

MyBloodLab – Plan de Logística y Marketing

Ubicación: Madrid

1■■ LOGÍSTICA DEL EVENTO

La logística de MyBloodLab en Madrid se centra en garantizar una ejecución fluida, segura y profesional del evento musical. Incluye la gestión del lugar, el equipo técnico, la seguridad, el transporte y la coordinación del personal. **1. Lugar y Montaje**

- Selección de recinto con capacidad y acústica adecuadas.
- Diseño del escenario, zonas de público, backstage y accesos.
- Instalación de sonido, iluminación y pantallas LED.
- Supervisión de montaje y pruebas técnicas.

2. Producción Técnica

- Equipos de sonido de alta fidelidad y técnicos certificados.
- Sistema de luces sincronizado con el show.
- Control de energía, generadores y cableado seguro.

3. Personal y Coordinación

- Producción general y coordinadores de área.
- Stage manager, técnicos de sonido y luces.
- Staff de entrada, seguridad, limpieza y catering.

4. Seguridad y Permisos

- Solicitud de permisos municipales y licencias de música en vivo.
- Plan de emergencias y primeros auxilios.
- Seguro de responsabilidad civil.

5. Transporte y Logística General

- Transporte de equipos y artistas.
- Gestión de alojamiento y catering.
- Cronograma detallado desde montaje hasta desmontaje.

2■■ MARKETING DEL EVENTO

La estrategia de marketing de MyBloodLab combina herramientas digitales, colaboraciones locales y campañas creativas para generar expectación y garantizar asistencia. **1. Branding y Concepto**

- Creación de identidad visual del evento (logo, colores, estilo gráfico).
- Definición del mensaje principal y tono de comunicación.

2. Estrategia Digital

- Campañas en redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube Shorts).
- Colaboraciones con influencers y artistas locales.
- Anuncios segmentados en Meta Ads y Google Ads.
- Generación de contenido audiovisual con IA (trailers, posters, clips).

3. Relaciones Públicas

- Contacto con medios de comunicación y revistas musicales.
- Entrevistas con artistas y notas de prensa previas al evento.
- Invitaciones VIP y colaboraciones con marcas patrocinadoras.

4. Estrategia de Preventa

- Venta anticipada en plataformas online.
- Descuentos early-bird y paquetes especiales.
- Campaña de expectativa con lanzamientos escalonados.

5. Activaciones y Experiencia

- Instalaciones interactivas y zonas de marca en el evento.
- Photocalls, sorteos y experiencias inmersivas con IA.
- Producción de contenido en vivo durante el evento (reels, stories, aftermovie).

6. Evaluación Post-Evento

- Análisis de redes sociales y engagement.
- Encuestas digitales para asistentes y artistas.
- Informe de resultados y ROI para patrocinadores.