FREAKAHOLICS ACADEMY

DO ZERO AO PRIMEIRO CACHÊ

O Método Anti-Rejeição Para DJs e Produtores Que Querem Ganhar Espaço na Cena Musical Brasileira

Você não foi rejeitado por falta de talento.

Você foi rejeitado por falta de estratégia.

por Marcos Willian | @Freakaholics

CEO da Freakaholics Academy | Produtor Musical e DJ

SUMÁRIO

Carta do Autor 03

Manifesto: Para Quem Este Livro Foi Escrito 04

CAP 01 — A Vitória Que Você Pode Ter Hoje 05

CAP 02 — Por Que Você Continua Sendo Rejeitado 09

CAP 03 — O Método Anti-Rejeição 12

CAP 04 — Posicionamento: Faça Eles Precisarem de Você 16

CAP 05 — O Primeiro Cachê: Como Negociar e Fechar 20

CAP 06 — O Próximo Nível 24

CTA Final 26

CARTA DO AUTOR

Eu já fui você.

Mandei mensagem para produtor de festa. Nenhuma resposta. Enviei demo para agência. Silêncio. Apareci em evento com esperança de ser notado. Voltei pra casa igual.

Por anos eu achei que era talento. Que eu não era bom o suficiente. Que a cena era fechada para quem não tinha conexão.

> **Era mentira.**

O problema nunca foi o meu talento. O problema era que eu não sabia como funciona o jogo. Ninguém tinha me ensinado as regras.

Este ebook é o que eu queria ter lido quando comecei. Não é teoria. Não é inspiração. É o método que usei pra sair da invisibilidade e construir uma carreira real na música eletrônica.

Você não precisa de sorte. Você precisa de estratégia.

Marcos Willian

@Freakaholics | CEO Freakaholics Academy

ESTE LIVRO FOI ESCRITO PARA:

□ O DJ rejeitado

Que já mandou demo e não recebeu resposta nenhuma.

□ O produtor perdido

Que assiste tutorial atrás de tutorial e ainda não entrou na cena.

□ Quem investe, não retorna

Setup caro, zero agenda. Tem equipamento mas não tem carreira.

□ Quem quase desistiu

Já pensou em largar tudo. Esse material é pra você continuar.

NÃO É PARA:

□ Quem quer atalho

Sem trabalho não existe resultado. Aqui é para quem executa.

□ Quem acha que talento basta

Talento sem estratégia é hobbysta. Aqui é para quem quer profissão.

Se você chegou até aqui, você está no lugar certo.

Continue lendo. Isso vai mudar o jogo.

CAPÍTULO 01

A Vitória Que Você Pode Ter Hoje

Antes de qualquer teoria, você vai agir. Agora.

O PROBLEMA QUE NINGUÉM FALA

Todo DJ iniciante tem o mesmo hábito autodestrutivo: ele espera estar pronto para agir.

Espera a mix ficar perfeita. Espera o setup melhorar. Espera ter mais seguidores. Espera o momento certo.

> **O momento certo não existe. Existe o momento agora.**

90%	2×	30
dos DJs nunca fazem o primeiro contato com um contratante	mais rápido para quem começa com sistema, não improviso	dias para ter o primeiro cachê com o método certo

A AÇÃO QUE MUDA TUDO

MISSÃO DO DIA:

> *Identificar 3 eventos locais que acontecem nos próximos 30 dias e encontrar o contato do responsável por cada um deles. Só isso. Não mande mensagem ainda. Apenas encontre e salve os 3 contatos.*

Por que isso é uma vitória? Porque 90% dos DJs nunca fazem nem isso. Ficam esperando que alguém os descubra. Você já está na frente de 90% só por executar este passo.

COMO ENCONTRAR ESSES CONTATOS

□ Instagram

Busque: [sua cidade] + balada / festa / evento eletrônico. Quem posta o flyer é quem contrata.

□ Google Maps

Busque: bares com música ao vivo / casas noturnas na sua cidade. Procure 'reservas' ou 'produção'.

□ Salve a lista

Nome do evento, nome do responsável (se encontrar), canal de contato: Instagram, email ou WhatsApp.

□ Meta do dia

3 contatos encontrados e salvos = vitória. Nos próximos capítulos você aprende o que falar.

AÇÃO DE HOJE

3 contatos encontrados e salvos. Faça agora. Não amanhã.

CAPÍTULO 02

Por Que Você Continua Sendo Rejeitado

A verdade é incômoda. Mas você precisa ouvir.

Você não é rejeitado porque é ruim. Você é rejeitado porque não sabe jogar o jogo. E ninguém te ensinou as regras.

Talento sem método é hobby. Método sem talento é negócio. Os dois juntos são carreira.

OS 4 ERROS QUE GERAM REJEIÇÃO

□ Erro 1 — Abordagem de pedinte

"Me dá uma chance?" não é abordagem. É súplica. Contratante não dá chance. Contrata quem resolve o problema dele.

□ Erro 2 — Sem prova social

300 seguidores, zero shows postados, nenhum depoimento. Confiança precisa existir antes da abordagem.

□ Erro 3 — Entra pelo topo

Quer o maior evento sem ter tocado em nenhum. O mercado tem escada. Você sobe degrau a degrau.

□ Erro 4 — Sem posicionamento

Toca tudo? House, techno, funk, sertanejo? Generalista não é valorizado. Especialista é.

A LÓGICA DO CONTRATANTE

> **O contratante não está fazendo favor. Está tomando uma decisão de negócio. Ele precisa que a pista encha, o público fique e beba, e o investimento retorne.**

A pergunta que ele faz NÃO é: 'esse DJ é bom?'

A pergunta é: 'esse DJ vai resolver o meu problema?'

4×	73%	1
mais chance de resposta com abordagem profissional vs pedido	dos contratantes pesquisam o perfil antes de responder	posicionamento claro vale mais que 10 talentos genéricos

O QUE OS DJS CONTRATADOS TÊM EM COMUM

- São fáceis de encontrar e de entender o que fazem.
- Têm prova de que entregam resultado.
- Fazem a abordagem certa, no momento certo.
- São profissionais no trato antes mesmo de serem contratados.

Essas são habilidades. Habilidades se aprendem.

Você vai aprender cada uma delas nos próximos capítulos.

CAPÍTULO 03

O Método Anti-Rejeição

Chega de improvisar. A partir de agora você tem um sistema.



4 ETAPAS. SEQUÊNCIA OBRIGATÓRIA.

01	02	03	04
FUNDAÇÃO	PRESENÇA	ABORDAGEM	FECHAMENTO

ETAPA 1 — FUNDAÇÃO

□ Nome e gênero definidos

Nome artístico consistente em todas as plataformas. Um ou dois gêneros no máximo.

□ Bio profissional

No Instagram: o que você faz e para quem em uma linha. Sem filosofia, só clareza.

□ Mixes públicas

Mínimo 3 mixes ou produções no SoundCloud, YouTube ou Instagram. Acesso fácil e imediato.

□ Foto de qualidade

Foto profissional ou bem produzida no perfil. Primeira impressão não tem segunda chance.

ETAPA 2 — PRESENÇA

Presença não é quantidade de seguidores. É consistência de mensagem. Mínimo: 3 posts por semana. Durante 30 dias consecutivos.

□ Bastidores da sua produção ou ensaios.

□ Recomendações de música com opiniões próprias.

□ Clips curtos das suas mixes.

□ Opinião sobre a cena local — isso gera autoridade.

ETAPA 3 — ABORDAGEM

SCRIPT DE ABORDAGEM:

> *Oi [nome], acompanho o [evento/casa] faz um tempo. Gosto muito do que vocês fazem com o público de [gênero/perfil]. Sou DJ especializado em [seu gênero]. Tenho tocado em [contexto/referências locais]. Posso te mandar um set de 20 minutos pra você avaliar sem compromisso?*

Este script funciona porque: personaliza, demonstra conhecimento do evento, apresenta você com objetividade e remove o risco do contratante com a oferta sem compromisso.

ETAPA 4 — FECHAMENTO

□ Envie o set

20 a 30 minutos. Qualidade de áudio impecável. Acompanhe com uma linha destacando 1 característica.

□ Pergunte o próximo passo

Pergunte se tem evento no calendário. Não pressione. Siga como parceiro, não como candidato.

Fundação + Presença + Abordagem + Fechamento.

Esse é o sistema. Execute sem pular etapas.

CAPÍTULO 04

Posicionamento: Faça Eles Precisarem de Você

Posicionamento não é o que você acha de si mesmo. É o que o mercado pensa de você.

A DIFERENÇA QUE MUDA TUDO

□ Generalista

Toca tudo. Não é chamado para nada específico. Competição máxima, valor mínimo.

□ Especialista

Toca tech house para público premium de 25-35 anos. É o primeiro nome que vem na cabeça para esse nicho.

A especificidade cria demanda. Generalidade cria invisibilidade.

AS 3 PERGUNTAS DO POSICIONAMENTO

□ 01. Para quem você toca?

Público jovem universitário? Adultos 30+ em eventos premium? Galerinha underground alternativa? Defina demográfico e comportamental.

□ 02. Qual o contexto dos seus eventos?

Bares intimistas? Festas de rua? Clubes grandes? Eventos corporativos? Cada contexto tem estética e tom diferentes.

□ 03. O que as pessoas SENTEM no seu set?

Não o técnico. O sensorial. Intensidade? Nostalgia? Progressão cinematográfica? Euforia?

Quando você souber responder essas 3 perguntas, você tem um posicionamento. Posicionamento é o que faz contratantes te escolherem sem você precisar dar desconto.

COMO COMUNICAR POSICIONAMENTO

□ Conteúdo de nicho

Poste sobre o gênero que você domina. Reels, stories, clips. Consistência = autoridade.

□ Fotos no contexto certo

Fotos em eventos do estilo que você quer fazer. O ambiente que você aparece é o ambiente que você atrai.

□ Linguagem da cena

Use o vocabulário do seu nicho. Quem lê e é do meio vai se identificar imediatamente.

□ Interações estratégicas

Interaja com artistas, casas e marcas do seu nicho. Visibilidade construída, não comprada.

Posicionamento claro = menos concorrência direta.

Você para de competir por vagas. Passa a ser escolhido para elas.

CAPÍTULO 05

O Primeiro Cachê: Como Negociar e Fechar

Este capítulo é o mais prático do livro. Releia antes de cada negociação.

A VERDADE SOBRE PREÇO

Você não cobra pelo tempo que vai tocar. Você cobra pelo valor que entrega, pela reputação que construiu e pelo resultado que gera.

> **Regra absoluta: Sempre negocie. Nunca oferte de graça. Tocar de graça desvaloriza você, desvaloriza o mercado e não gera nenhum compromisso real da outra parte.**

COMO DEFINIR SEU PRIMEIRO VALOR

□ Pesquisa de mercado

Pergunte a outros DJs iniciantes da sua cidade o cachê médio. Grupos no Telegram e Facebook da cena local são boas fontes.

□ Estratégia de estreia

Posicione-se 20% abaixo da média local. Deixe claro que é valor de estreia que aumenta com o histórico.

O SCRIPT DE NEGOCIAÇÃO

QUANDO O CONTRATANTE PERGUNTAR O VALOR:

> *Meu cachê para [tipo de evento / duração] é R$ [valor cheio]. Para estreia no [nome do evento], posso trabalhar com R$ [valor inicial] para que você possa avaliar o retorno do público. Se fizer sentido pra você, a gente formaliza.*

Este script funciona porque apresenta o valor cheio primeiro, demonstra flexibilidade sem suplicar e enquadra o valor menor como estratégia, não como desespero.

COMO LIDAR COM 'NÃO TEMOS ORÇAMENTO'

RESPOSTA CERTA:

> *Entendo. Qual é o orçamento disponível? Quero entender se tem como encontrar um meio-termo que faça sentido pra gente.*

Se ele der um número, você negocia a partir dele. Se disser zero, agradeça e passe para o próximo contato. Sem ressentimento. É um jogo de números.

DEPOIS DO PRIMEIRO CACHÊ

□ Peça depoimento

Um feedback escrito após o evento é prova social que abre portas para os próximos.

□ Documente tudo

Fotos, vídeos, print do público. Cada registro é ativo de marketing permanente.

□ Marque o local

Mencione o evento nas redes. O local vê, o algoritmo distribui, novos olhos chegam.

□ Pergunte o próximo

Sempre pergunte ao contratante se tem eventos futuros. Primeiro cachê abre a conversa. A conversa abre o segundo.

Um cachê documentado publicamente vale por 10 abordagens frias.

Documente cada show como se fosse o primeiro portfólio.

CAPÍTULO 06

O Próximo Nível

Você chegou até aqui. Isso significa uma coisa: você é sério.



Este material te dá o mapa. Te mostra o caminho, os erros a evitar e as ações para dar os primeiros passos.

O que ele não entrega:

— Implementação personalizada para a sua realidade.

— Feedback sobre o seu posicionamento específico.

— Estratégia de carreira adaptada ao seu mercado local.

— Acompanhamento enquanto você executa.

Para isso existe a Freakaholics Academy.

A FREAKAHOLICS ACADEMY

O programa onde eu trabalho diretamente com DJs e produtores prontos para construir uma carreira sólida e profissional na música eletrônica brasileira.

□ Método completo

Posicionamento, entrada no mercado e construção de agenda do zero.

□ Estratégia digital

Conteúdo, presença e conversão de seguidores em clientes.

□ Negociação avançada

Técnicas para precificar, negociar e aumentar o cachê com cada show.

□ Mentoria direta

Acompanhamento direto com Marcos Willian em cada etapa da sua carreira.

Não é para todo mundo. É para quem está pronto para parar de improvisar.

Me chama no Instagram: @Freakaholics

Fala que veio pelo ebook. A gente conversa.

CHEGOU A HORA.

Você tem o mapa. Agora é sobre execução.

A diferença entre o DJ que tem agenda e o DJ que tem talento é uma só: ação. Você leu. Você aprendeu. Agora você executa.

1□□ Hoje

3 contatos de eventos encontrados e salvos.

2□□ Esta semana

Perfil revisado com bio, gênero e mixes públicas.

3□□ Próximos 30 dias

Presença ativa, 3 posts por semana, sem falhar.

4□□ Primeira abordagem

Script do Capítulo 3 personalizado e enviado.

5□□ Primeira negociação

Valor definido, script preparado, cachê fechado.

□ Resultado

Primeiro cachê no bolso e prova social na timeline.

Quando você fechar o primeiro cachê, me marca no Instagram.

Quero saber.

@Freakaholics

Quer acelerar o processo com acompanhamento direto? Acesse:

freakaholics-landing.vercel.app

Esse é o começo.

O começo que você dá agora determina onde você estará em 12 meses.

Marcos Willian | Freakaholics Academy