

**EL PITCHING: MODELOS DE
NEGOCIO, ESTRATEGIAS DE
COMUNICACIÓN Y DESAFÍO
PRÁCTICOS**

ETAPAS DE UN PROYECTO AUDIOVISUAL

El proyecto audiovisual tiene un comienzo y final planeado, con el presupuesto adecuado para los objetivos y recursos pretendidos, sin perjuicio de adaptaciones según la realidad de los proyectos. Las etapas del proyecto generalmente son las siguientes:

1. CONCEPTUALIZACIÓN
2. PRESENTACION
3. DESARROLLO
4. PRODUCCIÓN
5. POS-PRODUCCIÓN
6. DISTRIBUCIÓN Y EXHIBICIÓN

CONCEPTUALIZACIÓN

1.Objetivos claros: Define claramente cuál es el propósito de tu proyecto audiovisual. ¿Qué mensaje quieres transmitir? ¿A quién va dirigido tu contenido?

2.Público objetivo: Conoce a tu audiencia para poder adaptar el contenido de manera efectiva. ¿Qué necesidades tienen? ¿Qué tipo de formato o estilo prefieren?

3.Presupuesto y recursos: Determina cuánto estás dispuesto a invertir en el proyecto o cuanto necesitas para su realización. Esto incluye no solo el dinero, sino también el tiempo, el personal y cualquier otro recurso necesario.

4.Calidad del contenido: Asegúrate de que la calidad de tu proyecto esté alineada con tus objetivos y expectativas. Tanto en términos técnicos como creativos.

5.Distribución y promoción: Piensa en cómo vas a compartir y promocionar tu proyecto una vez que esté terminado, lo que es fundamental para asegurarte de que llegue a la audiencia adecuada.

¿CÓMO GESTIONAR LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA
CONCEPTUALIZACIÓN?

FASE DE PRESENTACIÓN

Elementos fundamentales para la presentación del proyecto

1. Narrativa sólida;
2. Tráiler o muestra de contenido;
3. Datos clave y derechos garantizados;
4. Equipo talentoso;
5. Presupuesto estimado;
6. modelo de negocio

EL MODELO DE NEGOCIO DEL PROYECTO AUDIOVISUAL

- 1. Identifica tu propuesta de valor;**
- 2. Segmento(s) de mercado;**
- 3. Fuentes de ingresos y modelos de negocio;**
- 4. Canales de distribución;**
- 5. Estructura de costos;**
- 6. Estrategia de marketing y promoción;**

IDENTIFICACIÓN, NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE LOS CONTRATOS NECESARIOS PARA EMPEZAR EL DESARROLLO.

Identificación de contratos necesarios: Haz una lista exhaustiva de todos los contratos que serán necesarios para llevar a cabo el desarrollo de tu proyecto y para esto hay que tener una estrategia de derechos, cuales son esenciales y sin los cuales no hay un proyecto viable. Esto puede incluir contratos con guionistas, directores, actores, productores, distribuidores, entre otros.

Negociación de términos: Al negociar los términos de los contratos, asegúrate de ser claro y específico en cuanto a los derechos, responsabilidades y compensación de cada parte. Es importante que todas las partes estén de acuerdo en los términos antes de firmar cualquier contrato.

Protección de la propiedad intelectual: Incluye cláusulas en los contratos que protejan la propiedad intelectual del proyecto, como derechos de autor, derechos de distribución, regalías, entre otros. Asegúrate de que los contratos reflejen quién posee qué derechos sobre el contenido creado.

Consultoría legal: Considera trabajar con un abogado especializado en derecho del entretenimiento para revisar y asesorarte en la redacción de los contratos. Un asesoramiento legal adecuado puede prevenir problemas legales en el futuro.

Gestión de contratos: Una vez firmados, es importante llevar un registro organizado de todos los contratos relacionados con el proyecto. Establece un sistema para monitorear fechas clave, cláusulas importantes y renovaciones automáticas, si es necesario.

MODELOS DE NEGOCIO

1. Licencia del proyecto:

En general no hay transferencia de la titularidad de la propiedad intelectual. El titular de la obra autoriza su distribución o exhibición por un plazo, media y territorios definidos. Este modelo de negocio suele exigir del titular de la obra que busque más de una fuente de financiación para el proyecto.

2. Trabajos por encargo:

El productor recibe de un *player* 100% del presupuesto de producción y transfiere para el inversor todos los derechos relacionados con la obra (observando la legislación local)

3. Coproducciones:

En el caso de coproducciones con otros estudios o productoras, las partes comparten los derechos y obligaciones sobre la obra, por lo cual es esencial acordar de antemano los términos de la colaboración, incluidos los derechos de propiedad, responsabilidades financieras y de producción, así como los acuerdos de distribución.

ESTRATÉGIAS DE FINANCIACIÓN

- Preventas de Licenças por ventanas/territórios
- Anticipos de distribución con agentes de ventas/distribuidores
- Ayudas públicas
- Otras fuentes inversión privada
- Coproducción
- Patrocinio de marcas

MUCHAS GRACIAS!

