PERABEAT
INSTITUTO PANAMERICANO EN MUSICA Y SONIDO

PRODUCTOR EJECUTIVO

DIPLOMADO

AM> | AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

iab.

www.perabeat.com

Crear una canción hoy en día es cien veces más rápido que dos décadas atrás y la competencia por ganar un lugar privilegiado en el gusto de las audiencias es cada vez más difícil.

Las compañias discográficas han adaptado su modelo de negocio en función a los cambios de consumo, fiedelización de fans y con mucho más atención en la comercialización de obras musicales.

Hoy la labor del Productor Ejecutivo es más importante que la del productor musical e inclusive del artista mismo, y no es para menos.

El ejemplo claro es sin duda el de la banda **“Velvet Sundown”** creada totalmente con **IA**, y que logró 1.4 millones de reproducciones en menos de un mes en Spotify.

Simplemente con una visión clara de los objetivos comerciales, un presupuesto y una campaña de publicidad perfectemente planeada, desde la personalidad artística hasta el sonido y contenido de los temas musicales; es posible hacer que un artista se coloque en los primeros lugares de popularidad y ventas en tan corto tiempo.

Y eso hace el Productor Ejecutivo.

El avance tecnológico y los modernos programas para producir música desde casa han conseguido disminuir el tiempo de un producto terminado y con calidad de estudio a costos muy por debajo de los tradicionales métodos analógicos. Ello ha ocasionado una saturación de música y artistas que ingresan por miles al mercado diariamente, solo en plataformas digitales.

Ahora no avanza el que mejores canciones hace, sino el que se ha preparado para competir con inteligencia y entrenamiento en marketing estratégico en el nuevo modelo de la industria musical.

Quien domine estas habilidades no solo podrá hacer crecer su carrera rápidamente; podrá también, hacer crecer la de aquellos que confién en su talento, conocimento y expertise en el negocio de la música actual... le llamamos **PRODUCTOR EJECUTIVO**.

Dirigido a:

- Productores Musicales
- Ingenieros de Audio
- Artistas Musicales
- DJ´S Producers
- Managers

Objetivos

- Dominar el marketing musical en la era digital.
- Construir una marca artística sólida y auténtica.
- Profesionalizar su carrera para lograr un crecimiento sostenible.
- Crear un plan estratégico para su música que vaya más allá del talento.
- Entender que el marketing del futuro es sobre conexión, emoción y experiencia, no solo sobre promoción.

Perfil de Ingreso

- Músicos y Artistas Emergentes: Que ya tienen un proyecto musical, pero sienten que les falta dirección estratégica para crecer y profesionalizarse en la industria actual.

- Emprendedores Creativos: Aquellos que entienden que el talento por sí solo no es suficiente y están dispuestos a aprender sobre branding, marketing y gestión de carrera para convertir su pasión en un negocio sostenible.

- Soñadores con Ambición: Artistas que, más allá de solo crear música, tienen el deseo de construir una marca sólida, conectar con su audiencia y monetizar su arte de forma innovadora.

- Profesionales de la Industria: Como managers, productores o A&R (Artistas y repertorio) que buscan actualizar sus conocimientos y entender las nuevas reglas del juego en la industria musical.

- Interesados en la Tecnología: Personas que quieren entender y aprovechar el poder de las plataformas digitales (Spotify, TikTok, YouTube, etc.) y las herramientas de IA para potenciar su carrera.

Perfil de Egreso

Al finalizar el dilomado, el egresado será capaz de:

- Pensar como un estratega: Poseerá una mentalidad de negocio para su carrera, entendiendo que el arte y la empresa no son opuestos, sino complementarios.

- Ser dueño de su marca: Habrá creado una identidad artística sólida y memorable, con un branding que conecta emocionalmente con su audiencia.

- Navegar la industria musical moderna: Entenderá el nuevo ecosistema digital y las reglas del juego que rigen las plataformas de streaming y redes sociales.

- Monetizar su música de forma inteligente: Conocerá y aplicará diversas fuentes de ingresos, no dependiendo únicamente de las regalías de streaming, sino de conciertos, mercancía, licencias, etc.

- Utilizar la tecnología a su favor: Estará familiarizado con el uso de herramientas como la inteligencia artificial para optimizar sus procesos creativos y promocionales.

DIFERENCIA ENTRE PRODUCTOR MUSICAL Y PRODUCTOR EJECUTIVO

Aspecto	Productor Ejecutivo	Productor Musical
Enfoque principal	Negocios, finanzas y estrategia	Creatividad, sonido y técnica
Rol en el proyecto	Supervisa y coordina todo el proyecto desde la visión global	Se encarga de la creación y producción del sonido
Funciones clave	Consigue/gestiona presupuesto, contrata al equipo de trabajo, define metas comerciales, supervisa plazos y entregas, maneja relaciones con disqueras y plataformas	Dirige sesiones de grabación, trabaja con artistas en arreglos y composición, diseña beats, instrumentales y atmósferas, supervisa mezcla y masterización, asegura calidad sonora
Interacción con el artista	Más estratégica (imagen, marca, carrera)	Más creativa (estilo, interpretación, sonido)
Conocimientos necesarios	Negocios musicales, contratos, marketing, finanzas, management	Música, teoría, software de producción, grabación, ingeniería de audio
Ejemplo de tarea típica	Negocia con plataformas para una playlist o cerrar un contrato con un sello	Ajusta las versiones del tema para publicarse en diferentes formatos
Resultado final que entrega	Un proyecto terminado, financiado y listo para comercializarse	Una canción/álbum terminado con la calidad de sonido adecuada

www.perabeat.com

Plan de Estudios

1

Inroducción al Negocio de la Industria Musical

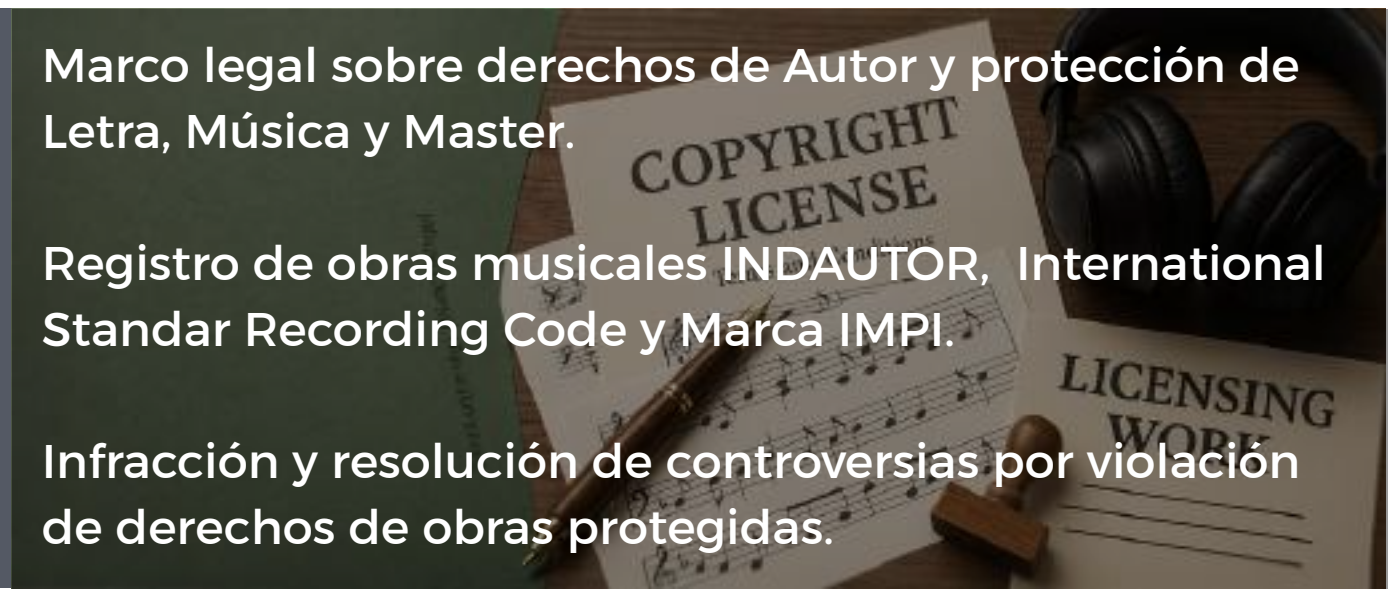
Evolución de la Industria Musical desde el TIN PAN ALLEY hasta el actual modelo de negocio.

Impacto de la tecnología en la producción, publicación, distribución y consumo de obras musicales.

Sistemas de monetización directos e indirectos.

2

Registro de Derechos de Autor, Moral y Patrimonial



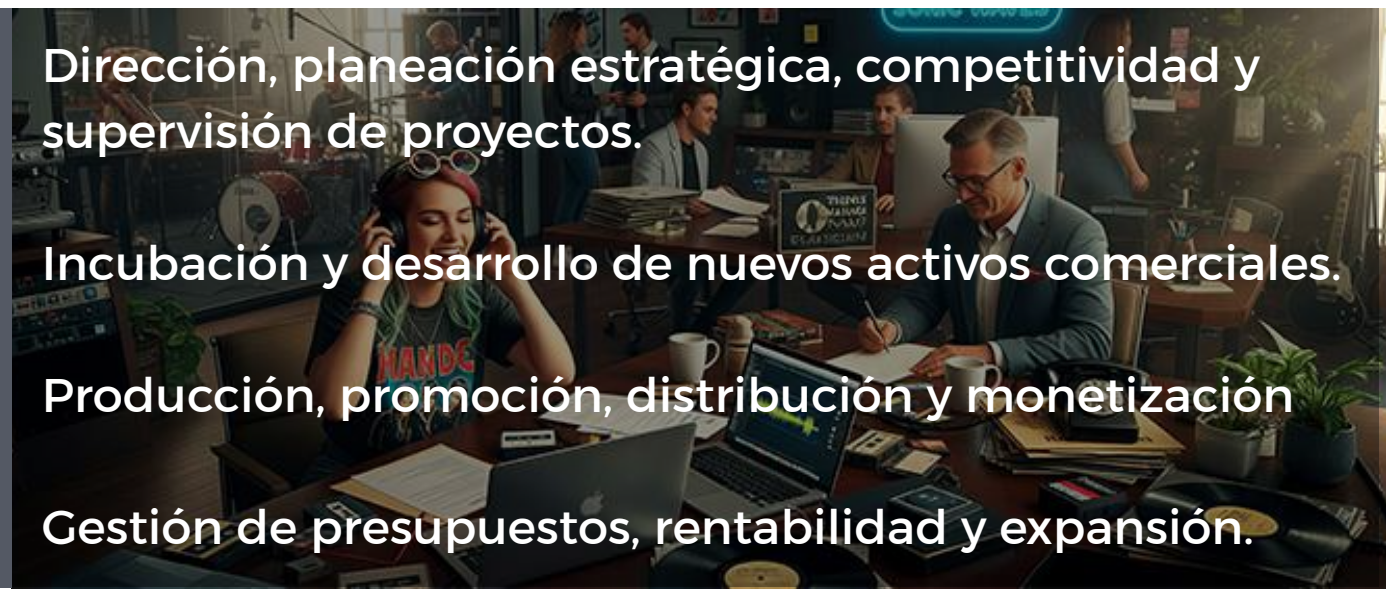
Marco legal sobre derechos de Autor y protección de Letra, Música y Master.

Registro de obras musicales INDAUTOR, International Standar Recording Code y Marca IMPI.

Infracción y resolución de controversias por violación de derechos de obras protegidas.

3

Estructura y Funcionamiento de los Sellos Discográficos



Dirección, planeación estratégica, competitividad y supervisión de proyectos.

Incubación y desarrollo de nuevos activos comerciales.

Producción, promoción, distribución y monetización

Gestión de presupuestos, rentabilidad y expansión.

4

Responsabilidad y Gestión de las Performace Rights Organizations

Función de las sociedades de gestión colectiva.

Recaudación y distribución de regalías.

Gestión internacional de catálogo.

Asesoría y representación legal.

5

Gestión de Regalías y Licenciamiento de obras Musicales

Regalías vs licenciamiento.

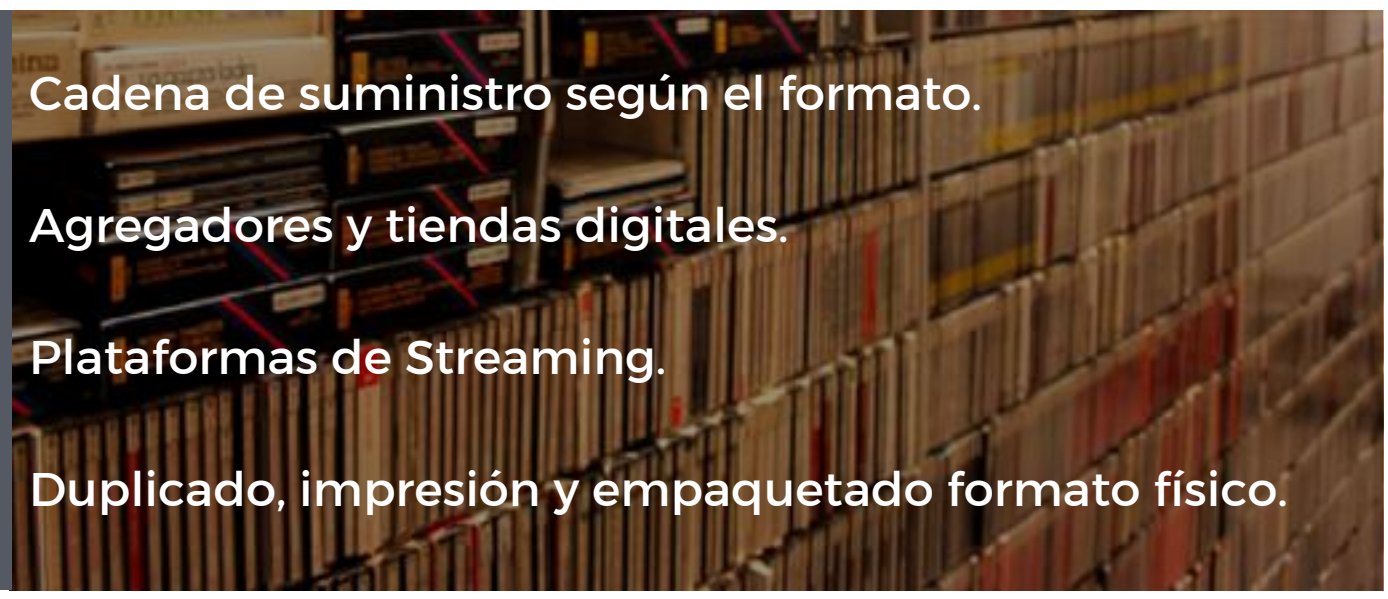
Negociación y tipos de contratos discográficos.

Control creativo y propiedad de la obra.

Sucesión de regalías y obras del dominio público.

6

Producción y Distribución de Obras Musicales



Cadena de suministro según el formato.

Agregadores y tiendas digitales.

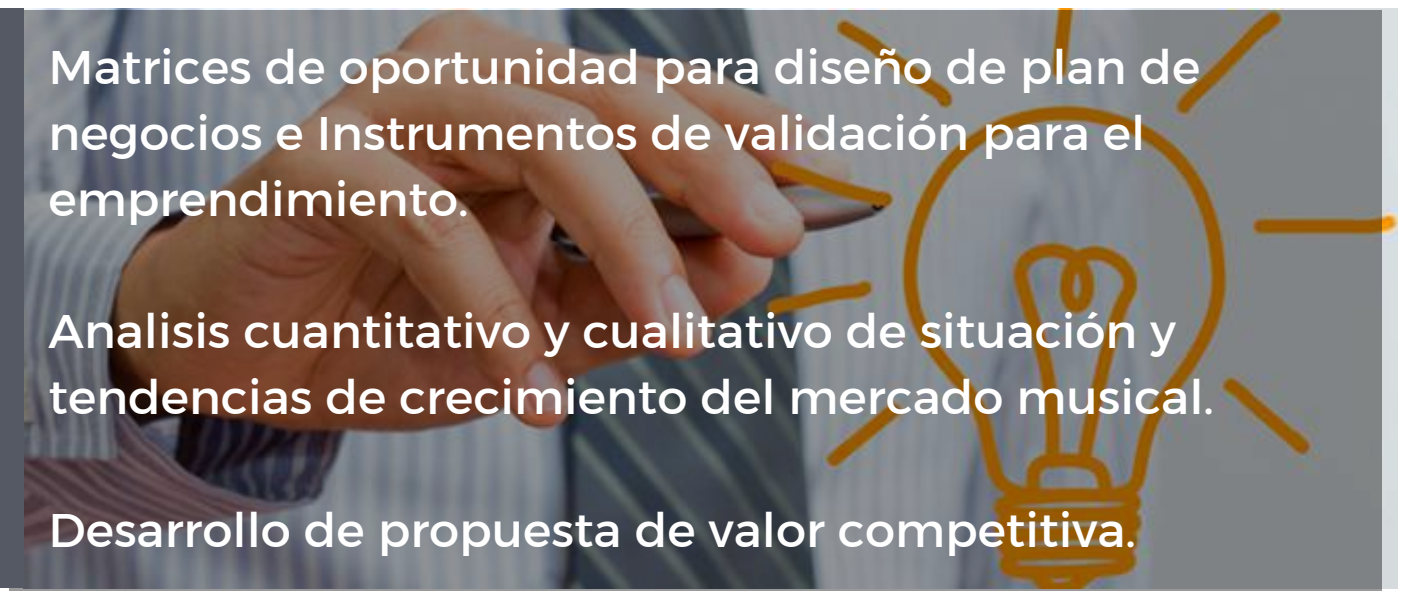
Plataformas de Streaming.

Duplicado, impresión y empaquetado formato físico.

Módulos asistidos con Inteligencia Artificial

7

Análisis de Mercado e Identificación de Oportunidades de Negocio



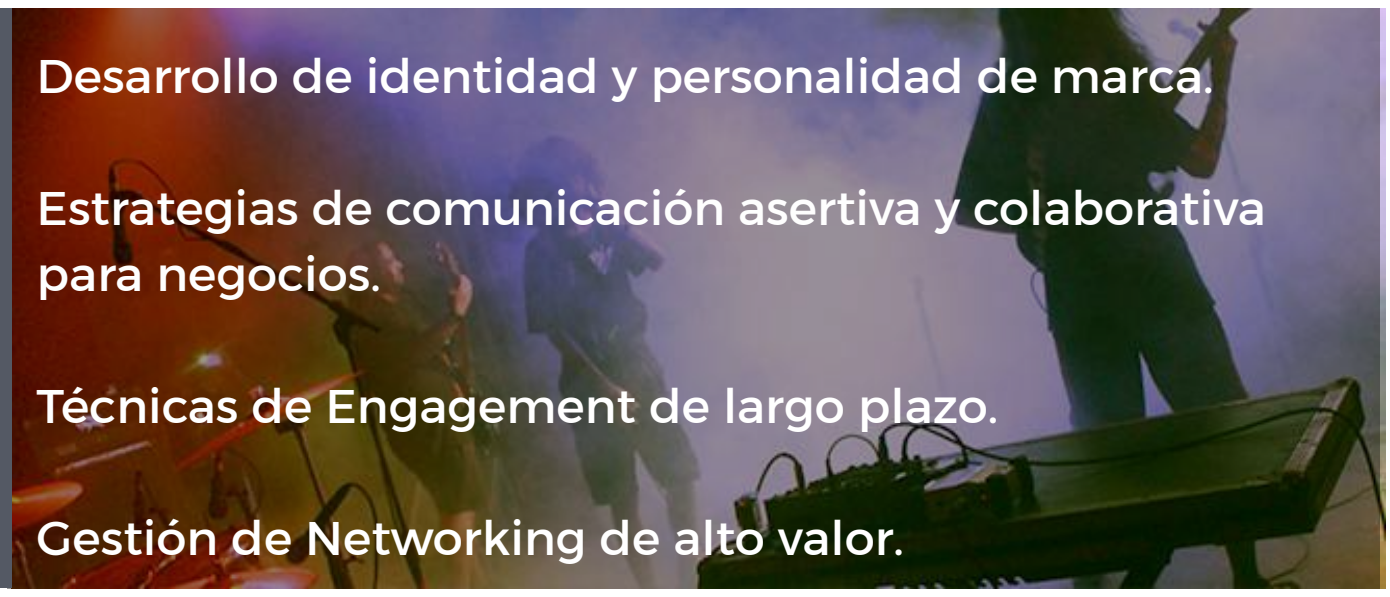
Matrices de oportunidad para diseño de plan de negocios e Instrumentos de validación para el emprendimiento.

Analisis cuantitativo y cualitativo de situación y tendencias de crecimiento del mercado musical.

Desarrollo de propuesta de valor competitiva.

8

Branding Artístico y Management de alto impacto



Desarrollo de identidad y personalidad de marca.

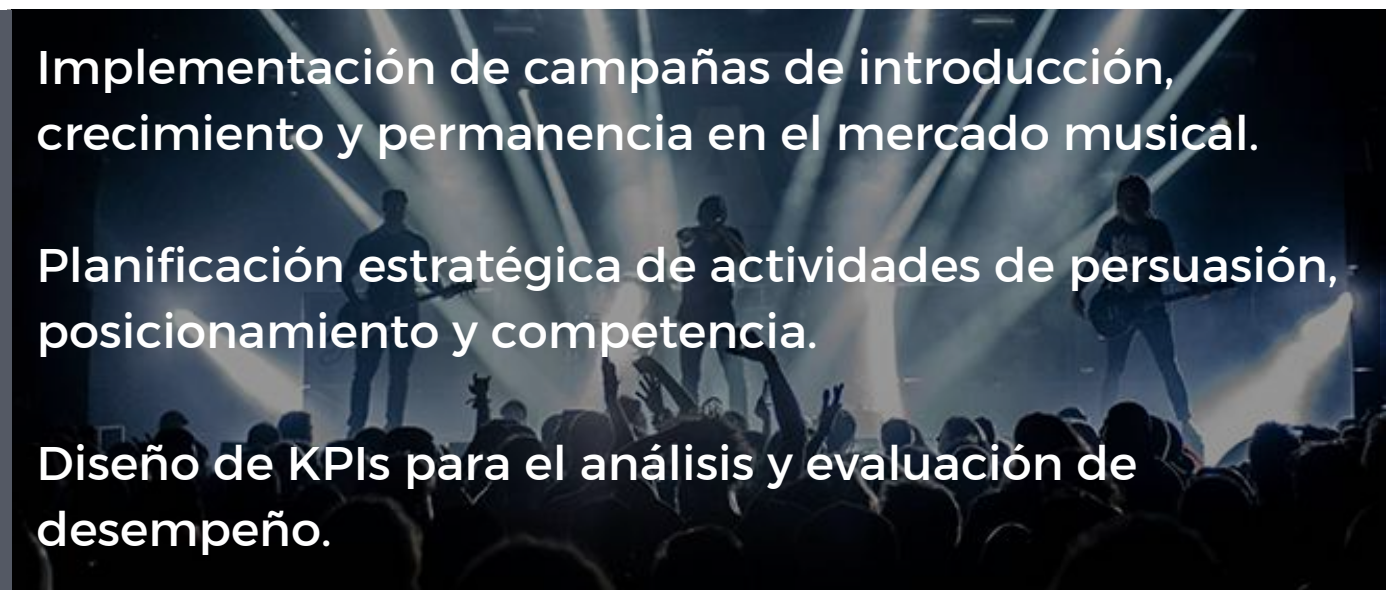
Estrategias de comunicación asertiva y colaborativa para negocios.

Técnicas de Engagement de largo plazo.

Gestión de Networking de alto valor.

9

Marketing Holístico para la consolidación de una carrera artística



Implementación de campañas de introducción, crecimiento y permanencia en el mercado musical.

Planificación estratégica de actividades de persuasión, posicionamiento y competencia.

Diseño de KPIs para el análisis y evaluación de desempeño.

Licenciado en Publicidad con Maestría en Mercadotecnia.

Certificado en iA Generativa en el MIT Professional Education y en Marketing Digital en The University of Chicago Graham School.

Actualmente se desempeña como director del Instituto Panamericano en Música y Sonido Perabeat.
Miembro activo de la American Marketing Association y el Interactive Advertising Bureau.
Catedrático en la división de negocios para la Universidad Tecnológica de Puebla y coordinador de la academia de sistemas de investigación de mercados y de mercadotecnia digital.

Consultor con más de 20 años en el mercado a través de Lima Marketing para clientes como: Reyes Huerta, Honda, Volvo, Universidad Anáhuac, Hotel Puebla Plaza, Escuela Superior en Ciencias y Humanidades, Hima espectáculos, Gobierno del Estado de Puebla, SEP Prepa abierta, entre muchos otros.

Antes fue Gerente de marketing para Neumáticos Pirelli y responsable de introducir la marca en México.
Ganador del Premio Estatal de la Publicidad en 2 ocasiones.
Ponente en seminarios y congresos de publicidad y mercadotecnia en todo el país.

Linkedin
Ced. Prof. 7624105
Ced. Prof. 5464486

Profesor
Mtro. Arturo Lima R.

PERABEAT
INSTITUTO PANAMERICANO EN MUSICA Y SONIDO

GENERALIDADES

Duración: **18 semanas**

Modalidad: **Presencial**

Horario: **Sábado 10:00 a 12:00**

Mensualidad: **$ 890.00 (x 5)**

Inscripción: **$ 390.00**

REQUISITOS

Mayor de 18 años
Género indistinto
Computación Básica
Laptop Básica

Recibes Certificación Internacional

AMA AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

iab.

¿Estás listo para iniciarte como estratega profesional en la construcción y proyección de talento dentro de la industria musical actual?

Instituto Panamericano en Música y Sonido PERABEAT
2da Calle de Miguel Negrete No. 2535A
Colonia Bella Vista. Puebla, Puebla.
C.P. 72500

WhatsApp. 2223 558584

e-mail inscripciones@perabeat.com

www.perabeat.com