

## Criterios de evaluación

---

En la autorización del TFM **tu Director de TFM** tendrá en cuenta:

» **La presentación del dossier de ventas:**

- Que la extensión del dossier de ventas sea adecuada (10-15 páginas).
- Que tenga una presentación profesional y acorde al proyecto (tipografía, diseño, que incluya imágenes, etc.).
- Que la portada incluya toda la información pertinente, y un cartel adecuado al proyecto.

» **Estructura del dossier de ventas:**

- Que incluya todos los contenidos marcados.
- Que incluya el guion en el anexo.
- Que, en el caso de series, se presente la sinopsis de los episodios de la primera temporada y se anuncie la orientación de la segunda

» **Cohesión entre párrafos y epígrafes del dossier de ventas:**

- Que exista coherencia, y un orden o desarrollo lógico y continuo entre estos.

» **Claridad en planteamiento del proyecto**

- *High Concept*, sinopsis, motivación, referentes, *package* y ventajas competitivas están bien definidos, y resulta claro comprender cómo es el proyecto y qué le hace único e interesante.
- El proyecto queda claramente enmarcado en un género y formato audiovisual.

» **Coherencia del proyecto**

- La motivación, referentes, ventajas competitivas y *package* son idóneos por ser adecuados al proyecto, público objetivo y momento actual. Hacen que el éxito del proyecto sea previsible.

» **Viabilidad del proyecto**

- Existe coherencia entre el público objetivo-proyecto y el plan de financiación, promoción, distribución y *Box Office Reference* que asegure su viabilidad.

» **Construcción de trama y personajes**

- La sinopsis es atractiva y clara, y presenta al protagonista y conflicto principal (en el caso de series, debe incluir el *cliffhanger* de cada capítulo

de la primera temporada). Se distingue claramente de la trama de otros referentes. Resulta original.

- Describe en profundidad la caracterización y función narrativa de los personajes.
- El proyecto cumple con las características del género y formato descritos

» **Originalidad y novedad del proyecto**

- Incluye referentes narrativos y estilísticos adecuados, y destaca las numerosas ventajas competitivas que tiene el proyecto sobre estos.

» **Argumentación**

- Que el texto explote las virtudes del proyecto, que ofrezca muchas ventajas producirlo, que traduzca un buen análisis de fortalezas.

» **Redacción**

- Que no haya errores gramaticales, ortográficos o de puntuación
- Que la redacción presente un estilo y tono adecuados al del proyecto o al de un contexto profesional o académico.

Durante la evaluación de la defensa **el tribunal** tendrá en cuenta los siguientes criterios:

» **Estructura del dossier de ventas (20% de la nota final):**

Atiende a los criterios definidos anteriormente de

- «Presentación» (10%)
- «estructura» y «cohesión» (10%)

» **Contenido del dossier de ventas (50% de la nota final):**

Atiende a los criterios definidos anteriormente de

- «Claridad», «coherencia», «viabilidad» (20%)
- «Originalidad y novedad» del proyecto Y «trama y personajes» (15%)
- «argumentación» y «redacción» (15%)

» **Exposición oral (30% de la nota final)**

- Contenido de la exposición:
  - Exposición clara y ordenada del proyecto.
  - Adecuación al tiempo establecido.
  - Información bien seleccionada según proyecto.
  - Originalidad en el planteamiento de la exposición.
- Actitud durante la exposición:

- Capta la atención del tribunal durante toda la presentación.
- Su atuendo y forma de expresión se corresponden con los de un acto académico y profesional, y además son adecuados al proyecto que presenta.
- Muestra seguridad y control de su proyecto.
- Estructura y formato de la presentación:
  - Formato de la presentación es idóneo, e incluye imágenes que ponen en contexto el proyecto.
  - El número de diapositivas y la cantidad de información en estas es adecuado.
  - La presentación solo sirve de apoyo al discurso, no tiene demasiado texto.
  - No hay faltas de ortografía.