



Guía docente				
Datos Identificativos				2022/23
Asignatura (*)	Marketing Audiovisual: Mercados y Preventas		Código	616531022
Titulación	Máster Universitario en Producción Xornalística e Audiovisual			
Descriptorios				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Máster Oficial	2º cuatrimestre	Primero	Optativa	3
Idioma	Castellano			
Modalidad docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Socioloxía e Ciencias da Comunicación			
Coordinador/a	Arrojo Baliña, María José	Correo electrónico	maria.jose.arrojo@udc.es	
Profesorado	Arrojo Baliña, María José	Correo electrónico	maria.jose.arrojo@udc.es	
Web	www.mpxa.net			
Descripción general	<p>La asignatura tiene como objetivo que el alumno aprenda a elaborar un plan de marketing audiovisual en un entorno de cambio continuo y de adopción de nuevas tecnologías, y que aprenda a diseñar estrategias de marketing digital para favorecer la venta, circulación y consumo de contenidos audiovisuales.</p> <p>En la memoria de máster verificada por el Ministerio se aplicó una media de 14 horas presenciales por crédito ECTS. No obstante, el máster ha tenido que adaptarse a la normativa de la UDC que establece que las horas presenciales y no presenciales se distribuirán de la siguiente forma: 1 crédito ECTS implica 7 horas de clase presencial y 18 horas de trabajo autónomo del estudiante, y que la presencialidad no puede superar el 40% del total de la dedicación del estudiante.</p>			

Competencias / Resultados del título	
Código	Competencias / Resultados del título
A5	CE5. Crear propuestas comunicativas innovadoras que respondan a necesidades reales en el entorno profesional actual
A6	CE6. Gestionar proyectos comunicativos digitales de informativos o de entretenimiento
A16	CE16 - Planificar e implementar acciones de comunicación y generación de contenidos en redes sociales, para proyectos informativos y de entretenimiento
B2	CB7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
B9	CG6 - Valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponibles para resolver problemas con los que deben enfrentarse
C1	CT7 - Tener la capacidad de gestionar tiempos y recursos: desarrollar planes, priorizar actividades, identificar las críticas, establecer plazos y cumplirlos

Resultados de aprendizaje			
Resultados de aprendizaje			Competencias / Resultados del título
- Elaborar un plan de marketing audiovisual en un entorno de cambio continuo y de adopción de nuevas tecnologías.	AP5 AP6 AP16	BP2 BP9	CP1
- Aprender a diseñar estrategias de marketing digital para favorecer la venta, circulación y consumo de contenidos audiovisuales.	AP16	BP2	CP1

Contenidos	
Tema	Subtema



<p>- Análisis del consumidor y del comportamiento del mercado cinematográfico y televisivo.</p>	<p>1. La industria audiovisual: el cine</p> <ul style="list-style-type: none">- El mercado cinematográfico: España y el resto del mundo.- Evolución y tendencias. <p>2. El producto audiovisual:</p> <ul style="list-style-type: none">- Características.- Ventanas de explotación.- Géneros y preferencias del espectador.- Herramientas de medición y apoyo. <p>3. La investigación de mercado: herramientas y segmentación y selección de targets.</p>
<p>- Relación comercial entre productor, distribuidor y exhibidor.</p>	<p>1. Los principales actores y sus interrelaciones: Productores/ Distribuidores/ Exhibidores.</p>
<p>- Proceso global de promoción y lanzamiento de un producto audiovisual.</p>	<p>1. Claves estratégicas</p> <ul style="list-style-type: none">1.1. Adquisición de títulos.1.2. Tipos de acuerdos.1.3. Aspectos financieros.1.4. Cadena de valor.1.5. Mercados y eventos
<p>- Estrategia de lanzamiento: creatividad, producción, estrategia publicitaria, planificación de medios, campaña de comunicación.</p>	<p>1. El pitching o cómo vender un proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none">- La técnica del pitching. <p>2. Coproducción y financiación:</p> <ul style="list-style-type: none">- Los elementos necesarios para atraer a un coproductor internacional: dossier / packaging.- El presupuesto de desarrollo, el presupuesto de producción, el plan de financiación, el worksplit.- La coproducción: vía oficial ? no oficial. Acuerdos bilaterales de coproducción.- Aspectos contractuales de la negociación.- Elaboración de un Plan de financiación y de explotación. <p>3. Nuevas maneras de financiar y producir:</p> <ul style="list-style-type: none">- La nueva cadena de valor: nuevos paradigmas.- Los diferentes derechos implicados.- Los diferentes recursos financieros.- Los nuevos ecosistemas televisivos y de plataformas. <p>4. El mercado de los proyectos.</p>



- Plan de marketing: investigación del mercado, herramienta, selección de targets, P&A, criterios creativos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. P&A y estrategia de estreno <ol style="list-style-type: none"> 1.1. copias 1.2. circuitos 1.3. facturación 2. Criterios creativos. 3. Diseño de la campaña: publicidad y comunicación. 4. El marketing mix: aplicación de las cuatro P al cine.
--	---

Planificación

Metodologías / pruebas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciales y virtuales)	Horas trabajo autónomo	Horas totales
Taller	A5 A6 A16 B2 B9 C1	9	35	44
Sesión magistral	A5 A6 A16 B2 B9 C1	10	0	10
Seminario	A16 B2 C1	20	0	20
Atención personalizada		1	0	1

(*Los datos que aparecen en la tabla de planificación són de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de los alumnos

Metodologías

Metodologías	Descripción
Taller	Se trabajará con el docente el plan de marketing del proyecto audiovisual que cada alumno va desarrollando a lo largo de todo el curso
Sesión magistral	Clases presenciales con profesionales de reconocido prestigio en las que trasladan a los alumnos los contenidos nucleares de la materia.
Seminario	Sesiones conducidas por profesionales relevantes del sector que fomentará la interacción con el alumno.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Seminario Taller	La atención personalizada que se describe para estas metodologías y denominadas "Tutorías" en la memoria de verificación del título, se concibe como momentos de trabajo presencial con el profesor para la atención y seguimiento del trabajo realizado por cada alumno. Implican una participación obligatoria para el alumnado. La forma y el momento en que se desenvolverá se indicará en relación a cada actividad a lo largo del curso según el plan de trabajo de la materia.

Evaluación

Metodologías	Competencias / Resultados	Descripción	Calificación
Seminario	A16 B2 C1	Dentro de los seminarios se incluye la INTERVENCIÓN DEL ALUMNO EN EL AULA? como método de evaluación que aparece reflejado en la memoria de verificación del título.	80
Taller	A5 A6 A16 B2 B9 C1	Se trabaja el plan de marketing del proyecto audiovisual que cada alumno desarrolla a lo largo del curso: materiales, definición del público objetivo, estrategia en redes sociales	20

Observaciones evaluación



Fuentes de información

Básica	<ul style="list-style-type: none">- Finula Kerrigan (2017). Film Marketing.- Mark Steven Bosko (2003). The Complete independent Movie Marketing.- Robert Marich (2013). Marketing to Moviegoers: A Handbook of Strategies and Tactics.- Tiiu Lukk (1997). Movie Marketing: Opening the Picture and Giving It Legs.
Complementaria	

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Asignaturas que continúan el temario

Otros comentarios

(*) La Guía Docente es el documento donde se visualiza la propuesta académica de la UDC. Este documento es público y no se puede modificar, salvo cosas excepcionales bajo la revisión del órgano competente de acuerdo a la normativa vigente que establece el proceso de elaboración de guías