

AKADEMIJA UMETNOSTI – Beograd

Studijski program - PRODUKCIJA U UMETNOSTI I MEDIJIMA

PRODUKCIJA U EL. MEDIJIMA 3 – Projekat u umetnosti i medijima

Kolokvijum – IV godina, jesenji semestar

Projektovanje TV centra na izabranom primeru

1.	Dečiji TV kanal
2.	TV – Kupovina iz fotelje
3.	Turistički TV kanal
4.	TV kuvar
5.	TV – Uradi sam
6.	TV potrošač

Za izabrani primer projektovati:

- **programsku šemu** (*tematika emisija, skica programske šeme, satnica*)
- **tehničku bazu** (*potrebni teh. kapaciteti, količina, projekcija angažovanosti*)
- **radni prostor** (*tlocrt potrebnog radnog prostora*)
- **kadrovska strukturu** (*definisanje radnih pozicija, projekcija broja izvršilaca*)

AKADEMIJA UMETNOSTI – Beograd

Studijski program - PRODUKCIJA U UMETNOSTI I MEDIJIMA

PRODUKCIJA U EL. MEDIJIMA 3 – Projekat u umetnosti i medijima

Kolokvijum – IV godina, prolećni semestar

Postavka izabranog TV projekta (projektne celine od 1-3)

1. Profil

- 1.1. Opis projekta, koncepcija, produksijski pristup, ulazni podaci (žanr, broj epizoda, trajanje epizode, tehnološki način, dinamika emitovanja, vreme emitovanja - doba dana, radni danom ili vikendom), mesto realizacije - lokacije, objekti)
- 1.2. Sadržaj emisije/TV formata, tematski blokovi, skica emisije (košuljica)

2. Produciona razrada

- 2.1. Dinamika pripreme, produkcije, postprodukcije (*kalendar i opis svake faze tehnološkog procesa*)
- 2.2. Potrebni tehnički kapaciteti po fazama i tehnološkom načinu
- 2.3. Ekipa realizacije (*navesti radne pozicije i broj izvršilaca po mestu realizacije i tehnološkom načinu*)
- 2.4. Operativni plan realizacije (*radni procesi, trajanje, satnica – nedeljni i dnevni plan realizacije, kada se šta radi – od hladne probe do snimanja/živog emitovanja*)

3. Finansijski elementi

- 3.1. Predkalkulacija troškova (*budžetske jedinice sa pripadajućim budžetskim linijama bez navođenja iznosa troškova*)
- 3.2. Potencijalno marketinško pokrivanje troškova (*sponzorstvo, partnersko učešće... – ne navoditi konkretnе klijente, već vrstu potencijalnih klijenata - prehrana, smeštaj, sportska oprema, garderobe, transport, građevinski materijal, nagradni fond...*)
- 3.3. Projekcija prihoda (*komercijalni aspekt – telefonski pozivi, SMS, ulaznice, merchandising...*)