



DATOS IDENTIFICATIVOS

Estrategias publicitarias y de relaciones públicas para productos audiovisuales

Asignatura	Estrategias publicitarias y de relaciones públicas para productos audiovisuales			
Código	P04G070V01501			
Titulación	Grado en Comunicación Audiovisual			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento	Comunicación audiovisual y publicidad			
Coordinador/a	Dafonte Gómez, Alberto			
Profesorado	Dafonte Gómez, Alberto			
Correo-e				
Web	http://webs.uvigo.es/albertodafonte			
Descripción general	Estrategias publicitarias y de relaciones públicas para productos audiovisuales es una asignatura que aborda la promoción de las obras audiovisuales desde una perspectiva global que abarca no sólo la fase de comercialización de los productos finalizados, sino también las necesidades promocionales presentes ya en la fase de desarrollo de los mismos. Desde el momento en el que surge la idea preliminar de un proyecto audiovisual existen distintos públicos y necesidades de llegar a ellos a través de herramientas de publicidad y relaciones públicas específicas para cada uno de los mercados en el que podemos movernos. La materia pretende acercar al alumnado tanto los conceptos generales en la promoción de productos audiovisuales como las herramientas comunicativas específicas para cada uno de ellos.			

Competencias de titulación

Código	
A3	Conocimiento teórico-práctico de las estructuras organizativas en el campo de la comunicación visual y sonora, así como su evolución y gestión a lo largo del tiempo, incluyendo la tributación audiovisual. También comprende el conocimiento y la investigación de la naturaleza e interrelaciones entre los sujetos de la comunicación audiovisual: autores, instituciones, empresas, medios, soportes y receptores
A11	Conocimiento de las estrategias de comunicación persuasiva en los mercados audiovisuales
A12	Conocimiento teórico-práctico de los mecanismos legislativos de incidencia en el audiovisual o la comunicación, así como el régimen jurídico de su aplicación en las producciones audiovisuales. Incluyendo también el conocimiento de los principios éticos y de las normas deontológicas de la comunicación audiovisual, en especial las relativas a la igualdad de hombres y mujeres, la no discriminación de personas con discapacidad, y el uso no sexista de la imagen femenina en los medios de comunicación de masas
A15	Conocimientos básicos para situar la actividad audiovisual en un contexto de competencia local, nacional e internacional, destacando las técnicas comerciales, de promoción, venta y distribución de producciones audiovisuales, así como al fomento de la actividad emprendedora y del concepto de empresa como unidad básica de producción audiovisual
A16	Conocimientos sobre las políticas públicas de subvención de la producción y distribución audiovisual en los ámbitos europeos, nacional y autonómico, así como las condiciones legales y financieras para su obtención, incluyendo los programas I+D+i y los beneficios de la colaboración entre empresas de ámbito internacional. Análisis de oportunidades, riesgos y efectos de dichas políticas
A28	Capacidad para la identificación de los procesos y técnicas implicadas en la dirección y gestión de empresas audiovisuales en su estructura industrial: producción, distribución y exhibición, así como de interpretar datos estadísticos del mercado audiovisual. En esta competencia se incluye la gestión y organización de los equipos humanos para la producción audiovisual existente
A44	Capacidad para percibir críticamente el nuevo paisaje visual y auditivo que ofrece el universo comunicativo que nos rodea, considerando los mensajes icónicos como fruto de una sociedad determinada, producto de las condiciones sociopolíticas y culturales de una época histórica determinada

B2	Capacidad de trabajo en equipo y de comunicación de las propias ideas mediante la creación de un ambiente propicio, así como capacidad para integrarse en un proyecto común destinado a la obtención de resultados
B8	Sensibilidad, respeto y necesidad de conservación del patrimonio cultural y audiovisual de Galicia y del mundo

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocimiento teórico-práctico de las estructuras organizativas en el campo de la distribución y exhibición audiovisual, tanto nacional como internacional (A3)	A3
Conocimiento de las estrategias de comunicación persuasiva en las relaciones entre los diferentes sujetos de la distribución audiovisual (A10)	A11
Conocimiento teórico-práctico de los mecanismos legislativos de incidencia en la distribución, venta y exhibición de productos audiovisuales (A12)	A12
Conocimientos básicos para situar la actividad audiovisual en un contexto de competencia local, nacional e internacional, destacando las técnicas comerciales, de promoción, venta y distribución de producciones audiovisuales (A15)	A15
Conocimientos sobre las políticas públicas de subvención de la producción y distribución audiovisual en los ámbitos europeos, nacional y autonómico (A16)	A16
- Capacidad para la identificación de los procesos implicadas en la gestión de empresas de distribución audiovisual (A28)	A28
Capacidad para interpretar datos estadísticos del mercado audiovisual de distribución (A28)	A28
Capacidad para percibir críticamente las nuevas relaciones internacionales de producción y distribución de productos audiovisuales (A44)	A44
Sensibilidad hacia la importancia que tiene la distribución de la producción audiovisual en mercados nacionales e internacionales como medio de difusión, conservación y valorización de la cultura gallega (B8)	B8
Capacidad de trabajar en equipo y de comunicar las propias ideas mediante la creación de un ambiente propicio, así como la capacidad de integrarse en un proyecto común (B2)	B2

Contenidos

Tema	
MERCADO AUDIOVISUAL	Actores en el mercado audiovisual. Los distintos mercados audiovisuales: ventanas de distribución. Productos audiovisuales: plataformas, géneros, formatos.
LA CREACIÓN DE MARCA EN EL MERCADO AUDIOVISUAL	El concepto de marca: identidad y imagen Conceptos clave en la creación de marca. La creación de marca en el mercado audiovisual: productores, distribuidores y obras
LA PROMOCIÓN DE LA IDEA: DEL CONCEPTO A LA OBRA AUDIOVISUAL	El desarrollo dentro de las etapas de la producción. La elaboración del "package" cómo instrumento de promoción. La preparación del "pitching" como instrumento de promoción
LA PROMOCIÓN DE LA OBRA AUDIOVISUAL	Campañas de comunicación: la publicidad y las relaciones públicas. Fases en las campañas de comunicación. Tipología de los medios publicitarios: "above the line" y "below the line". Características de los medios publicitarios: audiencias, inversión, perfiles de usuario, compra de soportes. Herramientas y actividades promocionales en el ámbito audiovisual.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	30	0	30
Seminarios	30	30	60
Trabajos tutelados	0	38	38
Pruebas de respuesta corta	2	20	22

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición del temario con ejemplos y participación del alumnado
Seminarios	Profundización de los contenidos tratados en las sesiones magistrales relativos a la promoción de productos audiovisuales. Organización y seguimiento de la evolución de los trabajos
Trabajos tutelados	Tomando como base los seminarios y las prácticas de laboratorio los alumnos deberán elaborar un trabajo de promoción de un producto audiovisual.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Trabajos tutelados	El alumnado podrá consultar cualquier duda sobre la materia en horario de tutorías o a través del correo electrónico

Evaluación

	Descripción	Calificación
Seminarios	La asistencia y participación en los seminarios será valorada	10
Trabajos tutelados	El alumnado deberá diseñar un proyecto audiovisual y planificar y ejecutar su promoción en las distintas etapas de la vida del producto, desde su desarrollo hasta su estreno. El trabajo se desarrollará en etapas tutorizadas con objetivos y públicos específicos para cada una de ellas: 1. Desarrollo y venta de proyecto audiovisual y elaboración de material promocional (trabajo en grupo) VALORACIÓN: 2,5 puntos 2. Campaña de lanzamiento del producto audiovisual (trabajo individual) VALORACIÓN: 1,5 puntos	40
Pruebas de respuesta corta	Sobre las cuestiones tratadas en las clases y seminarios presenciales	50

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumnado deberá aprobar cada una de las dos partes para superar la materia. En la parte práctica deberá aprobar cada uno de los dos trabajos de curso propuestos.

El examen tendrá lugar en las fechas oficiales aprobadas polo centro.

Aquellos alumnos que por causas justificadas no puedan acudir a las clases con regularidad deberán ponerse en contacto con el profesor al inicio del curso.

Fuentes de información

- Aaker, D. (2002). *Construir marcas poderosas*. Madrid: Gestión 2000. (Obra original publicada en 1996).
- Aaker, D. (1994). *Gestión del valor de la marca. Capitalizar el valor de la marca*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Arnanz, C. M. (2002). *Negocios de televisión. Transformaciones del valor en el modelo digital*. Barcelona: Gedisa.
- Barjadí, J. y Gómez Amigo, S. (2004). *La gestión de la creatividad en televisión. El caso de Globomedia*. Pamplona: EUNSA.
- Baumann, J. (2007). *Television Marketing. Characteristics, Instruments and Impact*. Saarbrücken: VDM.
- Blumenthal, H. y Goodenough, O. (1998). *This Business of Television*. Nueva York: Billboard Books.
- Bustamante, E. (1999). *La televisión económica. Financiación, estrategias y mercados*. Barcelona: Gedisa.
- Cerviño, J. (2002). *Marcas internacionales. Cómo crearlas y gestionarlas*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Chaves, N. (2001). *La imagen corporativa. Teoría y metodología de la identificación institucional*. Barcelona: Gustavo Gili.
- Costa, J. (2005). *Identidad televisiva en 4D*. La Paz: Grupo Editorial Design.
- Creeber, G. (2001). *The Television Genre Book*. Londres: British Film Institute.
- Écija, H. (2000). *Libro Blanco del Audiovisual. Cómo producir, distribuir y financiar una obra audiovisual*. Madrid: Écija & Asociados.
- Eastman, S., Ferguson, D., y Klein, R. (2006). *Media Promotion & Marketing for Broadcasting, Cable and the Internet*. Oxford: Focal Press.
- Einstein, M. (1993). [Television Marketing]. En Miller, T. (Ed.). *Television Studies* (pp. 37-40). Londres: British Film Institute.
- Fernández Díez, F. (2009). *Producción cinematográfica: del proyecto al producto*. Madrid: Díaz de Santos.
- González Oñate, C. (2008). *Nuevas estrategias de televisión. El desafío digital. Identidad, marca y continuidad televisiva*. Madrid: Ediciones de las Ciencias Sociales.

- Howard, H., Kievman, M. y Moore, B. (1994). *Radio, TV, and Cable Programming*. Ames: Iowa State University Press.
- Kapferer, J. (2008). *The new strategic brand management. Creating and sustaining brand equity long term*. Londres: Kogan Page. (Obra original publicada en 1992).
- Lacey, N. (2000). *Narrative and genre. Key concepts in media studies*. Londres: Macmillan Press.
- Linares, R. (2009). *La promoción cinematográfica. Estrategias de comunicación y distribución de películas*. Madrid: Fragua.
- Lloveras, E. (2010). [Cómo potenciar la innovación y el desarrollo en la creación de formatos de televisión en España]. En Salgado, A. (Coord.). *Creatividad en televisión. Entretenimiento y ficción* (pp. 51-66). Madrid: Fragua.
- Medina, M. (2005). *Estructura y gestión de empresas audiovisuales*. Pamplona: EUNSA.
- Sánchez-Taberner et al. (1997). *Estrategias de marketing de las empresas de televisión en España*. Pamplona: EUNSA.
- Mittell, J. (2004). [A cultural approach to the television genre theory]. En Allen, R. C. y Hill, A. (Eds.). *The television studies reader* (pp. 171-181). Londres: Routledge.
- Muniz, A. y O'Guinn, T. (2001). [Brand Community]. *The Journal of Consumer Research*, 26 (4), 412-432.
- Perebinosoff, P. , Gross, B. y Gross, L. (2005). *Programming for TV, Radio & The Internet*. Burlingong: Focal Press.
- Saló, G. (2003). *¿Qué es eso del formato? Cómo nace y se desarrolla un programa de televisión*. Barcelona: Gedisa.
- Sánchez-Taberner et al. (1997). *Estrategias de marketing de las empresas de televisión en España*. Pamplona: EUNSA.
- Semprini, A. (1995). *El Marketing de la marca: una aproximación semiótica*. Barcelona: Paidós.
- Schatz, T. (1981). *Hollywood genres*. Boston: McGrawHill.

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Marketing de productos audiovisuales y multimedia/P04G070V01401
