



Teaching Guide

Teaching Guide				
Identifying Data				2023/24
Subject (*)	Distribution, Trends and Box Office		Code	616531018
Study programme	Máster Universitario en Producción Xornalística e Audiovisual			
Descriptors				
Cycle	Period	Year	Type	Credits
Official Master's Degree	2nd four-month period	First	Optional	4.5
Language	Spanish			
Teaching method	Face-to-face			
Prerequisites				
Department	Socioloxía e Ciencias da Comunicación			
Coordinador	Arrojo Baliña, María José	E-mail	maria.jose.arrojo@udc.es	
Lecturers	Arrojo Baliña, María José	E-mail	maria.jose.arrojo@udc.es	
Web	www.mpxa.net			
General description	O alumno coñecerá os procesos de compra e venda de produtos audiovisuais e as diferentes xanelas de explotación. Familiarizarase cos diferentes xéneros de ficción no mercado nacional e internacional e aprenderá a establecer unha relación entre os distintos xéneros, cada un posuidor dunha linguaxe cinematográfica determinada, e os seus resultados en taquilla.			

Study programme competences

Code	Study programme competences
A9	CE9 - Analizar y prever las tendencias de los mercados de informativos y de entretenimiento en el entorno digital
A13	CE13 - Profundizar en el análisis de los productos periodísticos y de entretenimiento desde una perspectiva práctica e internacional
A16	CE16 - Planificar e implementar acciones de comunicación y generación de contenidos en redes sociales, para proyectos informativos y de entretenimiento
B7	CG3 - Utilizar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida

Learning outcomes

Learning outcomes	Study programme competences		
- Coñecer os procesos de compra e venda de produtos audiovisuais e as diferentes xanelas de explotación.	AJ9 AJ13 AJ16	BJ7	
- Introducción aos diferentes xéneros de ficción no mercado nacional e internacional.	AJ9 AJ13		
- Relacionar os distintos xéneros, cada un posuidor dunha linguaxe cinematográfica determinada, e os seus resultados en taquilla.	AJ13 AJ16		

Contents

Topic	Sub-topic
-Distribución e tendencias en cinema I.	1. Produtor versus Distribuidor. 2. Xanelas de explotación 2.1. longametraxes 2.2. series de ficción



-Distribución e tendencias en cinema II.	1. Presentación BTEAM 2. Adquisición dunha película 2.1. Como é este proceso 2.2. Tipos de compras ? cinema español vs. cinema internacional 2.3. Propostas de Distribución Internacionais e Nacionais 2.4. Vantaxes da Coprodución vs. Distribución 2.5. Deal Memo e Contrato de Adquisición 2.6. Estimados de Negocio 3. A Distribución desde o inicio da produción: 3.1. Desenvolvemento: plan de comercialización; contratos de distribución e investimento en P&A (obligacións ICAA vs. realidade) 3.2. Producción: materiais de rodaxe; prensa; xestión de talento 3.3. Posproducción: materiais de distribución, fotos, cartel e tráiler teaser. Onde termina o traballo do produtor e empeza o do distribuidor 4. Qué pasa cunha película desde que se compra ata que se estrea 4.1. Lanzamento en cinemas 4.2. Data do trinquete en cinemas ou dating. Importancia. 4.3. Estratexia de festivais (nacionais e internacionais) 4.4. Estratexia de lanzamento. Posicionamento e mensaxe, DAFO e P&A. 4.5. Creación de pezas creativas: cartel, trailer 4.6. Accións de comunicación e márketing. RRSS 4.7. Axencia de prensa? 4.8. Resultados, Premios, posibilidade de reestrea e retorno do investimento 4.9. Lanzamento en VOD e DVD 4.10. Outras canles alternativas de distribución
-Distribución e tendencias en ficción de TV I.	1. Qué é un produtor executivo? 2. Funcións básicas do PRODUTOR EXECUTIVO 3. O traballo con prototipos e as súas consecuencias 4. Producir para distribuír 5. Prodúcese igual para OTT e cadeas xeneralistas? 6. Tendencias en ficción en OTT en España 2020 7. Tendencias en ficción en cadeas xeneralistas en España 2020 8. Os novos formatos de ficción 9. Custos de ficción nacional 10. A importancia de saber a quen vendemos. 11. A importancia de saber quen é a nosa competencia



-Distribución e tendencias en ficción de TV II.	1. Definición de xanelas: 1.1. Free TV 1.2. Pay TV 1.3. OTT 1.4. Outros 2. Modelo tradicional vs. Novo modelo: 2.1. Modelo tradicional de explotación por xanelas 2.2. Cambio de modelo ? Causas e consecuencias 2.3. Novo modelo de explotación por xanelas ? Actores e estratexias 3. Modelos de negocio: 3.1. Cómo compra un Free TV? ? En España e fóra de España 3.2. Cómo compra un Pay TV? 3.3. Cómo compra un SVOD? ? Plataformas mundiais e non mundiais 4. Qué modelo interésame como produtor? ? Por que e como 5. Televisión de pago en España: contexto xeral 6. Plataformas, servizos e canles 7. Canles de televisión de pago: organización interna: 8. Departamento de contidos: 8.1. Compras: 8.1.1. Catálogo propio, acordo marco 8.1.2. Allea: Mercados, selección ou negociación 8.2. Programación: 8.2.1. Obxectivos 8.2.2. Análise audiencia 8.2.3. Estratexia Grella 8.2.4. Estreas e repeticións 8.3. Producción: 8.3.1. Contexto 8.3.2. Modelos 8.3.3. Estratexia 8.3.4. Formatos 8.3.5. Procesos 9. Distribución: Nacional e internacional
-Distribución e tendencias en formatos.	1. Formatos de entretemento - Estrutura de formatos televisivos - Custos de formatos televisivos 2. Presentación de formatos 3. Cómo construír un killer format? 4. A venda do formato



-Mercados.	- Definición dos elementos básicos dun documento de venda: - Título - Xénero e subxénero - En caso de TV: Formato (Número episodios x duración) e Tempadas: Serie pechada ? continuidade. - Logline: cómo construír un bo logline - Sinopse argumental - Personaxes (en caso de Ficción) - Mecánica (en caso de Entretenemento) - Definición dos elementos adicionais: - Ficha técnica e artística (se existe) - Máis: Baséase nunha novela previa ou unha serie previa? - Sinopse episódicas (Ficción seriada) - Proxección das seguintes tempadas (Ficción seriada) - BIO Produtora + Talento - Contido 360 - Proxecto transmedia - Os Nons: aspectos que debemos evitar. - Tono e Estilo - O deseño do documento - A venda persoal - Contexto - Función - Adaptabilidade - Entender que son as vendas internacionais. - Comprender as bases da relación Produtor ? Axente de Vendas - Coñecer os termos legais básicos da distribución e detectar puntos sensibles - Aproximarse ao funcionamento do circuíto de festivais
-Box Office.	- Introdución a Box Office. - Conceptos xerais Box- Office. - As películas máis taquilleiras de todos os tempos.

Planning				
Methodologies / tests	Competencies	Ordinary class hours	Student?s personal work hours	Total hours
Guest lecture / keynote speech	A9 A13 A16 B7	31	0	31
Seminar	A9 A13 A16	29	51.5	80.5
Personalized attention		1	0	1
(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.				

Methodologies	
Methodologies	Description
Guest lecture / keynote speech	Clases presenciais con profesionais de recoñecido prestixio nas que trasladan aos alumnos os contidos nucleares da materia.
Seminar	Sesións conducidas por profesionais relevantes do sector nas que se realizan traballos prácticos para que os alumnos adquieran as competencias e os coñecementos propios desta materia.

Personalized attention	
Methodologies	Description



Seminar Guest lecture / keynote speech	A atención personalizada que se describe para estas metodoloxías concíbese como momentos de traballo presencial co profesor para a atención e seguimento do traballo realizado por cada alumno. Implican unha participación obrigatoria para o alumnado. A forma e o momento en que se desenvolverá indicárase en relación a cada actividade ao longo do curso segundo o plan de traballo da materia.
--	---

Assessment			
Methodologies	Competencies	Description	Qualification
Seminar	A9 A13 A16	Nestes seminarios compaxínase o traslado de información aos alumnos por parte dos profesionais, con traballos prácticos que asentán os coñecementos transmitidos: 1.- Elaboración dun plan de distribución dunha película, cun caso práctico concreto. 2.- Safari de busca de ideas para formatos de entretemento 3.- Análise das tendencias de formatos de entretemento e series de ficción a través dos informes elaborados por GECA, Barlovento e The Wit	80
Guest lecture / keynote speech	A9 A13 A16 B7	Intervención do alumno na aula.	20

Assessment comments
A realización fraudulenta das probas ou actividades de avaliación, unha vez comprobada, implicará directamente a cualificación de suspenso na convocatoria en que se cometa: o/a estudante será cualificado con ?suspenso? (nota numérica 0) na convocatoria correspondente do curso académico, tanto se a comisión da falta se produce na primeira oportunidade como na segunda. Para isto, procederase a modificar a súa cualificación na acta de primeira oportunidade, se fose necesario.

Sources of information	
Basic	- Alex Mendíbil (2013). España en serie. Ed. Aguilar - Marlon Quintero (2015). Innovation for Media Content Creation. Tools and strategies for delivering successful content. J. Ross Publishing - Tara Bennett (2014). Showrunners ? The art of running TV Shows. Titan Books - Laura Miñarro (2013). Cómo vender una obra audiovisual. Ed. UOC - David Mamet (2000). Una profesión de putas. Editorial Debate - Jean Claude Carriere (1997). La película que no se ve. Editorial Paidós - Paul Boross, The Pitch Doctor (2011). The Pitching Bible. CGW Publishing - Storytelling para el éxito (2011). Peter Gruber. Ed Empresa Activa
Complementary	

Recommendations
Subjects that it is recommended to have taken before
Subjects that are recommended to be taken simultaneously
Subjects that continue the syllabus
Other comments

(*)The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.