

LIVRO-AULA · EDIÇÃO 1

O LADO DO NEGÓCIO NA PRODUÇÃO MUSICAL

TRANSFORMA O TEU SOM NUMA CARREIRA

P E E D J A I

MUSIC · AUDIO · CREATIVE SOLUTIONS

by Peed Tai

SOBRE ESTA OBRA

O Lado do Negócio na Produção Musical — livro-aula do curso PeedJai. Edição 1.

Para que serve. Este livro acompanha as aulas: um tópico por página, para projectar e para rever no telemóvel. Não substitui as aulas nem os materiais da plataforma.

Sobre a informação. O conteúdo é educativo e simplifica temas jurídicos, fiscais e comerciais. Não é aconselhamento jurídico, fiscal ou financeiro. Para decisões concretas, fala com um profissional qualificado.

Sobre valores e exemplos. Valores em kwanzas e percentagens são ilustrativos. Leis, plataformas e condições mudam; confirma sempre a informação actual.

Sobre as imagens. As imagens são ilustrativas e não representam pessoas reais.

Marcas. Nomes de plataformas e serviços são referidos apenas para fins descritivos e pertencem aos respectivos titulares.

© PeedJai. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra pode ser reproduzida ou redistribuída sem autorização escrita.

PREFÁCIO

Talento abre portas. **O negócio decide quanto tempo ficas lá dentro.**

Este livro existe para que o teu trabalho como produtor te dê uma carreira — com direitos protegidos, preços justos, receitas organizadas e um plano claro.



PJ INSIGHT — por gravar. *Mensagem de abertura do PJ.*



ÍNDICE

01	MENTALIDADE & VISÃO De produtor a empreendedor	7
02	DIREITOS, EDIÇÃO E PUBLISHING A música é tua. Prova-o e recebe por ela	15
03	STREAMING & DISTRIBUIÇÃO Lança com método. Recebe o que é teu	23
04	MARKETING & AUDIÊNCIA Ser ouvido também se produz	31
05	VENDAS, SYNC & OPORTUNIDADES Novas fontes de receita para o teu som	39
06	GESTÃO FINANCEIRA O dinheiro que entra tem de trabalhar para ti	47
07	EQUIPAS, CONTRATOS E NEGOCIAÇÃO Protege o teu trabalho, constrói relações	55
08	PLANO DE ACÇÃO Do conhecimento à execução	63
+	GLOSSÁRIO, CHECKLISTS E RECURSOS Para consultar sempre que precisares	71

COMO USAR ESTE LIVRO

Cada página é **um tópico**. Cada tópico segue a mesma regra:

10 s

Percebes porque importa.

2-5 min

Aprendes o essencial.

1 acção

Fazes algo prático.

O QUE VAIS ENCONTRAR

1

Etiquetas amarelas

O bloco principal de cada tópico.

2

Notas 💡

O detalhe que evita erros caros.

3

Exercícios 🎯

No fim de cada módulo. Não saltes.

4

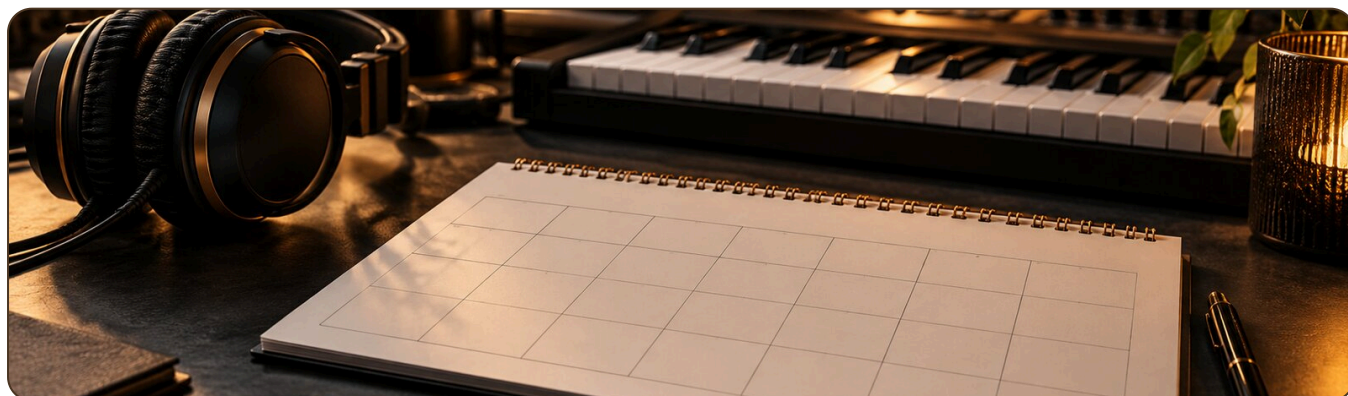
Recursos 📎

Ferramentas para descarregar e usar.

5

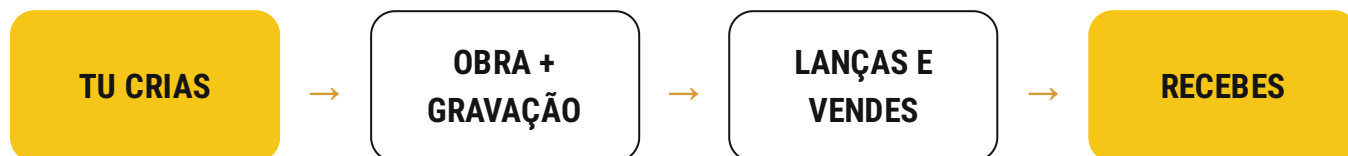
PJ Insight 🗣️

A voz do PJ, nas aulas.



O MAPA DO NEGÓCIO DA MÚSICA

Uma música gera valor por vários caminhos. Este livro percorre-os todos.



CAMINHO	QUEM PAGA	MÓDULO
Direitos de autor	Rádio, TV, espaços, eventos (via sociedade de autores)	02
Streaming e vendas	Plataformas, via distribuidor	03
Beats e encomendas	Artistas, marcas, produtoras	05
Sync	Filme, TV, publicidade, jogos	05
Serviços	Clientes de mistura, master, aulas	01 · 06



PARTE I | MÓDULO 01

MENTALIDADE & VISÃO

DE PRODUTOR A EMPREENDEDOR

- PRODUTOR VS EMPREENDEDOR
- AS 5 FONTES DE RECEITA
- ANGOLA E A LUSOFONIA
- A TUA VISÃO A 3 ANOS
- TEMPO E PRIORIDADES
- ERROS DE MENTALIDADE

1.1 DE PRODUTOR A EMPREENDEDOR: O QUE MUDA

Talento abre a porta. O negócio decide quanto tempo ficas lá dentro.

 SÓ PRODUTOR	 PRODUTOR-EMPREENDEDOR
Faz beats quando há inspiração	Tem uma rotina de produção
Espera que o descubram	Procura clientes e parceiros
Aceita qualquer preço	Sabe quanto vale o seu trabalho
Não lê contratos	Pergunta antes de assinar
Não sabe quanto ganhou este ano	Controla receitas e custos



NOTA

Não tens de deixar de ser criativo. Tens de **proteger** a tua criatividade com decisões de negócio.

1.2 AS 5 FONTES DE RECEITA DE UM PRODUTOR

DE ONDE VEM O DINHEIRO

1

Produção por encomenda

beats e produções para artistas.

2

Direitos

a tua parte na obra e na gravação (Módulo 02).

3

Streaming e vendas

lançamentos próprios ou em co-autoria (Módulo 03).

4

Licenciamento e sync

beats, filme, TV, publicidade (Módulo 05).

5

Serviços e conhecimento

mistura, masterização, aulas, workshops.



NOTA

Quase nenhum produtor vive de uma só fonte. O objectivo é ter **2 a 3 activas** e as outras a crescer.

1.3 O TEU PONTO DE PARTIDA: ANGOLA E A LUSOFONIA

Começar em Angola é uma vantagem, não um limite.

O TEU MERCADO EM CAMADAS

1

Local

a tua cidade, artistas próximos, eventos.

2

Nacional

Angola: rádio, TV, festivais, marcas.

3

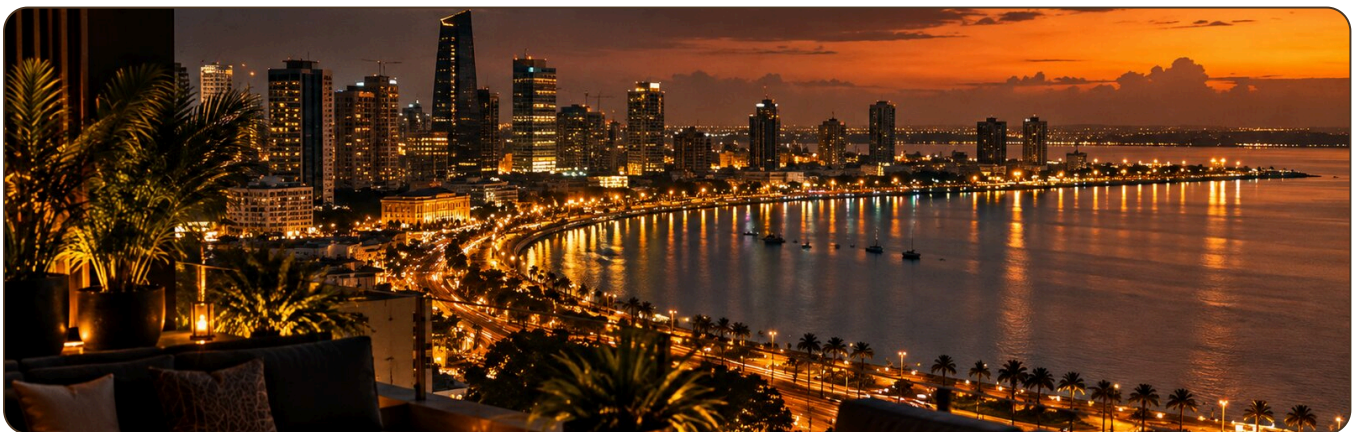
Lusófono

Portugal, Brasil, Moçambique, Cabo Verde e restantes países de língua portuguesa.

4

Global

plataformas digitais, diáspora, géneros com público internacional.



NOTA

Consolida a camada ① e ② antes de gastar energia em ④. Uma base local forte viaja melhor.

1.4 DEFINIR A TUA VISÃO A 3 ANOS

Sem destino, qualquer caminho serve e nenhum chega a lado nenhum.

RESPONDE EM UMA LINHA CADA

- 1 O que queres ser conhecido por fazer?
- 2 Para quem?
(tipo de artista, cliente ou público)
- 3 Onde?
(local, nacional, lusófono)
- 4 De quanto precisas por mês para viver disto?
- 5 O que tem de ser verdade daqui a 3 anos?

🎯 Junta as respostas numa frase: "Daqui a 3 anos sou ___ para ___ em ___."



1.5 TEMPO, ENERGIA E PRIORIDADES

Um negócio de música não é só estúdio. Divide a semana com intenção.

EXEMPLO DE SEMANA EQUILIBRADA

ÁREA	% DO TEMPO	EXEMPLO
Criar	50%	Sessões, beats, projectos
Vender e relacionar	20%	Contactos, propostas, reuniões
Comunicar	15%	Conteúdo, redes sociais
Gerir	10%	Finanças, contratos, registos
Aprender	5%	Técnica e negócio

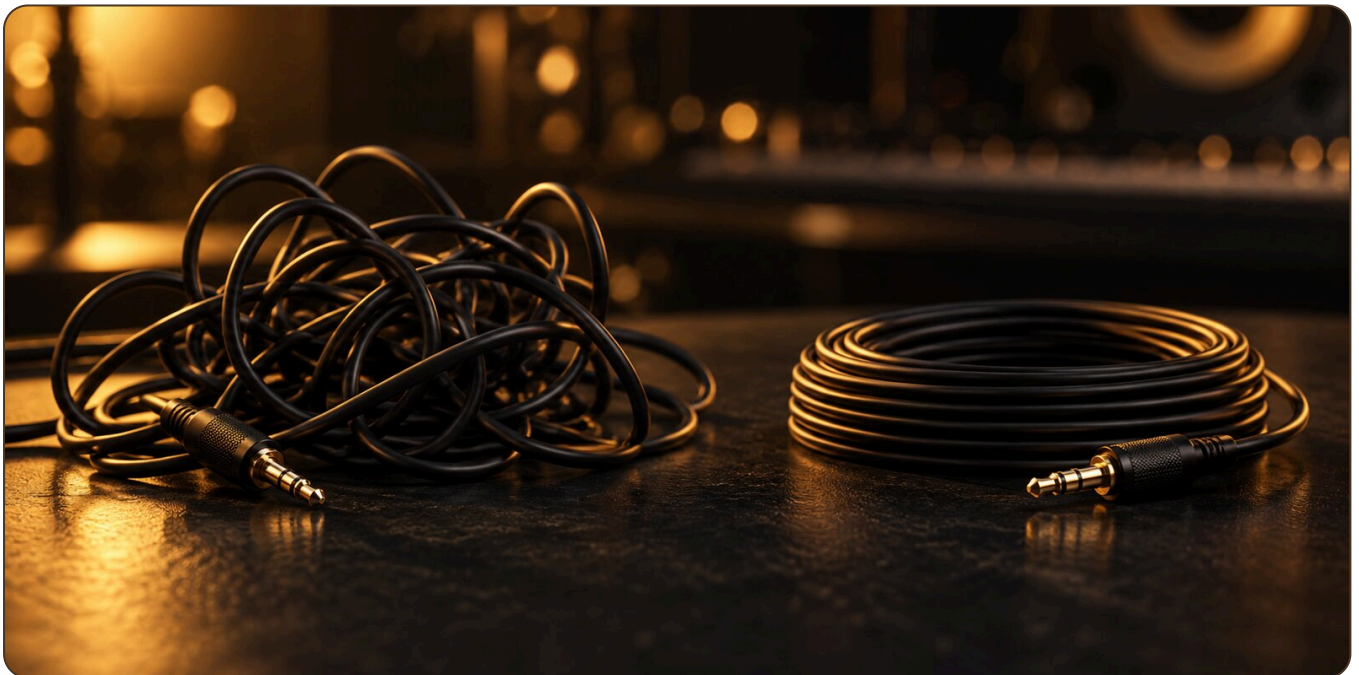


NOTA

Os números são ponto de partida, não regra. O importante é que **nenhuma área fique a zero.**

1.6 ERROS DE MENTALIDADE MAIS COMUNS

✗ PENSAMENTO	✓ ALTERNATIVA
"Quando tiver sucesso trato do negócio"	O negócio é o que permite chegar ao sucesso
"Cobrar afasta clientes"	Cobrar bem atrai os clientes certos
"Contratos são para artistas grandes"	Contratos protegem sobretudo quem começa
"Tenho de estar em todas as redes"	Escolhe 1-2 e faz bem
"Fazer tudo sozinho é mais barato"	A equipa certa multiplica o teu tempo



PJ INSIGHT — por gravar

1.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ Talento + decisões de negócio = carreira.
- ✓ Trabalha **2–3 fontes de receita**.
- ✓ Começa **local**, cresce para a **lusofonia**.
- ✓ Uma **visão escrita** orienta as escolhas.
- ✓ Nenhuma área da semana fica a zero.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Responde às 5 perguntas do tópico 1.4.
- 2 Escreve a tua visão numa frase.
- 3 Marca quais das 5 fontes de receita já tens activas.
- 4 Guarda tudo: vais usar no **Producer Business Map** (Módulo 08).



PARTE II | MÓDULO 02

DIREITOS, EDIÇÃO E PUBLISHING

A MÚSICA É TUA. PROVA-O E RECEBE POR ELA.

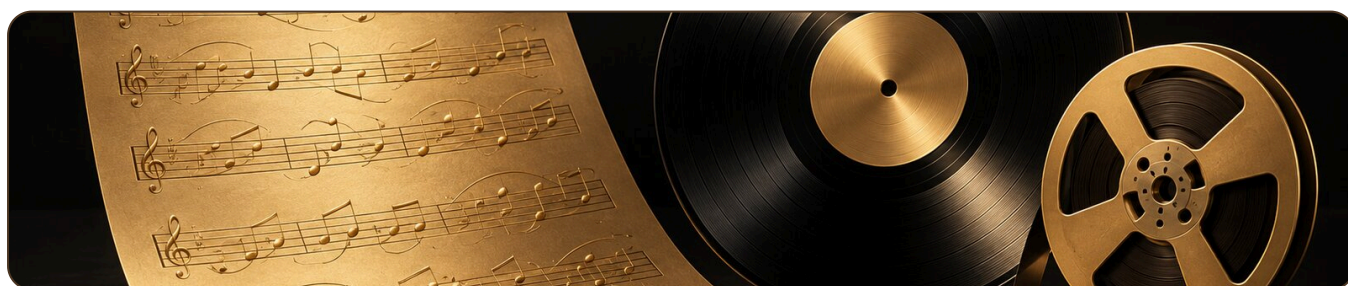
- QUEM É DONO DE QUÊ
- DIREITOS EM ANGOLA
- SPLITS
- EDITORAS E GESTÃO COLECTIVA
- REGISTAR AS TUAS OBRAS
- SAMPLES, BEATS E COLABORAÇÕES

2.1 A MÚSICA ESTÁ PRONTA: QUEM É DONO DE QUÊ?

Uma faixa não é uma coisa só. São **dois direitos diferentes**, que podem ter donos diferentes e pagam de formas diferentes.

AS DUAS PARTES DE UMA FAIXA

	A OBRA (COMPOSIÇÃO)	A GRAVAÇÃO (MASTER)
O que é	Melodia, harmonia, letra	O áudio final que se ouve
Quem cria	Compositores e letristas	Artista, produtor, quem paga a gravação
Tipo de direito	Direito de autor	Direitos conexos
Exemplo	A canção tocada ao vivo por outra banda	O ficheiro WAV/MP3 que lançaste



NOTA

Como produtor, podes ter parte **das duas**: na obra (se compuseste o beat/melodia) e na gravação (se produziste/pagaste o master). Nunca assumas — **escreve**.

2.2 DIREITOS DE AUTOR E CONEXOS EM ANGOLA

Em Angola, a base é a **Lei n.º 15/14, de 31 de Julho** (Lei dos Direitos de Autor e Conexos).

O QUE PRECISAS DE SABER

- 1 Direito de autor**
protege a obra (composição, letra). Pertence a quem a criou.
- 2 Direitos conexos**
protegem artistas intérpretes, produtores de fonogramas (gravações) e organismos de radiodifusão.
- 3 Direitos morais**
ser reconhecido como autor e proteger a integridade da obra. Não se vendem.
- 4 Direitos patrimoniais**
ganhar dinheiro com a obra (reproduzir, distribuir, comunicar ao público). Podem ser cedidos ou licenciados.



NOTA

Isto é uma simplificação didáctica. Para contratos concretos, confirma sempre com um jurista.

⚠ VALIDAR RESUMO COM A LEI

2.3 SPLITS: DIVIDIR ANTES DE LANÇAR

Um **split** é a percentagem de cada pessoa numa música. A regra de ouro: **combina antes de lançar**, não depois de a música fazer dinheiro.

EXEMPLO DE SPLIT DA OBRA

QUEM	CONTRIBUIÇÃO	%
Produtor	Beat + melodia principal	50%
Artista A	Letra + melodia da voz	35%
Artista B	Refrão	15%
Total		100%

- ✓ Boas práticas
- ✓ Acordar **no dia da sessão**, por escrito
- ✓ Um documento assinado por todos (split sheet)
- ✓ Split da **obra** e da **gravação** são acordos separados



2.4 EDITORAS E GESTÃO COLECTIVA: O QUE FAZEM

Não consegues cobrar sozinho cada rádio, bar ou evento que toca a tua música. É para isso que existem intermediários.

QUEM FAZ O QUÊ



- ✓ Em Angola, a **UNAC-SA** é uma sociedade de autores que gere direitos dos seus membros.

⚠ CONFIRMAR REQUISITOS DE INSCRIÇÃO E REPERTÓRIO ABRANGIDO

- ✓ Uma editora **não é obrigatória**. Faz sentido quando tens catálogo e alguém que o trabalhe activamente.



NOTA

Lê sempre por quanto tempo e em que territórios cedes direitos a uma editora.

2.5 REGISTAR AS TUAS OBRAS: PASSO A PASSO

O direito nasce quando crias a obra. O registo serve para **provar** que é tua e quando a criaste. **⚠ CONFIRMAR FORMULAÇÃO COM A LEI**

PASSO A PASSO

1

Guarda provas de criação

sessões do DAW, stems, datas, emails.

2

Preenche a split sheet

com todos os envolvidos.

3

Regista a obra

junto da entidade competente em Angola (há regulamento próprio para o registo de actos de direitos de autor e conexos).

⚠ INDICAR ENTIDADE, LOCAL E CUSTO ACTUAIS

4

Inscribe-te numa sociedade de gestão colectiva

e declara as tuas obras.

5

Ao distribuir

, preenche correctamente créditos e metadados (Módulo 03).



2.6 SAMPLES, BEATS E COLABORAÇÕES: ONDE ESTÁ O RISCO

✓ SEGURO

Samples de bibliotecas com licença clara

Beat vendido com contrato de licença

Colaboração com split assinado

Guardar a licença de cada pack

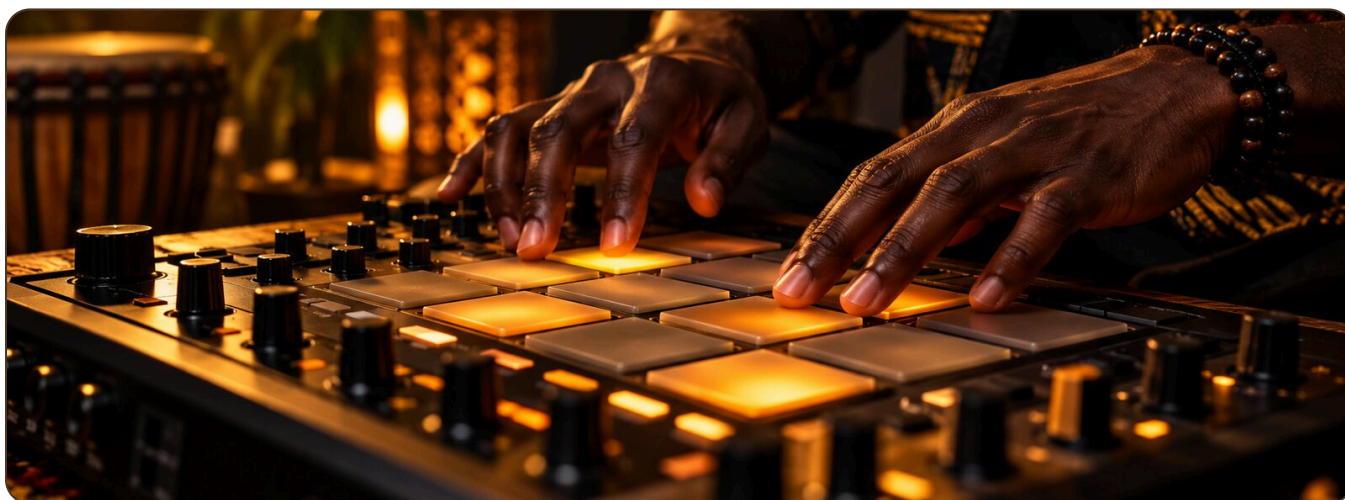
✗ ARRISCADO

Samples de músicas conhecidas sem autorização

Beat enviado por WhatsApp "depois falamos"

"Somos amigos, não é preciso papel"

Não saber de onde veio o som



NOTA

Um sample não autorizado pode bloquear o lançamento inteiro, ou fazer os rendimentos irem para outra pessoa.



PJ INSIGHT — por gravar

2.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ Uma faixa = **obra** + **gravação**: dois direitos, dois acordos.
- ✓ Em Angola a base é a **Lei n.º 15/14**.
- ✓ **Splits** acordam-se no dia, por escrito.
- ✓ Gestão colectiva **cobra por ti**; editora **trabalha o catálogo**.
- ✓ **Regista** e guarda provas.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Escolhe a tua última música com colaboradores.
- 2 Preenche a **Split Sheet**  com todos.
- 3 Envia-a para cada pessoa e pede confirmação escrita.
- 4 Lista o que te falta para registar a obra.



PARTE II | MÓDULO 03

STREAMING & DISTRIBUIÇÃO

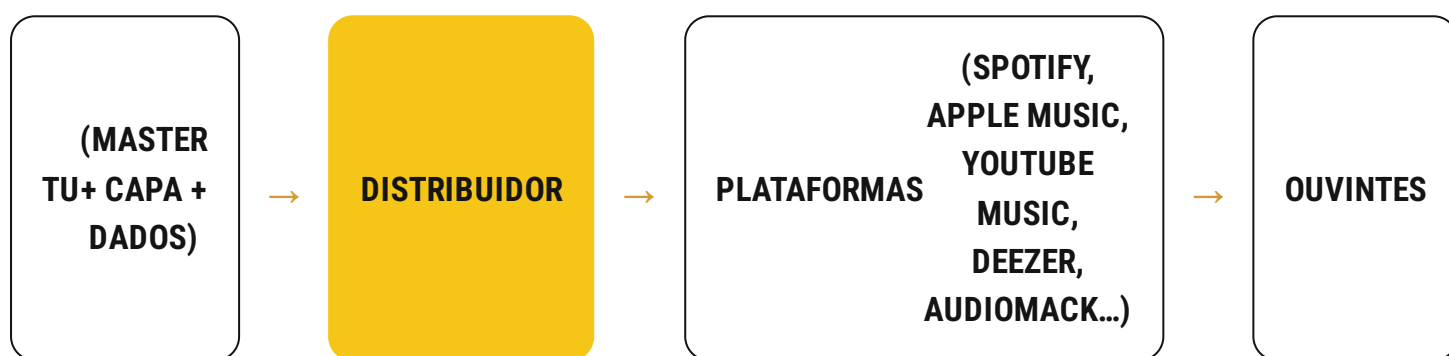
LANÇA COM MÉTODO. RECEBE O QUE É TEU.

- COMO A MÚSICA CHEGA ÀS PLATAFORMAS
- ESCOLHER DISTRIBUIDOR
- COMO O STREAMING PAGA
- METADADOS E CÓDIGOS
- CALENDÁRIO DE LANÇAMENTO
- PITCH PARA PLAYLISTS

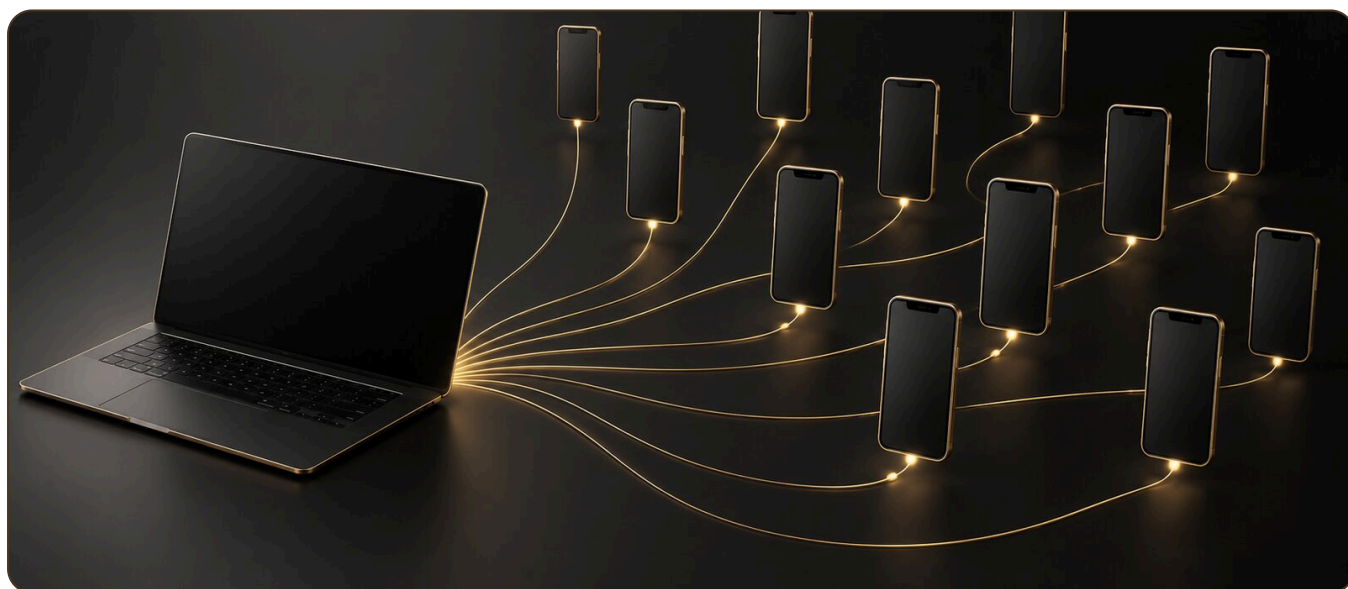
3.1 COMO A MÚSICA CHEGA ÀS PLATAFORMAS

Não envias a música directamente para o Spotify. Há um intermediário: o **distribuidor**.

O CAMINHO



e o dinheiro faz o caminho inverso: plataformas → distribuidor → tu.



NOTA

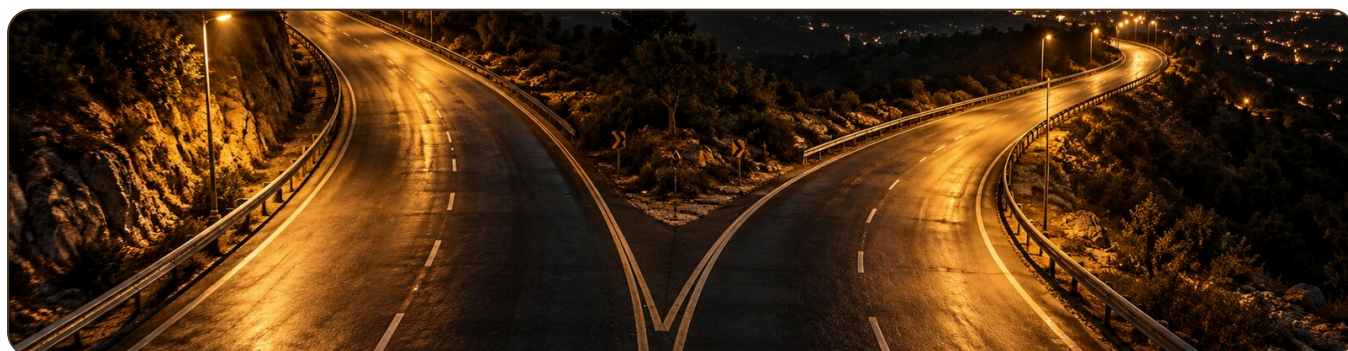
O distribuidor paga a parte da **gravação**. A parte da **obra** (autor) é cobrada por outras vias (Módulo 02).

3.2 ESCOLHER DISTRIBUIDOR

MODELO	COMO FUNCIONA	BOM PARA
Taxa anual	Pagas por ano, ficas com ~100% das receitas	Quem lança com frequência
Por lançamento	Pagas por cada single/álbum	Quem lança pouco
Percentagem	Grátis à entrada, fica com % das receitas	Quem está a testar
Distribuidor com selo	Distribui e promove, fica com % maior	Projectos com potencial comercial

PERGUNTAS ANTES DE ESCOLHER

- 1 Chega às plataformas que o teu público usa?
- 2 Paga para Angola? Por que método?
⚠ VERIFICAR MÉTODOS DE PAGAMENTO DISPONÍVEIS
- 3 Permite splits automáticos entre colaboradores?
- 4 Posso sair e levar o meu catálogo?



3.3 SPOTIFY PAGA-ME COMO?

Não existe um valor fixo por stream. O Spotify reparte as receitas por quota de mercado (*streamshare*).

COMO FUNCIONA (SIMPLIFICADO)

- 1 Junta receitas de assinaturas e publicidade de um mercado.
- 2 Calcula que fatia dos streams totais pertence a cada titular de direitos.
- 3 Paga essa fatia aos titulares (distribuidores, editoras), que depois te pagam a ti segundo o teu contrato.



NOTA

O que recibes depende do país dos ouvintes, do tipo de conta, do teu contrato e do distribuidor. Desconfia de quem te promete "X kwanzas por stream".

3.4 METADADOS E CÓDIGOS

Metadados errados = dinheiro perdido ou créditos trocados.

CÓDIGO / DADO	O QUE É	PARA QUÊ
ISRC	Código único de cada gravação	Identifica a faixa e os seus streams
UPC/EAN	Código do lançamento (single, EP, álbum)	Identifica o produto
Créditos	Compositores, produtores, intérpretes	Reconhecimento e pagamentos
Gênero, idioma, data	Classificação	Algoritmos e playlists

✓ Normalmente o distribuidor gera o ISRC e o UPC por ti.



3.5 CALENDÁRIO DE LANÇAMENTO

4 SEMANAS ANTES → DIA → DEPOIS

1

-4 semanas

master final, capa, split sheet assinada, distribuidor escolhido.

2

-3 semanas

enviar ao distribuidor com data marcada.

3

-2 semanas

pitch para playlists; preparar conteúdo.

4

-1 semana

pré-save, teasers, avisar parceiros e DJs.

5

Dia 0

publicar, partilhar, agradecer.

6

+1 a +4 semanas

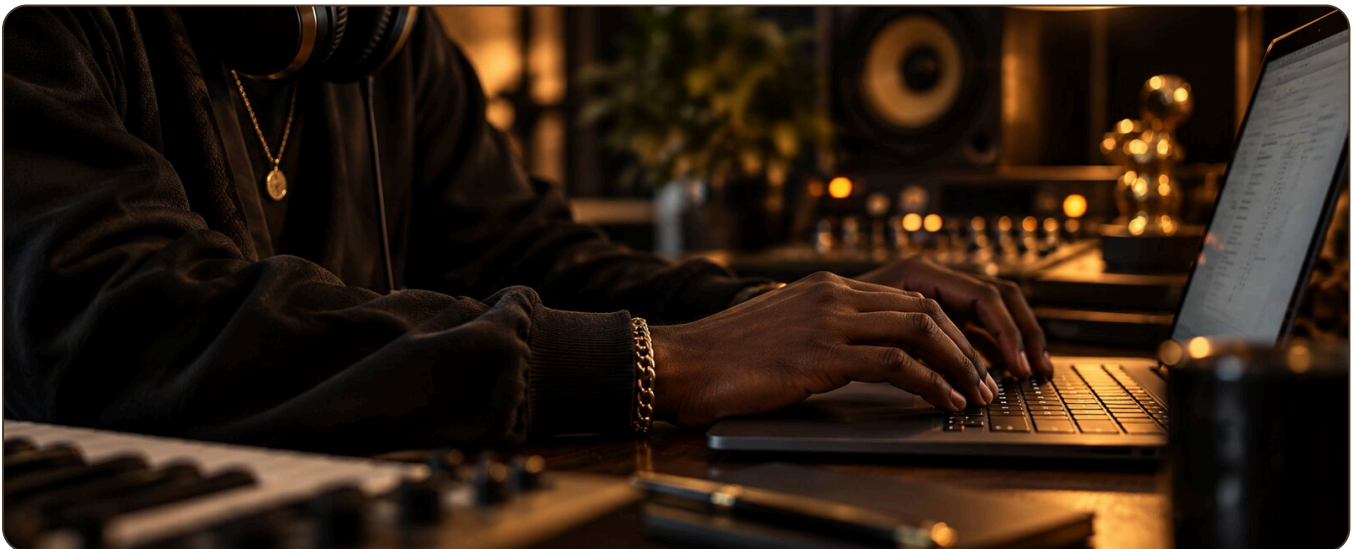
manter conteúdo, medir, responder.



3.6 PITCH PARA PLAYLISTS

O QUE ENVIAR

- 1 Uma frase**
que descreve a faixa (gênero + sentimento + referência).
 - 2 Para quem é**
(público, momento: treino, festa, estrada).
 - 3 História curta**
porque esta faixa existe.
 - 4 Plano de promoção**
o que vais fazer para a empurrar.
- ✓ Envia **com antecedência** (a maioria das plataformas pede o lançamento agendado).
 - ✗ Não envies a mesma mensagem genérica para toda a gente.



PJ INSIGHT — por gravar

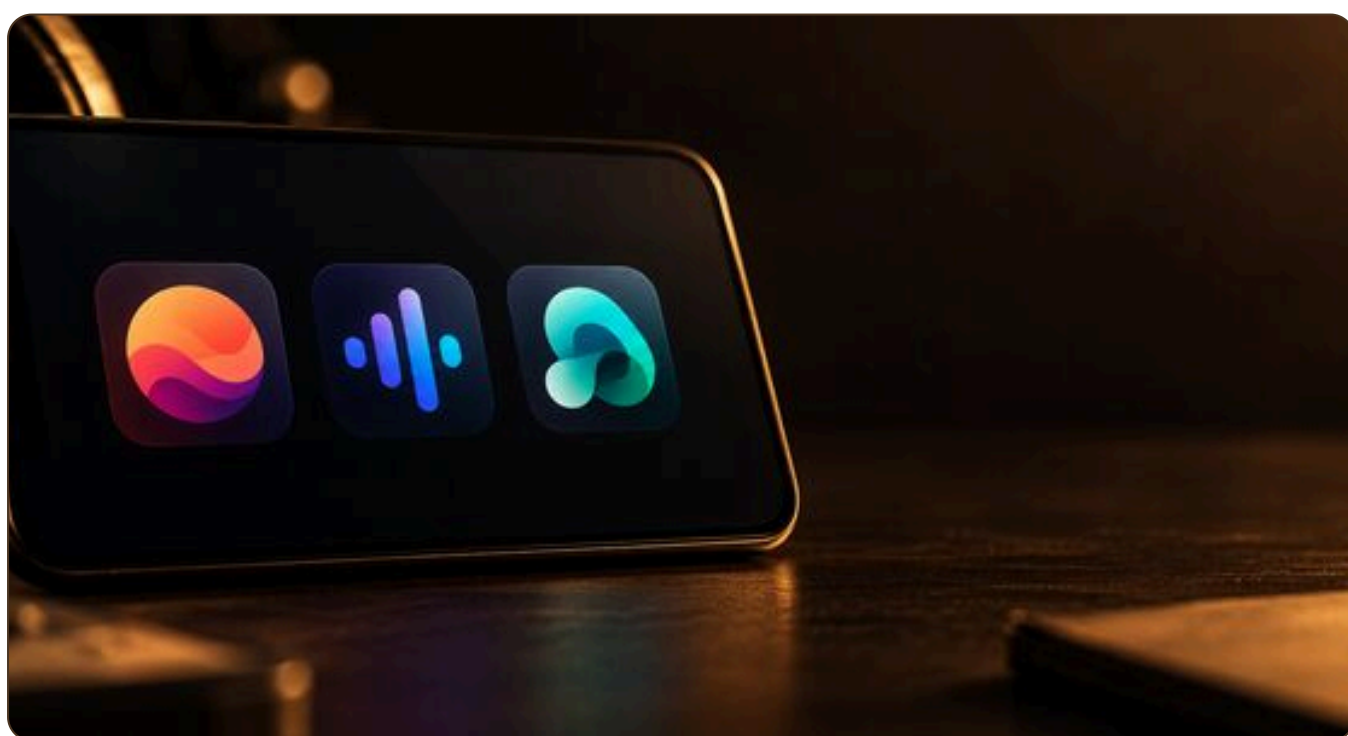
3.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ O **distribuidor** leva a música às plataformas.
- ✓ Escolhe pelo modelo de custo e pela forma de pagamento.
- ✓ **Não há tarifa fixa** por stream.
- ✓ **Metadados** certos = créditos e dinheiro certos.
- ✓ Lançar é um **processo de 4+ semanas**.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Escolhe a tua próxima faixa.
- 2 Preenche o **Plano de Lançamento de 14 dias** .
- 3 Escreve o pitch em 4 frases (tópico 3.6).



PARTE III | MÓDULO 04

MARKETING & AUDIÊNCIA

SER OUVIDO TAMBÉM SE PRODUZ

- MARCA PESSOAL
- A TUA AUDIÊNCIA
- CONTEÚDO QUE FUNCIONA
- REDES COM RITMO REALISTA
- RELAÇÕES QUE ABREM PORTAS
- MEDIR O QUE IMPORTA

4.1 MARCA PESSOAL: O QUE TE TORNA RECONHECÍVEL

A tua marca é o que as pessoas dizem de ti quando não estás na sala.

3 PILARES

1

Som

o que se reconhece nos teus beats sem ver o nome.

2

Imagem

nome, logótipo, cores, fotos, forma de vestir.

3

Postura

como falas, como trabalhas, que valores defendes.



NOTA

Coerência vale mais que perfeição. O mesmo nome e a mesma foto em todo o lado já é marca.

4.2 QUEM É A TUA AUDIÊNCIA (E ONDE ESTÁ)

Tens **duas audiências**: quem ouve e quem compra.

	 OUVINTES	 CLIENTES
Quem são	Fãs do teu som	Artistas, marcas, produtoras
Onde estão	Plataformas, redes, festas	Estúdios, eventos, mensagens directas
O que querem	Música que os faça sentir	Resultado, prazo, profissionalismo
Como chegar	Conteúdo e lançamentos	Portefólio e relações

 Descreve 1 pessoa real de cada coluna: idade, cidade, o que ouve, onde passa tempo.



4.3 CONTEÚDO QUE FUNCIONA PARA PRODUTORES

IDEIAS QUE MOSTRAM O TEU VALOR

1

Antes / depois

beat cru vs final.

2

Processo

30 segundos a fazer um groove.

3

Bastidores

sessão com artista (com autorização).

4

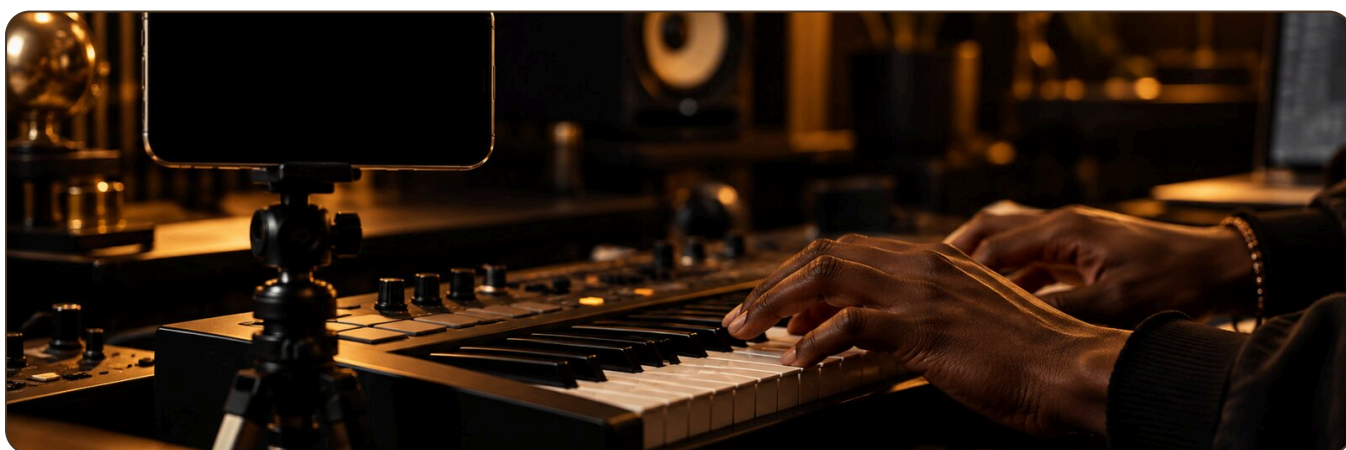
Ensinar uma dica

algo simples que saibas bem.

5

Resultados

faixa lançada, marca que confiou em ti.



NOTA

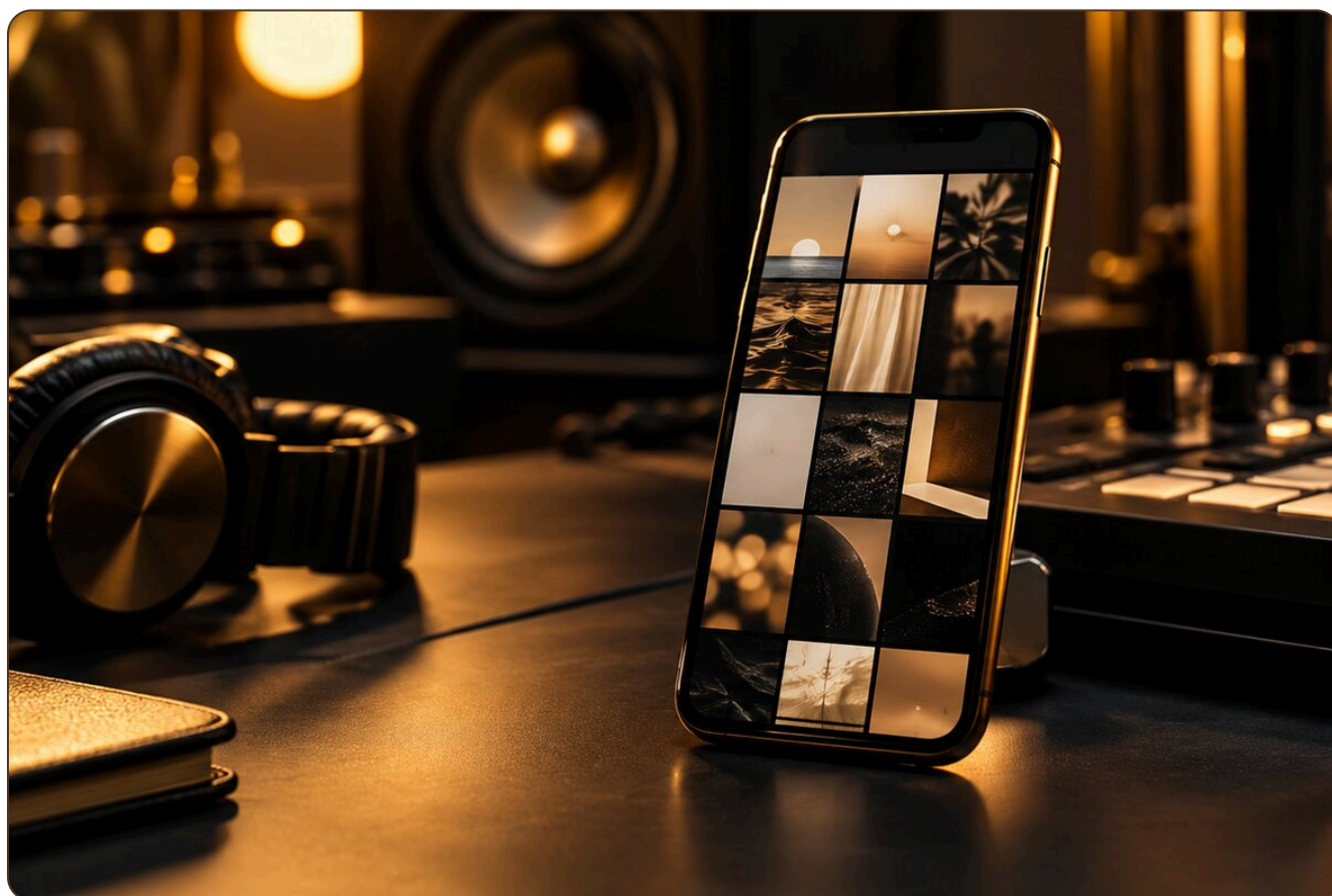
Mostrar o processo prova competência. Os clientes compram confiança.

4.4 REDES SOCIAIS: RITMO REALISTA

Consistência ganha a intensidade.

DIA	PUBLICAÇÃO
Segunda	Processo / dica
Quarta	Bastidores
Sexta	Música / resultado
Diário (opcional)	Stories rápidas

- ✓ Escolhe **1 a 2 redes** onde o teu público está.
- ✗ Não comeses com um plano que não consegues manter 3 meses.



4.5 RELAÇÕES: DJS, ARTISTAS, MEDIA E COMUNIDADE

O TEU MAPA DE RELAÇÕES

1

Artistas

quem canta sobre os teus beats.

2

DJs

quem toca e testa as tuas faixas.

3

Media

rádios, blogs, criadores de conteúdo.

4

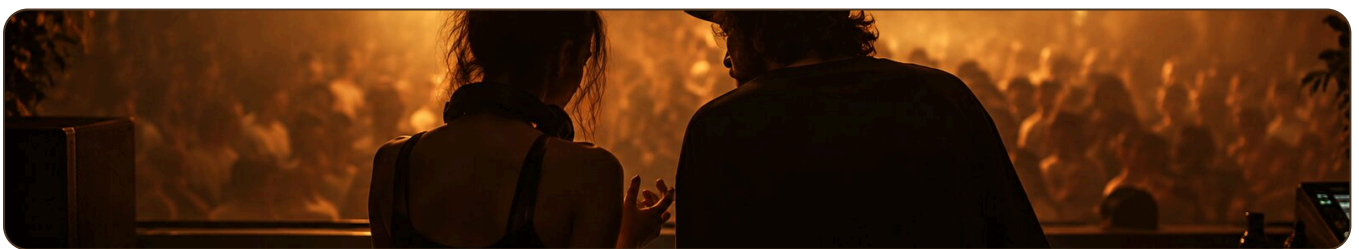
Pares

outros produtores (colaboração, não só competição).

5

Marcas e eventos

quem paga por música.



NOTA

Dá antes de pedir: partilha, apoia, aparece. As relações abrem mais portas que os anúncios.



PJ INSIGHT — por gravar

4.6 MEDIR O QUE IMPORTA

MÉTRICA	DIZ-TE...	OLHA PARA...
Ouvintes mensais	Alcance	Tendência, não o número do dia
Guardados / saves	Se gostaram de verdade	% sobre os ouvintes
Mensagens de clientes	Se o marketing vende	Quantas por mês
Seguidores	Interesse	Crescimento lento e constante

✗ Não confundas **gostos** com **negócio**. Mede o que leva a trabalho pago.



4.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ Marca = **som + imagem + postura**, com coerência.
- ✓ Tens **ouvintes e clientes**, com necessidades diferentes.
- ✓ Mostra o **processo**.
- ✓ **1–2 redes**, ritmo sustentável.
- ✓ Mede o que leva a **trabalho pago**.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Define os teus 3 pilares de marca numa linha cada.
- 2 Faz um **plano de conteúdo de 2 semanas** (6 publicações).
- 3 Lista 5 pessoas do teu mapa de relações para contactar este mês.



PARTE III | MÓDULO 05

VENDAS, SYNC & OPORTUNIDADES

NOVAS FONTES DE RECEITA PARA O TEU SOM

- VENDER BEATS
- SYNC: FILME, TV, ANÚNCIOS
- TRABALHO POR ENCOMENDA
- PARCERIAS QUE GERAM RECEITA
- ONDE ESTÃO AS OPORTUNIDADES
- PROPOSTAS QUE SÃO ACEITES

5.1 VENDER BEATS: TIPOS DE LICENÇA

LICENÇA	O ARTISTA PODE...	TU FICAS COM...	PREÇO RELATIVO
Básica	Usar com limites (streams, vendas, formato)	A propriedade; podes vender a outros	★
Premium	Limites maiores, ficheiros separados (stems)	A propriedade; podes vender a outros	★★
Exclusiva	Usar sem limites; só ele	Normalmente deixas de vender o beat	★★★



NOTA

Cada venda tem de ter **licença escrita**, mesmo simples: quem, que beat, que uso, que preço, que créditos.

5.2 SYNC: MÚSICA PARA FILME, TV, ANÚNCIOS E JOGOS

Sync = licenciar música para acompanhar imagem.

COMO FUNCIONA

- 1 Um produtor de vídeo/agência procura música para uma cena.
 - 2 Precisa de autorização da **obra** e da **gravação**.
 - 3 Paga uma **taxa de licença** (e às vezes royalties quando é exibido).
- ✓ Para estar pronto para sync:
 - ✓ Ter **instrumentais** e versões curtas (15 s, 30 s, 60 s)
 - ✓ Ter **todos os direitos** claros (splits, samples)
 - ✓ Responder rápido



5.3 TRABALHO POR ENCOMENDA

ONDE HÁ ENCOMENDAS

1

Jingles

marcas, rádios, lojas.

2

Eventos

abertura de eventos, desfiles, casamentos.

3

Conteúdo digital

criadores, podcasts, YouTube.

4

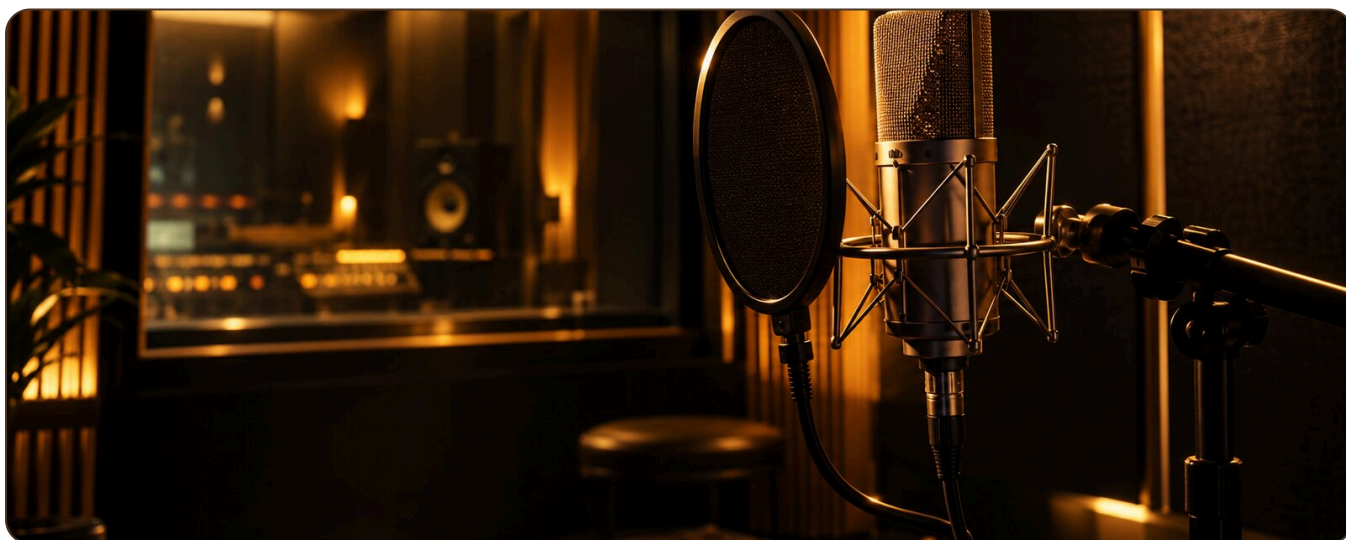
Instituições

campanhas, ONG, empresas.

5

Teatro e dança

bandas sonoras para espectáculos.

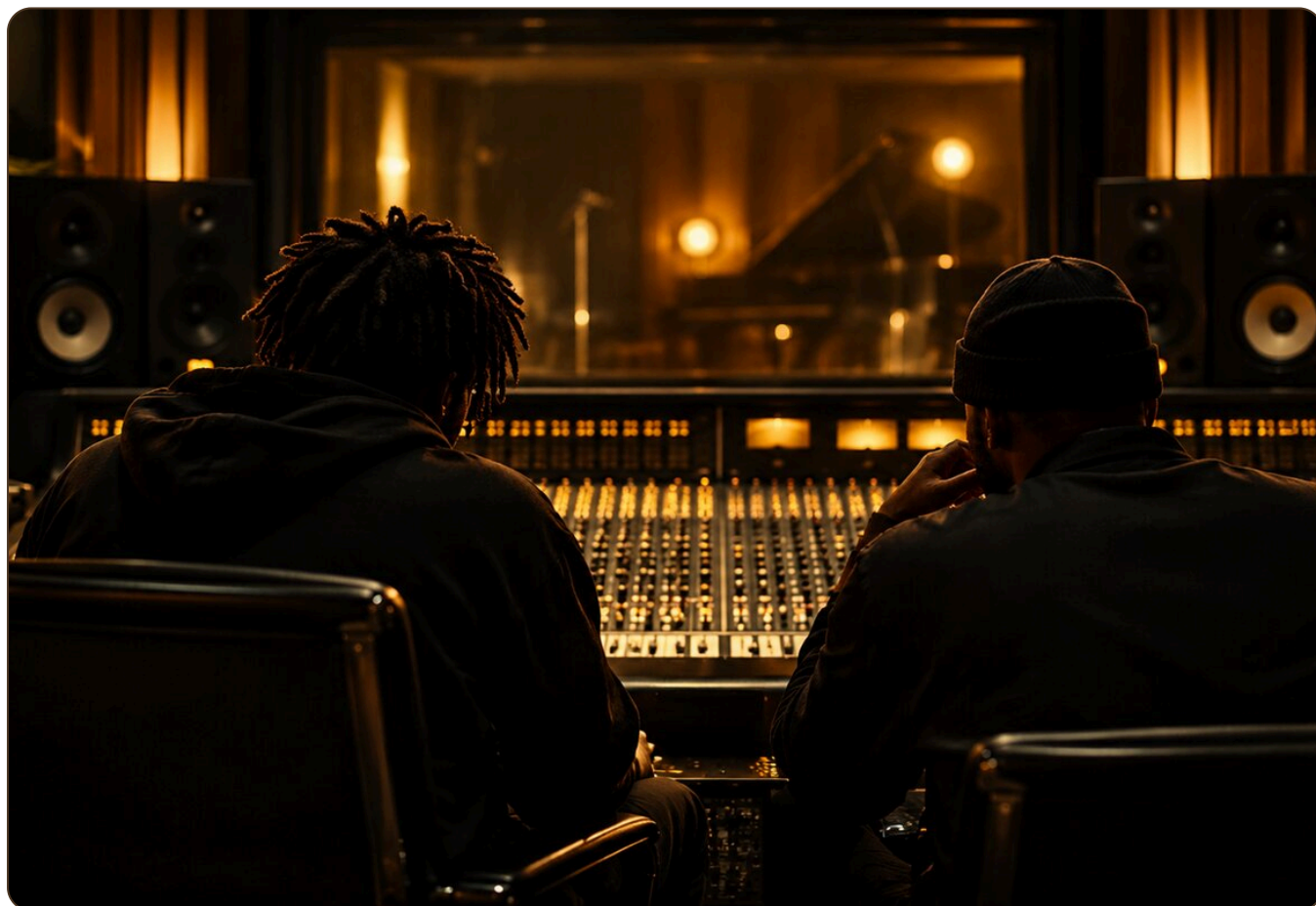


NOTA

Define sempre por escrito: o que entregas, prazos, revisões incluídas e quem fica com que direitos.

5.4 PARCERIAS E COLABORAÇÕES QUE GERAM RECEITA

TIPO	COMO GANHAS	ATENÇÃO A
Artista em co-autoria	Split da obra + % da gravação	Split assinado antes
Produtor + produtor	Pacotes, catálogos partilhados	Quem vende, quem recebe
Estúdio parceiro	Comissão por clientes	Acordo claro de %
Marca	Taxa + visibilidade	Uso da tua imagem e música



5.5 ONDE ENCONTRAR OPORTUNIDADES

ANGOLA E LUSOFONIA

1

Rede local

artistas, estúdios, DJs, produtoras de vídeo.

2

Agências e marcas

publicidade precisa de música.

3

Festivais e eventos

Angola e países lusófonos.

4

Plataformas online

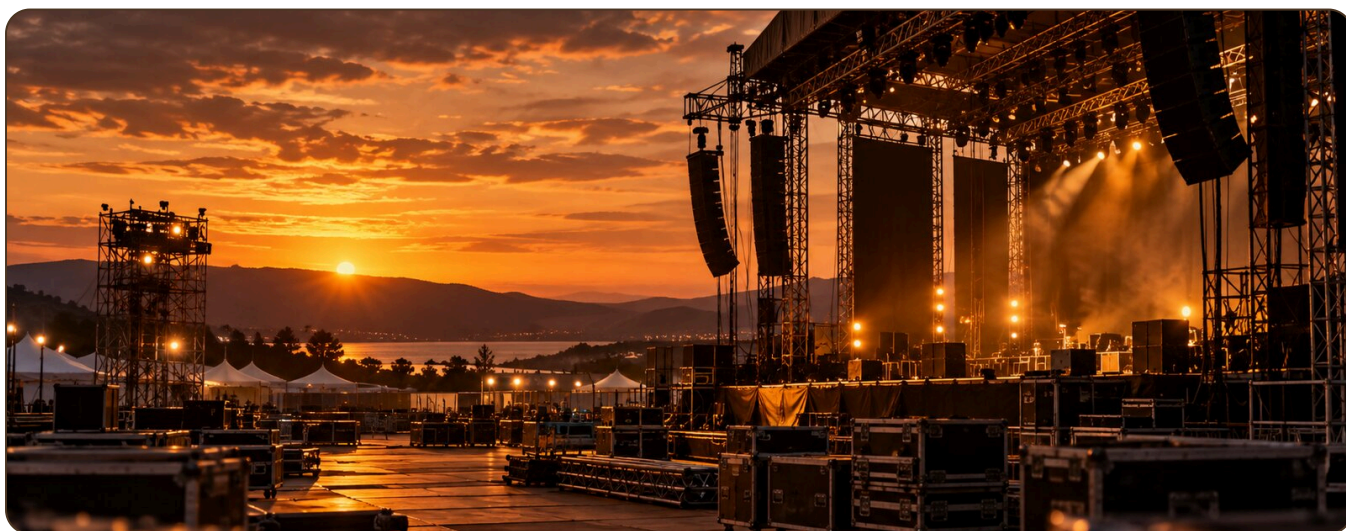
marketplaces de beats e de sync.

5

Diáspora

comunidades angolanas e lusófonas fora do país.

⚠️ ACRESCENTAR EXEMPLOS REAIS DE FESTIVAIS, AGÊNCIAS E PLATAFORMAS ACTIVOS EM ANGOLA

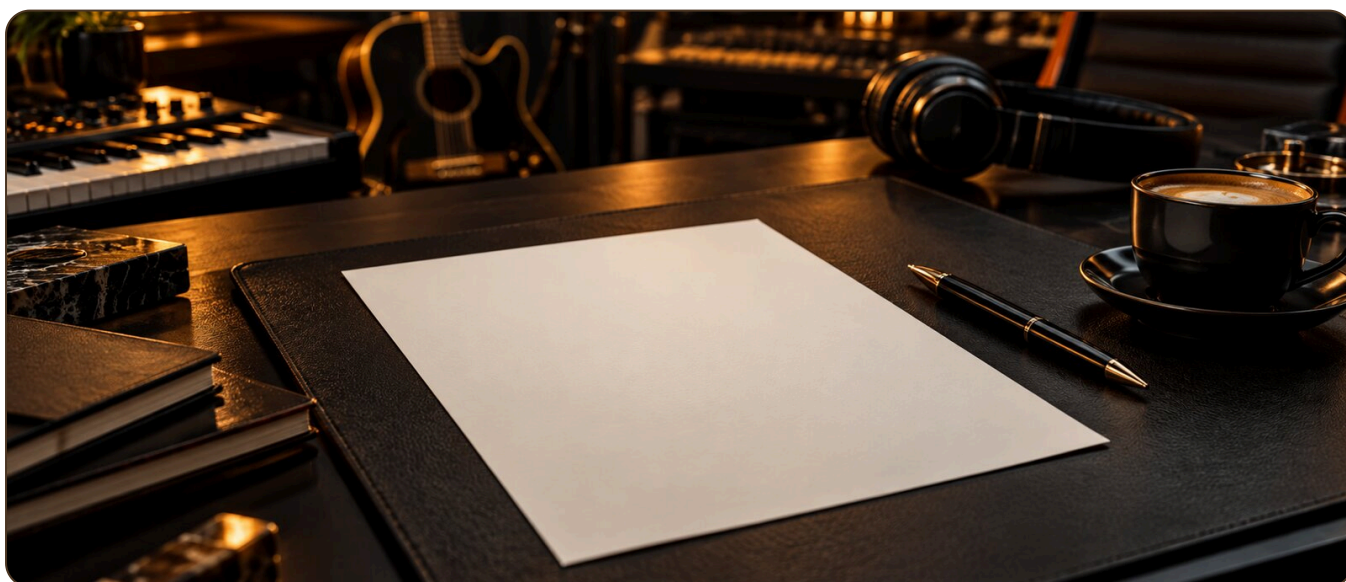


PJ INSIGHT — por gravar

5.6 FAZER UMA PROPOSTA QUE É ACEITE

ESTRUTURA DE 5 PARTES

- 1 O que percebeste**
o problema/necessidade do cliente.
 - 2 O que propões**
o que vais entregar.
 - 3 Prazo**
datas concretas.
 - 4 Preço e condições**
o que inclui, revisões, pagamento.
 - 5 Porquê tu**
1–2 trabalhos semelhantes.
- ✓ Curta (1 página).
 - ✓ Enviar em 24–48 h.
 - ✗ Nunca começar a trabalhar sem aceitação escrita.



5.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ Beats vendem-se com **licenças** diferentes.
- ✓ **Sync** precisa de direitos limpos e versões prontas.
- ✓ Encomendas: tudo **por escrito**.
- ✓ Parcerias: define % e **papéis** à partida.
- ✓ Uma boa proposta cabe numa **página**.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Escolhe **1 nova fonte de receita** deste módulo.
- 2 Identifica 3 potenciais clientes para ela.
- 3 Escreve uma proposta de 1 página para um deles.



PARTE IV | MÓDULO 06

GESTÃO FINANCEIRA

O DINHEIRO QUE ENTRA TEM DE TRABALHAR PARA TI

- ENTROU DINHEIRO. E AGORA?
- RECEITA NÃO É LUCRO
- QUANTO VALE O TEU TRABALHO
- PESSOAL VS NEGÓCIO
- REINVESTIR
- CONTROLAR MÊS A MÊS

6.1 ENTROU DINHEIRO. AGORA FAÇO O QUÊ?

REGRA DOS 4 POTES (EXEMPLO)

1

Custos do negócio

o que a música te custa (software, equipamento, internet).

2

Impostos e obrigações

reservar sempre uma parte.

⚠ CONFIRMAR REGIME APLICÁVEL EM ANGOLA COM CONTABILISTA

3

Reinvestir

crescer o negócio.

4

Tu

o teu salário.



NOTA

As percentagens mudam com a tua situação. O hábito é que importa: **cada kwanza que entra tem um destino antes de ser gasto.**

6.2 RECEITA $\neq$ LUCRO

Receita é o que entra. **Lucro** é o que sobra depois dos custos.

EXEMPLO DE UM MÊS	KZ
Receita (3 produções + 1 mistura)	300 000
- Software e plug-ins	25 000
- Internet e energia	30 000
- Transporte e sessões	20 000
- Marketing	15 000
= Lucro	210 000

Valores ilustrativos.



NOTA

Se não sabes os teus custos, não sabes se estás a ganhar dinheiro.

6.3 QUANTO VALE O TEU TRABALHO

FÓRMULA BASE

Preço = (Horas × valor/hora) + custos directos + margem

1

Valor/hora

quanto precisas por mês ÷ horas de trabalho pago.

2

Custos directos

estúdio, músicos, samples pagos.

3

Margem

risco, revisões, crescimento (10–30%).

Exemplo: 8 h × 5 000 Kz + 10 000 Kz + 20% = **60 000 Kz** (*ilustrativo*)



Usa a **Calculadora de Preço**.



6.4 SEPARAR DINHEIRO PESSOAL E DO NEGÓCIO

✓ FAZ

✗ EVITA

Conta bancária só para a música

Tudo na mesma conta

Pagar-te um "salário" fixo

Tirar dinheiro quando apetece

Guardar recibos e facturas

"Depois vejo"

Emitir comprovativos aos clientes

Receber só "por fora"

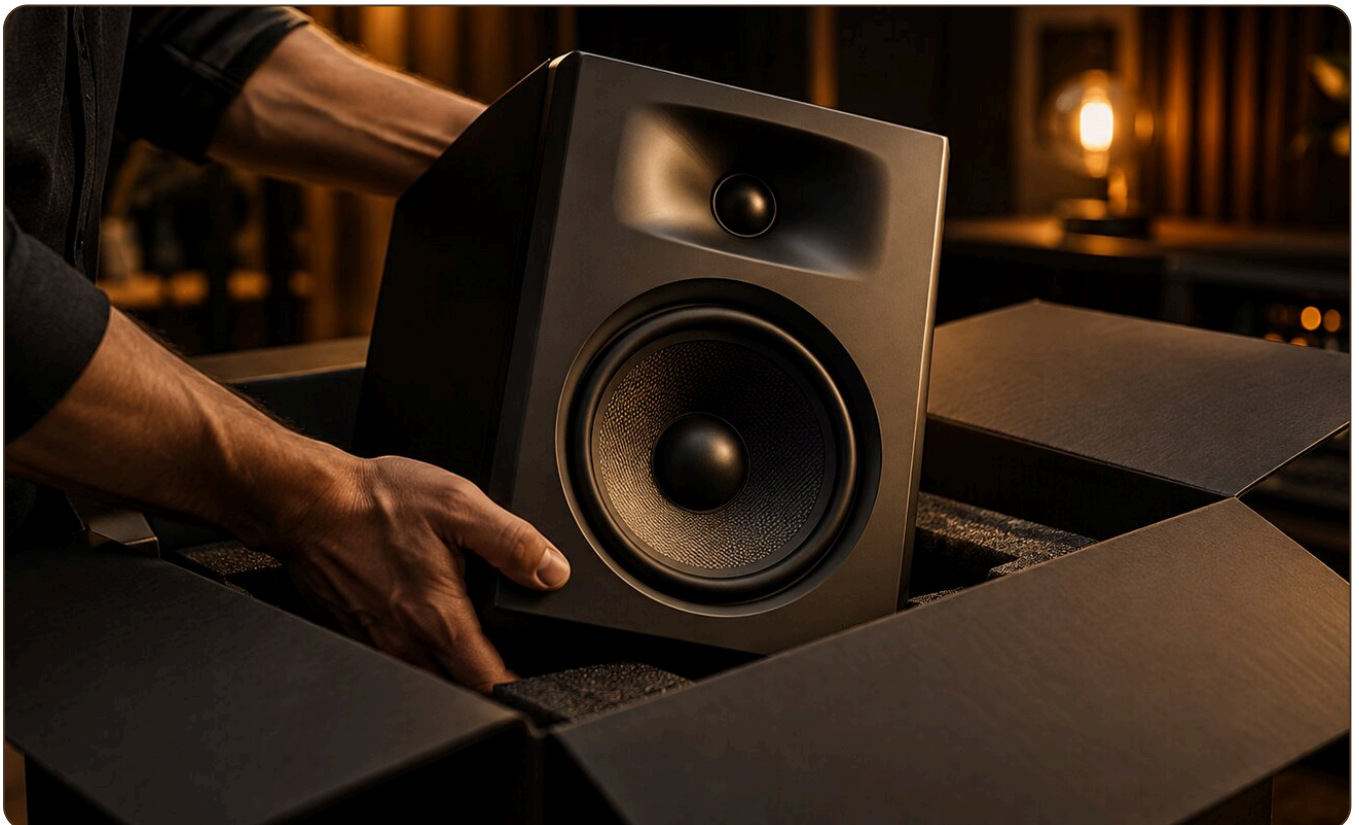
⚠ CONFIRMAR REQUISITOS DE FACTURAÇÃO E ACTIVIDADE PARA PRODUTORES EM ANGOLA



6.5 REINVESTIR: EM QUÊ?

PRIORIDADES DE REINVESTIMENTO

- 1** O que te faz ganhar mais já
ex.: monitores que melhoram as tuas misturas.
 - 2** O que te faz ganhar tempo
templates, bibliotecas organizadas.
 - 3** Formação
técnica e negócio.
 - 4** Marketing
só depois de teres algo que vender.
- ✗ Não compres equipamento por impulso. Pergunta: "**Isto faz-me ganhar mais ou trabalhar melhor?**"



6.6 CONTROLAR RECEITAS MÊS A MÊS

MÊS	RECEITA	CUSTOS	LUCRO	FONTE PRINCIPAL
Jan				
Fev				
Mar				

✓ 15 minutos por semana chegam. 🔗 Usa o **Tracker de Receitas**.



PJ INSIGHT — por gravar

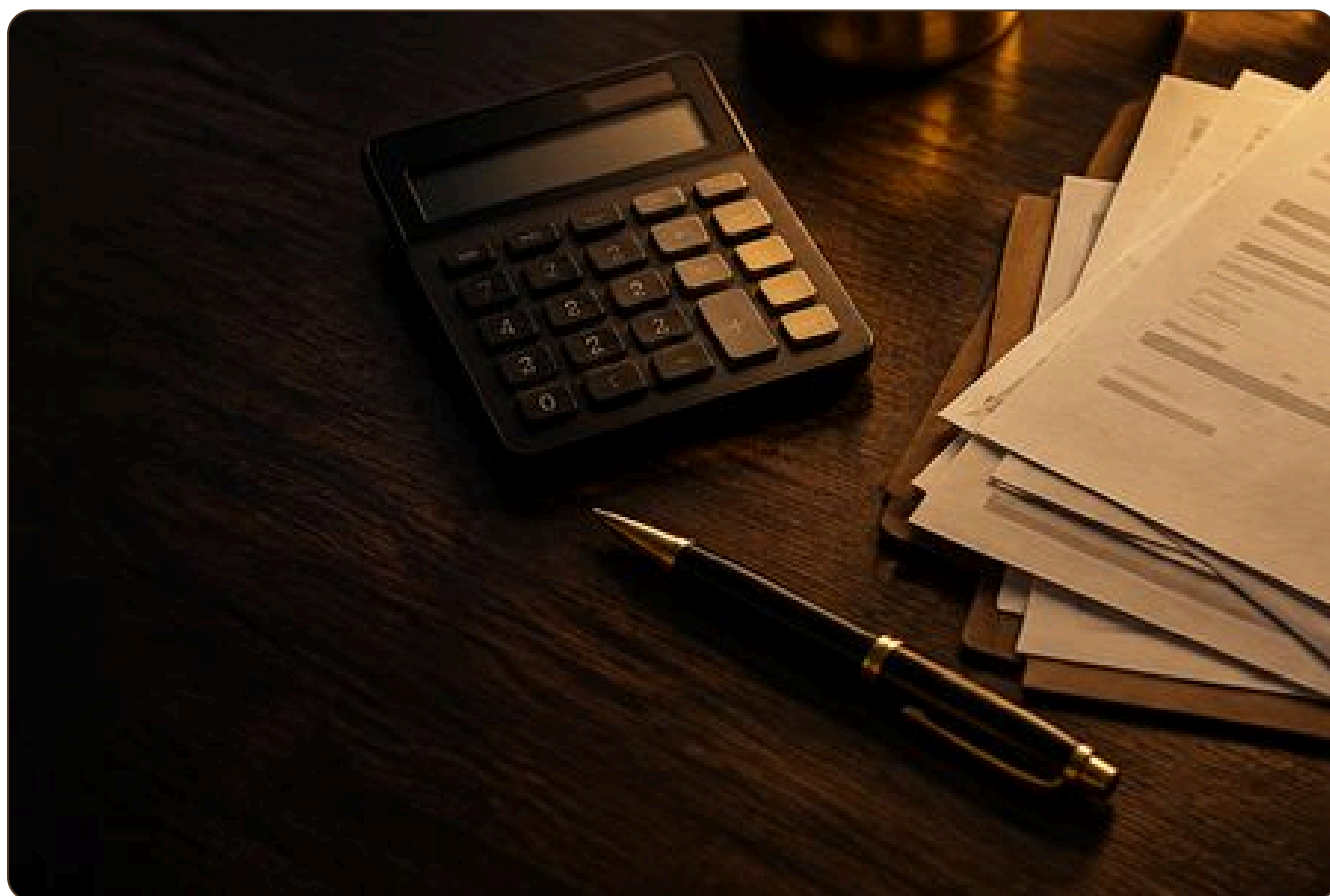
6.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ Cada kwanza tem **um destino**.
- ✓ **Receita não é lucro**.
- ✓ O preço calcula-se, não se adivinha.
- ✓ **Separa** pessoal e negócio.
- ✓ **Controla** todas as semanas.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Lista os teus custos mensais.
- 2 Calcula o teu **preço base** com a Calculadora .
- 3 Preenche o Tracker  com os últimos 3 meses.



PARTE IV | MÓDULO 07

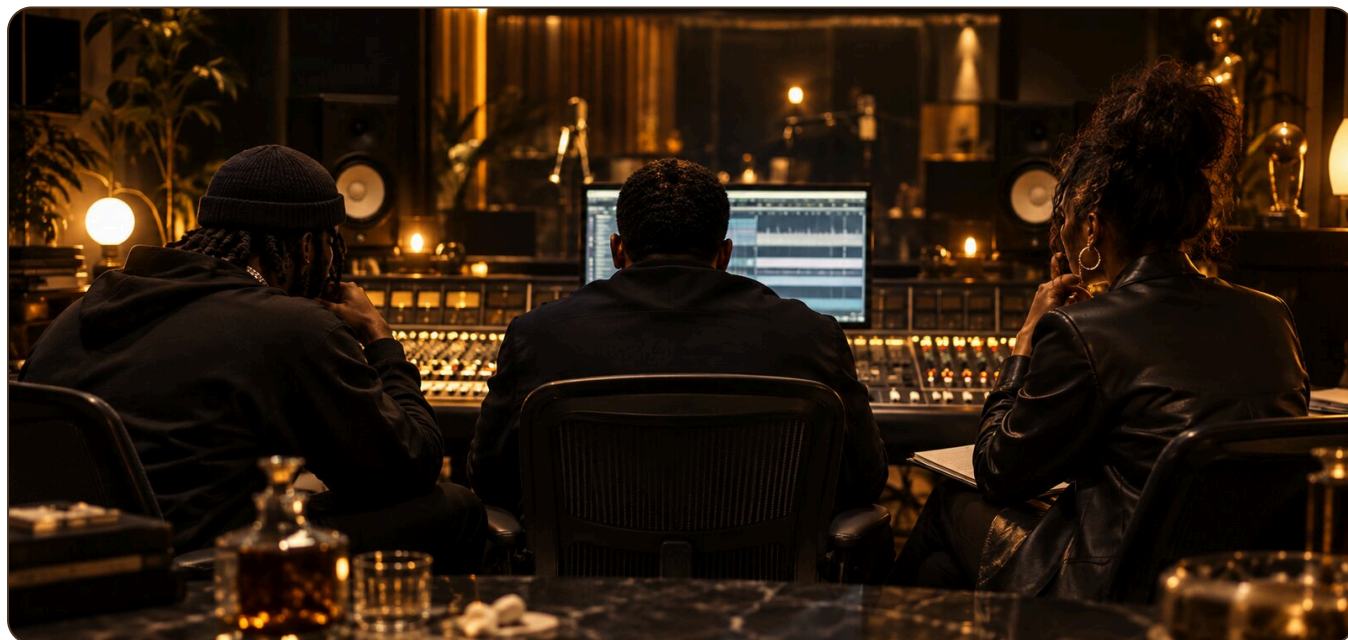
EQUIPAS, CONTRATOS E NEGOCIAÇÃO

PROTEGE O TEU TRABALHO, CONSTRÓI RELAÇÕES

- COM QUEM VAIS TRABALHAR
- AS PARTES DE UM CONTRATO
- SINAIS DE ALERTA
- PERGUNTAS ANTES DE DIZER SIM
- NEGOCIAR SEM PARTIR A RELAÇÃO
- PROTEGER O TEU TRABALHO

7.1 COM QUEM VAIS TRABALHAR

QUEM	O QUE FAZ	O QUE COSTUMA PEDIR-TE
Artista	Canta/interpreta	Beats, produção, preço
Manager	Gere a carreira do artista	Condições, prazos
Label / editora discográfica	Financia e lança gravações	Direitos da gravação
Editora (publisher)	Gere direitos da obra	% da obra
Marca / agência	Campanhas	Licença de uso, prazo



NOTA

Cada um tem interesses próprios. Sabe **o que quer cada lado** antes da reunião.

7.2 ANTES DE ASSINARES: AS PARTES DE UM CONTRATO

O QUE PROCURAR EM QUALQUER CONTRATO

1

Partes

quem assina (nomes e empresas certos).

2

Objecto

o que exactamente está a ser feito ou cedido.

3

Direitos

que direitos, que % e para quê.

4

Pagamento

valor, quando, como, adiantamentos.

5

Duração e território

por quanto tempo e onde.

6

Créditos

como o teu nome aparece.

7

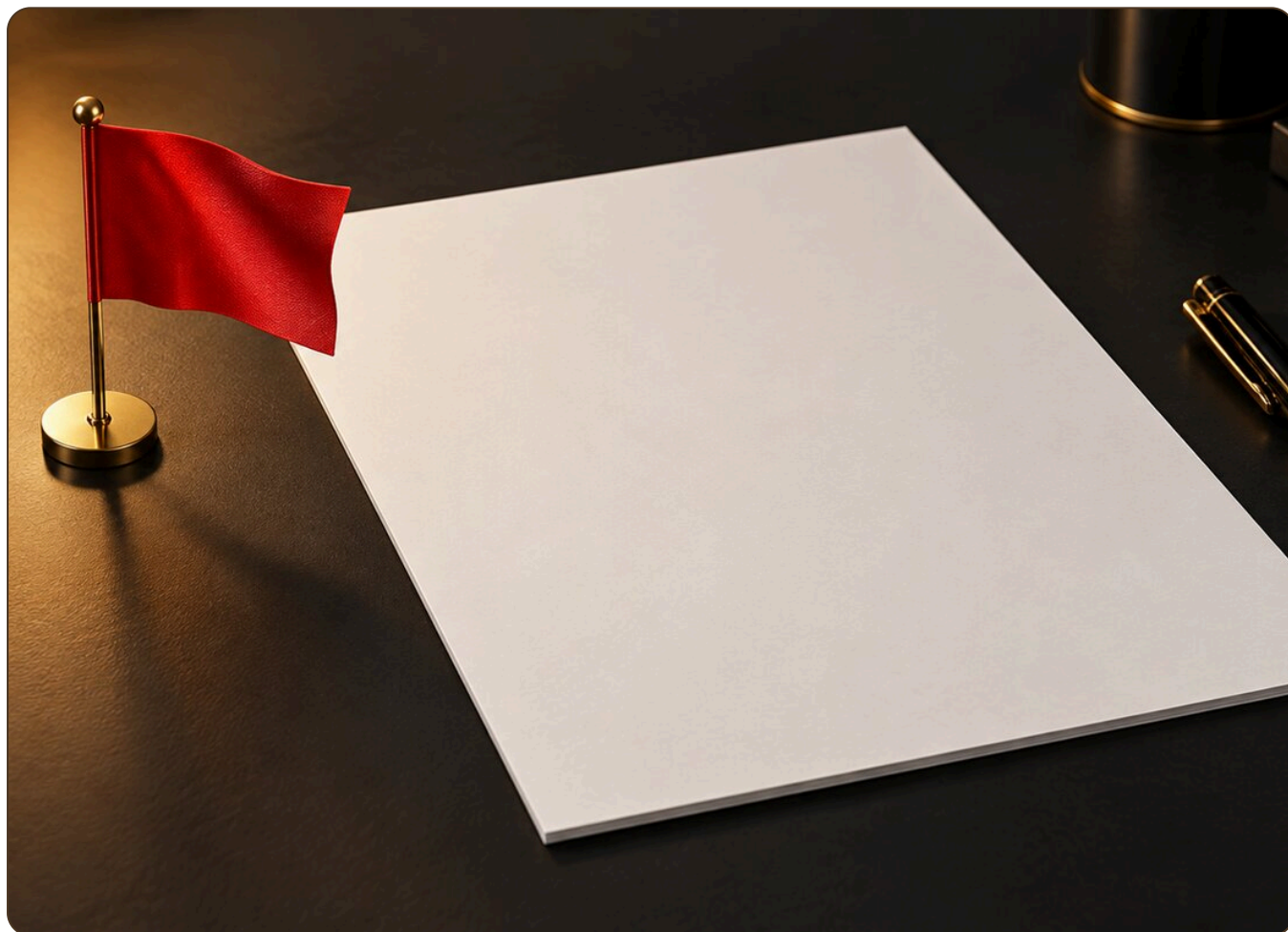
Saída

como se termina o contrato.



7.3 SINAIS DE ALERTA (RED FLAGS)

- ✗ "Para sempre" e "em todo o universo" sem contrapartida justa.
- ✗ Cedência de **todos os direitos** por um valor único baixo.
- ✗ Pagamentos "**quando der**", sem datas.
- ✗ Não há forma de **sair** do contrato.
- ✗ Pressa: "tens de assinar hoje".
- ✗ Pedem a obra **e** a gravação **e** a tua imagem, sem explicar.
- ✗ Contrato só verbal para algo importante.



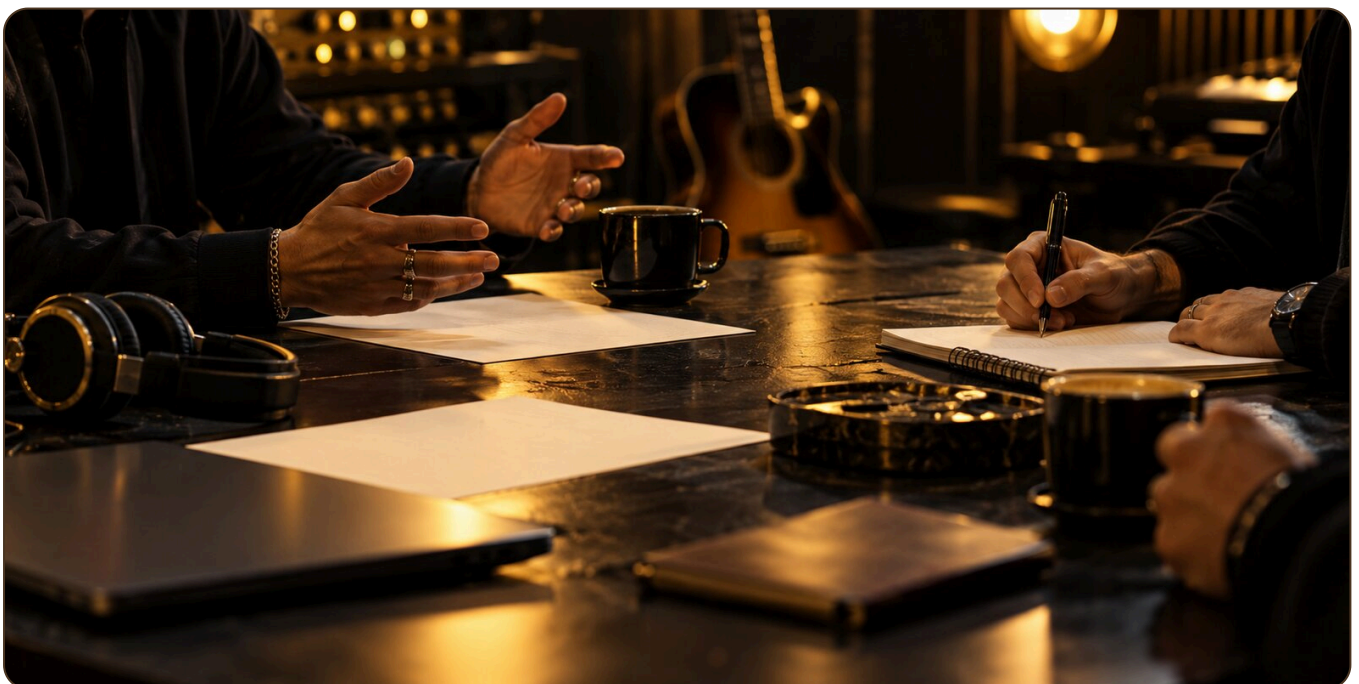
NOTA

Um contrato bom não tem medo de perguntas.

7.4 PERGUNTAS A FAZER ANTES DE DIZER SIM

- 1 O que acontece se a música fizer muito dinheiro?
- 2 Quando e como recebo?
- 3 Posso usar esta música noutro lado?
- 4 Por quanto tempo é válido?
- 5 Como saio se não correr bem?
- 6 Onde aparece o meu nome?
- 7 Posso mostrar este contrato a alguém de confiança?

 Usa a **Checklist de Contrato**.



7.5 NEGOCIAR SEM PERDER A RELAÇÃO

3 PASSOS

1

Ouve primeiro

o que é importante para o outro lado?

2

Propõe alternativas

"se não é possível X, podemos fazer Y?"

3

Fecha por escrito

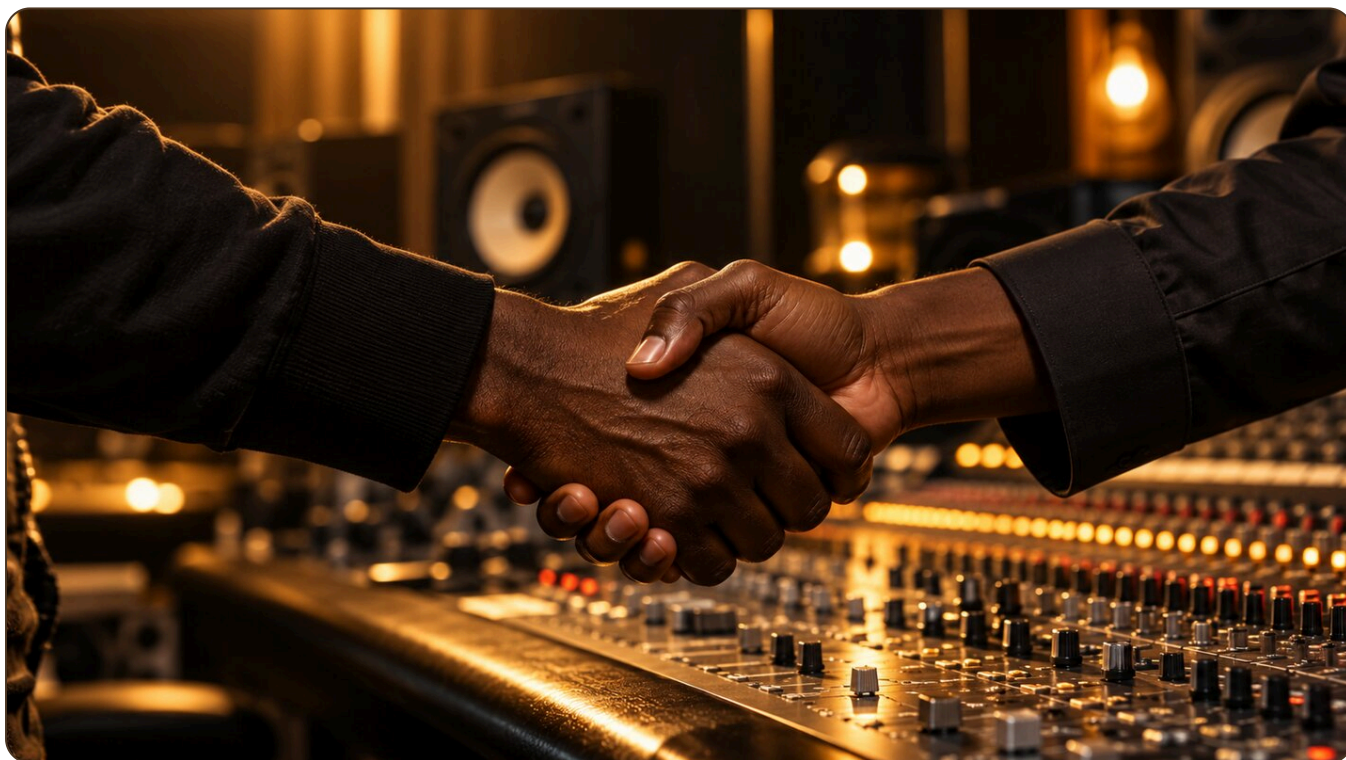
resume o acordo numa mensagem/documento.



Negociar é normal e profissional.



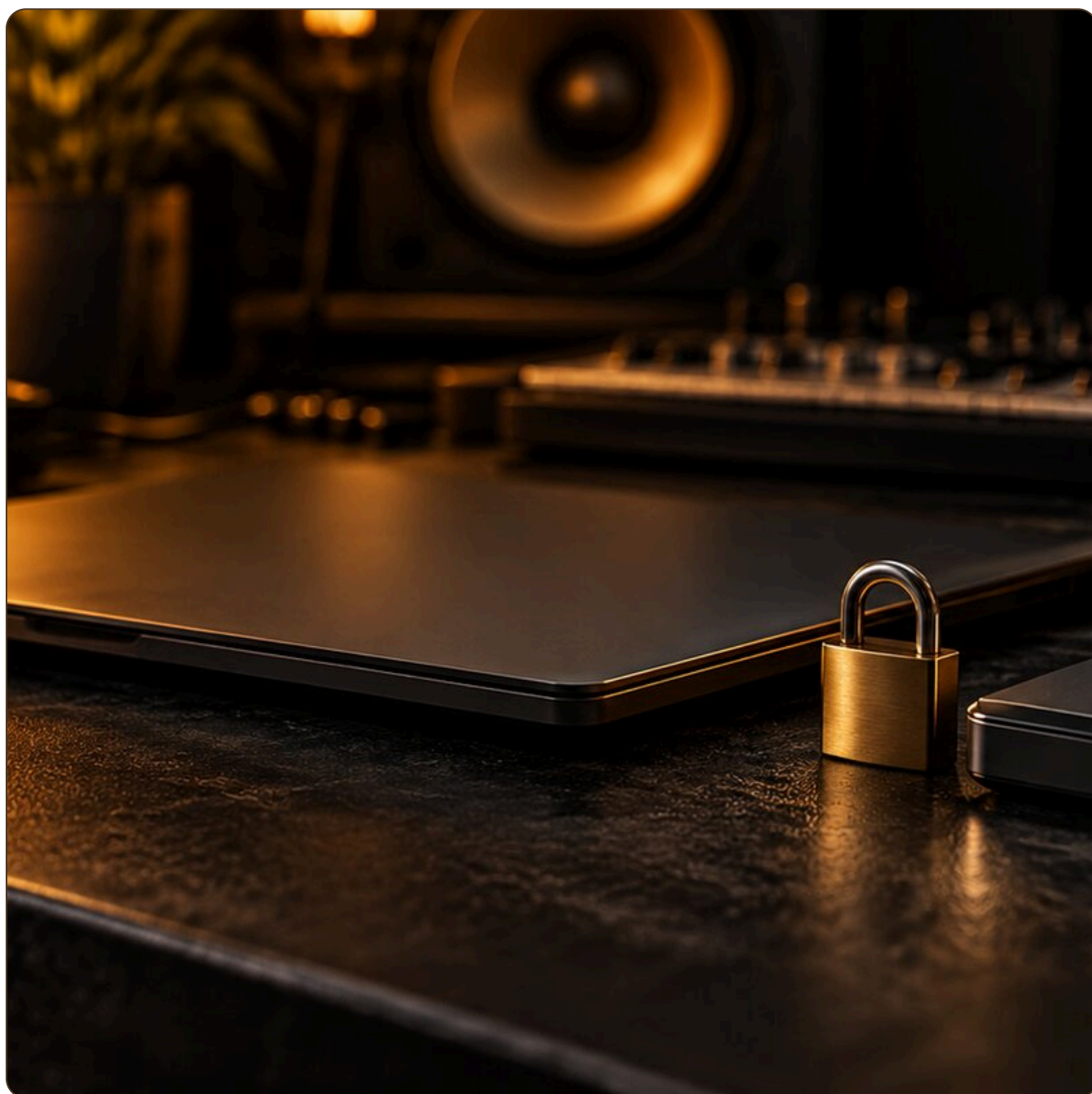
Aceitar tudo por medo de perder a oportunidade sai mais caro depois.



PJ INSIGHT — por gravar

7.6 PROTEGER O TEU TRABALHO

- ✓ Guarda **sessões e stems** com datas.
- ✓ Envia **pré-escutas com marca de água** ou em baixa qualidade até haver acordo.
- ✓ Faz **acordos escritos**, mesmo curtos (email/mensagem com confirmação).
- ✓ **Regista** as obras (Módulo 02).
- ✓ Em dúvida sérias, fala com um **jurista**.



7.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ Sabe **quem é quem** e o que cada um quer.
- ✓ Todo o contrato tem **7 partes** a verificar.
- ✓ Conhece os **sinais de alerta**.
- ✓ Pergunta **antes** de assinar.
- ✓ Negoceia e **fecha por escrito**.

EXERCÍCIO PRÁTICO

- 1 Pega num acordo que já fizeste (ou num modelo).
- 2 Revê-o com a **Checklist de Contrato** .
- 3 Escreve 3 perguntas que devias ter feito.



PARTE V | MÓDULO 08

PLANO DE ACÇÃO

DO CONHECIMENTO À EXECUÇÃO

- DA TEORIA À PRÁTICA
- O TEU PRODUCER BUSINESS MAP
- OBJECTIVOS A 90 DIAS
- ROTINA SEMANAL
- PEDIR AJUDA
- PRÓXIMOS PASSOS

8.1 DO CONHECIMENTO À EXECUÇÃO

Saber não muda nada. **Fazer, sim.**

A PONTE

1

Decide

1 prioridade (não 10).

2

Divide

em passos de uma semana.

3

Marca

no calendário.

4

Revê

ao fim de cada semana.



NOTA

Pequenos passos consistentes vencem planos grandes que nunca começam.

8.2 O TEU PRODUCER BUSINESS MAP

Uma página com o teu negócio inteiro. 

BLOCO	PERGUNTA	MÓDULO
Visão	O que quero ser daqui a 3 anos?	01
Direitos	O que é meu e está registado?	02
Distribuição	Como e onde lanço?	03
Audiência	Para quem faço e onde estão?	04
Receitas	Que 2–3 fontes trabalho?	05
Preço e finanças	Quanto cobro e quanto sobra?	06
Equipa e contratos	Com quem trabalho e em que condições?	07
Próximos 90 dias	O que faço já?	08



8.3 OBJECTIVOS PARA 90 DIAS

🎵 CRIAR

💰 GANHAR

📢 CRESCER

Ex.: terminar 1
EP

Ex.: 3 clientes pagos por
mês

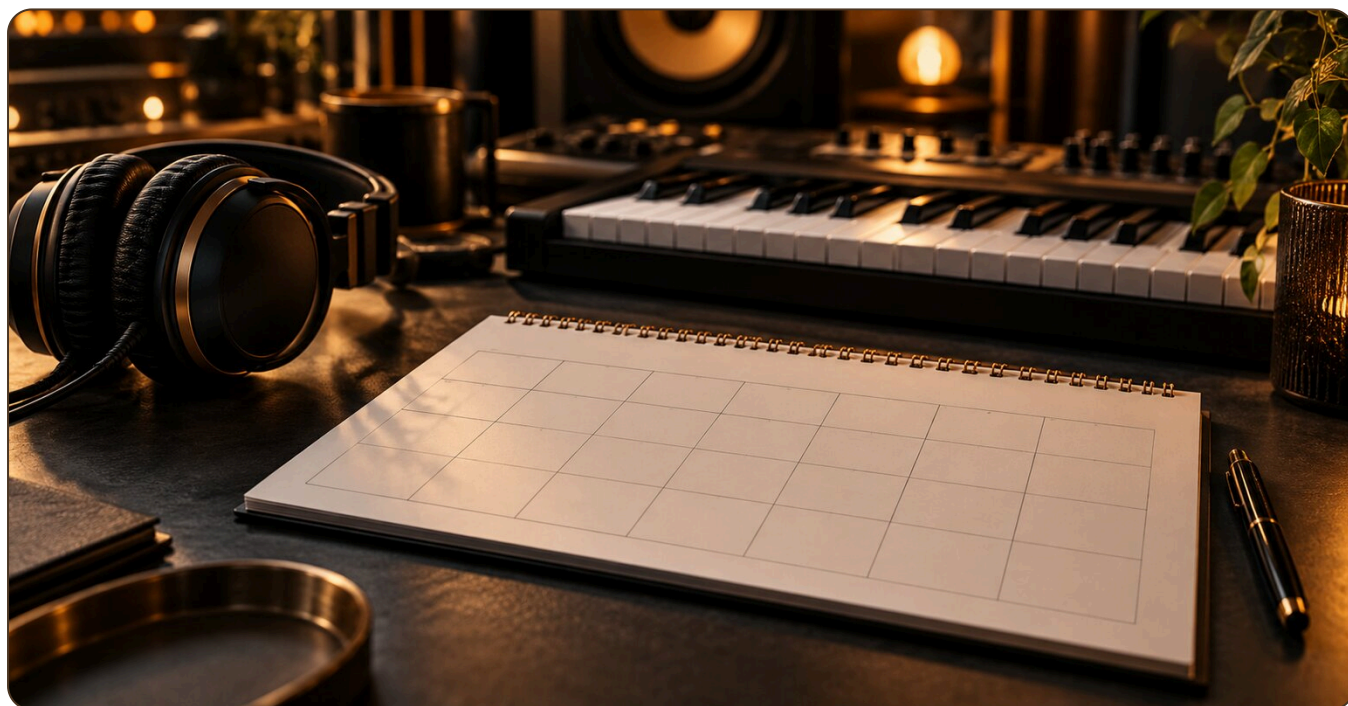
Ex.: 2 publicações por
semana

- ✓ Máximo 1–2 objectivos por coluna.
- ✓ Cada objectivo tem um **número** e uma **data**.



8.4 ROTINA SEMANAL DO PRODUTOR-EMPREENDEDOR

DIA	FOCO
Segunda	Planear a semana + finanças (30 min)
Terça-Quinta	Criar e sessões
Sexta	Vender: propostas e contactos
Sábado	Conteúdo e comunidade
Domingo	Descanso + revisão (15 min)



NOTA

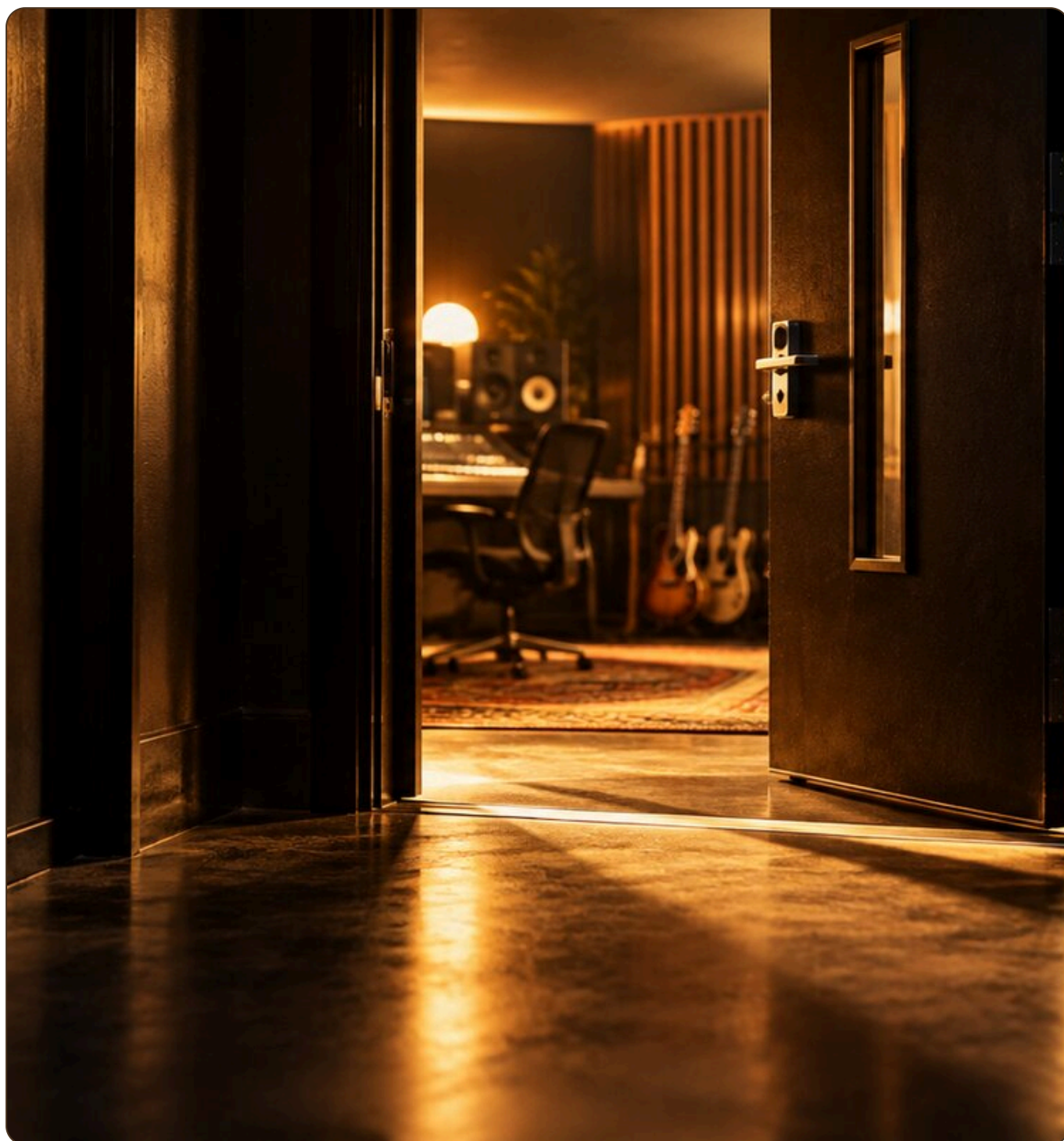
Adapta ao teu horário. A regra é: **todas as semanas, um pouco de cada área** (Módulo 01).

8.5 QUANDO PEDIR AJUDA (E A QUEM)

SITUAÇÃO	A QUEM
Contrato importante	Jurista
Impostos e facturação	Contabilista
Registo de obras	Sociedade de autores / entidade de registo
Estratégia e carreira	Mentor, produtores mais experientes
Dúvidas do curso	Assistente virtual do PJ



8.6 PRÓXIMOS PASSOS NO PEEDJAI



PJ INSIGHT — por gravar

(Mensagem final do PJ e próximos passos na comunidade PeedJai.)

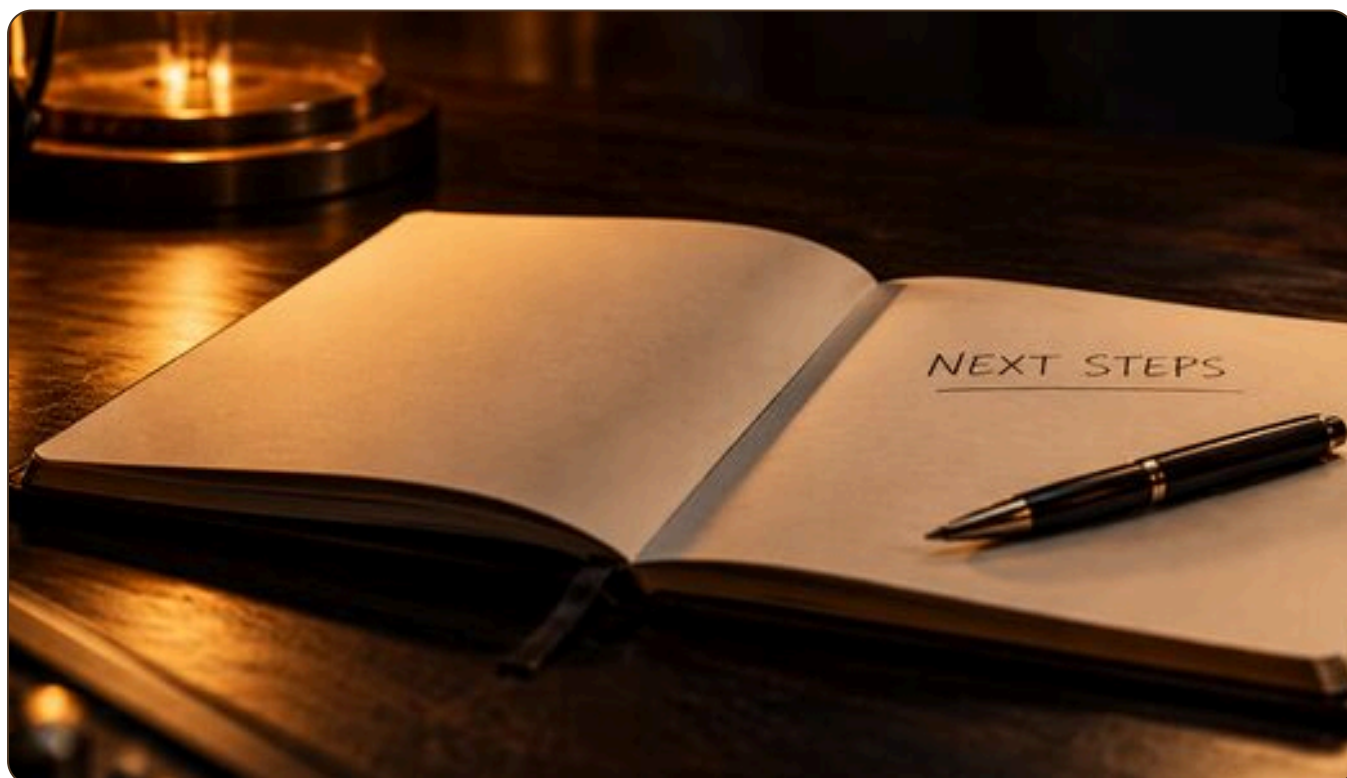
8.7 RESUMO E EXERCÍCIO

RESUMO

- ✓ **1 prioridade**, passos semanais.
- ✓ O **Producer Business Map** junta o curso numa página.
- ✓ Objectivos a **90 dias**, com número e data.
- ✓ Uma **rotina** que toca em todas as áreas.
- ✓ Pedir ajuda é **gestão**, não fraqueza.

EXERCÍCIO FINAL

- 1 Preenche o **Producer Business Map completo** .
- 2 Define os objectivos a 90 dias.
- 3 Marca a primeira revisão semanal no calendário.
- 4 Partilha o teu mapa na comunidade e recebe feedback.



GLOSSÁRIO

DISTRIBUIDOR — Leva a tua música às plataformas digitais e paga-te a parte da gravação.

DIREITO DE AUTOR — Protege a obra (composição e letra).

DIREITOS CONEXOS — Protegem intérpretes, produtores de gravações e radiodifusão.

EDITORA (PUBLISHER) — Gere e promove os direitos da obra, em troca de uma percentagem.

EXCLUSIVA — Licença de beat em que só um artista o pode usar.

GESTÃO COLECTIVA — Sociedade que cobra direitos em nome dos autores.

ISRC — Código único de cada gravação.

LICENÇA — Autorização de uso com condições (tempo, território, formato).

MASTER — A gravação final de uma faixa.

METADADOS — Dados da faixa: título, créditos, género, códigos.

OBRA — A composição: melodia, harmonia e letra.

PITCH — Apresentação curta de uma faixa a curadores ou clientes.

RECEITA / LUCRO — O que entra / o que sobra depois dos custos.

RED FLAG — Sinal de alerta num contrato.

SPLIT — Percentagem de cada pessoa numa música.

SPLIT SHEET — Documento assinado com os splits.

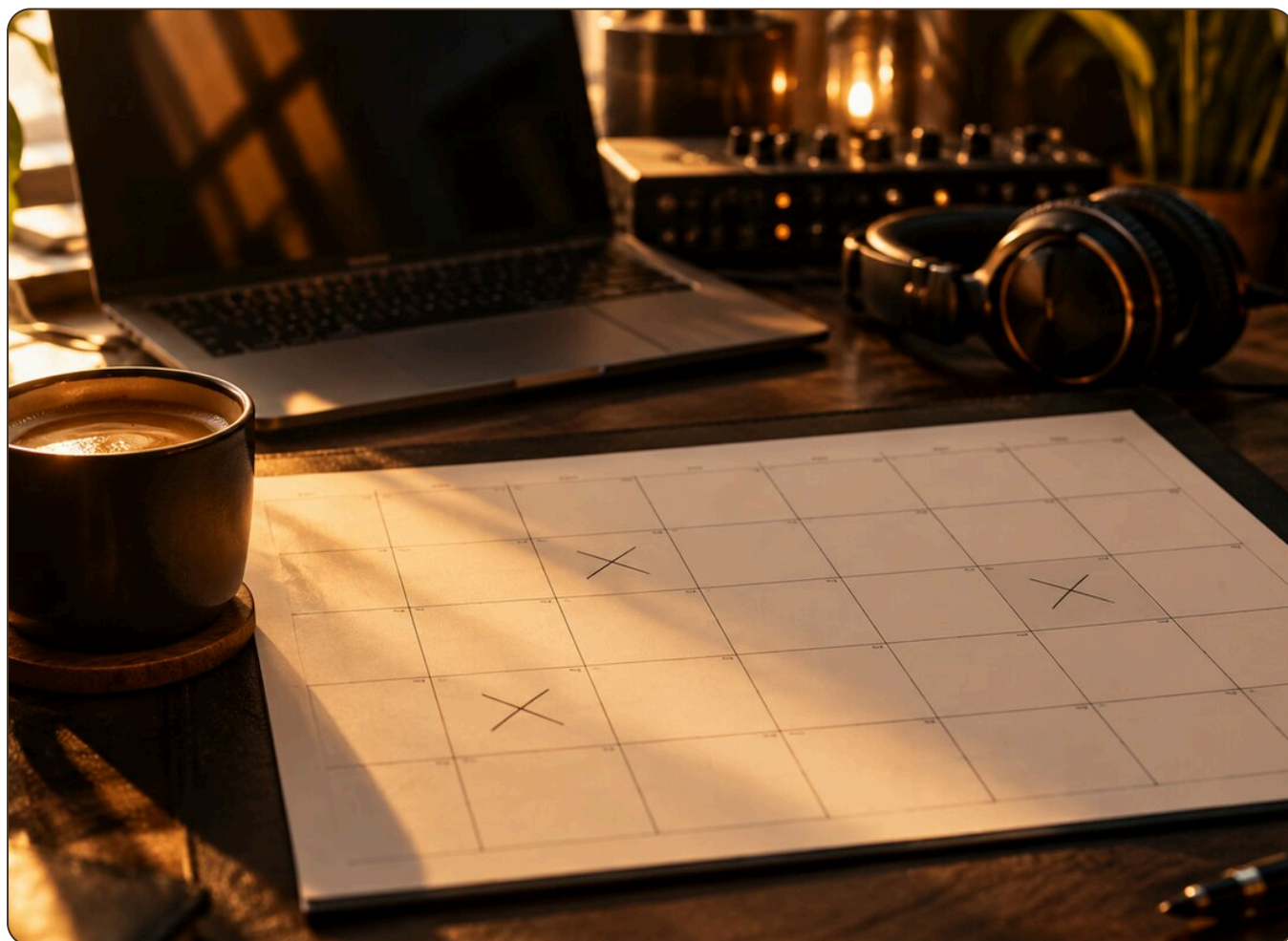
STREAMSHARE — Modelo em que as plataformas repartem receitas por quota de streams.

SYNC — Licenciatar música para imagem: filme, TV, anúncios, jogos.

UPC / EAN — Código de um lançamento (single, EP, álbum).

CHECKLIST: ANTES DE LANÇAR

- ☐ Master final aprovado
- ☐ Capa pronta nas medidas pedidas
- ☐ Split sheet assinada (obra e gravação)
- ☐ Samples com licença guardada
- ☐ Obra registada / declarada
- ☐ Distribuidor escolhido e data marcada (-3 semanas)
- ☐ Metadados e créditos revistos
- ☐ Pitch enviado
- ☐ Conteúdo de lançamento preparado
- ☐ Plano de 14 dias pronto 



CHECKLIST: ANTES DE ASSINAR

- ☐ Sei quem são as partes
- ☐ Sei o que exactamente estou a ceder ou a fazer
- ☐ Sei que direitos e que percentagens
- ☐ Valor, datas e forma de pagamento escritos
- ☐ Duração e território definidos
- ☐ Os meus créditos estão garantidos
- ☐ Existe forma de sair do contrato
- ☐ Nenhum sinal de alerta sem resposta
- ☐ Mostrei a alguém de confiança
- ☐ Guardei uma cópia assinada



RECURSOS E FERRAMENTAS

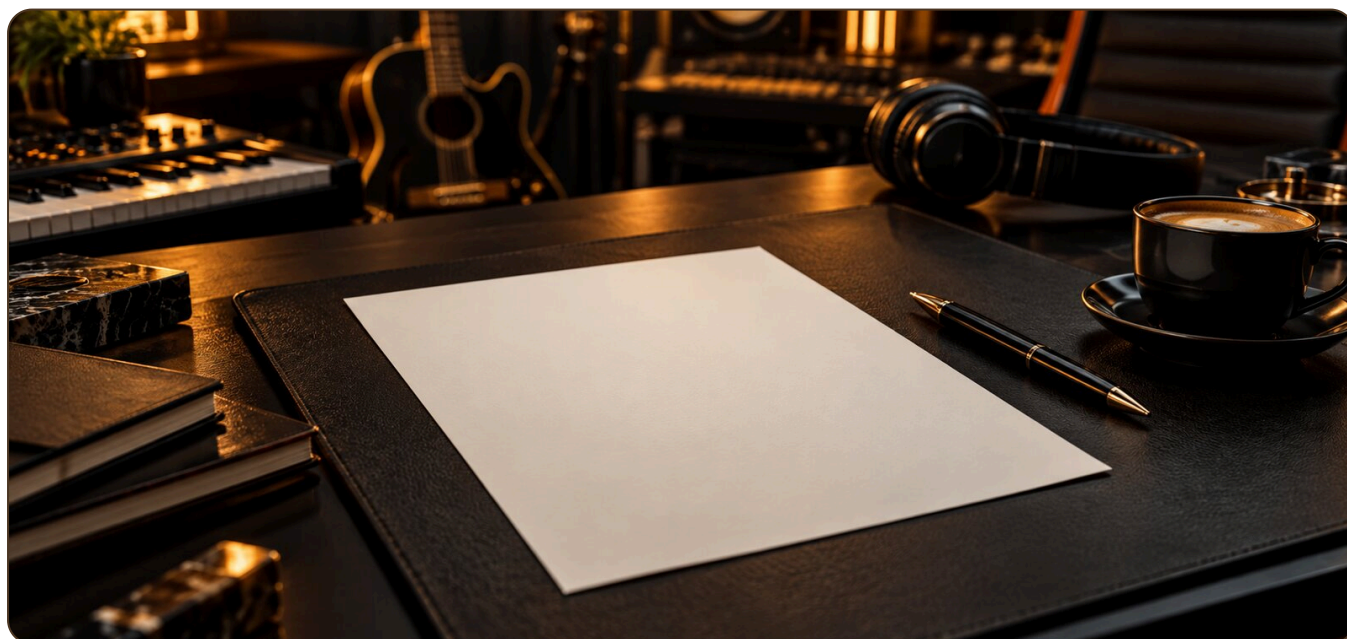
Disponíveis na área de Recursos do curso. **Descarrega, preenche, usa.**

RECURSO	PARA QUÊ	MÓDULO
Split Sheet	Acordar percentagens	02
Plano de lançamento 14 dias	Organizar um lançamento	03
Calculadora de preço	Calcular o teu preço base	06
Tracker de receitas	Controlar mês a mês	06
Checklist de contrato	Rever antes de assinar	07
Producer Business Map	O teu negócio numa página	08



ASSISTENTE VIRTUAL DO PJ

Dúvidas sobre o curso? Usa o chat na página do curso.



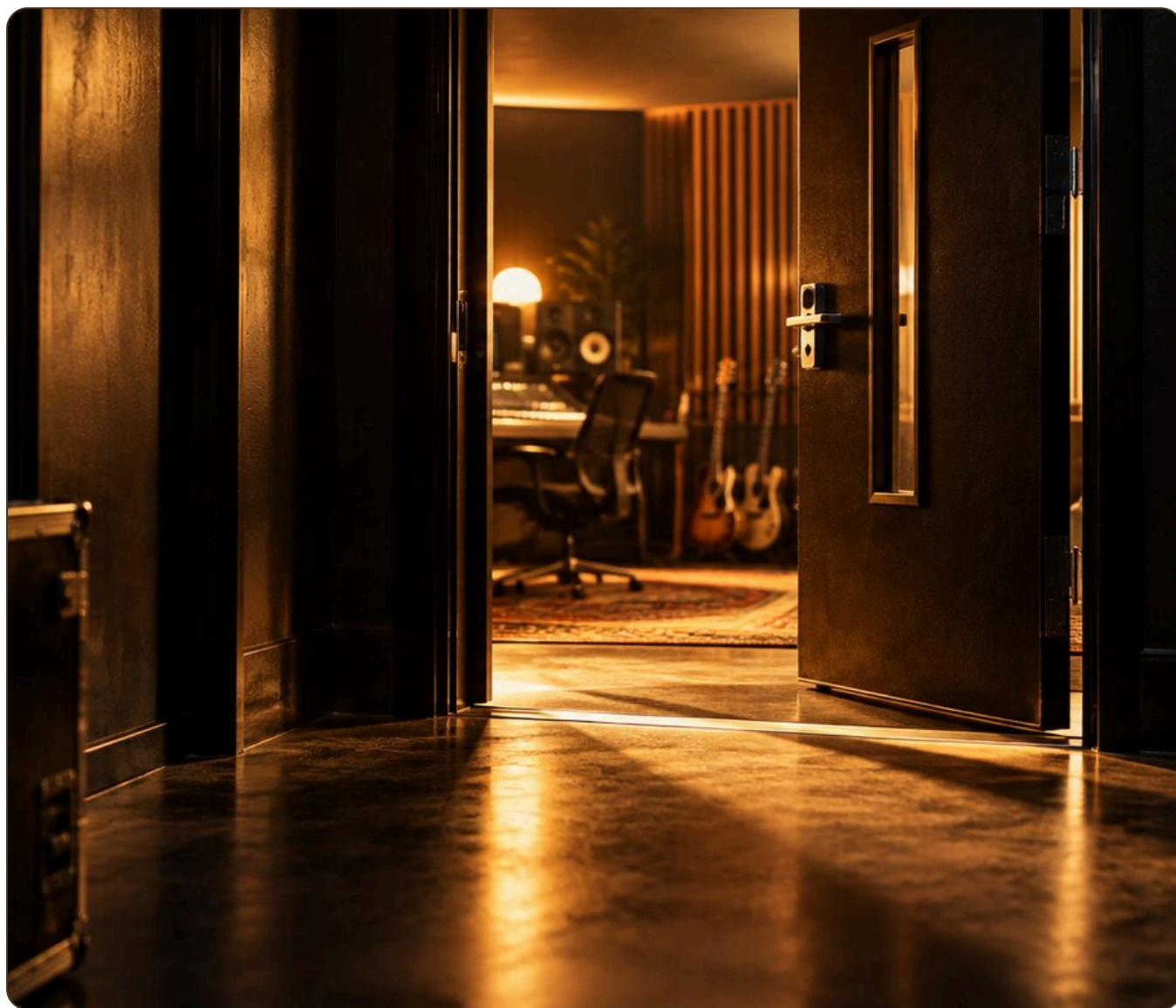
CRÉDITOS

O Lado do Negócio na Produção Musical — livro-aula, Edição 1.

Curso e autoria: PeedJai.



AGRADECIMENTOS — por escrever pelo PJ.



Boa música. Mais pessoas. Um mundo melhor.