





Leonardo Carrassi

GUADAGNARE con la **magia**

TUTTI I **SEGRETI** PER GESTIRE
EVENTI e **SPETTACOLI**
per **ADULTI, BAMBINI, AZIENDE**

per
PROMUOVERE
la propria **ATTIVITÀ**
e
VENDERSI
con **SUCCESSO**

Florence Art Edizioni

Ringrazio per i loro contributi Maurizio Di Martino (Martin), Lorenzo Canovi, Carlo Faggi (Mago Fax), Basilio Tabacchi, Tony Binarelli, Federico Soldati, Davide De Masi (Mr David), Luigi Boscia (Magic Willy) e Nicola Previti. Grazie inoltre a Luigi Angrisano (Lyon Harvey) per l'entusiasmo che ripone in ogni progetto che mi riguarda e soprattutto a chi per amore sopporta i miei autismi magici quotidiani, Magali... Jtm (7p).

PROGETTO GRAFICO E REALIZZAZIONE Florence Art Edizioni
STAMPATO IN Italia

ISBN 978-88-99112-29-5

© 2016 Florence Art Edizioni, Firenze

www.FlorenceArtEdizioni.com • ordini@FlorenceArtEdizioni.com



www.facebook.com/FlorenceArtEdizioni

Tutti i diritti sono riservati. La riproduzione, la trasmissione e l'archiviazione, anche parziale e con qualunque mezzo effettuata (ivi compresa la fotocopia), è vietata senza l'autorizzazione scritta dell'editore.

Prefazione

di Maurizio Di Martino (Martin)

Se fosse esistito un libro del genere agli albori della mia carriera l'avrei considerato come **un manuale da leggere, rileggere e consultare fino a consumarne le pagine**. Una cosa è certa, non l'avrei consigliato a nessun concorrente e avrei sperato che pochi fossero entrati in possesso delle preziose informazioni qui scritte.

Passare una giornata con l'autore di questo libro non è cosa semplice, il suo cellulare squilla continuamente. Le richieste di ingaggio arrivano da ogni dove, da famiglie, aziende, organizzatori di eventi, clienti fedeli o contatti legati al passaparola.

Leonardo Carrassi ha generosamente deciso di mettere a disposizione di ogni prestigiatore un tesoro ricco di piccoli e grandi segreti su come diventare un professionista di successo e guadagnarsi da vivere con la magia. **IL LIBRO È DESTINATO A TUTTI I PERFORMER**, dai prestigiatori per bambini, agli illusionisti da palcoscenico, passando per i professionisti del close-up e gli street performer. Feste, eventi e spettacoli teatrali sono i temi di maggior rilievo, ricchi di preziosissime informazioni, utili tanto per i dilettanti quanto per i professionisti affermati.

Leonardo svela come sia riuscito negli anni ad ottenere e gestire innumerevoli ingaggi ad ottimi cachet, vincendo anche sulla concorrenza di chi purtroppo ha spesso venduto performance a prezzi stracciati.

L'autore fa luce sulla "trattativa intelligente", a partire da una telefonata o una

e-mail, per poi spiegare come conquistare l'ingaggio. Descrive inoltre tutti i segreti per acquisire una folta clientela, spettacolo dopo spettacolo, fidelizzare un cliente e far parlare di sé.

Leonardo sfodera consigli sul cosa fare e cosa evitare in tutte le fasi del rapporto, paragrafo dopo paragrafo, dalla richiesta di informazioni alla fine dello spettacolo.

Guadagnare con la Magia è inoltre un pozzo di informazioni fondamentali e mai scontate sulla gestione di ogni genere di spettacolo, dal *preset* del materiale fino al disallestimento, dalla gestione del pubblico infantile a quella delle grandi piazze e dei teatri.

Questo libro raccoglie e offre anni di esperienza. Sono certo che chi lo leggerà e ne coglierà il vero spirito, potrà concorrere a guadagnarsi una fetta di mercato nel mondo dei prestigiatori professionisti.

Martin

Introduzione

Il bacino di utenza di un prestigiatore è molto ampio. Feste private ed eventi aziendali, pubbliche manifestazioni e spettacoli teatrali si distinguono per forma e organizzazione, il repertorio pertanto è solo una delle molte variabili di cui tener conto. Considerando inoltre le fasce d'età per le quali un artista si esibisce, sono diverse le responsabilità, gli obiettivi, il carattere che diamo alle nostre esibizioni e l'approccio col pubblico. A monte vi sono aspetti importanti quali la promozione di sé stessi, il modo di evadere un preventivo, la comunicazione e il primo approccio col cliente. Dunque è indispensabile, tanto per il neofita quanto per il professionista, orientare le proprie scelte consapevolmente, distinguendo contesti e circostanze per operare sempre in modo adeguato.

Penso che il primo grande distinguo, se pur ordinario e scontato, è proprio tra due grandi categorie di intrattenimento magico, il “kid show” – cioè la **magia per bambini** – e lo spettacolo per **un pubblico adulto**. Nei numerosi capitoli che seguono vedremo quali siano le differenze, nonché le sottocategorie di eventi: dalla festa privata alle rappresentazioni di carattere pubblico e aziendale per ogni tipo di età e target, dalle feste per bambini ai grandi spettacoli sulle navi da crociera, dalla magia in strada alle performance per cene di gala.

Questo volume è stato pensato non solo per I PROFESSIONISTI E ASPIRANTI TALÌ, ma **per tutti coloro che amano esibirsi.**

Non mancheranno inoltre paragrafi relativi a **burocrazia, posizioni fiscali, promozione e comunicazione, gestione del preventivo e del cliente**. Conoscere a 360 gradi il mercato dell'intrattenimento magico ci aiuta non solo a capire quali siano le opportunità di lavoro, ma anche a costruire e definire il nostro bagaglio di conoscenze del settore, nell'assortimento del materiale e nella comunicazione con clientela e pubblico. Non avere lacune "professionali" ed essere certi del nostro prodotto ci permette di dare un'immagine sicura di noi stessi, tanto nella vendita dei servizi di intrattenimento, quanto davanti al pubblico, l'unica vera cartina tornasole del nostro operato.



**OPPORTUNITÀ
DI LAVORO**
per un **pubblico**
ADULTO

