

CALL FOR PROPOSALS

SELEÇÃO PARA SHOWCASE NA COPA DO MUNDO NA RÚSSIA

LEIA ATENTAMENTE ESTE DOCUMENTO, POIS QUALQUER DETALHE INCORRETO PODERÁ RESULTAR EM CANCELAMENTO DE SUA INSCRIÇÃO

CONTROLE DE ALTERAÇÕES*		
#	Descrição	Divulgado em
1	Versão inicial	28 de março de 2018
2	Alteração/complemento dos itens 7.1, 8.1, 9.1 e 11	24 de abril de 2018

*Caso haja alguma correção neste documento, iremos fazer nova divulgação. A versão atualizada ficará sempre disponível no site www.brmusicexchange.com

1. DO OBJETIVO

- 1.1. Seleção de bandas e/ou artistas brasileiros para realizar *showcases* (mostras musicais) durante a Copa do Mundo de Futebol na Rússia, a ser realizada entre os dias 14 de junho a 15 de julho de 2018.

2. DO LOCAL PARA EXECUÇÃO DAS APRESENTAÇÕES

- 2.1. Os *showcases* acontecerão em Moscou durante o período de realização dos jogos, conforme calendário de apresentações a ser comunicado após encerramento do processo de seleção.

3. DA ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS PARA PROMOÇÃO DO SETOR MUSICAL BRASILEIRO

- 3.1. Esta ação faz parte do projeto Brasil Music Exchange, que é um programa de auxílio à exportação de música desenvolvido desde 2002 por meio de uma parceria entre a Brasil Música & Artes (BM&A) e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Para essa finalidade, realiza diversas atividades de promoção de negócios, imagem internacional e capacitação que proporcionam o ganho de visibilidade no exterior e, conseqüentemente, fomentam o crescimento das exportações do Brasil. Assim sendo, esta seleção será mais uma oportunidade para aqueles que tem interesse em abrir novas frentes de negócios no mercado internacional, aproveitando, para isso, a visibilidade de um dos eventos esportivos mais importantes do mundo.

4. DA BANCA DE SELEÇÃO

- 4.1. Será composta por profissionais com experiência em âmbito internacionais, sendo:

- a) 02 (dois) jornalistas internacionais do setor
- b) 01 (um) programador de festival internacional
- c) 01 (um) representante da Apex-Brasil
- d) 01 (um) representante da BM&A para mediação das escolhas

4.2. O nome dos profissionais que irão compor a banca de seleção será divulgado após revelação da lista final de aprovados.

5. DO PERFIL DOS SELECIONADOS

5.1. A banca selecionará, no máximo 8 bandas instrumentais e 16 bandas e artistas vocais/DJs, que deverão compor, por ordem classificatória, a LISTA DE APROVADOS e a LISTA DE ESPERA;

5.2. A LISTA DE APROVADOS será composta por cerca de 10 bandas (limitadas a 60 pessoas no total dos componentes das bandas), conforme ordem classificatória definida pela banca de seleção.

5.3. A LISTA DE ESPERA será composta pelos demais selecionados, de acordo com a ordem classificatória definida pela banca de seleção.

6. DOS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

6.1. Serão considerados todos os estilos e gêneros nesta seleção.

6.2. Adequação do estilo/gênero da música ao evento, aliada a qualidade da apresentação como um todo (levando em consideração todas as possíveis variáveis no universo da música – execução técnica, presença de palco, engajamento do público nas performances ao vivo, potencial de aceitação frente ao público internacional, e outras que venham a ser identificadas no decorrer da avaliação pelos curadores);

6.3. Empresa/Empresário capacitado para lidar com negócios internacionais;

6.4. Nível de maturidade da empresa para lidar com exportação de música;

6.5. Se a banda/artista/DJ já possui alguma agenda internacional durante o período;

6.6. Aceitação das regras deste *Call for Proposals*.

7. DAS INSCRIÇÕES

7.1. Ser pessoa jurídica, ter como atividade principal Produção Musical (CNAEs 9001-9/02 e 90.01-9-99) e representar legalmente o (a) artista/banda/DJ para a atividade de venda de shows. Não serão aceitas inscrições de Pessoas Físicas, empresas estrangeiras ou empresas brasileiras que não possuam atividade destinada a produção de shows / venda de shows.

7.2. Fazer parte do programa Brasil Music Exchange com Termo de Adesão assinado. Caso tenha dúvidas sobre sua participação no programa, entrar em contato com Karina Vieira Dias, karina@bma.org.br, +55 (11) 3031 5346.

7.3. Novos participantes poderão ser admitidos no projeto. Para mais informações sobre as Regras de Participação no projeto, favor acessar: <http://brmusicexchange.com/sobre-o-bme/>

7.4. Ter no mínimo nível de maturidade 2, conforme metodologia de classificação de maturidade exportadora do programa Brasil Music Exchange (vide anexo I);

7.5. Estar de acordo com as regras deste Call for Proposals.

7.6. Preencher, em **inglês** o formulário no link: <https://goo.gl/forms/k4QChd6farAYBZGJ2>. Formulários preenchidos em outro idioma serão automaticamente desclassificados.

7.7. Cada empresa poderá submeter até duas propostas de diferentes artistas. No entanto, a aprovação estará condicionada a seleção de apenas um artista por empresa.

8. DOS BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

8.1. O programa Brasil Music Exchange e seus parceiros apoiarão cerca de 10 bandas (limitadas a 60 pessoas no total dos componentes das bandas) com:

- a) Backline básico, equipe técnica, backstage equipado, palco, luzes e equipamentos de som;
- b) Ajuda de custos integral para aquisição das passagens aéreas em classe econômica, seguro viagem e hospedagem dos integrantes da banda em quarto duplo ou triplo. As seguintes regras não serão aplicadas a técnicos, produtores ou roadies;
- c) Ajuda de custo para os integrantes da banda de USD 80 (oitenta dólares) por dia que estejam em Moscou disponível para o show.
- d) Ajuda de custo para o empresário comprar sua passagem aérea/hospedagem.
- e) Na compra da passagem, consideraremos a possibilidade de marcar uma escala estendida em alguma outra cidade na Europa antes e/ou depois de ir a Moscou para que a banda execute outra agenda de shows. Neste caso, os custos de hospedagem, alimentação e demais necessidades de viagem deverão ser de responsabilidade integral da empresa/banda/artista.

9. DAS CONTRAPARTIDAS DA EMPRESA BRASILEIRA

9.1. As empresas selecionadas deverão arcar com os seguintes custos:

- a) ~~Custos de alimentação;~~
- b) Transporte terrestre;
- c) Emissão de passaportes e vistos;
- d) ~~Despesas de viagem do empresário ou produtor~~ (é obrigatória a presença de pelo menos um representante para lidar com jornalistas internacionais e potenciais compradores);
- e) Demais técnicos / rodie se a empresa/banda fizer questão (lembramos que já ofereceremos equipe técnica básica) e
- f) Cachê para todos se necessário

9.2. A empresa deve ser responsável legalmente pela negociação de shows internacionais.;

9.3. É obrigatória a presença, durante a viagem, de um empresário, que estará responsável pela agenda de negócios da banda. Este empresário pode ser um membro da própria banda (em caso de autogestão), desde que esteja apto a realizar de forma concomitante as agendas de shows e reuniões.

9.4. Mesmo que o empresário seja um membro da própria banda, as despesas previstas no item "9.1 d" serão de responsabilidade do mesmo.

10. DOS PRAZOS

10.1. Após divulgação da lista final de aprovados, as empresas terão 5 dias úteis para submeter à BM&A o Termos de Participação (anexo II) devidamente assinado pelos representantes legais da empresa;

10.2 Após divulgação da lista final de aprovados, as empresas terão 5 dias corridos para depositar na conta corrente da BMA a parte que lhes cabe nos investimentos com passagem aérea e hospedagem (item 9 - DAS CONTRAPARTIDAS DA EMPRESA BRASILEIRA).

10.3. Em caso de não cumprimento do prazo estabelecido no item 10.1 e 10.2, a BM&A convocará, de forma automática as empresas da LISTA DE ESPERA conforme a ordem classificatória, sendo que elas terão o mesmo prazo de 2 dias corridos para cumprirem com as regras.

10.4. As empresas/bandas que forem selecionadas e não cumprirem com as regras estabelecidas neste Call for Proposals, não poderão participar de outros processos semelhantes organizados pela BMA e/ou Brasil Music Exchange, para qualquer evento apoiado pela instituição em si ou pelo programa de exportação, nos próximos 2 anos.

11. DO CRONOGRAMA

11.1 Cronograma de atividades:

#	Atividade	Início	Fim	Observações
1	Período de recebimento das propostas	28 de março de 2018	1º de maio de 2018 até às 23h59 (horário de Brasília)	Clique aqui para fazer sua inscrição: https://goo.gl/forms/k4QChd6farAYBZGJ2
2	Análise das propostas e definição dos selecionados pela curadoria independente	1º de maio de 2018	09 de maio de 2018	
3	Divulgação dos selecionados		Até 10 de maio de 2018	
4	Depósito do valor de responsabilidade da empresa	5 dias corridos após a divulgação dos resultados		2º colocado: 2 dias corridos após a desistência do 1º colocado 3º colocado: 2 dias corridos após a desistência do 2º colocado.
6	Definição de agenda de shows e termos de participação	5 dias corridos após a divulgação dos resultados		
7	Showcase	Entre 14 de junho e	15 de julho de 2018	data a definir
8	Prestação de contas para o Brasil Music Exchange		Até 15 de julho de 2018, a ser combinado com cada empresa.	Relatório final e comprovantes de investimentos.

12. DOS POSSÍVEIS DIFERENCIAIS PARA AS EMPRESAS

12.1. Sugere-se que os artistas selecionados já tenham ou busquem uma agenda de turnê na Europa durante o período Copa do Mundo (junho e julho de 2018), ficando sempre atento aos “day-off” e custos envolvidos neste processo.

12.2. Para compor com esta ação, sugerimos que as empresas/bandas busquem outros tipos de suporte de entidades ou empresas privadas; e

12.3. Paralelamente a este processo, estamos verificando a possibilidade de outros shows para as bandas que forem selecionadas neste *Call for Proposal*, podendo vir a serem selecionadas para outras ações na mesma época, tais como Midem (Cannes) e Festival D'Annecy (Annecy, França).

ANEXO I - AVALIAÇÃO DA MATURIDADE EXPORTADORA

Queremos auxiliar empresas nos mais diversos níveis de maturidade para a exportação, desde as iniciantes até as empresas mais maduras. Por isso, há um checklist para que cada empresa identifique seu nível de maturidade e, assim, usufrua do programa Brasil Music Exchange da melhor maneira possível.

A avaliação é simples, rápida e servirá de base para avaliação de seu desenvolvimento ao longo dos anos. É só marcar um “X” nos requisitos informando se “SIM” (sim, satisfaço o requisito) ou “NÃO” (não satisfaço o requisito).

NÍVEL 1 – BEGGINERS

Para a empresa ou pessoa física ter acesso às ações do **NÍVEL 1 - BEGGINERS**, basta a mesma se associar a BM&A (não precisa satisfazer nenhum dos requisitos listados abaixo) e pode, inclusive, ser pessoa física). De uma maneira geral, os benefícios para este tipo de associado **não** fazem parte do programa Brasil Music Exchange. As únicas exceções são as possibilidades de participação no Projeto Imagem e de ter acesso aos Estudos de Mercado.

Benefícios

- Desconto em cursos de capacitação
- Pacote de serviços estruturantes oferecidos pela BM&A
- Descontos em eventos apoiados pela BM&A, tanto nacionais quanto internacionais
- Pesquisas de mercado
- Possibilidade de participação do projeto-imagem
- Ver mais informações no site www.bma.org.br.

Para evoluir para o **NÍVEL 2 – ON THE ROAD!**, basta a empresa (pessoa jurídica) preencher 100% dos requisitos abaixo:

Nº	Critérios	SIM	NÃO	N/A	Observações
1	Possui empresa constituída?				
2	Possui web site bilíngue?				<i>Descreva aqui o link do site. Pode ser o site do artista que você representa ou de sua empresa.</i>

3	Possui pessoa disponível para lidar com negócios internacionais (pessoa bilíngue e que esteja disponível para participar das feiras e eventos internacionais?)				
4	De acordo com a natureza da empresa, possui contratos formais que demonstrem legalidade na oferta de seus produtos / serviços?				<i>Por exemplo, se sua empresa representa um artista, há um contrato entre sua empresa e o artista?</i>
5	Se aplicável , possui certificado digital e-CPF para cadastro de informações no SISCOSERV?				<i>https://www.siscoserv.mdic.gov.br/g33159SCS/jsp/logon.jsp. Se não aplicável, coloque aqui sua justificativa.</i>
6	Se aplicável , possui cadastro das músicas em sociedades distribuidoras de direitos autorias e conexos?				<i>Informe aqui qual sociedade (Abramus, UBC, etc)</i>
7	Se aplicável , possui cadastro dos fonogramas no ISRC?				
8	Se aplicável , possui músicas disponíveis para distribuição/venda digital com abrangência internacional?				<i>Informe aqui quem é o distribuidor digital (OneRPM, Tratore, Cd Baby, etc)</i>

NÍVEL 2 - ON THE ROAD!

Conforme descrito no item anterior, para a empresa ter acesso às ações do **NÍVEL 2 - ON THE ROAD!**, basta a mesma preencher 100% dos requisitos de **NÍVEL 1 - BEGGINERS**.

Benefícios

- Todos os benefícios do nível 1
- Subsídio a estande coletivo em feiras internacionais apoiadas pelo Brasil Music Exchange e participação nas ações desenvolvidas na feira.
- Consultoria internacional para elaboração de projetos nos mercados definidos como alvo
- Apoio para elaboração de um planejamento para a exportação (consulte o gerente do projeto Brasil Music Exchange)
- Projeto-comprador (dependendo da disponibilidade de vagas, pois a prioridade é das empresas níveis 3 e 4)
- Apoio para showcase oficial em feiras internacionais (selecionado pela curadoria oficial do evento), caso o benefício não seja utilizado por empresas do **NÍVEL 4 – TOP STAR E 3 – ENGAGING FANS**.

Para a empresa evoluir para o **NÍVEL 3 – ENGAGING FANS**, a mesma será orientada a satisfazer os seguintes critérios:

Nº	Critérios	SIM	NÃO	Observações
9	Realizou negócios internacionais (vendas para o exterior) ¹ nos últimos 12 meses, mesmo que seja sem obter lucro?			<i>Escrever aqui um breve histórico do que foi feito de exportação nos últimos 12 meses</i>
10	Possui faturamento igual ou maior que R\$ 360 mil nos últimos 12 meses?			<i>Descreva aqui o seu faturamento nos últimos 12 meses</i>
11	Possui um planejamento de exportação para os próximos 2 anos?			<i>Preencher o arquivo “Anexo IV - Planejamento para exportação”</i>
12	Já participou de algum evento ou ação voltados para exportação organizado ou apoiado pelo Brasil Music Exchange nos últimos 24 meses?			<i>Descrever aqui quais eventos</i>

NÍVEL 3 - ENGAGING FANS

Conforme descrito no item anterior, para a empresa ter acesso às ações do **NÍVEL 3 - ENGAGING FANS**, basta a mesma preencher 100% dos requisitos de **NÍVEL 2 - ON THE ROAD!**

Benefícios

- Todos os benefícios dos níveis 1 e 2
- Subsídio para estande individual em feiras internacionais apoiadas pelo Brasil Music Exchange (Womem, Midem, jazzahead! e Classical:NEXT)
- Apoio para showcase em feiras internacionais, caso o benefício não seja utilizado por empresas do NÍVEL 4 – TOP STAR
- Possibilidade de subsídio a projetos customizados (1 vez por ano), caso o benefício não seja utilizado por empresas do NÍVEL 4 – TOP STAR.

Para a empresa evoluir para o **NÍVEL 4 – TOP STAR**, a mesma será orientada a satisfazer os seguintes critérios:

Nº	Critérios	SIM	NÃO	Evidência comprobatória
13	Possui parcerias estratégicas voltadas para a exportação inerentes ao tipo de negócio (nos mercados definidos como alvo)?			<i>Descrever aqui quem são os parceiros, função e mercado-alvo Nome do parceiro:</i>

¹ Para este projeto, entende-se negócios internacionais as vendas/contratos realizados internacionalmente e que trazem divisas estrangeiras para o Brasil.

				<i>Função:</i> <i>Mercado-Alvo:</i> <i>Nome do parceiro:</i> <i>Função:</i> <i>Mercado-Alvo:</i> <i>Nome do parceiro:</i> <i>Função:</i> <i>Mercado-Alvo:</i>
14	Realizou exportação contínua e estruturada nos últimos 12 meses, com lucro?			<i>Escrever aqui um breve histórico do que foi feito de exportação nos últimos 12 meses, destacando o volume de atividades e negócios que comprove que houve esforço para a geração de negócios reais com exportação</i>
15	Possui faturamento em exportação entre 1% e 10% do faturamento total nos últimos 12 meses?			<i>Escreva aqui qual é o faturamento total da empresa vs o valor faturado com exportação, nos últimos 12 meses</i>

NÍVEL 4 - TOP STAR

Conforme descrito no item anterior, para a empresa ter acesso às ações do **NÍVEL 4 - TOP STAR**, basta a mesma preencher 100% dos requisitos de **NÍVEL 3 - ENGAGING FANS**.

Benefícios

- Todos os benefícios dos níveis 1, 2 e 3.
- Prioridade no subsídio para showcases em feiras internacionais
- Prioridade na solicitação de subsídio a projetos customizados (1 vez por ano). Possibilidade de ter o 2º. projeto customizado apoiado caso não haja novos interessados no semestre subsequente ou se preencher 100% dos requisitos deste nível.

Neste nível, a empresa será orientada a satisfazer os seguintes critérios para que a mesma passe a ter acesso aos benefícios máximos do programa Brasil Music Exchange:

Nº	Critérios	SIM	NÃO	Evidência comprobatória
16	Realizou exportação contínua e estruturada nos últimos 24 meses, com lucro?			<i>Escrever aqui um breve histórico do que foi feito de exportação nos últimos 24 meses, destacando o volume de atividades e negócios que comprove que houve esforço para a geração de negócios reais com exportação</i>
17	Consegue demonstrar que possui faturamento em exportação maior que 10% do faturamento total da empresa nos últimos 12 meses?			<i>Escreva aqui qual é o faturamento total da empresa vs o valor faturado com exportação, nos últimos 12 meses</i>
18	Encaminhou para a equipe de gestão do Brasil Music Exchange sugestões de novas ações de promoção comercial e imagem para que beneficie sua empresa individualmente ou empresas da cadeia da música como um todo?			<i>Escreva aqui um resumo das sugestões que foram apresentadas</i>
19	Participou de alguma reunião para debater sobre a avaliação do projeto Brasil Music Exchange e/ou futuro do projeto? (Como integrante do comitê gestor ou como associado convidado)			
20	Já contribuiu com o projeto ministrando algum curso, palestra ou workshop para capacitar as empresas de menor maturidade?			<i>Escreva aqui o nome do curso, palestra ou workshop, quando e onde foi realizado</i>

O representante legal da empresa declara ainda que todas as informações preenchidas nesta avaliação são verdadeiras.

_____, _____ de _____ de 20____

[assinatura]
[NOME DO REPRESENTANTE LEGAL]

ANEXO II - TERMO DE PARTICIPAÇÃO

Assinam este termo:

BM&A – Brasil Música e Artes, CNPJ 04.723.989/0001-12, estabelecida na Rua Lisboa, 445, 1º andar, Pinheiros, São Paulo, SP, CEP 05413-000. Sérgio Prilucki Ajezenberg, CPF 233.525.908-34, RG 3.365.003-2, Diretor Presidente, assina como responsável por este termo.

Nome da empresa: _____,
CNPJ _____, estabelecida _____
_____.

Nome do responsável: _____, CPF _____,
RG _____, cargo: _____, assina como
responsável pelo artista / banda _____.

O acordo disposto neste Termo de Parceria diz respeito a ação a ser executada pelo Brasil Music Exchange - programa de exportação realizado pela parceria entre BM&A e Apex-Brasil – na Copa do Mundo Rússia 2018.

O objetivo deste Termo de Parceria é selar o compromisso entre BM&A e a empresa _____ para que o show do artista/banda _____ aconteça durante a Copa do Mundo na Rússia com um caráter de divulgação / promocional, conforme os termos abaixo:

Data do show: _____.

Responsabilidades da BM&A / Brasil Music Exchange:

- Fornecer ajuda de custos integral para aquisição das passagens aéreas em classe econômica, seguro viagem e hospedagem dos integrantes da banda em quarto duplo ou triplo. Isto não se aplica aos técnicos, produtores ou roadies;
- Na compra da passagem, consideraremos a possibilidade de marcar uma escala estendida em alguma outra cidade na Europa antes e/ou depois de ir a Moscou para que a banda execute outra agenda de shows. Neste caso, os custos de hospedagem, alimentação e demais necessidades de viagem deverão ser de responsabilidade integral da empresa/banda/artista.
- Divulgar o show na Rússia para que o artista/banda tenha a maior visibilidade possível, respeitando os limites orçamentários para a ação.
- Fornecer backline básico, equipe técnica, backstage equipado, palco, luzes e equipamentos de som;

Responsabilidade da empresa _____:

- Preencher e assinar o Termo de Adesão ao programa Brasil Music Exchange.
- Realizar o show conforme agenda acordada.

- Gerenciar com a banda/artista a participação em entrevistas e outras ações de divulgação na Rússia.
- Ajustar as necessidades técnicas diretamente com a produção executiva do show.
- Ter um profissional que seja parte de sua equipe para acompanhar a banda com o objetivo de gerenciar as necessidades de produção no dia do show, gerenciar a agenda de entrevistas e relacionamento com imprensa (caso isso aconteça), gerenciar o relacionamento com possíveis compradores e realizar venda de CDs, LPs, produtos da banda/artista.
- Arcar com as despesas de:
 - Custos de alimentação;
 - Transporte terrestre;
 - Emissão de passaportes e vistos;
 - Despesas de viagem do empresário e/ou produtor (é obrigatória a presença de pelo menos um representante para lidar com jornalistas internacionais e potenciais compradores); e
 - Demais técnicos / rodie se a empresa/banda fizer questão (lembramos que já ofereceremos equipe técnica básica).
 - Cachê para todos se necessário
- Após divulgação da lista final de aprovados, depositar em até 5 dias corridos na conta corrente da BMA a parte que lhes cabe nos investimentos com passagem aérea e hospedagem (item 9 - DAS CONTRAPARTIDAS DA EMPRESA BRASILEIRA do Call for Proposals divulgado em 28/03).
- No dia 1º de junho, **fazer um post patrocinado** no Facebook e Instagram da banda/artista - com valor suficiente para atingir todas as pessoas que curtiram a página e que fique ativo por 7 dias – falando sobre o show na Copa do Mundo e mencionando que se trata de uma ação organizada pelo Brasil Music Exchange, programa de exportação de música brasileira realizado pela parceria da BM&A e Apex-Brasil. Neste post, nossas páginas deverão estar “tagueadas”, conforme o exemplo abaixo:

Partiu Moscou! Em alguns dias faremos nosso primeiro show na cidade russa como parte da ação organizada pelo @BrasilMusicExchange, @BrasilMusicaeArtes, @ApexBrasil e @BeBrasilbr. Vai ser demais!

Anexar um banner fornecido pela equipe da BM&A.

Este post é somente um exemplo, mas é importante que todos os envolvidos sejam “tagueados”. Aliás, para que o post tenha um efeito positivo, é realmente interessante que você use a forma de comunicação que a banda está acostumada a fazer com seus fãs.

Desta maneira, nosso projeto para fortalecer a imagem do artista e o artista contribui para fortalecer positivamente a imagem de nossas ações.

- Este mesmo post deve ser feito no Instagram, mas, neste caso, não há necessidade de ser um post pago. Nossas contas no Instagram são:
 - Brasil Music Exchange = **@brasilmusicexchange**
 - Apex-Brasil: **@apexbrasil**
 - Be Brasil: **@bebrasilbr**
- Em todos os materiais de comunicação, colocar as logomarcas do Brasil Music Exchange, BM&A e Apex-Brasil. Enviar para a BM&A os materiais para aprovação com 7 dias de antecedência.

- Se fizer divulgação do show no Brasil através de uma assessoria de imprensa, mencionar que este show faz parte da *ação organizada pelo **Brasil Music Exchange**, que é o programa de exportação de música brasileira realizado pela parceria entre **BM&A – Brasil Música e Artes e Apex-Brasil***. Caso a imprensa fique interessada em saber mais sobre o Brasil Music Exchange, por favor, direcionar o contato para Leandro Ribeiro da Silva, Gerente de Projetos, e-mail leandro@bma.org.br, telefone 11 30315346.

- **Após no máximo 5 dias corridos** da realização do show na Rússia, a empresa deverá enviar para a BM&A (no e-mail vitor@bma.org.br):
 - Cópia/Foto dos cartões de embarque dos voos de ida e volta dos integrantes da banda.
 - Cópia/Foto dos cartões de embarque e comprovante de pagamento dos voos de ida e volta do manager/produtor acompanhante
 - Cópia dos recibos de transporte / alimentação de todo o período da viagem.
 - Cópia da fatura do hotel.
 - Relatório técnico explicando os resultados da ação, abordando pelo menos os seguintes itens:
 - Nome da empresa
 - Nome da banda
 - Nome da ação: showcase na Copa do Mundo da Rússia.
 - Data da ação:
 - Qual é o seu nível de satisfação em participar do evento? Dar uma nota entre 1 a 5, sendo 1 - insatisfeito e 5 - muito satisfeito.
 - Quais foram os seus resultados frente a mídia russa? (coloque links do clipping)
 - Quais foram os seus resultados frente a mídia brasileira em função desta ação? (coloque links do clipping)
 - Vocês realizaram vendas de produtos da banda durante o evento? Se sim, qual foi o valor vendido?
 - Vocês conseguiram realizar reuniões com potenciais compradores durante o período da viagem? Se sim, quantas reuniões, onde (cidade) e qual é o valor dos potenciais negócios gerados nestas reuniões?
 - Vocês executaram outra agenda de shows em conjunto com a viagem para a Rússia? Se sim, quantos shows, onde (cidade) e qual o valor recebido pelos shows?
 - Outros comentários que achar necessário.

São Paulo, 03 de maio de 2018.

BM&A – BRASIL MÚSICA E ARTES

NOME:
EMPRESA: