdid, intervjuu Klassikaraadio saates DELTA, kus oli juba varasem kokkulepe saatejuhi Johanna Mängeliga olemas, teate edastamise bändi Facebooki leheküljel ning muusikafoorumi rada7.ee eelkuulamise (vt lisa 3).

Nii raadiosaate kui ka eelkuulamise eesmärk oli inimestes huvi tekitada nii kontsertide kui plaadi vastu. Saade ja eelkuulamine leidsid aset 11. veebruaril 2013. Kui raadiosaade andis võimaluse ansambliil endal plaadist ja selle valmimisest lähemalt rääkida, siis eelkuulamine andis võimaluse plaati kuulda veel enne kui see müüki oli jõudnud, lootuses, et see tekitab veidi rohkem huvi. Eelkuulamise tulemuste kohta ütles portaali juht Ivo Kiviorg kommentaariks, et kuigi tulemus jäi oodatust veidi tagasihoidlikumaks, siis võib sellega rahul olla (statistilist kokkuvõtet vaata lisast nr 4).

Kontserte, mis sellele järgnesid, oli kokku viis:

12.veebruar Viljandi Jazzklubi

14.veebruar Tartu Jazzklubi

16.veebruar Narva Jazzklubi

1.märts Tallinn, NO99 Jazzklubi

23.märts Riia, Bar I Love You

Kontsertide ajakava kujunes välja suuresti tänu kutsele Viljandi Jazzklubisse, mille ümber planeeriti kõik teised kontserdid. Tartu, Narva ja Tallinna kontsertide korralduse võttis enda kanda Tanel Ruben ja Jazzliit. Sellise otsuse langetasime suuresti seetõttu, et Abraham's Caféle tuli sel hetkel pakkumine Jazzliidult ning see andis võimaluse neile väikeseks teenistuseks ning ära jäi ka erinevate kontsertpaikadega kokkulepetele jõudmine. Ühtlasi ei pidanud me muretsema, milliseks kujunevad kulud seoses Eesti-sisese tuuri korraldamisega, sest ainuüksi plaadimüügist poleks tõenäoliselt piisanud, et katta kõiki kontserttuuri korraldusega seotud kulusid. Suurimateks kuluallikateks on sellistel puhkudel transport ja tehnika ning ruumide rentimine. Transpordikulud saime kaetud Jazzliidu poolt ning puuduoleva tehnika osas aitasid klubid. Lisaks olid esinemistasud jaotatud nii klubide kui ja Jazzliidu vahel. Peale tasude aitas

Jazzliit koos klubidega ka kontserte reklaamida oma kanalite kaudu, milleks olid kodulehed, Facebooki lehed, flaietid ja plakatid.

Kontserte saatis paljuski edu. Viljandis oli publikut mõõdukalt. Valdav enamus olid samas linnas õppivad tudengid, kellele oli antud kontsert ka suunatud. Tartu klubi oli täiesti rahvast täis. Kohal oli mitmeid bändi sõpru ja tuttavaid ning palju osteti ka plaate. Tühjem saal oli vaid Narvas, kus võrreldes teiste kontsertidega oli rahvast vähem, kuid mitte nii, et oleks piinlik olnud. Kõige edukamaks võib aga pidada Tallinna kontserti. Lisaks muudele sõpradele ja tuttavatele oli kohal ka palju teisi fänne ja huvilisi ning isegi niivõrd palju, et mõni pidi leppima ukse taha jäämisega. On räägitud, et antud kontsert tegi NO99 Jazzklubi publikurekordi, kuid ametlikud andmed selles osas puuduvad.

Riias toimuva kontserdiga oli meil soov Abraham's Caféle uut publikut leida. Selleks tuli võtta ühendust klubiga, kuhu me soovisime esinema minna ning läbi arutada sobivad kuupäevad ja tingimused selleks. I Love You bar on väga väike klubi, kus *live*-esinemised toimuvad kolmapäeviti ja laupäeviti ning sissepääs sinna on üldjuhul tasuta. Omalt poolt pakuvad nad artistidele majutust, toitlustust ja sõidukulude kompensatsiooni, kuid esinemistasu mitte. Selline pakkumine meile sobis. Järgnevalt tuli veel kokku leppida ka tehniliste vajaduste osas – millise osa tehnikat võtab bänd ise kaasa ning millist tehnikat on tarvis klubi poolt. Ka sealne kontsert oli bändi sõnul külalastavuse kohalt edukas. Kuna kontsertide kohta ei tehtud statistikat, siis puuduvad ka täpsed publiku numbrid.

Lisa promo ja kõlapinna tekitamiseks soovisime valmis teha ka muusikavideo, mida oleks olnud hea jagada sotsiaalmeedias ning saata ka Eesti TOP 7 saatesse. Võtted toimusid samaaegselt kui Hooandja video võttedki. (Hooandja on ühisrahastusplatvorm, mille kaudu saavad erinevad loovprojektid raha koguda läbi annetuste, mida teevad asjast huvitatud inimesed ise). Filmimaterjal video jaoks on olemas, kuid antud ajahetkel seisab see siiani veel riulis. Seda suuresti seetõttu, et me pole jõudnud leida vahendeid ja inimest, kel oleks aega ja motivatsiooni see kokku monteerida. Praeguse seisuga jääb video pigem tulevikku.

2.5 Projekti eelarve ja rahastus

Projekti planeeritud eelarve kujunes välja selle järgi, mida ise hindasime ja teadsime oma kuludeks olevat ning millised olid erinevad hinnapakkumised (lisa 5). Koostasime ühe projekti, mille esitasime Kultuurkapitalile ning samas jätkasime ka teiste rahastusvõimaluste otsimist, juhul kui projekti taotlus ei osutu edukaks. Valisime välja neli asutust, kellele kirjutasime sponsorluse soovikirja ning kaalusime ka ühisrahastusplatvormi Hooandja. Kuu aega hiljem saime Kultuurkapitalilt vastuse, milles teatati meile, et saame rahastust poole summa ulatuses taotluses esitatust, ehk 800 eurot. Seega planeeritud eelarve järgi oli meil veel puudu umbes sama palju. Lisarahastuse osas jätkasime suhtlust sponsoritega.

Sponsorite leidmine osutus oodatust raskemaks. Meie valitud organisatsioonid olid City Motors, Reval Cafe, Big Bank ning Luscher&Matiesen. Sponsorite valimisel katsusime jälgida, mida on nad varem toetanud. Näiteks Reval Cafe ja City Motors on toetanud Liisi Koiksoni plaadi „Ettepoole“ ilmumist. Big Bank on tegelikult tuntud rohkem kui spordiürituste toetaja, kuid proovida tasus siiski. Luscher&Matiesen on aga veinitehas, kes on korraldanud suviti kontserte ja kinoõhtuid oma terrassil. Saatsime neile kõigile välja sponsorkirjad. Kolm esimest neist vastas, et ei saa meid kahjuks aidata, põhjuseks, et selleks aastaks olid neil juba turunduseelarved täidetud. Luscher&Matiesen ei vastanud ka siis, kui saatsin meeldetuletuse, et pole veel tagasisidet oma soovile saanud.

Kuna sponsorite leidmine ei andnud mingit tulemust, siis otsustasime proovida veebipõhist ühisrahastusplatvormi Hooandja. Selle süsteemi kaudu saavad raha koguda erinevad loovprojektid läbi annetuste. Annetajateks on tavalised inimesed, kel on soov mõne projekti teostumisele kaasa aidata. Olenevalt summa ulatusest, on mõeldud igale toetajale ka mingit sorti tänu, kas siis tänukirja, plaadi või muu sarnase kingituse näol. Projekti rahastatakse vaid siis, kui ta saab soovitud summa kokku 100% või rohkema ulatuses. Kui raha jääb lõppsummast puudu, siis toetust ei anta ning raha kantakse toetajatele tagasi.

Selleks, et oma taotlust Hooandjasse esitada, on vaja teha kokku terviklik pakett oma projektist. Pakett peab sisaldama tutvustavat videot, tutvustavat teksti, fotot, auhindu toetajatele ja soovitud summat. Panime kõik vajaliku kokku, esitasime Hooandjasse ning järgmisel päeval läks ka see käiku. Taotlesime toetust sealt summas 1000 eurot, sest vahepeal oli ilmnunud, et meie

planeeritud eelarvele lisandub veel kulusid. Raha kogumiseks oli meil aega kuu. Meie suureks rõõmuks saime kogu summa kokku ja lisaks veel 59 eurot.

Tegelik eelarve kujunes 276,90 euro võrra suuremaks, kui olime algselt planeerinud. Seda seetõttu, et eelarve planeerisime kevadel, kuid suve jooksul ilmnes, et meil tuleb lisakulusid, mida esialgu ei osanud arvestada. Näiteks ei osanud me arvestada eelarvesse EAÜga seonduvate kulude ulatust, sest kirjavahetus andis mõista, et meil on tarvis vaid plaat registreerida. Lisaks tekkis mõte kutsuda ühele loole tablasid taustaks mängima Arno Kalbuse, kellele oli lubatud ka tasu sellel salvestusel osalemise eest. Ka plaadi tootmine oli selleks hetkeks, kui me oma asjadega olime valmis saanud, läinud veidi kallimaks. Kuid tänu Hooandja projektile pidime ise oma raha projektile panustama 115,90 euro ulatuses, mille oleme tänaseks juba plaadimüügist tagasi teeninud.

Pärast projekti lõpetamist tuli kirjutada ka aruanded tehtud töö ning kasutatud raha kohta. Kuna antud projekti puhul nõudis kindlat aruandlust ainukesena Eesti Kultuurkapital, siis see tuli esitada kuuaja jooksul pärast projekti täideviimist. Lisaks sisulisele kokkuvõttele ning eelarve täitmisele tuli aruande ühe osana kaasa panna ka plaat ise. Endale tegime ülevaate ja kokkuvõtte projektist pärast kontserte.

3. ENESEREFLEKSIOON

3.1 Hinnang projekti läbiviimisele ning edukusele

Projekt sai alguse 2012. a märtsis ning lõppes 2013. a märtsis. Kui võtta arvesse, et nii minul kui ka bändil puudus eelnev kogemus plaadi väljaandmisega, siis oleme omalt poolt teinud kõik, mis oskasime. Kuid tegelikkuses oleks võinud nii mõndagi palju paremini ja põhjalikumalt teha ja võib-olla oleks pidanud julgem olema nõu ja abi küsimises.

Olles projektijuhi rollis, oleksin võinud palju enam ära teha ajakava planeerimise ning selle täitmise jälgimisega. Kohe algusest peale oleks pidanud kõik koos maha istuma ning üle vaatama tähtajad ning ülesannete jaotused, mis ehk oleks aidanud vältida nii mõndagi viivitust. Väga mitmeid tegevusi oleksin võinud paralleelselt teha nagu plaadilevitusfirma ja tootmisfirmaga suhtlemine ning niisamuti EAÜga. Usun, et sellisel juhul oleksime teadnud ka oma eelarvet juba varem paremini planeerida. Üldjoontes arvan, et kuigi plaadi tegemine on meeskonnatöö, siis olles nii-öelda terve projekti koordineerija rollis, oleksin võinud olla nii mõneski kohas palju rangem.

Tagasi vaadates on mul kahju, et ma ei teinud korralikku turundusplaani. Kindlasti oleksin võinud seda teha ning arvestada juba ka esialgsesse projekti. Läbimõeldud turundus oleks kindlasti palju kaasa aidanud. Palju varem oleks võinud alustada suhtlust raadiote ja telesaadetega, sest ka nemad planeerivad oma saateid pikalt ette. Ühtlasi oleks võinud ka pressiteate kirjutada ning ehk ka mõnele muusikaajakirjanikulegi plaat kuulata/arvustada saata. Ütleksin, et teavitustöö plaadi ilmumise ja kontsertide kohapealt oli minu poolt liialt unarusse jäetud.

Kontsertide planeerimine läks aga palju lihtsamalt. Üks kuupäev oli juba mõnda aega kokku lepitud ning seetõttu sai ka kõik teised kontserdid sinna ümber planeerida. Lisaks veidi suurem paus enne Tallinna kontserti andis võimaluse huvi tekitada ka teistes inimestes ning lõpptulemusena oli Tallinna kontsert NO99 Jazziklubi publikurekordi tegija. Sel hetkel oli väga uhke tunne, arvestades, et turundus ja teavitust käis väga väheste kanalite kaudu – rada7.ee, Jazzliidu koduleht ja plakatid ning Abraham's Café Facebooki leheküljel.

3.2 Omandatud teadmised ja kogemused

Alustades projektiga, mille koordineerimine tundub esmapilgul nagu tundmatus kohas vette hüppamine, siis õppisin selle käigus väga palju. Kõige olulisemaks pean endale projekti üleüldise koordineerimise kogemust. Sain õppetunni, et kui oma projektist osavõtivate poolte tegevust ei jälgi, siis paratamatult venib lõpptulemuse saavutamine ning sellega ka tähtaegadest kinni pidamine. Ühtlasi oli antud projekt kinnituseks sellele, kui oluline on korralik ajakava koos kindlate tähtaegade ning ülesannete jaotusega, et tagada projekti sujuv kulgu.

Kuigi Kultuurkapitali aruannete koostamine on üks mu igapäevastest tööülesannetest, siis sel korral sain kogemuse, kuidas ise kirjutada korrektset projektitaotlust. Endalegi üllatuseks saatis seda taotlust edu ning üks rahastusallikas plaadi väljaandmiseks oli olemas. Ühtlasi tuli kirjutada ka veidi vabamas vormis projekt Hooandjasse, kust raha küsides tuli hoolikalt mõelda, milline on see summa, mida on vaja ja mida suudaksime piiratud aja jooksul antud platvormi läbi koguda.

Teadmine, kuidas käib plaatide iseseisev väljaandmine ja nende levitamine, on kindlasti hea, kuid on veennud mind, et järgmise plaadi võiks välja anda mõneplaadifirma alt. Mõeldes ka tulevikule, siis järjest vähenev füüsiliste plaatide müük võiks anda mõtlemisainet, kuidas plaati edukalt müüa digitaalselt ning kuidas sellele läbi viia korralikku turunduskampaniat.

Kontsertide korraldamine kuulub minu tavapärasesse tööpäeva, kuid aga reaalne kontsertreisi korraldamine oleks olnud minu jaoks midagi uut. Seekord aga sai lähtunud bändi huvidest ning korraldusjärje andsin üle Jazzliidule, kel on olemas juba omad vahendid, et korraldada kontserte ning neid ka turundada. Ning võimalus ka oma esinemiste eest väikest tasu saada hoiab artisti rõõmsana.

Siit lähtuvalt õppisin ka, et korralikku turundusplaani on alati tarvis. See mul sel korral puudus ja annab põhjust kahetsemiseks. Kuigi mõned tegevused olid kirjas, mida plaadi ja kontsertide reklaamimiseks teha, siis need ei asenda korralikult läbi mõeldud ning paika pandud turundusplaani. Usun, et kui oleksin sellele rohkem tähelepanu pööranud ning kasutanud veel lisavõimalusi reklaamiks, oleks plaadimüügi ja ka kontsertide edu veidi parem olnud.

Kui peaksin kunagi taas läbi viima projekti, mille tulemuseks on plaadi väljaandmine, siis kindlasti oskaksin palju parema ja põhjalikuma eelarvegi sellele koostada. Miski ei garanteeri, et planeeritud eelarve ei muutu, kuid ilmselt oskaksime paremini arvestada oma kulusid. Ka tähtjad on palju reaalsemad ning hoolega jälgitavad, et projekti ededemine oleks selgemalt näha ning vajadusel saaks muudatusi sisse viia palju operatiivsemalt.

KOKKUVÕTE

Oma lõputööks valisin plaadi väljaandmise, sest olen sellega seonduvate valdkondade kohta ülikoolis õppinud, kuid praktikas polnud veel kokku puutunud. Oma koolipraktikate raames olen korraldanud festivale ja kontserte, kuid plaadi tegemine oli hoopis midagi muud. Abraham's Café debüütplaadi väljaandmine sai minu projektiks, kuna tunnen kollektiivi akordionisti, Kaspar Uljast, juba väga pikka aega ning teadsin, et üks tema soove on välja anda plaat oma loominguga. Koos panime paika ka projekti ajakava, otsisime rahastusvõimalusi ning organiseerisime kontserdid. Kutsusime enda projektiga ühinema ka Indrek Soe, kes aitas kogu helimaterjali salvestada ning ka miksida.

Abraham's Café plaat salvestati peamiselt Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia studios Indrek Soe poolt. Paaril korral toimusid salvestused ka Eesti Raadio studios, kus oma abikäe andis meile ka Siim Mäesalu, tänu kellele ka valmis meie plaadi master. Plaat valmis 2012. a novembri lõpuks ning detsembris jõudis see ka füüsilisele kujule. Selleks, et plaate ka poodidesse müüki panna, jõudsime kokkuleppele plaadilaoga ELVIS, kes andis meie plaatidele ka triipkoodid.

Selleks, et teadvustada inimesi uuest valminud debüütplaadist, kasutasime teavituskanalitena peamiselt interneti. Peale oma Facebooki lehekülje kasutasime ka muusikafoorumi rada7.ee eelkuulamise teenust. See andis omakorda võimaluse reklaamida ka plaadiesitluskontserte. Lisaks käisid ansambli liikmed Kaspar ja Marten külas ka Klassikaraadio saates DELTA ning rääkisid seal plaadist ja kontsertidest.

Kontserdid toimusid veebruari ja märtsikuu jooksul. Kokku oli viis kontserti:

12.veebruar Viljandi Jazzklubi

14.veebruar Tartu Jazzklubi

16.veebruar Narva Jazziklubi

1.märts Tallinn, NO99 Jazziklubi

23.märts Riia, Bar I Love You

Viljandi kontserti korraldas Viljandi Jazzklubi. Teised Eestis toimunud kontserdid organiseeris meile Jazzliit, mis tagas bändile väikese teenistuse ning ka sõidukulude katmise. Riia kontserdi korraldasin neile ise – see tähendab, et võtsin ühendust konsertpaigaga ning leppisin kokku aja ja tingimused. Kontserte saatis laias plaanis edu ning oli tunda, et rahule jäid nii publik kui ka ansambel ise.

Kriitilise pilguga tagasi vaadates, oleks saanud väga mitmeid asju palju paremini ja ka põhjalikumalt teha (nagu näiteks turundus). Tänu õpingutele osaks saanud teadmistele oskasin kirjutada projekti ning teadsin uurida erinevaid rahastusvõimalusi. Kuid kui mõelda sellele, et nii minule kui ka Abraham's Caféle oli see esimene kokkupuude plaadi väljaandmisega, siis õppisime kõik sellest kindlasti väga palju ja järgmiste plaatidega oskame juba paremini talitada. Meeskonnatöö sujus meil omavahel hästi. Kuna me olime suutnud ülesanded ära jagada nii, et igaüks teadis, mis ta tegema peab, siis arusaamatusega konflikte ei tekkinud. Kuigi tagantjärgi vaadates oleks võinud meeskonna üleüldine koordineerimine ja jälgimine toimuda palju efektiivsemalt. Lugusid plaadi ja selle ilmumise kohta saab lugeda Jazzliidu kodulehelt ning Klassikaraadio saade DELTA on ka järelkuulata.

KASUTATUD KIRJANDUS

- EAÜ.** 2013. Eesti Autorite Ühing. <http://www.eau.org/index.php?menuID=44> (26.04.2013)
- GS1.** 2013. GS1. <http://www.gs1.ee/?doc=Tegevus> (26.04.2013)
- Kask, M.** 2010. *Intervjuu Helen Sildnaga - Kuidas korraldada kultuuri? II.* Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia, lk 29 – 32
- Kivilo, A.** 2006. *Eraettevõtte kultuuri spondeerimise ja toetamise motiivid ja tavad Eestis* – Rmt: *Kuidas korraldada kultuuri?* Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia, lk 21 - 41
- Ojasild, M.** 2010, *Äriasjad ehk sissejuhatus muusikaturundusse*, LITA
- Perens, A.** 2001, *Projektijuhtimine*. Tallinn: Sihtasutus Eesti Kutseharidus Reform 2000
- Vasey, J.** 1997, *Concert tour production management*. Focal Press, Butterworth-Heinemann
- Veidemann, R.** *Anonüümne eestlane annab pool miljonit eurot* - Postimees, 05.02.2013, <http://www.postimees.ee/1126992/anonuumne-estlane-annetas-pool-miljonit-eurot/>

Lisad

Lisa 1 – Projekti ajakava

Abraham's Cafe plaadi väljaandmise kava ja kontserdid				
Kuu	Tegevus	Kes	Tähtaeg	Kommentaar
Märts	Plaadi salvestamine	Indrek/poisid		EMTA studios
Aprill	Plaadi salvestamine	Indrek/poisid		EMTA studios
Mai	Kulka taotlus	Sandra	20.mai	
	Plaadi salvestamine	Indrek/poisid		EMTA studios
Juuni	Plaadi salvestamine	Indrek/poisid		Eri studios
Juuli	Plaadi salvestamine	Indrek/poisid		EMTA studios
August	Paus			Kontserdid/komandeeringud
September	Plaadi salvestamine	Indrek/poisid		EMTA studios
Oktoober	Videovõtted	Marten/Laura	9.-10.okt	Video salvestamine Hooandja jaoks ning muusikavideo
November	Plaadi miks	Indrek	26.nov	
	Plaadi master	Siim Mäesalu	21.dets	Tasu 250 €
Detsember	Plaadi kujundus	Carl-Rasmus	21.dets	Vahepeal saata näha
	Plaadiladu kokkulepe	Sandra		Jaauanuaris 2013 plaadi üle Eesti müüki
	Plaadi trükki andmine		22.dets	
	Plaadi jaotamine			
	Hooandja otsus		27.dets	
Jaauanuar	Plaat üle Eesti müüki	Sandra		Plaadilaud ELVIS
	Plaat digitaalselt müüki	Kaspar/Sandra		Lükkus maisse
	Kulkaaruanne	Sandra	31.jaan	
Veebruar-Märts				
11.veebr	rada7.ee eelkuulamine	Sandra/Kaspar		
11.veebr	Delta saade	Marten		Bändi tutvustamine
12.veebr	Kontsert Viljandis			Viljandi Jazziklubi
14.veebr	Kontsert Tartus			Tartu Jazziklubi
16.veebr	Kontsert Narvas			Narva Jazziklubi
1.märts	Kontsert Tallinnas			NO99 Jazziklubi
23.märts	Kontsert Riias			Bar I Love You

Lisa 2 – Plaadi kujundus

ABRAHAM'S CAFÉ
JOURNEY TO HARAN

● Abraham's Café | Journey to Haran

1 Dim Dim
2 Journey to Haran
3 Viis Nürka
4 Los Pescadores
5 Kopter
6 Raga
7 Ida y Vuelta
8 Taraf
9 Illeäthti

Abraham's Café | Journey to Haran

All compositions by Kasper Ullas except "Taraf" by Richard Galliano. Unauthorised copying, selling, distributing, performing, recording and broadcasting prohibited.

Marten Altrov
Kasper Ullas
Mads Meisner
Sergei Segurov
Tónis Kuusk

Arno Kalbus
Jonas Fern
Anna-Liisa Eller
Albert Zorrilla Agut
José Ferrer Castillo

Inderik Soe
Sifim Mäesaku
Carl Robert Kage

clarinet
accordion
acoustic & electric guitar
double & fretless bass
drums, percussion

tabla / Raga
oud / Illeäthti
djembe, dabanoka / Illeäthti
fisherman / Los Pescadores
fisherman / Los Pescadores

recording, mixing
recording, mastering
graphic design

Special Thanks to Sandra Remond and Lauri Kuusk.
Recorded in Espoo, August 2022.
Cover art by Kasper Ullas. Photos by Kasper Ullas and
Arno Kalbus. Design by Kasper Ullas and Sandra Remond.

Lisa 3 – Pilt portaalis rada7.ee toimunud eelkuulamisest

iPad 21:40 100%



www.rada7.ee/special/journey-to-haran Reader Google

Theprp.com KaaosZine

Rada7 -- Abra... Europeans FOR... Kursus: Intellekt... Autor.ee Rahvusringhääli...

Abraham's Café "Journey to Haran" eelkuulamine

10-02-2013 | Kirjutus: Rada7.ee



Abraham's Café on noor ja ambitsioonikas maailmamuusika kollektiiv, kelle loomingus peegeldub nii juudi klezmermuusika, araabia meloodiad ja rütmid, mis on osavalt kokku segatud folk- ja jazz-helikeelega.

Vilmase paari aktiivse tegutsemisaasta jooksul on antud üle viiekümne kontserti nii Eestis kui ka välismaal (Soomes, Lätis ja Küprosel). Esinetud on erinevatel festivalidel, tuntumatest neist "Jazzkaar", "Tallinn Music Week", "Viljandi Pärimumuusikafestival", "Popkatu" Soomes, "Positivus 2012" Lätis ja "Euro-Arab Youth Music Expo" Küprosel. On saavutatud ka esimene preemia 28. ja kolmas preemia 27. Uno Naissoo loomingukonkursil Kaspar Uljase paladega "Los Pescadores" ja "Dim Dim".

Abraham's Café debüütplaad "Journey to Haran" sümboliseerib ansambli esimest peatuspunkti nende muusikalisel ja spirituaalsel rännakul, mis võtab ühtlasi kokku ka nende senise tegevuse viimase paari aasta jooksul, mille käigus on juhtunud väga palju imelisi asju. Plaadil kõlavate lugude autoriks (v.a pala "Taraf" Richard Galliano sulest) on ansambli eestvedaja ja akordionist Kaspar Uljas. Album on eelkuulamiseks ainult täna - head kuulamist!

EELKUULAMINE ON SELLEKS KORRAKS LÄBI! AITÄH KÕIGILE HUUVILISTELE! KOHTUMISENI KONTSERTIDEL!

Koossels:
Marten Altrov – klarnet
Kaspar Uljas – akordion
Madis Meister – kitarrid
Sergei Šegurov – bassid
Tõnis Kuusk – trummid

Esitluskontserdid:
[12. veebruar Viljandi Jazziklubi](#)
[14. veebruar Tartu Jazziklubi](#)
[16. veebruar Narva Jazziklubi](#)
[1. märts NO99 Jazziklubi Tallinnas](#)

✓ Meeldib 165

Lisa 4 – rada7.ee eelkuulamise statistika

Teavitust eelkuulamisest läks välja:

Rada7.ee FB (2500+ fänni) - postitusele 10 likes, 2 shares

687 people saw this post

Rada7 mailinglisti:

total of 6100+ liiget, avamisstatse ei kogu.

Lisaks veel:

Tallinn Music Week FB (6600+ fänni) – postitusele 9 likes

1,495 people saw this post

Viljandi Jazziklubi FB (260 fänni) – postitusele 2 likes, 1 share

Tartu Jazz Club FB (2200+ fänni) – postitusele 11 likes, 1 share

FB like pressimisi artikli all: 164

Rada7 stats:

Võrdluseks kampaaniapäev (11.02) ja sama päev nädal tagasi (04.02):

Visits +9.54% ja Unique Visitors: +12.82%

Konkreetselt kuulamiselehe stats kampaania päeval:

Pageviews 892 (% of Total: 2.02%)

Unique Pageviews 770 (% of Total:2.52%)

SoundCloud stats: (Top on loogiliselt peaaegu alati plaadi lugude järjekord, mõned võimalikud lemmikud veidi vahel liiguvad.)

1. Dim Dim 543 total plays
2. Journey to Haran 478 total plays
3. Viis Nurka 445 total plays
4. Los Pescadores 399 total plays
5. Kopter 380 total plays
6. Raga 363 total plays
7. Ida y Vuelta 344 total plays
8. Taraf 336 total plays
9. Iltatähti 335 total plays

Lisa 5 – Eelarve

Planeeritud eelarve			Eelarve täitmine		
Kulud	Summa	Tulud	Summa	Tulud	Summa
Plaadi tootmine	610,00 €	Kultuurkapital	810,00 €	Kultuurkapital	800,00 €
Helimontaaž	800,00 €	Omafinantseering	600,00 €	Hooandja	1 059,00 €
Plaadi kujundus	250,00 €	Erakapital	200,00 €	Omafinantseering	115,90 €
Digilevitamine	38,00 €		0,00 €		
			75,00 €		
			200,00 €		
			31,88 €		
			35,00 €		
			23,02 €		
Kokku:	1 698,00 €		1 974,90 €		1 974,90 €

Lisa 6 – Pildid kontsertidest

Tallinna kontsert, 1.märts 2013



Tartu kontsert, 14.vebruar



SUMMARY

For my graduation paper, I chose the release of **Abraham's Café's debut album and presentation concerts**. I had learned about matters concerning this kind of activity in the university but I had never used this knowledge and skills in practice. I have organised concerts and festivals in my school practices, but releasing an album was something else. The release of Abraham's Café's debut album came to be my project since I had known the group's accordionist Kaspar Uljas for a long time and I knew that his dream was to release an album with his creation. Together we constructed a timetable, searched for funding opportunities and organised the concerts. We invited Indrek Soe to be part of our project and to help record and mix all of the material.

Abraham's Café's album was mainly recorded in the Estonian Academy of Music and Theatre's recording studio by Indrek Soe. Some of the recordings were also made in the Estonian Radio's recording studio where Siim Mäesalu who also mastered the record, helped us. The album was ready in the end of November 2012 and was manufactured in December. In order to sell the records in a store, we arranged a deal with the record distributing company ELVIS who provided our records with bar codes.

In order to acknowledge people of our newly released debut album, we used mainly the Internet. Besides our official Facebook page, we also used the music pre-listening service by the music forum rada7.ee. This gave us the opportunity to further promote our album presentation concerts. Also, band members Kaspar and Marten were guests at a radio show DELTA in Klassikaraadio where they spoke about the album and the concerts.

The concerts took place during the months of February and March. There were 5 concerts altogether:

12th February – Viljandi Jazz club

14th February – Tartu Jazz club

16th February – Narva Jazz club

1st March – Tallinn, NO99 Jazz club

23rd March – Riga, Bar I Love You

The concert in Viljandi was organised by Viljandi Jazz club. The other concerts in Estonia were organised by the Estonian Jazz Union which provided the band with a little fee and the cover of travelling costs. I organised the concert in Riga, meaning that I contacted the venue, to agree upon the time and conditions. The concerts were mainly successful, the audience and the band were both satisfied.

Looking back critically, I could have organised many things better and thoroughly (e.g. marketing). Thanks to my studies, I knew how to write a project application and knew how to find different financing opportunities. But considering that for myself and Abraham's Café, it was a first time releasing an album, I have to say that we learned from the experience a lot and know how to operate better in the future. The teamwork went really well. Since we divided the tasks in a way that everybody knew what were their assignments, we didn't have any conflicts. But looking back, the overall coordination and supervision could have been even more effective. The articles about the album and its release can be read from the Estonian Jazz Union homepage and the radio show DELTA can also be heard from the Klassikaraadio's web site.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Sandra Perens,

(autori nimi)

(sünnikuupäev: 29.03.1989)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

Abraham's Café debüütplaadi väljaandmine ja esitluskontserdid,

(lõputöö pealkiri)

mille juhendaja on Kristiina Alliksaar,

(juhendaja nimi)

1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Viljandis, **14.05.2013**