



RespiroCreativo

# GUÍA PASO 1

CONOCER A TU EQUIPO,  
MAPEAR EL ECOSISTEMA  
Y DEFINIR EL RETO.

Desde el viernes a las 8 am hasta el viernes a las 8 pm.

Grupo 1457

# Tarjeta de presentación

Líder: Felipe Cepero.

Suplente: Carolina Bermúdez.

## 1. Alejandra Castro.

- **Nombre:** Alejandra Castro.
- **Correo electrónico:** [contacto.alejacastro@gmail.com](mailto:contacto.alejacastro@gmail.com)
- **País:** Colombia.
- **Teléfono:** +57 3208447926
- **Profesión/Oficio:** Comunicadora Social con énfasis en Artes Audiovisuales / Directora de Arte para Cine y Publicidad.
- **Mi experiencia:** Experiencia como Directora de Arte, decoradora, coordinadora, en diferentes formatos audiovisuales: largometrajes, series, series web, photoshooting. Experiencia como profesora.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:** Creatividad, organización, redacción, manejo de recursos humanos, manejo de presupuestos.
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:** Computador, teléfono, red de contactos.

## 2. Beto Archer.

- **Nombre:** Beto Archer.
- **Correo electrónico:** [betoarcher@hotmail.com](mailto:betoarcher@hotmail.com)
- **País:** México.
- **Teléfono:** +52 1 771 220 6373
- **Profesión/Oficio:** Director de productora de espectáculos.
- **Mi experiencia:** Mapping, logística, coordinación de actores.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:** Teatro, danza, artes plásticas.
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:** Talento humano, vestuario, maquillaje, espacio físico.

### 3. Juan David Rojas.

- **Nombre:** Juan David Rojas.
- **Correo electrónico:** [jrojas@agenciasocial.co](mailto:jrojas@agenciasocial.co)
- **País:** Colombia.
- **Teléfono:** +57 313 3530424
- **Profesión/Oficio:** Director de Comunicaciones y Asuntos Corporativos de Agencia Social.
- **Mi experiencia:** Inclusión social, trabajo vulnerable, comunicaciones, asuntos corporativos.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:**
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:**

### 4. Felipe Cepero.

- **Nombre:** Felipe Cepero.
- **Correo electrónico:** [felipecepero@gmail.com](mailto:felipecepero@gmail.com)
- **País:** Colombia.
- **Teléfono:** +57 312 4471083
- **Profesión/Oficio:** Productor ejecutivo.
- **Mi experiencia:** Producción de campo, producción ejecutiva, propietario de El Socio.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:** Creatividad, organización, manejo de presupuestos.
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:** Computador, teléfono, red de contactos.

### 5. Carolina Bermúdez.

- **Nombre:** Carolina Bermúdez.
- **Correo electrónico:** [mona.elsocio@gmail.com](mailto:mona.elsocio@gmail.com)
- **País:** Colombia.
- **Teléfono:** +57 301 6182658
- **Profesión/Oficio:** Productora ejecutiva.
- **Mi experiencia:** Producción.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:**
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:** Red de contactos, computador, teléfono, vínculos con gente del medio

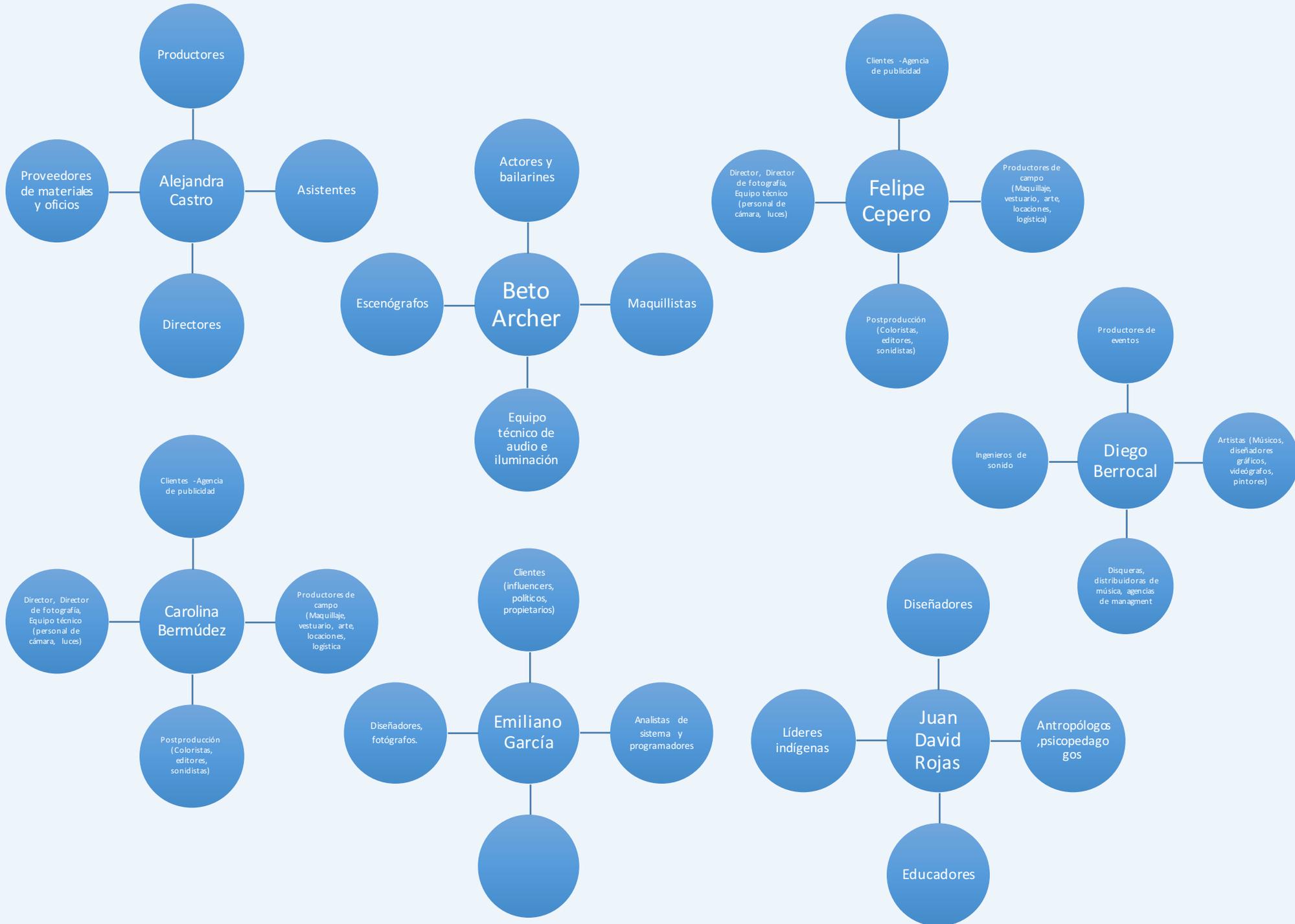
## 6. Emiliano García.

- **Nombre:** Emiliano García.
- **Correo electrónico:** [benitegarcia2010@gmail.com](mailto:benitegarcia2010@gmail.com)
- **País:** Argentina.
- **Teléfono:** +54 9 11 3130-8876
- **Profesión/Oficio:** Publicista.
- **Mi experiencia:** Agencia de publicidad, e-commerce, estudios de mercado. Propietario de restaurante – bar. Propietario de Benite García, agencia de publicidad.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:** Estrategias comerciales, creatividad, idea comercial.
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:** Agencia, computador, teléfono.

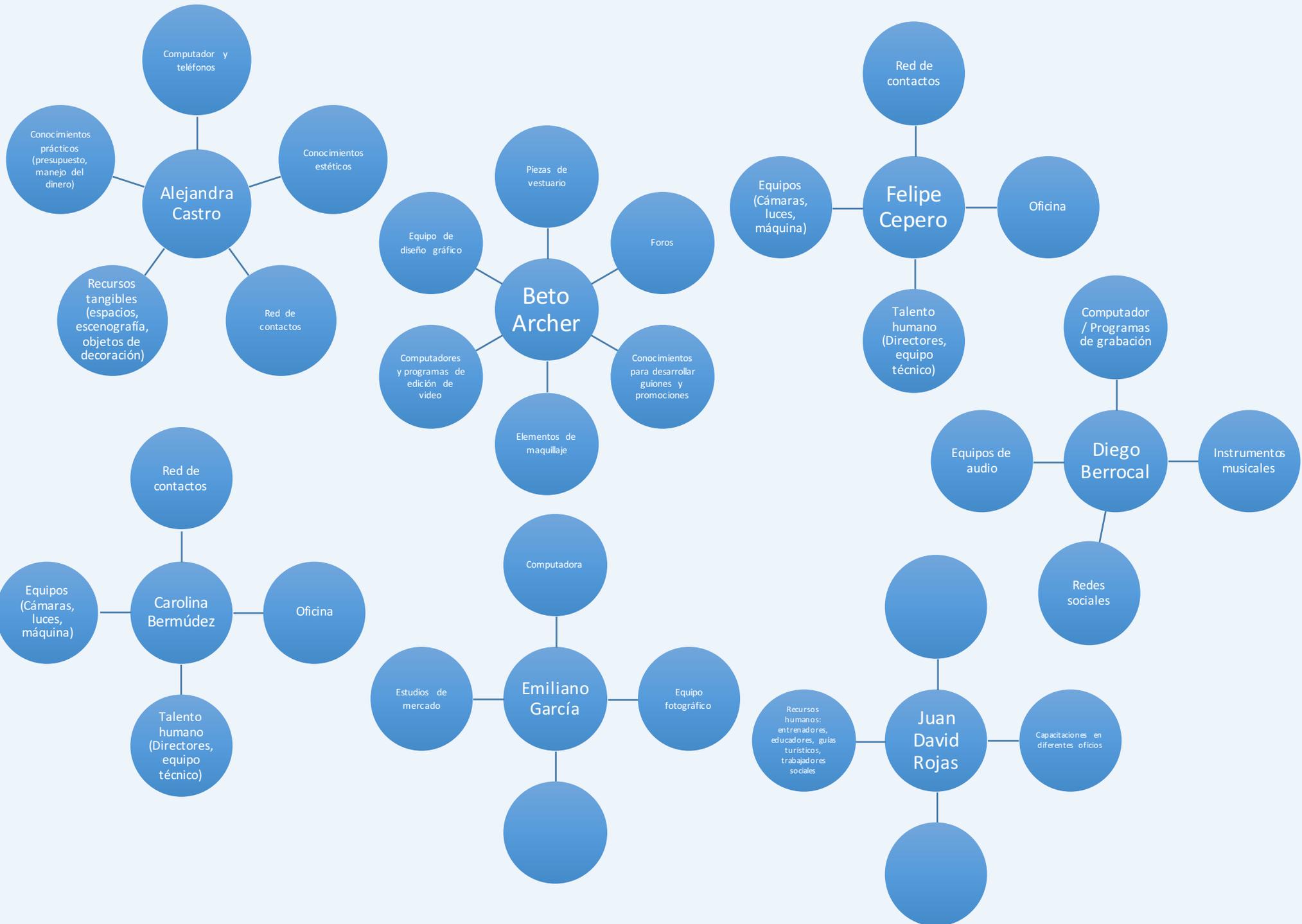
## 7. Diego Berrocal.

- **Nombre:** Diego Berrocal.
- **Correo electrónico:** [diegobo89@gmail.com](mailto:diegobo89@gmail.com)
- **País:** Perú.
- **Teléfono:** +51 969 747 590
- **Profesión/Oficio:** Músico - Compositor
- **Mi experiencia:** Guitarra clásica, compositor, cantante, productor de eventos.
- **Mis talentos que puedo poner a disposición del equipo:** Creatividad.
- **Mis recursos que puedo poner a disposición del equipo:** Computador, programas para grabar música, instrumentos, composición de canciones.

# Mapeo del Ecosistema- Identifica los actores



# Mapeo del Ecosistema- Identifica los recursos



# Mapeo del Ecosistema – Organiza actores y recursos

- Alejandra Castro: > **Contacto productora** > Visión del director > **Scouting de locaciones** > Propuesta de arte > **Cotizaciones con proveedores** > **Presupuesto** > Aprobación del director > Aprobación de la productora > **Compras y alquileres** > **Montaje** > **Rodaje** > **Desmontaje y entregas** > Cierre de cuentas.
- Beto Archer: > Trabajo de mesa > Casting > Conformación del reparto > Distribución de actividades > Montaje escénico > Montaje dancístico > Prueba piloto > Promoción y difusión > **Presentación oficial al público.**
- Juan David Rojas: > Planteamiento del proyecto > Búsqueda de recursos/patrocinios > Elección de la comunidad con la que se trabajará > Censo > Contratación de capacitadores > Capacitaciones.
- Felipe Cepero: **Brief agencia** > Cotización > Approach (Visión del director) > Aprobación > Meeting > **Pre producción** > **Producción (rodaje)** > Post producción > Entrega final.
- Carolina Bermúdez: **Brief agencia** > Cotización > Approach (Visión del director) > Aprobación > Meeting > **Pre producción** > **Producción (rodaje)** > Post producción > Entrega final.
- Emiliano García: > **Clientes referidos** > Análisis del cliente y el contenido > Análisis y propuesta visual > Estudio de ideas de negocio (qué, cómo, dónde vender) > Realización de presupuesto > Aprobación > **Desarrollo de imagen (fotos, video, diseños)** > Difusión según canal.
- Diego Berrocal:

# Mapeo del Ecosistema - Identificar las barreras/vacíos y las oportunidades

- Alejandra Castro: Limitaciones para actividades en espacios reales y acceso a recursos físicos. Disminución del abanico de clientes.
- Beto Archer: Limitaciones para actividades en espacios reales con aglomeración de personas. Falta de público.
- Juan David Rojas: Reducción de presupuesto por parte de los patrocinadores. Limitaciones en la recaudación de fondos, debido a la corrupción. Falta de información en el censo acerca de las personas con discapacidades.
- Felipe Cepero: Limitaciones para actividades en espacios reales y acceso a recursos físicos y humanos. Limitación de personal. Falta de nuevas ideas ante la imposibilidad de ejecutarlas. Disminución del abanico de clientes.
- Carolina Bermúdez: Limitaciones para actividades en espacios reales y acceso a recursos físicos y humanos. Limitación de personal. Falta de nuevas ideas ante la imposibilidad de ejecutarlas.
- Emiliano García: Limitaciones en ciertas áreas del desarrollo de la imagen.
- Diego Berrocal: Falta de eventos musicales.

## Definición del reto

- Problema clave:
  - Limitación en la captación de clientes ante la incertidumbre de la pandemia.
- Historia:

Érase una vez Emiliano, dueño de una agencia de publicidad, durante la pandemia y junto a su equipo de creativos, idearon una serie de campañas para promocionar el café concert de la ciudad, que se había visto obligado a cerrar sus puertas. Emiliano se aseguró de tener grandes ideas y un equipo de lujo, para que el cliente se viera motivado a invertir en la campaña. Emiliano llamó a una famosa casa productora, quien a su vez contactó a los mejores en el área de: dirección de arte, producción teatral, producción musical, y que además trabaja de la mano con una fundación de inclusión social que apoya a las poblaciones vulnerables del país.

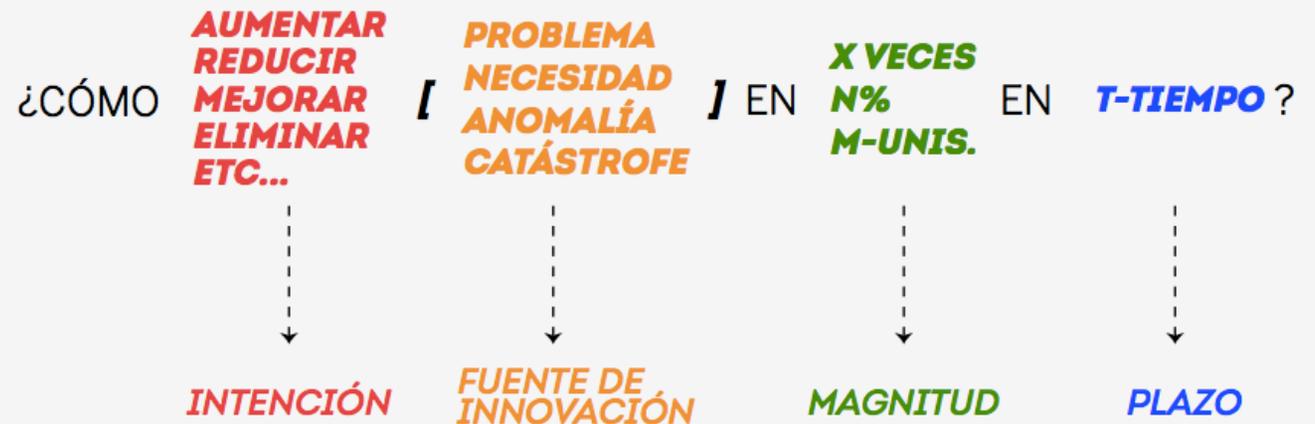
Todo esto para asegurarse que su proyecto cubriera todas las aristas y estuviera sustentado en apoyar a profesionales de diversas áreas comerciales y sociales.

Emiliano le lleva el proyecto de la campaña al dueño del café concert, que consistía en:

Reactivar su actividad comercial armando un e-commerce, donde cada cliente que pida un *delivery* o un *take away* reciba un código para conectarse a una transmisión en vivo de una obra musical o un concierto. En muchas obras y conciertos del repertorio, participan jóvenes con capacidades especiales y de poblaciones vulnerables. A todo esto el cliente dijo que no, al no considerarlo su prioridad ni verlo necesario.

# FORMATO RETO =

Construye el reto teniendo en cuenta esta estructura:



¿Cómo aumentar la necesidad de promocionarse en el cliente para aumentar sus ventas al 100 % en 2 horas?

\*2 horas = tiempo que le dio el cliente a Emiliano para volver a reunirse.