

RESPIRO CREATIVO

EQUIPO, ECOSISTEMA Y RETO - PASO UNO

- **CONOCER A LOS MIEMBROS DE MI EQUIPO**

NOMBRE: Julieth Hernández

PROFESIÓN/OFICIO: Artista Visual

MI EXPERIENCIA:

MIS TALENTOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: Dispongo de herramientas de la suite de adobe, se dibujar, se hacer cronogramas, se hacer videos y editarlos, edicion de fotografia

MIS RECURSOS QUÉ PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO:

NOMBRE: Paula Arango Franco

PROFESIÓN/OFICIO: Estudiante de Publicidad.

MI EXPERIENCIA: Mi experiencia se basa más que todo en lo realizado en la universidad como campañas, creación de una marca y su posicionamiento, diseños de piezas publicitarias, brief, procesos de planeación estratégica

MIS TALENTOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: Diseños de piezas publicitarias o páginas web, editar videos, planeación estratégica, investigación publicitaria

MIS RECURSOS QUÉ PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO:

Plataformas de diseño, computador, celular

NOMBRE: Danny Minotta

PROFESIÓN/OFICIO: Abogado - Est. Ingeniería Multimedia

MI EXPERIENCIA: Con experiencia en formulación de proyectos para financiación de cooperación internacional, derecho público, conecedor de la estructura del estado y sus dinámicas.

MIS TALENTOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO:

Con conocimientos en diseño gráfico (creación de marca, logos), producción multimedia (edición de vídeo), marketing digital, facilidad de habilidades blandas y conceptualización de ideas

MIS RECURSOS QUÉ PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: PC, celular.

NOMBRE: Angelica Chavarro Franco

PROFESIÓN/OFICIO: Artista plástica - instructora Kundalini yoga

MI EXPERIENCIA: Sector de creación - educación

MIS TALENTOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: Disposición de trabajo en equipo, organización conceptual, creatividad, imaginación, compromiso

MIS RECURSOS QUÉ PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: Ayudar a cohesionar las ideas, articular información, apoyar en lo que pueda dentro de la experiencia colectiva a través de lo virtual

NOMBRE: Jorge Rojas

PROFESIÓN/OFICIO: Constructor, ingeniero de proyectos

MI EXPERIENCIA: Obras civiles, análisis, planificación

MIS TALENTOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO:

Pensamiento lógico, motivación, ideas, diálogos

MIS RECURSOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: Celular

NOMBRE: Fausto Báez

PROFESIÓN/OFICIO: Actor/Bailarín

MI EXPERIENCIA: Teatro, Danza, Medios audiovisuales.

MIS TALENTOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: La

actuación para cámara, la danza, el manejo de la voz, interpretación y caracterización.

MIS RECURSOS QUE PUEDO PONER A DISPOSICIÓN DEL EQUIPO: Pc, celular, obras de teatro, cuerpo, voz.

● ENTENDER EL ECOSISTEMA EN QUE VIVIMOS

Actores:

- Artista visual
- Publicista
- Abogado
- Ingeniero de multimedia
- Editor de videos
- Editor de fotografía
- Diseñador gráfico
- Artista plástica
- Instructora de Yoga
- Actor
- Bailarín
- Ingeniero de proyectos

Recursos:

- Celulares
- Computadores
- Plataformas de diseño y edición
- Multidisciplinariedad

Flujo/relación: El ecosistema de nuestro equipo , es un ecosistema que es multidisciplinario, nuestra relación con los recursos en primera mano son para comunicarnos, pues al no conocernos tenemos la limitación de la comunicación.

Barreras y oportunidades:

Barreras y oportunidades: Nos faltaría para lo que queremos lograr algo de programación, la distancia, pero tenemos ventajas en que tenemos conocimientos en diferentes temas, nos comunicamos bien, compartimos muchas cosas que podemos apoyar a nuestro proyecto

● IDENTIFICAR UN RETO PARA RESOLVER COMO EQUIPO

HISTORIA: En este ecosistema se encuentra Julieth artista visual requiriendo asesoría pues descubrió que plagieron una de sus obras. Paralelamente Fausto requiere alquilar un equipo para apoyar el registro audiovisual de su último proyecto. Aparece Daniel abogado apasionado por el arte ofreciendo asesoría en derechos de autor...y Julieth tiene el equipo para Fausto. Pero y cómo los conectamos?

Aparece Jorge ingeniero de proyectos aportando una buena idea!!!! Crear una plataforma virtual que permite contactar las necesidades y las soluciones a las mismas de manera creativa y así se genera un intercambio de recursos, un canal de comunicación, generando alianzas estratégicas frente a la incertidumbre.

Ofreces lo que tienes y expresas lo que necesitas y puedes confiar en que: siempre alguien te ayuda y siempre a alguien podrás apoyar!!!!

RETO: ¿Cómo reducir la incertidumbre y falta de recursos que existe en la industria de los creadores en este momento?

BRAINSTORMING

PROBLEMA:

Necesidad de educar en lo cultural, de hacer de las artes de mayor acceso. Las políticas. Esta puede ser una salida para difundir el arte. El arte es lo último que se muere por que es la expresión humana porque es el garante de contar la historia.

Cómo abrazar el arte pese a la incertidumbre. Miedo.

Ampliar los canales de comercialización de los espacios de oferta cultural. El arte de por sí, ya trae una dificultad. La actualidad dificulta la difusión de los proyectos artísticos por ende es prudente aprovechar los espacios virtuales

La apuesta de este evento es la virtualización. Es ver cómo trasladar nuestros proyectos en el mundo virtual.

El proyecto de Jorge trabajaría con el tema de la calificación de los usuarios. Se propone un acto de filantropía. Algo como una especie de “cadena de favores”. Algo como un “canje” de saberes. Se solicita un trabajo específico y se retribuye a esa persona con un trabajo. Ej: Jorge necesita una edición de sonido.

Plataforma en donde el artista venda sus trabajos pero también venda conocimientos.

La formación de público es importante para ampliar la mirada de la sociedad.

El acceso a la tecnología y a la educación es una limitante. El artista es generoso frente a su conocimiento.

Cómo producir experiencias en las personas. Cuando se vende una obra se completa el ciclo de la experiencia.

Idea uno:

Portal en donde se permita.

- 1) Formación de público: Narrar en voz del artista las razones que le llevó a crear la obra que se expone en la plataforma.
- 2) Se venden entradas a la exposición del artista para que vea la obra de la cual habla.
- 3) Se vende la obra como tal.
- 4) Vende el curso que enseñe las técnicas para poder hacer la obra que el artista.

Las razones por que las personas no van al teatro es por el costo. Resulta más económico ir al cine.

Hay una ruptura entre educación y comercio. (percepción). Pero hay una necesidad de vincular ambos temas. Cuando se estudia arte no se enseña de la comercialización de la obra misma. La sensibilización al público que el arte se puede comercializar y que se llegue a pensar como una inversión.

Educación y Experiencia. Innovación.

Incertidumbre y miedo al momento de emprender.

Falta de educación

Miedo a la incertidumbre que existe en la industria en este momento.

Alianzas estratégicas desde el arte. Plataforma multidisciplinaria para poner a disposición de recursos.