**ANEXO 3**

**Plan de distribución y recuperación**

**7º Mercado de Coproducción**

Una coproducción es una sociedad para producir un contenido audiovisual o multiplataforma con la intención de distribuir y comercializarlo. Señal Colombia espera que los proyectos de coproducción tengan vida más allá de la emisión en el canal. Señal Colombia no exige una rentabilidad mínima de sus productos de coproducción, pero espera que sus socios evalúen el potencial de sus contenidos, tanto en lo económico como en sus posibilidades de circulación, y exploren las diferentes formas de recuperación de su inversión.

Nombre del proyecto:

**PLAN DE DISTRIBUCIÓN (Máximo 1 página):**

Explique el plan de distribución a otras ventanas, ventas nacionales e internacionales, nuevas temporadas, etc. Debe incluir también, si aplica, las condiciones en las que circularía el producto en otros canales o ventanas de emisión y cuál sería la visibilidad de la marca del canal.

|  |
| --- |
|  |

**PLAN DE RECUPERACIÓN (Máximo 1 página):**

El plan de recuperación es un ejercicio por escenarios para estimar el potencial económico de recuperación del proyecto. Defina qué ventas espera en las distintas ventanas en un escenario pesimista, realista y optimista. **Explique brevemente cómo responden los escenarios descritos a su estrategia de distribución y recuperación**.

Damos algunos ejemplos del tipo de respuesta que esperamos. Los valores usados son ficticios y no se acercan a la realidad de un proyecto específico.

|  |
| --- |
| **ESCENARIO OPTIMISTA:**(Algunos ejemplos: * Ventas en 10 canales internacionales a un valor unitario promedio de $1.000 USD. Valor total: $10.000 USD)
* Premios en 2 festivales. Valor total: $20.000 USD
* Venta de licencias de personajes para merchandising: cuadernos, juguetes, llaveros. Licencia por 12% del precio neto. Ventas estimadas: $50.000.000 de pesos m/cte.
* Monetización de contenidos convergentes en plataforma digital (YouTube). 0,07 USD por 1.000 vistas. Vistas estimadas: 100.000. Valor estimado: $7.000 USD.
* Venta directa de merchandising: libros para colorear, juguetes, ropa. Ventas estimadas: $60.000.000 de pesos m/cte.
* Venta de canciones en línea. Precio: $0,99 USD. Ventas estimadas: $9.900 USD)

**ESCENARIO REALISTA:**(Algunos ejemplos: * Ventas en mercados naturales. 2 pantallas a un valor unitario promedio de $50.000.000 de pesos m/cte. Valor total: $100.000.000 de pesos m/cte.
* Premios en 1 festivales. Valor total: $10.000 USD
* Venta de licencias de personajes para merchandising: cuadernos, juguetes, llaveros. Licencia por 8% del precio neto. Ventas estimadas: $10.000.000 de pesos m/cte.
* Monetización de contenidos convergentes en plataforma digital (YouTube). 0,07 USD por 1.000 vistas. Vistas estimadas: 20.000. Valor estimado: $1.400 USD.)

**ESCENARIO PESIMISTA:**(Algunos ejemplos: * Ventas a 1 sola pantalla (distinta al socio coproductor – Señal Colombia). Valor $50.000.000 de pesos m/cte.
* Venta de licencias de personajes para merchandising: cuadernos. Licencia por 6% del precio neto. Ventas estimadas: $5.000.000 de pesos m/cte.
* Sin ventas y sin recuperación de la inversión)
 |