



POLSKI INSTYTUT SZTUKI FILMOWEJ



FUNDACJA POLSKIE CENTRUM AUDIOWIZUALNE

## PROMOCJA, MARKETING I DYSTRYBUCJA FILMÓW

27 – 28 listopada 2009 roku

JACHRANKA

### I. Informacje o szkoleniu

Krajowa Izba Producentów Audiowizualnych wraz z Polskim Instytutem Sztuki Filmowej przy współudziale Media Desk Polska zapraszają na spotkanie poświęcone strategiom promocji, marketingu i dystrybucji filmów.

Spotkanie ma na celu uporządkowanie zasad współpracy producentów z dystrybutorami i agentami sprzedaży, omówienie narzędzi służących do osiągnięcia zamierzonego celu eksploatacyjnego oraz analizie głównych zapisów umów związanych z promocją i dystrybucją filmów.

Z szerokiej tematyki wyodrębniliśmy 3 grupy zagadnień:

#### **Panel 1. marketing filmowy**

- a) z kim producenci powinni ustalać strategie, jakie mają narzędzia pomocnicze, jaka jest rola dystrybutora, sales-agenta, kiedy zacząć rozmawiać z dystrybutorem, plan pitchingów
- b) pozycjonowanie filmu, dlaczego jest tak ważne
- c) demografia grupy docelowej, profil widowni, badania marketingowe/focusowe - czy są potrzebne
- d) dopasowanie promocji ze względu na grupę docelową
- e) rola reklamy i promocji, formy
- f) dystrybucja z perspektywy producenta, dystrybutora i kiniarza
- g) festiwale, jak dokonać odpowiedniego wyboru festiwalu, sposoby prezentacji, jaką funkcję spełniają zwiastuny/ilustracje do nominacji, rola i możliwości PISF/ instytucji narodowej

## **Panel 2. dystrybucja międzynarodowa**

Agent sprzedaży – gdzie go szukać? Jak go znaleźć? Na czym polega współpraca z agentem i jaki jest jej zakres – zadania po stronie agenta, dystrybutora i producenta.

- a) co robią, a czego nie – agenci sprzedaży
- b) jak działają
- c) ramy czasowe, strategie
- d) budżet dla sprzedaży międzynarodowej
- e) jak funkcjonują markety międzynarodowe, jakich materiałów potrzebują agenci sprzedaży żeby dobrze zaprezentować film

## **Panel 3. udana współpraca producenta z dystrybutorem**

- a) Jak powinna wyglądać współpraca pomiędzy producentem a dystrybutorem, kiedy taka współpraca powinna się zacząć, jakie są obowiązki z niej wynikające po stronie producenta a jakie po stronie dystrybutora, jakie są kryteria przyjęcia filmu do dystrybucji, jakie mechanizmy wspierające poza istniejącymi uważają za pożądane, jakie błędy popełniają producenci, jak powinien wyglądać trailer, czym kierują się festiwale w selekcji filmów, jakie są korzyści i zagrożenia z koprodukcji z nadawcą telewizyjnym.
- b) Rodzaje umów – wkłady procentowe, terminy, prowizje, jak wygląda standardowy podział zysków i kosztów co jest dobrą praktyką a co kwestią negocjacji?

Każdy panel składać się będzie z wprowadzenia i dyskusji. Zaplanowany jest także czas na rozmowy indywidualne. Zachęcamy do skorzystania z okazji i przygotowanie materiałów do prezentacji swoich produkcji obecnym na spotkaniu agentom sprzedaży.

Panelistami są praktycy: producenci, dystrybutorzy, agenci sprzedaży i przedstawiciele PISF w tym m.in. - Dyrektor Maciej Karpiński – PISF, Ewa Puszczyńska – Opus Film, Irena Strzałkowska – Studio Filmowe TOR, Mariusz Łukomski – Monolith Film, Sławomir Salamon – Forum Film Poland, Mirosław Bork – były dyrektor artystyczny FFFF w Gdyni, Jonathan Davis – konsultant KIPA, UK Film Council Advisor, Marta Lamperova - Managing Director Filmeurope, Agent Sprzedaży na Europę Środkowowschodnią, mec. Małgorzata Grzybowska - PISF, Dyr. Jerzy Bart – PISF.

Harmonogram:

### **Dzień 1.**

Godz. 9.00 – 9.45 – rejestracja

Godz. 10.00 – 14.00 – *marketing filmowy*

Godz. 14.00 – 15.30 – obiad + lokowanie w pokojach

Godz. 15.30 – 17.30 – *dystrybucja międzynarodowa*

19.30 – spotkania indywidualne i w podgrupach

Godz. 20.00 - kolacja

## **Dzień 2.**

Godz. 7.00 – 9.30 - śniadanie

Godz. 10.30 – 13.30 – *współpraca producenta z dystrybutorem,*

Godz.13.30 – 13.45 – Podsumowanie

Organizatorzy zastrzegają sobie możliwość uzupełnienia listy panelistów.

## **II. Informacje o warunkach**

Koszt pełnego uczestnictwa 1 osoby wraz z materiałami poglądowymi wynosi 700,00 PLN

W cenę wliczone są koszty szkolenia, przerwy kawowe, lunch, kolacja, 1 nocleg w pokoju 2-osobowym i śniadanie 2.dnia.

Koszt uczestnictwa w jednym dniu szkolenia bez noclegu 300,00.

W cenę wliczone są koszty szkolenia, przerwy kawowe, lunch, kolacja, materiały poglądowe.

Opłata dla Członków KIPA opłacających na bieżąco składki członkowskie (do IV kwartału 2009 r. włącznie) wynosi 150zł od osoby za pełne uczestnictwo. W przypadku uczestnictwa więcej niż jednej osoby z danej firmy, opłata wynosi 70zł od każdej następnej osoby.

W przypadku udziału Członka KIPA w 1 dniu szkolenia bez noclegu opłata wynosi odpowiednio 100zł i 50zł.

Odwołanie uczestnictwa w spotkaniu po terminie potwierdzenia skutkuje obciążeniem kosztami manipulacyjnymi w wysokości 30 zł.

Krajowa Izba Producentów Audiowizualnych wystawia noty księgowe.

Formularze zgłoszeniowe przyjmowane są do dnia **31 października 2009 roku**, faxem na nr 022 840 59 01, mailem pod adres [biuro@kipa.pl](mailto:biuro@kipa.pl) lub pocztą tradycyjną na adres biura KIPA Chełmska 21 bud.28c, 00-724 Warszawa.

Potwierdzeniem udziału w szkoleniu jest wpłata należności do dnia **05 listopada 2009 roku** na konto KIPA prowadzone w:

PEKAO S.A. VII O/Warszawa nr 81 1240 1109 1111 0010 0043 5010

z dopiskiem „Szkolenie – dystrybucja” z podaniem nazwiska uczestnika.

Liczba miejsc jest ograniczona!

## Informacje organizacyjne:

Miejsce szkolenia:

**PCC Windsor Palace**

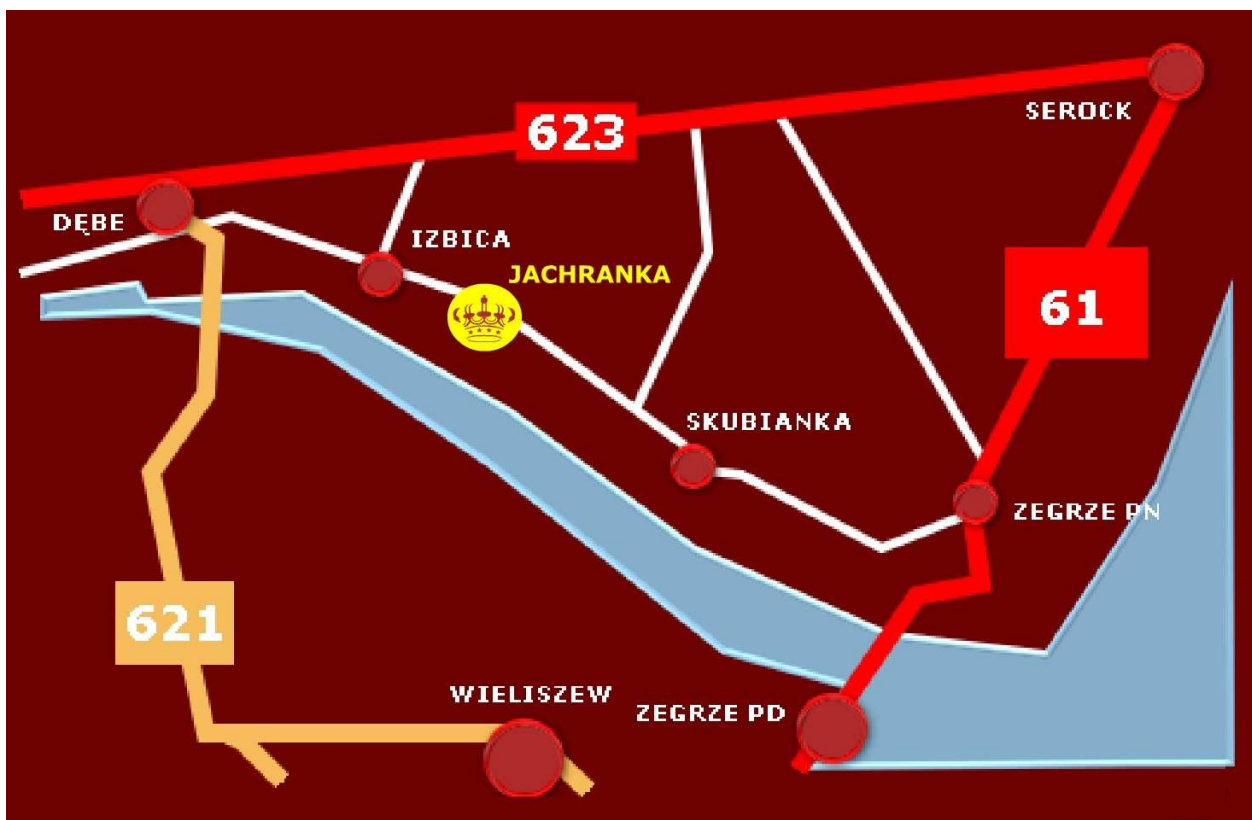
Jachranka 75 nad Zalewem Zegrzyńskim

05-140 Serock

[www.hotelekorona.pl](http://www.hotelekorona.pl)

Mapka dojazdowa:

**Współrzędne dla GPS:** +52° 29' 8.94", +20° 58' 1.26"



Hotel usytuowany jest w Jachrance, jadąc od Warszawy należy kierować się na Augustów i za Nieporętem skrócić w lewo. Przy głównej drodze znajdują się billboardy informacyjne, a ośrodek sąsiaduje z hotelem Warszawianka.

Doba hotelowa trwa od godz.16.00 do 10.00. Uczestnicy szkolenia dostaną pokoje do dyspozycji 27 Listopada nie później niż do godz. 16.00, natomiast hotel w miarę możliwości będzie je udostępniać wcześniej. W dniu 28 Listopada pokoje prosimy opuścić do godz.10.00-11.00. Przepraszamy za utrudnienia, ale miejsce jest atrakcyjne i w pełni zarezerwowane.

Kolacja 27 listopada potrwa około 2 godzin, później skorzystać można z klubu nocnego, otwartego do godziny 2.00 w nocy, chyba że znajdzie się wielu amatorów zabawy – wtedy klub dostosowuje się do gości. Wokół hotelu znajduje się 5 ha zagospodarowany park, po którym można swobodnie spacerować.

Wszystkie niezbędne informacje o wyposażeniu hotelu oraz zdjęcia znajdziecie Państwo na stronie [www.hotelu](http://www.hotelu) oraz w Biurze KIPA u Aleksandry Woźniak.

**Krajowa Izba Producentów  
Audiowizualnych**

00-724 Warszawa  
Ul.Chełmska 21 bud.28c  
Tel./fax 022 840 59 01  
e-mail: [kipa@kipa.pl](mailto:kipa@kipa.pl)

**Polski Instytut Sztuki  
Filmowej**

00-071 Warszawa  
ul.Krakowskie Przedmieście 21  
tel. 022 42 10 518  
e-mail: [pisf@pisf.pl](mailto:pisf@pisf.pl)

**Media Desk Polska**

00-724 Warszawa  
ul.Chełmska 19/21 p.229  
Tel./fax 022 851 10 74  
e-mail: [biuro@mediadeskpoland.eu](mailto:biuro@mediadeskpoland.eu)