

# PROGRAMA

## BLOQUE 1

DURACIÓN 8 horas

### LA INDUSTRIA MUSICAL Y SUS AGENTES. GESTIÓN DE DERECHOS

**MAR 08** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 1.1 QUIEN ES QUIÉN EN EL MERCADO ACTUAL DE LA MÚSICA

Mercado tradicional y mercado actual: cambios operados y sus causas. Operadores tradicionales y nuevos operadores de este mercado. Oportunidades y carencias de esta nueva situación, "como operar en es nuevo mercado". Las redes sociales, un nuevo elemento dinamizador del mercado musical.

#### DOCENTE

Lucía Sánchez.

**MAR 09** 10:00 - 14:00 h

#### TALLER 1.2 LA GESTIÓN DE LOS DERECHOS DE LA OBRA MUSICAL EN EL ENTORNO ANALÓGICO Y EN EL DIGITAL

Qué significa "gestionar" derechos. Gestión de derechos en el mercado digital y en el analógico: ¿gestión individual o gestión colectiva?. La gestión colectiva: entidades de gestión: que son, cómo funcionan u su papel en el mercado musical. Ejercer la condición de socio en una entidad de gestión: como hacer más eficaz y eficiente la pertenencia a una entidad de gestión.

#### DOCENTE

Antonio Martínez

## BLOQUE 2

DURACIÓN 8 horas

### MODELO DE NEGOCIO 1

**MAR 15** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 2.1 BUSINESS DESIGN I. DESIGN THINKING. STAKEHOLDERS. MODELO VALUE PROPOSITION

De la idea a la acción con design thinking. Entender, observar, enfocar, diseñar. Tendencias. Stakeholders. Modelo Value Proposition Canvas.

#### DOCENTE

Sergio Tejerina

**MAR 16** 10:00 - 14:00 h

#### TALLER 2.2 CUSTOMER DEVELOPMENT I. VALIDACIÓN DEL PROBLEMA Y SOLUCIÓN

Desarrollo del modelo de negocio a través de la herramienta Canvas. Patrones de modelos de negocio y Value Proposition Canvas. Prototipado y MVP. Categorías de experimentos y técnicas. Recogida de información y análisis de resultados. Pivotes

#### DOCENTE

Sergio Tejerina

# FORMACIÓN GRUPAL - CONTENIDO FORMATIVO

## BLOQUE 3

DURACIÓN 8 horas

### LOS CONTRATOS

**MAR 22** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 3.1 LOS CONTRATOS DEL MERCADO DE LA MÚSICA

Acuerdos escritos o verbales: que hacer y validez de ambas formulas. El contrato de edición; de producción fonográfica; de representación artística; de sincronización audiovisual; 360º.

#### DOCENTE

Lucía Sánchez

**ABR 05** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 3.2 LA NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL: CÓMO Y QUE NEGOCIAR EN EL MERCADO MUSICAL

La negociación como herramienta de acuerdos. Técnicas de negociación y su alcance. Qué es objeto de negociación en el mercado de la música. Operadores con los que llevar a cabo una negociación.

#### DOCENTE

Lucía Sánchez

## BLOQUE 4

DURACIÓN 8 horas

### MODELO DE NEGOCIO 2

**ABR 12** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 4.1 BUSINESS DESIGN 2. PLAN DE NEGOCIO, AYUDAS Y SUBVENCIONES ESPECÍFICAS

Emprendimiento musical. Desarrollo y diseño del proyecto de negocio. Presupuestos. Bases comunes y específicas en ayudas o subvenciones. Calendario del proyecto.

#### DOCENTE

Sergio Tejerina

**ABR 13** 10:00 - 14:00 h

#### TALLER 4.2 CUSTOMER DEVELOPMENT 2. MONETIZACIÓN DE LOS NUEVOS MEDIOS

Introducción a la industria musical digital. Las nuevas oportunidades, procesos y agentes. Monetización de contenidos por nuevas vías. Crowdfunding. Derechos digitales y repartos.

#### DOCENTE

Sergio Tejerina

## BLOQUE 5

DURACIÓN 12 horas

### LA PRODUCCION Y CREACION MUSICAL

**ABR 19** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 5.1 LA PRODUCCIÓN MUSICAL

Producción musical: Conocimientos básicos del proceso de producción musical y de los aspectos que intervienen en la producción de un tema: el Artista, el Repertorio, el Proyecto, el Presupuesto, el Equipo Técnico, el Equipo Artístico, el Proceso de grabación, Mezclas y Mastering.

Producción artístico / técnica de una gira: Manager - Booking, Selección repertorio, Presupuesto, Ensayos, Producción espectáculo, Personal en gira, Viáticos, Escenografía, Iluminación, Músicos, Secuencias, Rider, Hojas de programa.

#### DOCENTE

Nacho Maño

**ABR 26** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 5.2 HERRAMIENTAS Y SOFTWARES DE COMPOSICIÓN; TÉCNICAS DE GRABACIÓN Y SOFTWARE RELACIONADO

1. Conocimiento de las herramientas digitales de composición, desde los más sencillos que no requieren conocimientos de música (Ableton) hasta otros más complejos como Sibelius.  
2. Técnicas microfónicas, técnicas según instrumentación y formato, actualizaciones y mejoras del mercado. Introducción básica a los softwares de grabación (Audacity, Cubase, Protools, etc)

#### DOCENTE

Laura Poggio Lagares

**MAY 03** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 5.3 LA CREACIÓN Y COMPOSICIÓN MUSICAL:

Evolución de la forma en la canción a lo largo del siglo XX y XXI; Composición en grupo de una canción; Grabación de la canción compuesta.

#### DOCENTE

Nacho Maño

## BLOQUE 6

DURACIÓN 12 horas

### EL MERCADO Y EL PÚBLICO

**MAY 10** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 6.1 MARKETING

Registro de marca. Contratos. Nombre comercial y marketing relativo a artistas y/o creador. Imagen y posicionamiento diferencial de los artistas

(¿Cómo encontrar tu imagen?recursos. Nuevas tendencias de comunicación: youtubers, influencers...

6.1.1. Registro de marca

6.1.2 Imagen y posicionamiento diferencial de los artistas como herramienta de competitividad; Propósito de las manifestaciones artísticas: ¿en qué negocio estamos?

#### DOCENTE

Mateo Blay y Mª Jose Millan

**MAY 17** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 6.2 IMAGEN CORPORATIVA, IDENTIDAD Y BRANDING

Estrategia e identidad de marca, corporativa o personal. Selección y estudio de público objetivo. Mensajes clave, storytelling y tono de comunicación diferencial. Plan de marketing ágil. Establecimiento y seguimiento de objetivos de marketing Smart. Recursos y herramientas clave.

#### DOCENTE

Mª Jose Millan

**MAY 24** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 6.3 ESTRATEGIA, CANALES Y MATERIALES DE PROMOCIÓN. GESTIÓN DE DATOS Y GESTIÓN DE PÚBLICOS

Estrategias y canales de promoción musical. Planificación de la comunicación. Gestión de canales clave: web, marketing de contenidos, redes sociales marketing directo y marketing digital. Ticketing, gestión y aplicación. La gestión de públicos.

#### DOCENTE

Mª Jose Millan

## BLOQUE 7

DURACIÓN 4horas

### PSICOLOGÍA MUSICAL

**MAY 31** 16:00 - 20:00 h

#### TALLER 7.1 SALUD MENTAL Y BIENESTAR EMOCIONAL: LAS EMOCIONES EN EL MUNDO DE LA MÚSICA

La música como conector de las emociones primitivas. El juego espontáneo. Manejo del placer/ displacer. Cómo interviene el cuerpo, la imagen, los ideales y las fantasías. El proceso creativo del músico. Identidad del artista. Cómo trabajar las potencialidades creativas. Gestión de éxitos y fracasos. Miedos y mecanismos fóbicos. "Post-tour blues", adicciones, ansiedades depresivas, "burnout"...

#### DOCENTE

Gisela Renes

## DEMODAY

**JUN 21** MÁLAGA

## DESTINATARIOS/AS



Dirigido a artistas, músicos/as, y emprendedores/as de la industria musical, que quieran elaborar el plan de negocio de sus proyectos.

### NOSOTROS APORTAMOS

- espacio de trabajo con wifi
- talleres prácticos con tutorización
- desarrollo de un DemoDay



### TÚ PONES

- las ideas
- la ilusión
- la energía
- el compromiso



#### FECHA

Del 8 de marzo al 21 de junio.

#### LUGAR DE IMPARTICIÓN

MIMMA (Calle Beatas nº 15 29008, Málaga)

#### FORMATO

Semipresencial.  
Viernes de 16:00 - 20:00h. Excepto los talleres 1,2, 2,2 y 4,2

#### FORMACIÓN GRUPAL

60 horas.

#### TUTORIZACIÓN PRÁCTICA INDIVIDUALIZADA

40 horas  
(10 h mentor/a residente + 15 h mentor/a de proyectos + 15 h mentor/a especialista).

#### PLAZAS

Hasta 21 proyectos/ideas emprendedoras.

#### COSTE

Gratuito.  
Proyecto cofinanciado por la EOI (Escuela de Organización Industrial), Fondo Social Europeo y Fundación Paideia Galiza.

#### INSCRIPCIÓN

[www.paideia.es/coworking-malaga](http://www.paideia.es/coworking-malaga)

#### INFORMACIÓN

[emprendimiento@paideia.es](mailto:emprendimiento@paideia.es)  
981 910 100  
[www.paideia.es](http://www.paideia.es)



formación en emprendimiento musical

### INTRODUCCIÓN

Este Coworking está concebido como un programa de desarrollo del talento para aquellos emprendedores y profesionales del ámbito de la Industria Musical que buscan una formación completa y especializada que abarca desde la creación del talento hasta la formación en proyectos culturales y musicales. La metodología es presencial, dinámica y práctica, propiciando un ambiente de reflexión, diálogo y sinergias en un entorno único de aprendizaje, con profesionales reconocidos en el sector de las industrias culturales. A lo largo de todo el proceso formativo se realiza un asesoramiento personalizado por parte de consultores y tutores especializados.

El objetivo es formar a personas interesadas en aptitudes y conocimientos específicos para la gestión de proyectos, en el ámbito de la industria Musical.

Este programa está enmarcado en un convenio específico que la Fundación Paideia ha suscrito con la Escuela de Organización Industrial (EOI), dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Contaremos con espacios denominados coworking, destinados a la formación y a la tutorización individual: aulas dotadas de las infraestructuras necesarias y servicios para poder facilitar a los proyectos musicales seleccionados el desarrollo de sus planes de negocio.

¿ERES  
EMPREENDEDOR/A  
Y TIENES UNA  
IDEA O  
PROYECTO  
MUSICAL?



GOBIERNO DE ESPAÑA  
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

