

Òpera al comerç



Funcionament

- Els eixos comercials han de seleccionar 10 botigues per eix. Òpera Jove fa una circular informativa i els eixos la difonen
- Les botigues haurien de ser variades, i s'hauria de poder encabir una peça lírica a botiga que tingués certa relació. Això ho farà Òpera Jove.
- A cada botiga, a dins, un divendres a la tarda, hi haurà un cantant líric, amb un equip de música bàsic
- De 17.30 a 20.30 cantarà la mateixa peça cada quart d'hora. En total 12 vegades durant 3 hores
- Els clients/visitants faran ruta per les deu botigues, de forma aleatòria, com desitgin, i les que vulguin, per sentir les peces

Peces previstes

La proposta inclou les següents peces:

Largo al factotum. El Barber de Sevilla A alguna de les barberies o perruqueries

Vals de Masetta. La Bohème A la barra d'un dels bars o cafeteries

Una furtiva lagrima. L'Elisir d'Amore A una farmàcia on l'elixir és un brevetge miracolós

Aria del Salze. Desdemona. Otello A una tenda de matalassos, espera Otello

A beber y a apurar. Marina A alguna botiga de vins

Ridi Pagliacci. Pagliacci A una tenda de maquillatge

Recondita Armonia. Tosca A una botiga d'art, pintures, papereria

A escollir, Ària de La flauta màgica

A una botiga de música

O sole mio A un bar, bodega. O una òptica

Brindis. La Traviata A un bar, bodega

Funcionament

- Necessitats: 10 botigues per eix
- Marcar un calendari del 20 d'abril a mitjans de novembre, segons els eixos.
Dates abril, maig, juny, a partir de mitjans de setembre, octubre i novembre
- S'ha de muntar l'equip de so la tarda abans o el mateix divendres al matí
- Difusió: Web, xarxes. A nivell imprès s'ha d'acabar de definir

Necessitem

- 10 botigues per eix variades
 - perruqueria, restaurant-cafè, farmàcia, òptica, perfumeria, etc. Passarem una llista
- Que triin la data segons calendari
- Circular genèrica. La fa Òpera Jove i els eixos l'adequeu segons conveniència
- Hi haurà un regidor d'opera jove cada divendres. Necessitarem estar en contacte amb el dinamitzador tota la tarda