

DJ na każdą okazję –  
sposób na dobry  
zarobek

## SPIS TREŚCI

1. Historia Megaevents.....	3
2. Najważniejsze cechy DJ i Prowadzącego.....	3
2. Od czego zacząć .....	6
3.1. Po pierwsze <i>pomysł</i> .....	6
3.2 Sprzęt – to coś więcej niż komputer i głośniczki. ....	6
3.3. Marketing – musisz się wyróżniać .....	8
3.4.Repertuar muzyczny gwarancją sukcesu i przyczyną porażki. ....	10
3.5. Zabawa .....	14
4. Praca z mikrofonem.....	17
4.1. Jak pokonać tremę – 7 prostych sposobów .....	17
5. Prowadzenie wesel a od A do Z .....	19
6. Umowa - jak powinna wyglądać .....	21
UMOWA O DZIEŁO .....	22
7. Działalność gospodarcza - czy jest potrzebna ? .....	25
8.Rozmowy z klientami – umiejętność sprzedaży usługi.....	27
9. Jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami na weselu lub imprezie firmowej .....	31
10. Czas działać.....	31

## 1. Historia Megaevents

Historia Megaevents kryje w sobie opowieść o dwóch osobach, które odkryły branżę ślubną i dostrzegli w niej potencjał, nie tylko finansowy.

W czasach, kiedy oboje uczęszczaliśmy do szkoły średniej, sposobów na zarobienie jakichkolwiek pieniędzy nie było dużo. Drobny handel czy koszenie trawy u sąsiadów nie przynosiły okazałych dochodów. A poprzeczkę postawiliśmy wysoko, i to bardzo, jak na siedemnastolatków.

Po analizie umiejętności, predyspozycji dotychczasowego doświadczenia zawodowego, doszliśmy do wniosku, że nie zrobimy spektakularnej kariery. Doskonale zdawaliśmy sobie sprawę z faktu, że nie czeka na nas etat w korporacji, który przyniesie duże zyski – byliśmy po prostu za młodzi; kończyliśmy wtedy drugą klasę liceum.

Pomimo tego nieustannie szukaliśmy sposobów na zarobienie pieniędzy. Naszą tradycją stało się spotkanie w towarzystwie herbaty i poszukiwanie pomysłów, które przełożą się na oczekiwany biznes.

Pamiętam, że wtedy byłem podekscytowany weselem kuzyna opowiadając Mateuszowi zawzięcie o tym wydarzeniu. Moją szczególną uwagę zwrócił zespół muzyczny, który był bardzo profesjonalny i kapitalnie prowadził wesele.

Członkowie tego zespołu, w skład którego wchodziło dwóch braci, wyglądali na bardzo zadowolonych ze swojej pracy, a dodatek stanowiła imponująca ilość sprzętu i profesjonalny samochód dostawczy do jego transportu. Pomyślałem wtedy, że muszą z tego czerpać całkiem niezłe profity skoro stać ich na takie wyposażenie.

Jak pewnie się domyślasz, nie trwało to długo nim w naszych głowach pojawił się pomysł utworzenia własnego zespołu, który mógłby sukcesywnie budować pozycję na rynku branży ślubnej.

Nie byliśmy obdarzeni talentem wokalnym, a nasze śpiewane było wręcz fatalne. Na szczęście, to był okres, w którym miał miejsce trend na DJ i prowadzącego w jednym. Tak powstał zespół o nazwie Megaevents na wesele i imprezę firmową w skład którego wchodził Mateusz w roli DJ i ja jako Konferansjer. Bez doświadczenia, strony internetowej, portfolio, reklamy, opinii, pieniędzy z niewielką ilością sprzętu. Jedyne, co posiadaliśmy to prywatny komputer i stare estradowe głośniki...

Jeżeli jesteś zainteresowany, jak mimo wszystkich przeciwności losu osiągnęliśmy sukces w branży rozrywkowej, zapraszam Cię do lektury.

## 2. Najważniejsze cechy DJ i Prowadzącego

Dj lub Prowadzący to osoba, która powinna wyróżnia się wieloma „pozytywnymi” cechami.

Osoba która pragnie zrobić karierę jako DJ musi być pewna siebie, otwarta, komunikatywna, i tryskać humorem... ale czy na pewno ?

Zaskoczę cię, odpowiadając, że nie jest to konieczne, przynajmniej na początku kariery.

Z biegiem czasu warto jednak nabrać takich cech. Aby osiągnąć rezultaty są one po prostu niezbędne podczas praktyki w zawodzie.

Jeżeli nie jesteś urodzonym showmenem nie martw się, na początku swojej przygody ze „sceną” ja też nim nie byłem. Powiem więcej, cały czas się uczę, popełniam przy tym setki prób i błędów. Dlatego w tym rozdziale skupię się na tym, aby w praktyczny sposób przedstawić techniki nabywania pozytywnych cech niezbędnych w zawodzie Dj i Konferansjera. W ten sposób oszczędzę Ci przeżyć które sam musiałem przejść, szczególnie tych niemiłych.

Pamiętam, że zaraz po tym jak wpadliśmy na pomysł prowadzenia wesel, umieściliśmy ogłoszenie w gazecie lokalnej prezentującej nasze usługi.

Dla nas był to pierwszy poważny marketing reklamowy i spory wydatek. Przypominam, że byliśmy wtedy nastolatkami dla których pięć złotych miało dużą wartość, a co dopiero kilkanaście, które musieliśmy wydać na ogłoszenie.

Mimo to zdecydowaliśmy się na piersią inwestycję. Po dodaniu naszej oferty czekaliśmy z niecierpliwością na telefon.

Pewnego popołudnia zadzwonił do nas klient, a w słuchawce padło pytanie o dostępność. Pomimo dużej ilości czasu, odpowiedzieliśmy: Już sprawdzam, zwołując tym zainteresowanego, aby uwiarygodnić swoją ofertę. Pierwsza sprzedaż usługi musiała w końcu wyglądać bardzo profesjonalnie, choć na usta cisnęły się słowa: Tak termin jest wolny. Nie chcieliśmy wypaść na niedoświadczonych graczy.

I dzięki temu klient zainteresował się naszą ofertą, a konkretniej Para Młoda. Przedstawiliśmy im zespół, muzykę, zabawy, dodatkowe pomysły jakie proponujemy oraz styl działania. W ten sposób udało nam się podpisać pierwszą umowę – pomimo improwizacji, ale dzięki temu mogliśmy rozpocząć naszą przygodę z weselami.

Na reklamę oraz marketing przyjdzie jeszcze czas na kolejnych stronach tej książki, ale chciałbym na tym przykładzie przedstawić niezbędną umiejętność – umiejętność improwizacji– która jest bardzo potrzebna w wielu sytuacjach, nie tylko podczas rozmowy z klientem i sprzedaży usługi.

Improwizować trzeba bardzo często, podczas nieprzewidzianych sytuacji na imprezie lub gdy zapomnimy o ważnych rzeczy, na przykład imiona Pary Młodej, nazwę firmy. Uwierz, pomimo doświadczenia takie rzeczy nadal mają miejsce...

Kiedyś byłem świadkiem sceny kabaretowej w której jeden z artystów zupełnie zapomniał tekstu. Dodam, że cała akcja rozgrywała się na żywo.

Na jego twarzy było widać tylko chwilowe zakłopotanie, a ponieważ był profesjonalistą od razu zaczął improwizować. Robił to tak dobrze, że cała sala pękała ze śmiechu, a jak się później okazało artyści tego kabaretu po tym występie zaczęli prezentować ten skecz w nowej odsłonie, z tekstem który był czystą improwizacją i okazał się dużym hitem.

### *Ćwiczenie*

*Wyobraź sobie, że jesteś świadkiem napadu na sklep np. spożywczego. Robisz zakupy, gdy nagle w sklepie pojawiają się dwaj zamaskowani napastnicy z bronią w ręku... Co dalej? Spróbuj improwizować. Zadzwoni do brata, siostry, przyjaciela i w formie zabawy wręcz*

*go, że byłeś świadkiem takiego wydarzenia. Jeżeli Ci uwierzy - jesteś genialnym aktorem. Po fakcie wyjaśnisz, że to improwizacja, możesz powiedzieć, że sprawdzasz jego czujność przed prima aprilis.*

Nigdy nie zapomnę pierwszego wesela, na którym występowaliśmy. Był to dla nas niezwykle stres, a od początku dnia w naszych oczach widać było przerażenie i strach. Wszystko przedstawiało się pięknie tylko w myślach, w rzeczywistości świadomość że zaraz przyjdzie nam zmierzyć się z poprowadzeniem pierwszego wesela w naszej historii, zabiła nas z nóg.

Wesele rozpoczęliśmy od rozłożenia sprzętu. Kable plątały się nam pod nogami jak oszalale, komputer wyglądał jakby miał zaraz wybuchnąć. Wszystko było przerażające. Stres osiągnął swoje maksimum.

Gdy założyliśmy na siebie garnitury, wiedzieliśmy, że już nie ma odwrotu, że zaraz na sali mieli pojawić się goście i Para Młoda.

Mijały minuty, sekundy, setne sekundy... pierwsi goście weszli na salę, zaraz za nimi pojawiła się Para Młoda.

Należało ich wszystkich oficjalnie przywitać, poprosić aby częstowali się lampką szampana, zaśpiewali sto lat, złożyli życzenia, a zamiast tego była kompletna cisza z naszej strony.

Na twarzy Mateusza dostrzegłem blada śmierć, podczas gdy ja już dawno czułem się pogrzebany żywcem. Mikrofon, który trzymałem w dłoni wydawał mi się jak wielka paszcza dzikiego i przerażającego lwa, który zaraz ma mnie połknąć w całości.

Wiedziałem jednak, że muszę z siebie coś wyjąknąć. Czułem ogromną presję, która dawała o sobie znaki z każdą mijającą sekunda.

Po chwili poczułem uderzenie w kostkę. Mateusz kopnął mnie w nią z całych sił, aby wydobyć ze mnie choć słowo. W końcu maszyna ruszyła, zacząłem nawijać przez mikrofon jak katarynka, początkowo bez sensu, kompletnie nie na temat. Pan Młody miał ten zaszczyt, że jego imię wypowiedziałem prawidłowo, niestety Pani Młoda już nie miała tyle szczęścia. Z Kasi zostało ochrzczona Kingą.

Potem było już coraz lepiej i lepiej i lepiej i lepiej i lepiej...

Widzisz nic od razu nie jest idealne, żeby opanować umiejętność, czasami potrzeba dużo czasu, nie dzień, nie miesiąc, mimo to nigdy nie należy poddawać się już na początku. Jak mówią ludzie sukcesów: „Nigdy się nie poddawaj, bo może jesteś już o krok od celu” – To historia, na końcu której znajduje się umiejętność godzenia z niepowodzeniami, szczególnie na początku. Warto zdać sobie sprawę, że na błędach możemy się wiele nauczyć. **Kluczową cechą którą musisz nabyć jest cierpliwość.**

Pamiętaj, nie od razu Kraków zbudowano. Im więcej powyżej, tym więcej szans aby w stać się najlepszym z najlepszych.

Z czasem, praktyka zawodu w naturalny sposób wykształci w nas pewność siebie, otwartość, przebojowość, kreatywność. Czyli cechy niezbędne w pracy Dj i Konferansjera.

To jak jazda na rowerze, przypomnij sobie jak uczyłeś się jeździć na pierwszym rowerze. Z pewnością nie raz zaliczyłeś upadek. Czy dzisiaj nadal upadasz? Założę się, że teraz jesteś tę tym świetny. Udało Ci się opanować sztukę jazdy na rowerze tylko i

wyłącznie za pomocą praktyki, systematycznej jazdy, chęci. To samo zjawisko przekłada się na praktykę w zawodzie DJ.

Praktyka, Praktyka i jeszcze raz Praktyka.

## **2. Od czego zacząć**

### **3.1. Po pierwsze *pomysł***

Pomysł na siebie i pomysł na swoje usługi, które chcesz świadczyć jako DJ.

Celem Megaevents było zbudowanie zespołu dwuosobowego, który w tym zawodzie był nowością, gdyż większość Dj pracowała w pojedynkę. Za wszelką cenę chcieliśmy się w czymś wyróżniać.

Jednym ze sposobów był prosty, ale charakterystyczny sposób. Zawsze jesteśmy ubrani tak samo, wybierając samodzielnie stylizacje, na która poświęcamy dużo czasu. Co ważne, co sezon staramy się wyglądać inaczej. Styl i szyk ma znaczenie, i to ogromne. Jak cię widzą tak cię piszą, a w naszej branży wygląd zewnętrzny jest bardzo istotny i odgrywa dużą rolę.

Łączymy styl elegancki z klasycznym, uważając, że Dj powinien odróżniać się od pozostałych gości elementem typowym dla jego osobowości i roli na weselu jaką pełni - nie może wyglądać bardziej elegancko niż Pan Młody. Dlatego my ubieramy się w klasyczne garnitury i łączymy je z trampkami, różnymi dodatkami, takimi jak stylowa muszka, poszetka, dobry zegarek.

Oryginalna strona internetowa, logo, fanpage na facebooku, kono na Instagramie wszystko to ma duże znaczenie i oparte jest na pewnej koncepcji, o której wspomnę w dalszej części.

### **3.2 Sprzęt – to coś więcej niż komputer i głośniczki.**

Możemy być świetnymi fachowcami, wyróżniać się na rynku w sposób unikatowy, mimo to nic nie zrobimy nie posiadając odpowiedniego sprzętu.

Co to znaczy odpowiedni ?

Przede wszystkim profesjonalny. Na początku może być to kłopot, ponieważ nie jest to tania inwestycja.

Pamiętam, że początkowo dla nas było to spore wyzwanie. Na szczęście Mateusz posiadał już wtedy estradowe głośniki i pseudo konsolę, więc było nam łatwiej.

Mimo to, nie był to sprzęt, który można nazwać profesjonalnym, ale gdy przybywało nam zleceń musieliśmy coś wymyślić. W każdym przypadku wychodzimy z założenia, że każdą sytuację da się rozwiązać i dlatego każda z nich to spore wyzwanie dla nas.

Wpadliśmy na pomysł, że taki sprzęt możemy wypożyczać. Znaleźliśmy osobę, która posiadała profesjonalną wypożyczalnię sprzętu. Jak się okazało nie musieliśmy daleko szukać. Jestem przekonany, że i w Twoim regionie, mieście, okolicy jest taka wypożyczalnia, bądź zespół, który za opłatą udostępni Wam głośniki, konsolę, mikser. Komputer w tych czasach posiada niemal każdy, więc nie powinien być żadnym problemem. Wystarczy wpisać w popularną wyszukiwarkę internetową np. Google frazę typu: „wypożyczalnia sprzętu estradowego Kraków” lub „Wypożyczalnia nagłośnienia Poznań”, a z pewnością znajdziesz mnóstwo propozycji. Warto zapytać wśród znajomych, rodziny czy nie orientują się czy ktoś nie wypożycza takiego sprzętu. Jestem przekonany, że bez problemu znajdziesz to, czego szukasz. Pamiętaj, żeby negocjować ceny za wypożyczenie np. głośników, nie opieraj się na jednej osobie lub firmie, a zrób rozeznanie na rynku. Bądź ostrożny, nie daj się oszukać. Wypożyczenie sprzętu nie może być droższe niż Twoje honorarium za wesele.

Naszym zdaniem koszt wypożyczenia podstawowych głośników, okablowania, konsoli, miksera, mikrofonu nie może być droższy niż 600 – 800 zł.

Oczywiście nie możesz sprzętu wypożyczać przez cały czas. Musisz usilnie brnąć do skompletowania własnego nagłośnienia i oświetlenia. Według nas, inwestycja w sprzęt to największy wydatek związany z karierą Dj. Pocieszę Cię jednak, że koszty związane z zakupem sprzętu zwracają się bardzo szybko, jeżeli naprawdę ci zależy i chcesz wykonywać profesjonalnie ten zawód.

Inwestycja w sprzęt to czasami wartość dobrego samochodu osobowego. Nie da się dokładnie sprecyzować ile będzie to kosztować, bo sprzęt ma różne ceny. Można kupić konsolę za około 4000 zł lub wartą nawet 10 000 zł. Można kupić sprzęt używany lub nowy. Wariantów jest mnóstwo, a naszym zdaniem na początku warto zwrócić uwagę na marki ze średniej półki, takie jak Denon, Shure, ADJ, Pioneer, behringer, SONY.

Produkty owych firm są dostępne w rozsądnych cenach, a inwestycja początkowa nie powinna przekroczyć 15- 20 tysięcy złotych. Podstawowy sprzęt używany można nabyć w granicach 5-10 tysięcy złotych.

Sposobów sfinansowania sprzętu jest kilka. Naszym zdaniem najbardziej rozsądny sposób to odkładanie części pieniędzy z każdego występu, na przykład 30 % z honorarium, które uzyskamy warto przeznaczyć na inwestycję. Jeżeli Twoje wynagrodzenie będzie wynosiło szacunkowo 1500 zł, to z jednej imprezy możesz

przeznaczyć około 300 – 450 zł na zakup sprzętu. I gdy uzbierasz już większą kwotę na swoim koncie oszczędnościowym, kup głośniki i kable, potem konsolę, mikrofon, światła i efekty itd. Nawet się nie obejrzysz, a będziesz w posiadaniu imponującego nagłośnienia i oświetlenia.

Kolejny sposób to kredyt lub pożyczka, jednak nie jesteśmy zwolennikami tej opcji. Naszym zdaniem rozsądne jest zapożyczanie się tylko i wyłącznie wtedy, kiedy masz już na tyle podpisanych umów i pewnych zleceń w swoim kalendarzu, że spokojnie pokryjesz miesięczne raty i jeszcze zostanie coś dla Ciebie.

Dobrym pomysłem może okazać się również dofinansowanie z Urzędu Pracy na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Z tego co wiem, o dofinansowanie mogą ubiegać się tylko osoby bezrobotne. Kwota takiego wsparcia to nawet 20 tysięcy złotych. Jest o co walczyć, szczególnie gdy nie masz pracy, a chciałbyś pracować jako DJ. Warto spróbować.

### **3.3. Marketing – musisz się wyróżniać**

Najistotniejsza jest strona internetowa. W dzisiejszych czasach wszystkie liczące się firmy na rynku posiadają taką stronę, która stała się podstawową formą reklamy. Jeżeli myślisz, że strona będzie Cię kosztowała majątek, mylisz się i to bardzo. Aktualnie jest wiele firm, które proponują stworzenie profesjonalnej i funkcjonalnej strony w bardzo rozsądnych cenach. Jeżeli chodzi o nas, kiedy zamierzamy zmienić coś na naszej stronie lub po prostu ją pragniemy odświeżyć, dodajemy ofertę na popularnym portalu ”oferteo.pl”, który umożliwia udostępnianie informacji, jakich chcesz uzyskać i jakim budżetem dysponujesz. Z reguły masa firm zabija się o takie zlecenia, oferując bardzo profesjonalne usługi w naprawdę atrakcyjnych cenach.

Co powinno znaleźć się na stronie? Przede wszystkim profesjonalne zdjęcie Twoje lub Twojego zespołu. Na pewno znasz kogoś kto posiada aparat „lustrzanek”, zapytaj czy za drobną opłatą nie zrobi dla Ciebie małej sesji - 5-6 rozmaitych zdjęć w zupełności wystarczy. U profesjonalnego fotografa taka sesja nie powinna kosztować więcej niż 500 zł. Ważne, żeby fotografie przyciągały uwagę, magnetyzowały odwiedzającego. Zrób zdjęcia w stroju, w którym będziesz występował. W ciekawej scenerii. Zadbaj o odpowiednie światło. Wymyśl coś oryginalnego. Jeżeli nic ci nie przychodzi do głowy, poszukaj w Internecie ciekawych stron Dj i zespołów muzycznych, które przykuły Twoją uwagę, zainspiruj się nimi, ale nigdy nie kopiuj - to musi być Twój projekt, w pełni oryginalny. Obudź w sobie kreatywność. Cecha ta przyda Ci się zawsze w życiu, a tym bardziej w pracy jako DJ.

Poproś o poprawę wykonanych zdjęć w programie przeznaczonym do jego edycji. Takie fotografie koniecznie muszą się znaleźć na Twojej stronie. Klient bardzo często



kupuje oczami. A Ty masz tylko kilka sekund, aby go zainteresować swoją stroną internetową. Kiedy zwrócisz jego uwagę, masz większą szansę, że zapozna się z ofertą i ostatecznie napisze lub zadzwoni do Ciebie.

### ***Galeria zdjęć – konieczność.***

Jeżeli zgromadziłeś już jakieś zdjęcia to wspaniale, wybierz te najlepsze i koniecznie umieść je na stronie w Galerii zdjęć. Zdaję sobie sprawę, że na początku, kiedy zaczynasz swoją przygodę jako Dj bardzo trudno o zdjęcia z imprez. Wtedy po prostu postaraj się zrobić więcej różnych „kreatywnych” zdjęć i umieść je w galerii. Możesz sobie zrobić fotografii w rozmaitych wariantach, w stroju eleganckim, na luzie, wygłupiając się, w peruce, śmiesznych okularach itp. Możliwości jest bardzo dużo. Do dnia dzisiejszego, co jakiś czas robimy sobie różnorodne sesje, wzbogacamy w ten sposób regularnie swoje portfolio i ofertę. Ważne ! Nie umieszczaj na stronie starych zdjęć, które nie są aktualne. Uwierz mi na słowo, Twoje zdjęcie z dyskoteki szkolnej z podstawówki, na której puszczałeś muzykę z małej wieżyczki z głośniczkami nie robi na nikim wrażenia.

Twoim obowiązkiem, w przypadku braku portfolio, jest gromadzenie zdjęć oraz filmów z każdej imprezy na której będzie Ci dane występować. Musisz sam robić zdjęcia, kręcić krótkie filmiki. My korzystamy z kamarki go pro, która świetnie się sprawdza do tego typu rzeczy. Koniecznie musisz poprosić fotografów lub kamerzystów na danym wydarzeniu, aby wysłali Ci kilka kopii z imprezy. Pamiętaj, aby zapytać wcześniej organizatora, Parę Młoda lub szefa firmy o zgodę na wykorzystanie zdjęć w celach reklamowych. Jeżeli się nie zgodzi zapytaj czy możesz wykorzystać chociaż zdjęcia na których jesteś tylko Ty lub Twój zespół.

To samo dotyczy filmów. Jeżeli nie masz jeszcze żadnego filmu, na którym można zobaczyć jak pracujesz, nagraj film promocyjny. Możesz to zrobić w domu, na świeżym powietrzu, gdziekolwiek. Może to być po prostu film na którym się przedstawiś, powiesz kilka zdań o sobie i zaprezentujesz swoją ofertę. Warto, aby film był kreatywny i zwracał uwagę widza. Zrób coś ciekawego, autorską reklamę, wykorzystaj inspirujące gadżety, coś na wzór reklam w telewizji. Masa pomysłów może wpaść Ci do głowy, nie zmarnuj tego i zadbaj o swój marketing, bo bez niego bardzo ciężko cokolwiek sprzedasz, szczególnie w branży rozrywkowej.

Koniecznie na stronie musi znaleźć się także Twoje logo, poproś aby firma lub osoba która będzie tworzyła stronę je dla Ciebie wykonała. Jeżeli będą mieć z tym problem, to np. na allegro możesz kupić projekt logo, kosztuje to naprawdę niewiele – około 50 zł. Zadbaj także o to, aby na stronie klient bez problemu znalazł kontakt do Ciebie. Nie każ mu za długo się zastanawiać, czy ma do Ciebie zadzwonić lub napisać e-mail.☺

Jeżeli już stworzysz swoją wymarzoną stronę internetową, koniecznie zadbaj o jej promocję. Wbrew pozorom, dużo możesz zrobić sam. Załóż fanpage na Facebooku i regularnie dodawaj na niego zdjęcia z sesji, z imprez, Twoje przemyślenia, ciekawe obrazki, wszystko co sprawi, że ruch na stronie będzie duży. Zaproś do jej polubienia swoich znajomych. Niech wieść o tym, czym się zajmujesz roznosi się błyskawicznie.

Największą skuteczność mają posty dodawane we wtorki, środy i niedzielę - jest to udowodnione badaniami. Moim zdaniem w poniedziałek ludzie jeszcze żyją minionym weekendem, a w czwartek i piątek myślą o nadchodzącym. I dobrze, w końcu my głównie pracujemy i zarabiamy w weekendy. Warto też inwestować w płatne reklamy na Facebooku i wyszukiwarce Google, zwaną reklamą Adword. Jest to stosunkowo tania reklama w porównaniu do efektów jakie przynosi.

Konto na Instagramie - czy jest potrzebne ? Uważam, że każdy rodzaj reklamy, dzięki której możemy pozyskać nowych klientów jest ważny i potrzebny. To przecież nas nie kosztuje, a może nam zapewnić dodatkową promocję. To samo dotyczy YouTube'a, tam też warto regularnie wrzucać filmiki lub prowadzić coś w rodzaju vloga pod nazwą swojego zespołu. Kto wie, może któryś z nich okaże się wielkim hitem i podbije Internet, przynosząc sławę i wielu odbiorców, czyli potencjalnych klientów.

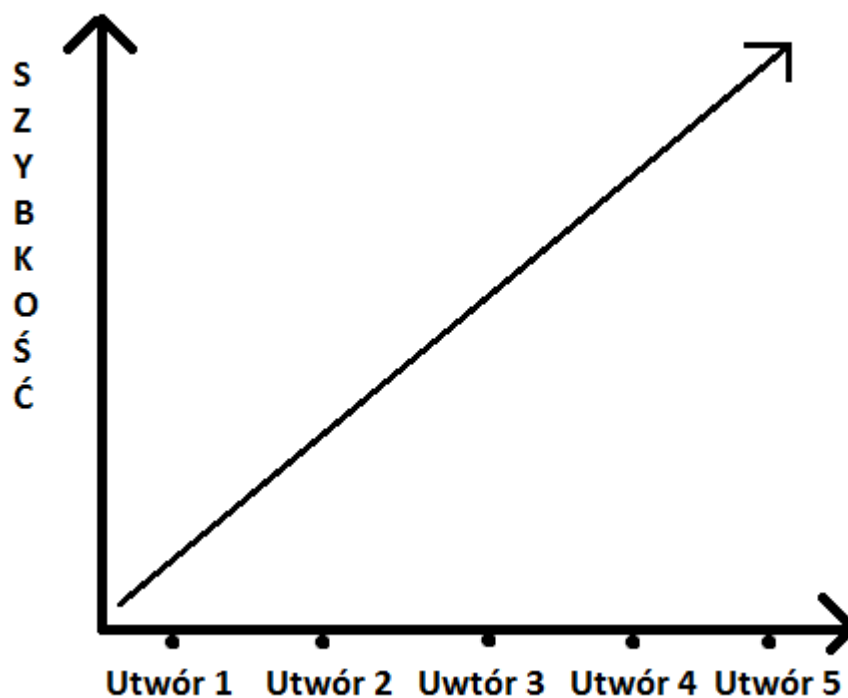
### **3.4.Repertuar muzyczny gwarancją sukcesu i przyczyną porażki.**

Muzyka stanowi 70% każdej zabawy tanecznej. Dobór repertuaru na 8 - 12 godzin imprezy wcale nie jest taki trudny. Codziennie ktoś nagrywa piosenki, wiele z nich staje się światowymi przebojami i ląduje na pierwszych miejscach listy przebojów rozgłośni radiowych. Dzieje się tak już od wielu lat, a więc na logikę, znanych piosenek w muzyce polskiej i zagranicznej jest mnóstwo. Nie każda nadają się do tańca, to oczywiste. Trudno sobie wyobrazić, aby muzyka punk-rock lub heavymetal wpisała się w repertuar wesela. Utwory tak zwane „pod nóżkę” najczęściej odnajdziemy w muzyce typu pop, pop dance, rock, poprock, reagege, popreagege, disco,disco polo, czyli w muzyce rozrywkowej, wśród przebojów muzycznych z lat 60,70,80,90 i muzyce współczesnej. Ważne, aby bloki muzyczne były bardzo różnorodne. Blok muzyczny powinien składać się 5-6 piosenek, w momencie gdy impreza się rozkręci i coraz więcej gości znajduje się na parkiecie – można go wydłużyć nawet do 7-8 utworów. Ważne, aby przerwy między kolejnymi blokami nie trwały dłużej niż 10 – 15 min. Wyjątek stanowią przerwy, w których podawane są np. posiłki, wtedy przerwa powinna być adekwatna do sytuacji i trwać tak długo aż większość gości nie skończy posiłku. Czasami może to być 30 min, innym razem 45 min. Takie sytuacje z reguły zdarzają się tylko podczas podania obiadu, głównej kolacji, tortu itp.

Warto skupić się na temacie muzyki i konkretnych utworów. Blok z reguły konstruujemy na zasadzie zwiększania tempa z utworu na utwór. Co to znaczy? Każdy blok muzyczny rozpoczynamy od wolniejszego utworu po czym zwiększamy systematycznie tempo kolejnymi utworami aby ostatni kawałek był bardzo szybki i dał po prostu „czadu” !

Ma to swoje uzasadnienie. Wolny utwór pozwoli nam ściągnąć na początku bloku wszystkich gości na parkiet, starszych i młodszych. Młodzi z reguły bawią się i tańczą do

każdej muzyki, starsi dla przykładu szczególnie nie są w stanie skakać i szaleć do głośnej, szybkiej muzyki, co jest oczywiste i zrozumiałe. Swoją drogą można się czasami zdziwić. Byłem świadkiem imprezy i to nie jednej, gdzie młodzi mogli by się dużo uczyć od starszych jak się powinno bawić. Bywa i tak, ale bardzo rzadko. Z reguły starsze osoby schodzą po 2 kawałkach, wtedy jest to dla nas znak, że można przyspieszyć i zacząć grać skoczne kawałki. Takie, przy których można poszaleć. Taki układ bloku muzycznego pozwoli Ci wyrobić sobie opinie wśród odbiorców, że grasz muzykę dla każdego, dla młodszych i starszych, którzy też oczekują zabawy. Każdy kto przychodzi na wesele czy imprezę firmową chce się pobawić i potańczyć. W takiej kulturze się wychowaliśmy i dzięki temu didżeje i zespoły muzyczne mamy pracę.



Bardzo ważne aby umiejętnie mieszać style i gatunki muzyczne. Nie można w jednym bloku grać tylko muzyki disco lub tylko muzyki pop. Paleta utworów polskich i zagranicznych w różnych gatunkach muzycznych jest ogromna i musimy to wykorzystywać, dlatego bardzo ważne jest mieszanie różnych stylów muzycznych. Najlepiej w jednym bloku zagrać dla przykładu utwór z gatunku muzyki klasycznej, pop, disco, rock, disco, disco-polo. Moim zdaniem granie jednego gatunku muzyki w jednym repertuarze byłoby pewnego rodzaju koncertem a nie zabawą taneczną. A przecież nie o to nam chodzi.

Przykładowe bloki muzyczne:

### **BLOK PIERWSZY**

1. Rod Stewart - When I Need You
2. Anna Jantar - Bajki baj
3. W karnawale, w karnawale
4. Ricchi e Poveri - Mamma Maria
5. Village People - YMCA
6. AKCENT - PRZEZ TWE OCZY ZIELONE

### **BLOK DRUGI**

1. Irena Jarocka - Kawiarenki
2. Dirty Dancing - Time of my Life
3. Grease- You're the one that I want
4. Boys - Jesteś szalona
5. Poparzeni Kawą Trzy. Kawalek do Tańca
6. PIERSI - Bałkanica

### **BLOK TRZECI**

1. Stevie Wonder - I Just Called To Say I Love You
2. Czerwone Gitary - Niebo z moich stron
3. Masters - Żono moja
4. Domenico Modugno - Nel blu dipinto di blu (Volare)
5. Enej - Cykady na Cykladach
6. Blues Brothers - Everybody Needs Somebody

Jak widzisz bloki te spełniają wszystkie kryteria, zaczynają się w wolnym tempie, po czym systematycznie z piosenki na piosenkę tempo utworu wzrasta. Dodatkowo mamy różne style muzyczne. Klasyczne utwory, piosenki z gatunku muzyki pop, disco oraz rock, i disco-polo. Są to utwory polskie i zagraniczne, odpowiednio dobrane i wykonywane w odpowiedniej kolejności.

Mamy zasadę, że klienci nie ingerują w naszą listę utworów. Mogą zaproponować maksymalnie 10 utworów, które możemy dla nich zagrać podczas imprezy. Oczywiście te piosenki wcześniej weryfikujemy i oceniamy czy nadają się na zabawę taneczną.

Nie pozwalamy klientom na ingerencję w nasz repertuar muzyczny, ponieważ to my znamy się na tej pracy najlepiej i z doświadczenia wiemy przy czym bawią się goście. To nas oceniają odbiorcy i my podpisujemy się pod tym, jakie utwory zagramy. Jeżeli Para

Młoda lub organizator wybrałoby dla nas zupełnie nietrafione utwory to prawdopodobnie parkiet byłby pusty. Jak myślisz komu by się mimo wszystko oberwało?

Dlatego sugeruję i mocno Cię namawiam do tego, abyś nie ulegał sugestiom klientów i twardo stawiał na swoim. Bo to Ty jesteś ekspertem, i wiesz najlepiej jak wykonywać swoją pracę. My znaleźliśmy sobie sprawę z tego po pewnym weselu, gdzie daliśmy się namówić Parze Młodej na ich specyficzny repertuar i klimat muzyczny, gdzie między innymi mieliśmy zagrać piosenkę Jacka Kaczmarskiego – Mury. Jeżeli nie wiesz co to za piosenka, posłuchaj jej i oceń czy zagrałbyś taki utwór na weselu. Jest to bardzo ważna piosenka w polskiej muzyce, patriotyczna ale nie nadaje się do zabawy na weselu.

Na koniec tego rozdziału, rzecz bardzo ważna, dla Pary Młodej wręcz najważniejsza – pierwszy taniec. My zawsze prosimy Parę Młoda, aby wysłała ich wersję piosenki na ten taniec. Każdy utwór jest do pobrania w Internecie, a ich różnorodność siła rzeczy sprawia, że różnią się między sobą. Ten sam repertuar może trwać dłużej lub krócej o kilka sekund, może mieć inny rytm, wszystko zależy od jego wersji. Bardzo dużo Par Młodych ćwiczy swój pierwszy taniec, tworząc układ taneczny pod konkretny utwór, miksują piosenki, dlatego zawsze należy poprosić Parę Młodą, aby dostarczyli Wam ich wersję piosenki za pośrednictwem e-maila lub na pendrive'a w formacie mp3.

Jesteśmy zwolennikami posiadania w swoim repertuarze bardzo dobrych wersji utworów, przede wszystkim oryginalnych i legalnych o wysokiej jakości. Takie utwory można kupić bez problemu przez Internet. Jest dużo sklepów internetowych, które oferują MP3 w przystępnych cenach.

Pewnie po analizie tego rozdziału doszedłeś do wniosku, że muzyka ma ogromne znaczenie w przebiegu każdej imprezy tanecznej. Jest ona swego rodzaju kołem napędowym dla gości. Bardzo często stanowi o sukcesie wesela lub innej imprezy okolicznościowej. Solidnie przygotuj swój repertuar muzyczny, kilkakrotnie go przesłuchaj i poproś kilka osób z rodziny lub bliskich znajomych, czy podoba im się proponowana przez Ciebie muzyka. Choć i tak praktyka pokaże czy nie będziesz musiał dokonać korekty i poprawki. Mimo to wierzę, że Twoja lista przebojów porwie tłum i będzie się można przy niej wspaniale bawić.

Na koniec jeszcze raz dla utrwalenia przedstawiam najważniejsze zasady tworzenia repertuaru muzycznego.

### **Zasada pierwsza. Repertuar musi być bogaty**

Na liście utworów powinny znaleźć się największe hity polskie i zagraniczne ostatnich kilkudziesięciu lat. Ważne, żeby były to przeboje z lat 60., 70., 80., 90. i współczesne hity, które są powszechnie znane i lubiane.

### **Zasada druga. Repertuar musi być różnorodny**

Na liście utworów powinny znajdować się różne gatunki muzyczne. Goście nie lubią nieustannie bawić się w tych samych rytmach. Rewelacyjną ucztę muzyczną możemy

stworzyć tylko i wyłącznie wtedy, gdy naprzemiennie wykonujemy przeboje pop, reagge – dance, rock, rock-pop, klasykę, jazz-pop, dance, disco, rock and roll, samba, salsa, latino.

### **Zasada trzecia. Repertuar musi być przemyślany**

Zawsze należy pamiętać o różnorodności pokoleń. Na weselu wśród gości znajdziemy osoby w każdym wieku. Dlatego repertuar musi zawierać szybkie i wolne utwory. Tak, by w konsekwencji porwać do zabawy zarówno starsze, jak i młodsze pokolenia.

### **Zasada czwarta. Rozpoczynaj wolnymi utworami – kończ szybkimi**

Marzeniem każdego zespołu, DJ-a jest pełny parkiet bawiących się gości przez cały okres trwania uroczystości. Opierając się na doświadczeniu, jakie udało mi się zdobyć na przestrzeni ostatnich lat, uważam, że można tego dokonać za każdym razem. Wystarczy tylko rozpocząć każdy blok muzyczny wolnym utworem, stopniowo podkreślając tempo, by w konsekwencji skończyć szybkim utworem. Dobrze jest zacząć utworem wolnym i ponadczasowym, lubianym przez wszystkich.

W ten sposób na parkiecie pojawią się starsze osoby, dla których tempo utworu jest odpowiednie do tańca, a dodatkowo wzbudza w nich sentyment. Natomiast stopniowe podkreślanie tępa pozwoli zaspokoić potrzeby wymagających tancerzy i pełnych energii młodych uczestników przyjęcia.

Należy jednak pamiętać, by nie grać więcej niż 4-6 utworów w jednym bloku muzycznym. Uśredniając, 4-6 piosenek to około 20-25 minut ciągłej zabawy. Goście po takiej dawce wysiłku potrzebują około 10-15 minut przerwy. Myślę, że niejednokrotnie każdy z Was, drodzy czytelnicy, był uczestnikiem wesela i doskonale wie, jak ważne jest, żeby co jakiś czas, chociażby na trochę, dać chwilę odpoczynku zmęczonym mięśniom nóg i obolałym stopom.

Każde wesele różni się od siebie. Spowodowane jest to wieloma czynnikami: regionem, tradycjami panującymi w danej rodzinie i kulturze, liczbą zaproszonych gości, itd. Jest natomiast jeden element wspólny – muzyka. Ponadczasowe hity, jakie powstały na przestrzeni kilkudziesięciu ostatnich lat są lubiane i rozpoznawane w każdym miejscu na świecie. Często nie zdajemy sobie sprawy, jak jeden utwór muzyczny może rozbawić dosłownie każdego człowieka, z racji swojej popularności. Tylko znane i lubiane utwory polskie i zagraniczne, odpowiednio dobrane i odtworzone we właściwej kolejności, mogą zagwarantować pewny i spektakularny sukces.

## **3.5. Zabawa**

Pewnie nie raz byłeś świadkiem bądź uczestniczyłeś w zabawie o nazwie „gorące krzesła”. Jak pewnie wiesz, polega ona na wyeliminowaniu kolejnych uczestników, którzy nie zajęli miejsca na krzeselku po zrealizowaniu zadania np. zjedzeniu banana. I tak do wyłonienia zwycięzcy. Dzięki takim zabawom na pewno nie osiągniesz sukcesu

jako prowadzący weselnego przyjęcia, a dołączysz do grona nudnych, staroświeckich wodzirejów, którym wydają się że są fajni.

Co zatem robić aby proponowane przez nas zabawy były oryginalne i zapadły gościom na długo w pamięci? Jeżeli chcesz tego dokonać musisz wprowadzić na rynek coś świeżego, na miarę wesela z klasą.

Zacznijmy od tego czego absolutnie nie możesz robić. Jestem również wielkim przeciwnikiem wszelkiego rodzaju konkursów i animacji w których goście muszą się rozbierać, dotykać po różnych miejscach ciała, dosłownie „macając” kogoś lub coś, spożywać alkohol w zabójczych ilościach, odkręcać koło od samochodu, brudzić się mąką, farbą czy jeść bułkę tartą jak jakiś zwierzak. Takim zabawom mówię stanowcze NIE, ponieważ wiem, że można inaczej zachęcić i rozbawić gości.

Nasze zabawy można podzielić na dwie grupy, *taneczne i tematyczne*. Głównym celem przy konstruowaniu i wymyślaniu zabawy jest jej funkcjonalność i zastosowanie. Zawsze staramy się, aby nasze zabawy integrowały gości, bawiły ich i miały jakieś przesłanie.

Zabawy taneczne możemy wykorzystywać praktycznie na każdej imprezie, tematyczne z kolei tylko w konkretnych sytuacjach. Zacznijmy od zabaw tanecznych. Są to głównie układy taneczne, które tańczymy razem z gośćmi.

Najpopularniejsze zabawy taneczne, które wykorzystujemy do tej pory to naturalnie zabawa w pociąg ( Jedzie pociąg z daleka - Ryszarda Rynkowskiego ), czy lambda. Na temat tych zabaw nie będę się rozpisywał. Są tak popularne, że nawet przedszkolaki wiedza jak się bawić w ich rytmach.

Wejźmy na poziom wyżej. Prawdopodobnie jako pierwsi zaczęliśmy proponować uczestnikom wesela czy imprezy firmowej taneczne zabawy integracyjne, które cieszą się wielką popularnością. Między innymi w kurortach wypoczynkowych najlepszych hoteli świata.

Są to specjalne układy taneczne do piosenek typu YMCE, Hey Baby, OPA-OPA. Układy te pokazujemy i ćwiczymy razem z uczestnikami naszych kursów . „Dj - Dochodowy zawód przyszłości”.

Są to proste układy taneczne, których figury goście bez problemu mogą naśladować. Daje to wiele frajdy, nowości i niezapomnianych chwil. Dodatkowo fotograf może zrobić rewelacyjne i zabawne zdjęcia.

Czasami takie układy można znaleźć na Youtube.

My staramy się aby zawsze były naszego autorstwa, gdyż stawiamy na jakość i indywidualizm.

Podobnie rzecz ma się do zabaw tematycznych, w których zaskakujemy gości czymś czego z reguły jeszcze nie widzieli. Chcemy organizować dla uczestników, gości mini show, które na co dzień mogą oglądać tylko w telewizji. I tak w naszym programie można spotkać zabawy na wzór Familiady, Jaka to melodia, You can dance, lub Tańca z gwiazdami. Każdy podczas tych zabaw może poczuć się jak celebryta i gwiazda szklanego ekranu.

Te zabawy pokazujemy i ćwiczymy na naszych kursach i warsztatach. Dla przykładu zabawa Familiada, rewelacyjnie sprawdza się na weselach, gdzie mamy dwie rodziny. Spośród gości Pani Młodej i Pana Młodego wybieramy dwie drużyny po 5 osób każda. Naprzemiennie tak jak w popularnym programie Karola Strasburgera uczestnikom zadajemy pytania. A ja wcielam się w postać samego Karola. Wygrywa ta drużyna, która odpowie prawidłowo na większą ilość zadanych im pytań i zdobędzie więcej punktów. Do tej zabawy potrzebna jest nam pomoc Pary Młodej, którą prosimy o przygotowanie około 20 pytań. Zabawa budzi wśród uczestników nie tylko wiele emocji, ale i masę radości.

Proponujemy także zabawę tylko dla Pary Młodej. Zabawa w przepowiednie, gdzie Para Młoda przepowiada sobie co będą robili w najbliższej przyszłości. Losując na przemian losy w których zawarte są obietnice np.: „ Od dzisiaj słucham mądrych rad teściowej”.☺

Jak prowadzimy kulminacyjny moment oczepin czyli rzut muszki i welonu ? Odpowiedź brzmi - inaczej.

Od pewnego czasu zauważyliśmy, że panny i młodzi kawalerowie nie chcą łapać atrybutów Pary Młodej. Może to zmiana pokoleniowa, trudno powiedzieć. Szukając rozwiązania wpadliśmy na pomysł pudełek. Prosimy aby panny i kawalerowie zrobili dwa osobne kółeczka, wyciągnęli prawe ręce do przodu wewnątrz kółka, podajemy im pudełka, dwa panom i dwa paniom. Jedno jest puste, w drugim jest jakiś atrybut Pary Młodej, w przypadku Pana Młodego najczęściej muszka lub krawat, a u Pani Młodej jest to kawałek kwiatka lub podwiązka. Pudełka są małe, tak aby uczestnicy mogli bez problemu podawać je między sobą zgodnie ze wskazówkami zegara, w rytm muzyki. Gdy Didżej przerwie muzykę osoby które zostały z pudełkami przechodzą do wielkiego finału. W rytmach fan far otwierają ich zawartość. Osoby które w pudełkach odnalazły atrybuty młodej pary wygrywają i ogłaszamy ich kandydatami na nową Parę Młodą. Uwaga! Nie każemy się im z tego powodu całować, ani tańczyć tylko we dwoje do romantycznej piosenki. Naszym zdaniem to oklepane i mogłoby kogoś urazić lub zawstydzić. Dodatkowo nie chcielibyśmy zrazić do siebie umięśnionego chłopaka jednej z uczestniczek konkursu. Wspólnie ze zwycięzcami konkursu oczepinowego, Para Młoda i wszystkimi gośćmi na zakończenie tańczymy wszyscy razem taniec animacyjny.

Jaka pora jest najlepsza do przeprowadzenia zabaw ?

Przedstawię to na własnym przykładzie. Zabawy taneczne proponujemy gościom w trakcie trwania imprezy, gdy już czują się dobrze na parkiecie. Są to dwie, maksymalnie cztery zabawy. Z kolei, gdy w grę wchodzi zabawy tematyczne, pierwszą proponujemy gościom po kilku godzinach imprezy, gdzie jeszcze dobrze funkcjonują ☺ W przypadku wesela jest to np. godzina 22.00 dla przykładu organizujemy wtedy zabawę pod tytułem Familiada, zabawę dla Pary Młodej oraz zabawę „You can dance”. Rzut muszka i welonem prowadzimy standardowo w trakcie oczepin, czyli po godzinie 24.00.

Mam nadzieję że zrozumiałeś o co mi chodziło w kwestii wyróżniania się i bycia oryginalnym pod każdym względem. Rynek jest nasycony Didżejami i zespołami muzycznymi. Jednak nie każdy z nich proponuje coś naprawdę wyjątkowego. Coś co na



długo zapadnie w pamięci i sprawi, że staniesz się popularny a goście będą cię polecali dalej innym osobą. A przecież tego chcesz. Zatem po raz kolejny wykorzystaj swoją kreatywność i spróbuj zaskoczyć gości naprawdę wyjątkowymi zabawami i konkursami . Wierzę, że i Ty zaczniesz prowadzić wesela na wysokim poziomie z humorem oraz wielką klasą, dzięki czemu powoli skończymy z erą beznadziejnych i oklepanych zabaw, pełnych nudy, świńskich podtekstów i przestarzałych dialogów.

## **4. Praca z mikrofonem.**

*„Na pytanie, czego boisz się najbardziej, ludzie odpowiadają, że śmierci, a zaraz potem, że wystąpienie publicznych” - Dale Carnegie*

Mikrofon, proste urządzenie a przeraża miliony ludzi na całym świecie. Dla niektórych wystąpienie przed szerszą publicznością i użycie mikrofonu aby powiedzieć kilka słów to paraliż całego organizmu i zło najgorsze. Sytuacja bardzo stresująca i przerażająca, wywołująca panikę i mocną treść. Jeżeli i Ty tak masz, nie martw się, da się to zwalczyć - jest na to kilka prostych sposobów.

Z treścią przed wystąpieniem publicznym walczą nawet najwybitniejsi i najbardziej utalentowani aktorzy, dziennikarze, politycy. Można śmiało powiedzieć , że jest to naturalne zjawisko.

### **4.1. Jak pokonać treść – 7 prostych sposobów**

Zobacz jak łatwo można sobie z tym poradzić wykorzystując techniki, które prezentuję poniżej.

#### **ODDECH**

Zastosowanie kilku ćwiczeń oddechowych przed wystąpieniem, a także oddychanie przeponowe podczas przemówienia spowoduje osiągnięcie większego opanowania ciała i równowagi.

#### **SPOKÓJ**

Jeśli treść powoduje zablokowanie lub rozedrganie, a żadna z technik opanowania emocji zdaje się nie działać, pomocne może okazać się to, by po prostu działać jak osoba pewna siebie. Przyjęcie takiej postawy sprawi, że z czasem stanie się naturalna.

#### **MIMIKA TWARZY, UŚMIECH**

Pozytywne emocje wyrażane za pomocą mimiki twarzy przez prowadzącego może wywołać w widzach również pozytywne emocje. Sprawi także, że przemówienie będzie barwniejsze i ciekawsze.

## **POSTAWA**

Opanowanie gestykulacji, równomierne rozłożenie ciężaru ciała na dwóch nogach i wyprostowana sylwetka spowoduje, że mówca będzie postrzegany jako pewny siebie.

## **EMISJA GŁOSU**

Modulacja głosu, robienie pauz, wyraźne argumentowanie doda przemówieniu atrakcyjności, które nie będzie dzięki temu nudne i monotonne.

## **TRENING**

To podstawowa sprawa. Dzięki niemu nabierzesz pewności siebie i odwagi. Odpal kamerę zacznij się nagrywać jak mówisz. Udawaj, że prowadzisz wesele lub jakąś galę na imprezie firmowej. Sprawdź potem jak Ci to wychodzi. Oceń, czy chciałbyś siebie takiego oglądać z punktu widzenia odbiorcy, czy może jest coś do poprawienia. Mów często do lustra, od tak, na wybrany temat który przyjdzie Ci do głowy. Bądź kreatywny, improwizuj. Zwróć uwagę na swoje gesty, mimikę twarzy, postawę. Koryguj błędy.

Kiedyś słyszałem, że w Stanach Zjednoczonych uczą znanych polityków zwalczania tremy przed wystąpienia publicznym, wykorzystując do tego technikę wizualizacji.

Mniej więcej polega to na wyobrażeniu sobie, że przed podejściem na mównicę, wysypujemy cały wazon pełen pomarańczy, symbolizujący naszą treść i krocząc pewnym krokiem w kierunku mównicy, rozdeptujemy owoc po owocu na totalną miazgę – co ma oznaczać, że pokonałiśmy naszą treść, która rozlała się w postaci pomarańczy na podłogę.

Są osoby takie jak np. Donald Trump, obecny prezydent Stanów Zjednoczonych, który w jednej ze swoich książek opisuje, że w jego przypadku nie ma czegoś takiego jak trema przed wystąpieniem publicznym. Po prostu wychodzi i mówi, nie zastanawiając się i nie analizując czy sobie poradzi, czy da lub nie da rady. Po prostu to robi. Idzie i przemawia. Powiem Ci szczerze, że ja odkąd przeczytałem o tej technice, bardzo prostej, zacząłem ją stosować – dla mnie jest bardzo skuteczna. Uważam, że to naprawdę dobra rzecz, pod warunkiem, że jesteś merytorycznie przygotowany. Po prostu nie myśleć o tremie i o tych wszystkich strasznych rzeczach które mogą się wydarzyć, a w konsekwencji i tak się nie wydarzą.

Czasami stosuję jeszcze jedną przydatną mi technikę. Robię to tylko wtedy, gdy z jakiś powodów publiczność jest bardzo wymagająca i odnoszę wrażenie, że chcą mnie

zjeść, połączyć w całości. Wyobrażam sobie z całym szacunkiem dla uczestników, że wyglądają jak małe niemieckie ogrodowe krasnoludki, albo że to tylko zgraja małych kaczorów Donaldów. Może ta technika wydawać Ci się dziwna, jednak to tylko metoda z wykorzystaniem wyobraźni, nikogo osobiście nie dotyka, a bardzo pomaga – rozładowuje moje wewnętrzne negatywne emocje i wprowadza mnie w dobry nastrój.

## 5. Prowadzenie wesel a od A do Z

Do każdego wesela lub imprezy firmowej należy się porządnie przygotować. Żaden event nie jest taki sam i nie można tego bagatelizować.

Tak naprawdę nasza praca jest jak występ w telewizji na żywo, publiczność jest tu i teraz. Dlatego ewentualne poprawki warto wprowadzić przed danym wystąpieniem.

Co zrobić aby ewentualnych wpadek i błędów uniknąć lub zminimalizować ich liczbę do zera? Stworzyć do każdego wydarzenia plan.

Plan, w którym punkt za punktem zanotujemy wszystkie najważniejsze rzeczy.

Poniżej przedstawiam ci plan, który opracowałem dla Megaevents

### Plan Wesela

- 1.Data wydarzenia:
- 2.Miejsce(dokładny adres) :
- 3.Godzina przybycia pary młodej na sale:
- 4.Odległość od punktu zamieszkania do miejsca docelowego:
- 5.Imiona Pary Młodej:
- 6.Imiona rodziców Pani Młodej :
- 7.Imiona rodziców Pana Młodego :
- 8.Utwór na pierwszy taniec:
- 9.Godziny posiłków ( jeżeli oczywiście mamy do tego dostęp)

-Obiad

-Kolacje np.( jedna godzina 22, druga godzina 2.00)

-Tort

- Ciasto

- Inne dania

Zabawy jakie przeprowadzimy i kiedy/ o której godzinie mniej więcej:

- np. „famiada” około godziny 22.00

-  
-

Podziękowania dla rodziców kiedy i jak przeprowadzamy  
( Piszemy wszystkie szczegóły które ustaliliśmy, w jaki sposób chcemy żeby się odbyły, jaka piosenka w tle, o której godzinie, czy w ogóle mają się odbyć ? itp. )

10 utworów które wybrała Para Młoda

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Inne:

Tutaj wymieniamy wszystko co planuje Para Młoda , np. sto lat dla cioci lub babci która akurat ma tego dnia urodziny, pokaz sztucznych ogni, pokaz barmański itp.

### **Plan Imprezy Firmowej**

- 1.Data wydarzenia:
- 2.Miejsce (dokładny adres) :
- 3.Godzina rozpoczęcia
- 4.Odległość od punktu zamieszkania do miejsca docelowego:
5. Nazwa firmy
6. Osoba do kontaktu ( najlepiej wpisać imię i nazwisko oraz numer telefonu osoby która załatwia z nami wszystkie formalności, warto wiedzieć do kogo się zgłosić w razie potrzeby.)
7. Godziny posiłków ( z reguły na takim wydarzeniach jest tak zwany „szwedzki stół” )
8. Wszystkie pozostałe informacje
  - czy ktoś będzie przemawiał, jak tak kto i o której ?
  - czy planują jakieś dodatkowe atrakcje np. występ kabaretu, jakiegoś artysty, pokaz sztucznych ogni itp., jak tak, to o której ?
  - czy mają jakiś temat przewodni

***Po prostu należy wypytać klienta o szczegóły i wszystkie informacje aby w żaden sposób nie dać się zaskoczyć. Z reguły jednak firmy lub instytucje przygotowują szczegółowy plan imprezy.***

Plan danego wydarzenia jest bardzo ważny, aby mieć kontrolę nad daną imprezą. Didżej, prowadzący musi wiedzieć, co i kiedy się wydarzy, aby odpowiednio zaplanować swoją pracę.

Nie bój się zadawać pytań na spotkaniu z Parą Młoda czy z przedstawicielem lub szefem firmy z którą podpisujesz umowę. Im więcej pytań zadasz, nawet błahych, tym większe prawdopodobieństwo, że nie popełnisz żadnego błędu lub przynajmniej nie szczególnego Cię nie zaskoczy.

Nic tak nie wyprowadza z rytmu jak niezaplanowane rzeczy podczas wesela lub imprezy firmowej. Pytaj, pytaj i jeszcze raz pytaj, i nie bój się tych pytań zadawać.

## **6. Umowa - jak powinna wyglądać**

Umowa powinna być prosto skonstruowana. Może być to umowa o dzieło. Co powinno się w niej znaleźć?

1. Między kim a kim jest zawarta.
2. Gdzie i kiedy odbędzie się przyjęcie weselne.
3. Jaka jest kwota zaliczki oraz ile wynosi koszt całkowity wesela.
4. Jakie są koszty dodatkowe (np. zwrot za paliwo, nocleg, itp.).
5. Co w przypadku, gdy Para Młoda zrezygnuje z usługi po podpisaniu umowy?
6. Co w przypadku, gdy wykonawca usługi po podpisaniu umowy odstąpi od jej realizacji?
7. Dodatkowe kwestie (ubezpieczenie sprzętu, ubezpieczenie od nieprzewidzianych wypadków, itp.).
8. Umowa zawsze powinna być wykonana w dwóch egzemplarzach dla każdej ze stron.

### **Nasza umowa wygląda następująco**

## UMOWA O DZIEŁO

Zawarta w dniu.....w.....między Wykonawcą: zamieszkałym w ,a  
zwanym w treści umowy „Zamawiającym”

Dane klienta:

o następującej treści:

### § 1.

Zamawiający zleca ,a Wykonawca zobowiązuje się do obsługi muzyczno-konferansjerskiej

zabawy weselnej organizowanej przez Zamawiającego w godzinach od.....

do.....w dniu.....

### § 2.

Koszt wyżej wymienionej usługi .....zł < słownie

zł.....>.Wynagrodzenie za każdą rozpoczętą

godzinę ponad czas zawarty w umowie wynosi ..... zł.< słownie zł .....>

Wykonawcy.

Koszt dojazdu w cenie.

W przypadku poprawin Zamawiający zapewnia nocleg Wykonawcy.

### **§ 3.**

W dniu podpisania umowy Wykonawca otrzyma zadek w wysokości.....100.....zł

<słownie zł.....>na poczet wykonania umowy.

Nr konta: ING Bank Śląski 56 1050 1575 1000 0090 4462 1341

### **§ 4.**

Zapłata pozostałej części wynagrodzenia nastąpi po zakończeniu imprezy. Wynagrodzenie określone w punkcie 2 wyczerpuje wszystkie roszczenia finansowe Wykonawcy ,które mogą wynikać z niniejszej umowy.

### **§ 5.**

W razie zwłoki w wykonaniu Usługi Zamawiającemu przysługuje kara umowna w wysokości 20 % wartości dzieła za każdy dzień zwłoki.

### **§ 6.**

Wykonawca jest zobowiązany do poprowadzenia imprezy na uzgodnionym poziomie według przedstawionego ustnie bądź pisemnie planu.

### **§ 7.**

Wykonawca zapewnia ze swojej strony profesjonalny sprzęt nagłośnieniowy, profesjonalne oświetlenie.

**§ 8.**

Wykonawca zobowiązuje się do wyznaczenia osoby zastępczej do poprowadzenia imprezy ,  
w razie zaistnienia zdarzeń losowych uniemożliwiających mu wywiązanie się z umowy.

**§ 9.**

Zamawiający ponosi odpowiedzialność materialną za zniszczenia lub uszkodzenie sprzętu  
powstałe z winy osób nie będących członkami zespołu.

**§ 10.**

Brak prądu oraz inne przeszkody powodujące przerwy w obsłudze muzycznej imprezy  
nie stanowią podstawy do przedłużenia czasu jej trwania ponad czas określony.

**§ 11.**

Strony oświadczają ,że wszelkie ewentualne spory wynikające z realizacji postanowień  
umowy będą starały się rozwiązać polubownie .W przypadku nie osiągnięcia porozumienia  
właściwym dla rozstrzygnięcia sporu będzie sąd powszechny właściwy dla Zamawiającego.

**§ 12.**

Umowę sporządzono w jednobrzmiących egzemplarzach po dla każdej ze stron.

Zamawiający

Wykonawca

.....

.....



Jak widzisz umowa nie jest skomplikowana i można ją z łatwością zrozumieć.

## **7. Działalność gospodarcza - czy jest potrzebna ?**

My osobiście od początku mamy zarejestrowaną działalność gospodarczą. Prowadzimy ją na zasadach ogólnych rozliczając się z przychodów i kosztów. Płacimy składki ZUS, podatki i wszelkiego rodzaju koszty związane z prowadzeniem firmy. Mimo to, kiedy nie jest to konieczne jestem zwolennikiem cięcia kosztów do minimum, nie ma sensu, robić sobie niepotrzebne wydatki. Na początku, dopóki nie będzie Ci się opłacało zakładać działalności ( w pewnym momencie to po prostu się opłaca, ale o tym za chwilę), możesz rozliczać się z umów o dzieło, które podpisujesz z klientem na zasadzie odprowadzenia od konkretnego zlecenia podatku dochodowego. Jest to uciążliwe, ponieważ musisz opodatkować każdą podpisaną umowę i za każdym razem składać wniosek w Urzędzie Skarbowym.

Jeżeli mimo wszystko zdecydujesz się na założenie działalności, pamiętaj, że dopóki nie podpiszesz umowy i nie przyjmiesz zapłaty za usługę, możesz śmiało się reklamować , ogłaszać na różnych portalach, posiadać stronę www itd. Krótko mówiąc cały marketing reklamowy możesz zacząć wdrażać w życie przed założeniem działalności gospodarczej. Moment w którym będziesz musiał wystawić rachunek, fakturę zobowiązuję Cię do założenia prawnie firmy. Oczywiście minusem jest fakt, że nie będziesz mógł rozliczyć się z kosztów związanych z reklamą, ale należy sobie zadać pytanie czy one przewyższą składki ZUS ? Warto dodać, że na początku przez 2 lata, obowiązują tak zwany niski ZUS, który na dzień dzisiejszy to wydatek rzędu czterystu paru złotych. Niby nie wiele, ale trzeba go płacić regularnie co miesiąc i na początku kiedy jeszcze nie mamy wielu klientów może to być dla nas bardzo duży wydatek.

Na początku, moim zdaniem najlepsza będzie jednoosobowa działalność gospodarcza, opodatkowana na zasadach ryczałtu, który jest bardzo korzystny, gdy nie mamy wiele

kosztów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej i nie robimy dużych obrotów.

Warto też zadbać o to, aby ktoś profesjonalnie zadbał o naszą księgowość. My osobiście korzystamy po prostu z biura rachunkowego – koszt około 150 zł miesięcznie. Dobra księgowa, biegła w prawie podatkowym doradzi najlepiej co i kiedy zrobić. Widząc Twoje koszty i inwestycje jakie poniosłeś, doradzi Ci jaką formę opodatkowania wybrać.

Przykładowy biznes plan – życzę Ci szybko takich wyników finansowych ( moim zdaniem są one osiągalne w dwa, trzy lata pod warunkiem, że będziesz ciężko pracować )

#### Przychody:

30 wesel x 2500 zł = 75 000 zł rocznie

10 imprez firmowych, okolicznościowych x 2000 zł netto = 20 000 zł

Razem przychód rocznie – 95 000 zł

#### Koszty:

ZUS – 465 x 12 = 5580 zł

Biuro Rachunkowe / Księgowość – 150 x 12 = 1800 zł

Roczna amortyzacja sprzętu – 10 000 zł

Reklama – 5000 zł rocznie

Paliwo – dla przykładu u nas stawka za 1 kilometr to 0,50 groszy. Uważam, że to bardzo sprawiedliwa stawka, która rekompensuje również amortyzację samochodu. Zawsze dodajemy aneks do umowy dotyczący kilometrówki.

Razem Koszty roczne: 22 380 zł

#### Przychody minus koszty

95 000 zł – 22 380 zł = 72 620 zł

Zysk roczny = **ponad 72 tysiące złotych**

Co daje nam wypłatę miesięczną na poziomie 6000 zł

Uważam, że to bardzo dobry wynik, a wręcz rewelacyjny jak na około **40 dni** intensywnej pracy w roku ☺

**40 dni pracy = 72 000 zł – piękne równanie !**

Jestem przekonany, że gdybyś zapytał większość ludzi czy taka oferta jest dla nich atrakcyjna odpowiedź byłaby jednoznaczna...

## **8.Rozmowy z klientami – umiejętność sprzedaży usługi**

Zacznijmy od tego jakie pytania może Ci zadać klient. Najpopularniejsze to:

1. Czy mają Państwo wolny termin ?
2. Proszę coś o sobie opowiedzieć ?
3. Jak długo Państwo jesteście na rynku ?
4. Jaką muzykę gracie ?
5. Jakie zabawy przeprowadzacie podczas wesela ?
6. Jaki jest koszt Państwa Usługi ?
7. Czy dojeżdżacie do ... ? ( nazwa miejscowości – czasami z drugiego końca Polski ☺ )
8. Czy możemy się spotkać ?
9. Jak możemy podpisać umowę ?
10. Czy wystawiają Państwo faktury VAT ( dotyczy imprez i eventów firmowych )

1. Czy mają Państwo wolny termin ?

Podstawowe pytanie, które pada podczas każdego zapytania lub rozmowy telefonicznej z klientem. Przy dużej ilości zapytań, jest to pytanie, które i ja zadaję w pierwszej kolejności, gdy klient mnie o to nie zapyta. Robię to dlatego, że w momencie kiedy okazują się, że termin jest zajęty, oszczędzam swój czas i klienta.

2. Proszę coś o sobie opowiedzieć ?

Odpowiadając na to pytanie tak naprawdę możemy już kupić serce klienta i zamknąć sprzedaż, jeżeli umiejętnie zaprezentujemy siebie jako Dj, zespół i oferowane przez nas usługi.

My z reguły, odpowiadamy na to pytanie mniej więcej w ten sposób:

„Na rynku jesteśmy od ponad 8 lat, zawsze prowadzimy wesela lub imprezy firmowe w dwójkę, Mateusz jest DJ, ja świetnie czuję się w roli konferansjera, prowadzącego. Uzupełniamy się idealnie, rozumiemy się bez słów. Nasze doświadczenie oraz umiejętności można łatwo zweryfikować – wystarczy wejść na naszą stronę internetową, fanpage na Facebook. Spotkają się tam Państwo nie tylko z efektami naszej pracy,

zdjęciami, filmikami ale również z wieloma osobami, które piszą nam wiele ciepłych komentarzy i polecają nas innym.”

Po takiej prezentacji z reguły przechodzę do opisu muzyki jaką gramy oraz zabaw jakie proponujemy.

Mamy niesamowite szczęście, że wielu ludzi zgłasza się do nas już tylko z polecenia. Przez lata, które jesteśmy na rynku w branży rozrywkowej staliśmy się popularni. Oczywiście zawdzięczamy to ciężkiej pracy i zdobytym umiejętnościom, ale nie zapominaj, że my też kiedyś zaczynaliśmy.

Jak zaczynaliśmy ?

Po pierwsze co roku pojawialiśmy się na targach ślubnych organizowanych w Kaliszu i Wrocławiu. Rozdawaliśmy masę ulotek, wizytówek. Dbaliśmy o to, aby z każdej imprezy, w naszym portfolio znalazło się kilka nowych zdjęć, filmów. Klient lubi kupować sprawdzony produkt, dlatego bardzo ważne są referencje. Wystarczy poprosić Parę Młoda lub ich znajomych którzy byli na przyjęciu weselnym, o kilka słów na temat wrażeń podczas zabawy. Z pewnością będą to wspaniałe opinie.

Co zrobić gdy nie mamy żadnego doświadczenia ?

Przede wszystkim jak już wspomniałem w rozdziale o marketingu, musimy zadbać o dobrą stronę internetową, sesję zdjęciową oraz fanpage na facebooku. Moim zdaniem kiedy jeszcze nie mamy za sobą żadnej imprezy, proponuję nie podejmować tematu doświadczenia. Lepiej skupić się na tym, co możemy zaoferować ze swojej strony, jaką muzykę będziemy grać, jakie zabawy zaproponujemy gościom – możemy wspomnieć, że jesteśmy bardzo oryginalni za sceną i wyróżniamy się nie tylko strojem.

Pierwsze wesele czy imprezy firmowe warto potraktować jako darmowe szkolenia i po prostu zaproponować klientowi bardzo atrakcyjną cenę. My swoje pierwsze wesele zagraliśmy za 400 zł.

Można powiedzieć klientowi, że na termin który go interesuje przewidujemy specjalną ofertę, ponieważ nie ma tym terminem dużego zainteresowania i proponujemy rabat 30 %. Dla klienta każdy rabat jest dużym sukcesem, klient lubi mieć poczucie, że udało mu się coś utargować. Przyznanie mu racji, że jest świetnym negocjatorem daje nam dużą przewagę. Na początku Waszej kariery każda podpisana umowa będzie dużym sukcesem, dlatego warto dbać o każdego klienta. Z pewnością naszą przewagą na początku działalności jest fakt, że możemy poświęcić mu więcej czasu, dzięki czemu uznają nas za bardzo profesjonalnych.

My dziś nie negocjujemy cen, ani też nie dojeżdżamy na spotkania z klientami poza teren naszego miasta, ale kiedyś było zupełnie inaczej. Gdy zaczynaliśmy swoją przygodę z branżą wesel i imprez firmowych jeździliśmy na spotkania nawet 150 km, nie mając pewności czy podpiszemy umowę, a negocjacja ceny, specjalny rabat, był na porządku dziennym.

3. Jak długo jesteście Państwo na rynku ?

Praktycznie na to pytanie odpowiedziałem już w punkcie drugim. Jeżeli dopiero zaczynasz przygodę jako Dj, zobacz ile czasu zajęło Ci przygotowanie strony www, reklamy, stworzenia repertuaru muzycznego, skompletowania sprzętu. Jeżeli było to 8-10 lub 12 miesięcy powiedz, że w branży jesteś około jednego roku.

4. Jaką muzykę Państwo gracie ?

Z reguły odpowiedź jest prosta – największe przeboje polskie i zagraniczne lat 60,70,80,90 i współczesne hity. Utwory znane i lubiane, w rytmach klasycznych, popowych, disco,disco-polo, rock, blues, rock and roll. Z reguły podaję również kilka utworów w przykładowym bloku muzycznym, aby zobrazować mniej więcej nasz styl. Czasami przesyłam również do klienta listę utworów na maila lub pokazuję ją na spotkaniu. Możemy wtedy podyskutować na temat utworów, które bardzo lubią i wiedzą, że ich rodzina i znajomi się przy doskonale nich bawią. Mam wtedy obraz, jakie rytmy zagwarantują nam sukces. Pamiętaj aby trzymać się swojego repertuaru i stworzonej listy utworów, nie pozwól aby w nią ingerowano. Para Młoda lub organizator imprezy firmowej ma możliwość zaproponować Ci 10 – 15 utworów. Zweryfikuj je i oceń czy zagrasz je i czy w ogóle nadają się do tańca. Reszta to tylko i wyłącznie Ty i Twój autorski styl. Pamiętaj, że to Ciebie oceniają goście za muzykę którą będziesz grał.

5. Jakie zabawy proponujecie dla gości ?

My zawsze po krótko opisujemy i przedstawiamy zabawy, jakie możemy przeprowadzić. W kilku zdaniach staramy się o nich opowiedzieć w interesujący sposób, tak aby klient mógł poczuć ich przedsmak. Dotyczy to zabaw tanecznych jak i tematycznych. Nasze zabawy są naszymi autorskimi pomysłami i wzbudzają duże zainteresowanie. Dlatego zachęcam Cię do kreatywnego podejścia w tej kwestii i stworzenia swojego własnego, oryginalnego i ciekawego portfolio zabaw i animacji.

Tutaj od razu poruszamy także kwestię podziękowań dla rodziców, opowiadamy jak to robimy i samych oczepin.

Na życzenie klienta wysyłamy mu listę zabaw i animacji jakie prowadzimy.

6. Jaki jest koszt Państwa usługi ?

Na to pytanie wbrew pozorom chyba najłatwiej odpowiedzieć ☺

Pamiętaj, abyś dążył do tego aby być jak najlepszy. Możesz przy tym popełniać błędy, tylko wyciągaj z nich wnioski. Bądź profesjonalistą i wykonuj swoją pracę najlepiej jak potrafisz. Gwarantuję ci, że wtedy nawet wysokie stawki za wesele nie będą dla Twoich klientów przeszkodą. Bo oni będą chcieli właśnie Ciebie, Twoją muzykę, zabawy, styl. I zapłacą za to każdą cenę.

Może zabrzmieć to bardzo nieetycznie ale jest kilka stałych i niezmiennych. Ludzie stale się rodzą i stale umierają. Nie znaleziono jeszcze złotego środka na długowieczność. Pokolenia przychodzą i odchodzą, mówimy potocznie na ten proces – „taka kolej rzeczy”. I w tym ciągu zdarzeń ludzkiego życia na całym świecie, ludzie się pobierają, organizują swoje śluby. DJ na wesele to zawód przyszłości ! Można powiedzieć, że jest nieśmiertelny. Czy to złoty środek na długowieczność?

7. Czy dojeżdżacie do ?

My jeździmy po całej Polsce od morza po Tatry, od wschodu do zachodu. Każdy może nas zaprosić do siebie, wystarczy podpisać z nami umowę i zapłacić za usługę. W przypadku gdy wesele jest dalej niż 50 km od miejsca naszego zamieszkania, klient musi zagwarantować nam nocleg. Nie mamy dużych wymagań, wystarczą dwa łóżka i komplet świeżych pościeli.

8. Czy możemy się spotkać?

Na początku naszej działalności, dojeżdżaliśmy do klientów na spotkanie, nawet po 150 km. Aktualnie spotkanie jest możliwe tylko i wyłącznie u nas w biurze, w miejscowości w której mieszkamy, lub na skype. Na początku przygody zachęcam do jak największej liczby spotkań osobistych z klientami i nawet dojeżdżania do wyznaczonych miejsc na spotkania.

9. Jak możemy podpisać umowę ?

Z reguły podpisujemy umowy drogą elektroniczną, na przykład poprzez e-mail. Klient skanuje nam i wysyła podpisaną umowę, a my odsyłamy mu umowę z naszymi podpisami. Jeżeli spotykamy się z klientem w cztery oczy na osobistym spotkaniu, podpisujemy umowę od razu, po decyzji klienta, że chce właśnie nas.

10. wystawiają Państwo faktury VAT ( dotyczy imprez i eventów firmowych )

Mamy działalność gospodarczą i w razie potrzeby możemy wystawić fakturę VAT. Jest to istotne w momencie, gdy mamy sporo zleceń, gdzie świadczymy usługi dla firm lub podmiotów gospodarczych. W takich przypadkach klienci z reguły proszą o fakturę VAT. Mogą wtedy rozliczyć sobie koszty imprezy firmowej, eventu w tak zwany koszt przychodu.

Podsumowując, usługi wbrew pozorom nie jest ciężko sprzedać, nawet w tak wymagającej branży jak branża rozrywkowa, gdzie każdy ma inny gust i preferencje, dlatego zachęcam aby do każdej rozmowy z klientem podejść bardzo profesjonalnie,

szczególnie na początku, kiedy rozpaczliwie szukamy zleceń. Spraw, aby klient Cię polubił jako osobę a potem dopiero jako sprzedawcę swoich usług. Bądź sympatyczny, uśmiechnięty, otwarty. Starannie odpowiadaj na każde pytanie klienta, wystrzegaj się jakiegokolwiek zachowań które mogą sprawić, że wyjdiesz na osobę która na siłę w arogancki sposób chce uzyskać zlecenie.

## **9. Jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami na weselu lub imprezie firmowej**

Tylko porażki mogą sprawić że staniesz się coraz lepszy. Na kartach tej książki nie raz uświadamiałem Ci jak ważne jest popełnianie porażek, wyciąganie wniosków i działanie dalej. Właśnie tak, jeżeli przydarzy Ci się jakaś trudność – „otrzep się” i idź dalej. Tylko pamiętaj, aby ta lub inna sytuacja która przyniosła ci trudność się już nie powtórzyła. Jeżeli przepali Ci się kabel, zadбай o to by mieć zapasowy. Jeżeli w jakiś sposób Twoja lista z utworami przypadnie, zostanie usunięta, zadбай o to aby mieć przy sobie przenośny dysk lub drugi laptop na którym masz kopie listy utworów.

Jeżeli powiesz coś nie tak przez mikrofon, trudno stało się, mów dalej, popraw się jeżeli sytuacja tego wymaga, lub przeproś i kontynuuj bez momentu zwątpienia. I jeżeli zaraz znowu powiesz coś nie tak, nic się nie stało, mów dalej. Nie bój się, nikt Cię nie zje, nie zabije, nie udusi – skoro masz pewność, że nie zginiesz to co gorszego może się stać ? No właśnie nic a więc nie bój się !

## **10. Czas działać**

Chcesz znać receptę na sukces w zawodzie DJ, w branży rozrywkowej ?  
Krótko – po prostu zacznij to robić !

Dziękuję, że przeczytałeś tą książkę i wytrwałeś do końca. To znak, że masz motywację do działania.– trzymam za Ciebie kciuki !