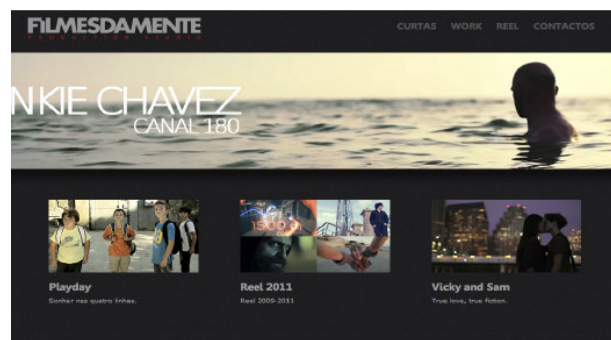


Filmesdamente Lda



Titel: "Audiovisuelle Produktion mit subtiler Botschaft, die Emotionen weckt" - Filmesdamente Lda

Quelle: <http://www.filmesdamente.com/>

Jahr: 2010

Veranstalter: Nuno Rocha und Victor Santos

Projektübersicht: Film- und Werbeunternehmen mit Sitz in der Stadt Porto. Es verspricht, Ihre Kunden und Ihr Publikum durch die Arbeit an den Emotionen zu begeistern.

Kapital: 5.000€.

Stichwörter: Werbung, Film, Training

Beschreibung:

Filmesdamente LDA wurde durch zwei geschäftsführende Partner und Regisseure 2010 in Oporto gegründet, die mit Emotionen arbeiten wollen. Die Gründung folgte einem natürlichen Prozess von der Selbständigkeit zu einem Unternehmen, da sie feststellten, dass es eine Marktmenge zu erforschen gibt und gewisse Kunden sicher sind. Das Produktionsunternehmen Filmesdamente konzentriert seine Tätigkeit auf Werbefilme, institutionelle Filme und audiovisuelles Training. Neben diesem kommerziellen Aspekt, der mit der Öffentlichkeit und Institutionen verbunden ist, nutzen sie in großem Umfang einen künstlerischen Aspekt, den sie als Leidenschaft betrachten und der aus dem Kino stammt. Filmesdamente veröffentlichte 2010 fünf und 2011 sechs Kurzfilme. Die Kurzfilme liefen in zweieinhalb Jahren auf über 200 Festivals und erhielten 52 Auszeichnungen. Diese Werbearbeit ihrer fast unabhängigen Low-Budget-Produktionen, sind für das Unternehmen essentiell im Werbe- und Trainingsmarkt. Das Grundkapital von Filmesdamente beträgt 5000 Euro.

Das Leistungsversprechen Filmesdamente LDA ist die Produktion von kreativen audiovisuellen Inhalten, die den Zuschauern ein emotionales Erlebnis bieten. Ihre Produkte zeichnen sich durch hohe Qualität bei niedrigen Preisen aus. Sie schaffen Kino und Werbung, erkunden mit großem Erfolg ein Training im Bereich des Kinos (Realisierung, digitales Kino, Fotografie Regie) und sind in der Wachstumsphase bei der Vermietung von Geräten (für Unternehmen in dem Bereich oder einzelne Professionelle). Ein weiteres Standbein des Unternehmens ist der Vertrieb und die

Förderung von Kurzfilmen auf Festivals, die Preise machen die anderen Tätigkeitsbereiche bekannt. Sie nehmen Kunden für differenzierte Produkte, Werbeagenturen, Branding und Business (audio-visuelle Inhalte), Verleiher und Contentaussteller für Kurzfilme (Festivals, TV-Sender und Online-Plattformen) sowie Profis oder einfache Leute mit Interesse an der Filmindustrie, die eine Ausbildung suchen. Die Kundenbetreuung ist eine ständige Tätigkeit, wie z.B. das Versenden von aktuellen Informationen an die Leiter von Kreativagenturen.

Schlüssel-Partner	Schlüssel-Aktivitäten	Werteversprechen	Kundenbeziehungen	Kundensegmente
	Schlüsselressourcen		Vertriebs- und Kommunikationskanäle	
Kosten			Einnahmequellen	

<http://www.businessmodelgeneration.com>

Vervollständigung des Canvas Business Modell für Filmesdamente:

Kundenbeziehungen:

- Management des kreativen Prozesses und der Produktion
- Interaktionen mit dem Nachweis spezifischer Kompetenzen
- Engagierte persönliche Betreuung
- Speed meetings

Kundensegmente:

- Mittelständische Werbeagenturen
- Unternehmen, die differenzierende Inhalte benötigen
- Marken-Aktivierungsagenturen
- Vertriebsgesellschaften und Aussteller
- Personen, die eine Ausbildung im audiovisuellen Bereich suchen
- Audiovisuelle und Filmgesellschaften (Verleih)

Leistungsversprechen:

- Kino, Werbung und Training.
- Produktion von kreativen audiovisuellen Inhalten, die dem Zuschauer ein emotionales Erlebnis bieten
- Qualität
- Niedrige Kosten
- Erfahrung
- Emotional

Einnahmequellen:

- Werbung
- Institutionelle
- Ausrüstungsverleih
- Film-Workshops
- Auszeichnungen

Kosten:

- Lizenzen und Programme
- Betriebskosten
- Installationen
- Dienstleistungen (HR)
- Produktionskosten: Unterkunft, Transport, Genehmigungen

Schlüssel-Partner:

- Channel 180
- Jump Willy
- Short Film Agency
- Weitere Synergien und Partnerschaften, national und international
- Hochschulen und Fachhochschulen
- Festivals, Produzenten, Vertriebe

Schlüssel-Aktivitäten:

- Audio-visuelle Projekte: Kino, Werbung und Institutionen
- Ausbildung
- Vertrieb von Kurzfilmen
- Markterschließung und neue Geschäftsmöglichkeiten

Schlüsselressourcen:

- Kreativität
- Netzwerk von Kontakten
- Management und Verwaltung von Ressourcen

Vertriebs-und Kommunikationskanäle:

- Internet (Webseite & Facebook)
- Kontakt über Email und Telefon
- Post oder Expresspost