

# OFF ESCAC

## Pliego técnico proyecto *Impulsa*.

### 1. Introducción y objeto de contrato

La ESCAC (Escola Superior de Cinema i Audiovisuals de Catalunya), como institución académica de referencia en el ámbito del cine y los medios audiovisuales, abre la convocatoria para la contratación de una agencia especializada en estrategia y activación digital con el fin de reforzar su posicionamiento en el ecosistema educativo y cultural. Bajo el proyecto *Impulsa*, la ESCAC pretende sentar las bases de una estrategia de crecimiento especial para la unidad OFF ESCAC. La base del proyecto *Impulsa* es capacitar a la institución para desplegar una estrategia digital y de generación de leads que permita acelerar el conocimiento de la propuesta de valor de OFF ESCAC y la captación de nuevos alumnos en todo el territorio nacional entorno a un concepto de crecimiento orientado al embudo de conversión (visibilidad, adquisición, monetización, retención).

El objetivo del contrato es llevar a cabo una transformación estratégica de la presencia digital de la ESCAC, especialmente orientada a optimizar los procesos de captación, conversión y fidelización de futuros alumnos a través del programa OFF ESCAC, así como mejorar la comunicación institucional y su conexión con públicos clave.

En un entorno altamente competitivo y en constante evolución, OFF ESCAC necesita una propuesta integral que combine visión estratégica, capacidades técnicas y creatividad aplicada. Este contrato busca establecer una relación de colaboración sólida que permita afrontar retos actuales y preparar la infraestructura digital para nuevas oportunidades, incluyendo la incorporación de tecnologías como la inteligencia artificial, la automatización y la integración de canales conversacionales adaptados al contexto.

### 2. Objetivo del contrato

#### Objetivo principal

El objeto de este contrato es la contratación de una consultoría externa especializada en estrategia digital educativa que ayude a ESCAC a definir y estructurar un modelo de crecimiento sostenible para el programa OFF ESCAC, basado en el conocimiento del ecosistema digital, la captación de alumnos, y el posicionamiento de marca.

La agencia seleccionada deberá actuar en una doble vía: por un lado, como consultora estratégica, liderando el análisis, la investigación y la definición de un modelo sólido de crecimiento digital para OFF ESCAC; y por otro lado, como agente formador, responsable de diseñar y desplegar un plan formativo a medida que permita transferir dicho conocimiento al equipo interno de ESCAC. El objetivo final es dotar a la institución de las capacidades necesarias para ejecutar de forma autónoma la estrategia desarrollada.

En cuanto a la consultoría, se espera disponer de un plan integral que permita optimizar los procesos de marketing, mejorar la eficacia del embudo de captación, profesionalizar la gestión de datos y plataformas, e integrar soluciones innovadoras como la automatización y la inteligencia artificial.

La consultoría deberá combinar una visión institucional y de marca con un enfoque orientado a resultados, utilizando metodologías de trabajo basadas en datos, segmentación de audiencias, tecnología, y gobernanza de los procesos de captación y conversión. Se trata de diseñar un plan integral de crecimiento y posicionamiento digital para su programa OFF-ESCAC, que permita captar, activar, retener y monetizar hasta 10.000 alumnos en un plazo de 12 meses.

Esta consultoría debe entenderse como un proyecto de crecimiento integral que va más allá del marketing digital tradicional. Se requiere una mirada estratégica capaz de optimizar todo el recorrido del usuario —desde el descubrimiento hasta la fidelización— poniendo énfasis en la experiencia de usuario (UX), la conversión y la mejora continua basada en datos. La agencia deberá abordar los retos de captación y posicionamiento con una lógica de negocio centrada en evidencias, capaz de traducir el análisis en decisiones estratégicas accionables y sostenibles en el tiempo.

## Contexto OFF ESCAC

OFF-ESCAC es la línea de formación continua y especializada de la ESCAC a partir del curso 2024-2025, motivada por la concesión directa de una subvención para la formación de capacidades digitales en el ámbito de la cinematografía y el audiovisual, en el marco del componente 19 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (Real Decreto 266/2025, de 8 de abril), y orientada a estudiantes, profesionales en activo y perfiles creativos de distintas disciplinas. El programa combina cursos breves, itinerarios intensivos, modalidades presenciales e híbridas por todo el territorio nacional, así como contenidos alineados con las nuevas demandas del sector audiovisual y cultural.

El ecosistema digital actual incluye una web institucional con CMS propio, un CRM integrado, canales sociales activos, y una app móvil de gestión académica. ESCAC también opera comunicaciones por WhatsApp mediante la herramienta Atom, con potencial de crecimiento.

### 3. Alcance detallado de la consultoría

El alcance de esta consultoría responde a las expectativas estratégicas que la ESCAC ha definido para el desarrollo del proyecto *Impulsa*. Se espera que la agencia adjudicataria trabaje junto con el equipo de la institución para identificar con precisión las oportunidades de crecimiento, definir un marco operativo claro y proponer soluciones innovadoras alineadas con el posicionamiento diferencial de OFF ESCAC.

Los bloques de trabajo aquí definidos representan una guía orientativa de los ámbitos clave que ESCAC considera fundamentales para cumplir los objetivos del contrato. Las propuestas presentadas podrán aportar mejoras o enfoques complementarios, siempre que respondan al propósito general del proyecto y se integren de forma coherente en la hoja de ruta esperada.

Asimismo, se espera que el enfoque metodológico incorpore la mejora continua de la experiencia de usuario como una palanca clave para el crecimiento digital. Esto implica analizar y optimizar cada punto de contacto con el usuario —especialmente futuros alumnos— para asegurar interacciones fluidas, intuitivas y orientadas a la conversión. Se valorará especialmente la inclusión de procesos estructurados de análisis de conversión (CRO), diseño centrado en el usuario (UX) y gestión de insights derivados de datos para apoyar la toma de decisiones estratégicas.

1. **Métricas.** Definición de la métrica faro de crecimiento (MFC) y sistema de OKR trimestrales.
2. **Audiencia.** Investigación de mercado y perfiles de alumno.
3. **Diagnóstico.** Auditoría integral del embudo de captación actual, canales digitales y stack tecnológico (CRM, activación, analítica, etc).
4. **Estrategia.** Desarrollo de estrategias para visibilidad, adquisición, activación, retención y monetización.
5. **UX/UI + CRO.** Identificación y optimización de los puntos clave del recorrido del usuario, con foco en experiencia (UX) y mejora de la tasa de conversión (CRO) como impulsores del crecimiento digital.
6. **Experimentación.** Propuesta de metodología de experimentación y backlog priorizado de tests.
7. **Tecnología.** Propuesta de integraciones tecnológicas, tracking, automatizaciones y flujos de datos.

8. **Gobernanza.** Modelo de gobernanza con KPIs, ciclos de validación y frecuencia de entregables a nivel reportes.
9. **Capacidades.** Recomendación de equipo interno necesario y roadmap de capacidades futuras.

## Entregables:

Sin ser necesariamente vinculantes, los entregables estimados que se esperan en la consultoría son los siguientes:

- Informe de diagnóstico inicial y análisis de contexto.
- Definición de MFC y OKR trimestrales.
- Mapa de audiencias y segmentos.
- Auditoría del stack digital actual.
- Funnel completo con estrategia por etapa (AARRR).
- Backlog priorizado de pruebas e hipótesis.
- Stack tecnológico propuesto e integraciones clave (incluyendo Atom-WhatsApp y Unifit).
- Dashboard con KPIs y plan de seguimiento.
- Propuesta de gobernanza digital.

## 4. Plan formativo interno

La ESCAC considera esencial que esta consultoría vaya acompañada de un plan formativo a medida, diseñado e impartido por la agencia adjudicataria, con el objetivo de capacitar a su equipo interno para desplegar de forma autónoma la estrategia definida durante el proceso de consultoría. Este plan deberá ser ejecutado por profesionales con experiencia en formación avanzada en el ámbito digital, y estará concebido como un proceso de transferencia de conocimiento real y aplicable.

Además de las competencias vinculadas a marketing y automatización, el plan formativo deberá incluir conocimientos aplicados sobre experiencia de usuario (UX), mejora de la conversión (CRO) y gestión de la toma de decisiones basada en datos, con el fin de desarrollar un equipo capacitado no solo para ejecutar acciones, sino para comprender, interpretar y transformar la información en crecimiento estratégico.

La carga formativa total estimada será de 500 horas, combinando sesiones presenciales, clases online, mentorías prácticas y contenidos asíncronos. La distribución específica de estas horas, así como la propuesta metodológica y el calendario formativo, deberá ser planteada por la agencia como parte de su propuesta.

A efectos orientativos, ESCAC considera que las formaciones requeridas deberían cubrir, como mínimo, los siguientes bloques temáticos:

- Fundamentos de marketing digital educativo.
- Estrategia de captación.
- Activación y conversión.
- Fidelización y monetización.
- Diseño UX/UI y CRO.
- Datos, analítica y CRM.
- Automatización y stack tecnológico.
- Gobierno del dato y cultura digital.

## 5. Equipo, roles y requisitos de la agencia

Para garantizar una ejecución solvente y alineada con la complejidad del encargo, la agencia deberá asignar un equipo multidisciplinar con experiencia contrastada en el ámbito de la estrategia digital educativa. El equipo deberá demostrar dominio técnico y estratégico, capacidad de interlocución institucional y experiencia en procesos de transferencia de conocimiento. Se valorará especialmente la participación de perfiles con recorrido profesional en proyectos similares desarrollados para instituciones académicas o del ámbito cultural.

Perfiles estimados:

- Consultor/a principal senior en estrategia digital educativa.
- Especialista en analítica y CRM.
- Perfil experto en funnels, automatización y growth.
- Coordinador/a del plan de formación.
- Equipo docente especializado.

Se valorará la presencia de perfiles con experiencia en instituciones educativas o culturales.

## Requisitos de la agencia

La agencia participante deberá acreditar su experiencia, capacidad operativa y enfoque estratégico mediante los siguientes requisitos mínimos:

- ≠ Experiencia demostrada (mínimo tres años en los últimos cinco) en diseño e implementación de planes de estrategia y activación digital, así como comunicación para instituciones educativas o proyectos de formación.

- ≠ Porfolio con casos de éxito contrastables y referencias en el sector educativo (universidades, escuelas de negocio, centros de formación profesional, etc.).
- ≠ Equipo multidisciplinar con perfiles especializados en estrategia, paid media, contenido, automatización, diseño UX/UI, CRO, CRM y analítica digital.
- ≠ Capacidad para desarrollar propuestas creativas alineadas con los valores de ESCAC y adaptadas a los diferentes públicos objetivo.
- ≠ Experiencia específica en campañas de captación de leads y matriculación en mercados saturados de formación.
- ≠ Dominio de herramientas de analítica, CRM y automatización de marketing (especialmente aquellas compatibles con el entorno tecnológico actual de ESCAC).
- ≠ Compromiso con los estándares de accesibilidad digital (cumplimiento de WCAG 2.1 nivel AA en todos los entregables).

Asimismo, una vez sea designado como adjudicatario del contrato deberá certificar documentalmente:

- Que no incurre en ninguna de las circunstancias especificadas en el apartado 7 del artículo 29 de la “Ley 38/2023, de 17 de noviembre, General de Subvenciones”, que impiden actuar como contratista para la ejecución total o parcial de actividades subvencionadas.
- Estar al corriente de pago de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
- No tener antecedentes penales como persona jurídica.
- Declaración de conocimiento de la normativa que es de aplicación al contrato. En particular la letra d) del apartado 2, y el apartado 3, del artículo 22, del Reglamento (UE) 2021/241 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de febrero de 2021, por el que se establece el Mecanismo de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR).
- Manifestación expresa de compromiso con los estándares más exigentes en relación con el cumplimiento de las normas jurídicas, éticas y morales, adoptando las medidas necesarias para prevenir y detectar el fraude, la corrupción y los conflictos de interés.
- Compromiso de respeto a los principios de economía circular y evasión de impactos significativos en el medio ambiente (“DNSH” por sus siglas en inglés “do no significant harm”).
- Cumplimiento de las obligaciones derivadas del tratamiento de datos personales.

## 6. Criterios de valoración

Con el objetivo de garantizar una evaluación objetiva, transparente y alineada con las necesidades estratégicas del proyecto Impulsa, se establecen los siguientes criterios de valoración técnica y económica. Estos criterios permiten valorar tanto la solvencia de la propuesta como la adecuación metodológica, la experiencia del equipo propuesto y el valor añadido que la agencia pueda aportar.

Las propuestas deberán ser claras, estructuradas y justificadas, permitiendo a la comisión evaluadora identificar de forma precisa cómo cada aspecto presentado responde a los objetivos de la convocatoria.

Criterio	%
Coherencia de la propuesta estratégica	30%
Experiencia demostrable en el sector educativo	25%
Calidad del equipo propuesto	15%
Solidez del plan de formación	15%
Presupuesto y eficiencia de la propuesta	15%

## 7. Presupuesto y modelo de remuneración

La propuesta económica deberá reflejar con claridad la estructura de costes y el modelo de remuneración propuesto por la agencia para la ejecución de la consultoría y el plan formativo asociado.

Se espera una propuesta coherente con el alcance, que distinga entre los honorarios por la consultoría estratégica y los costes vinculados a la formación. Se valorará la eficiencia y escalabilidad del modelo planteado.

La propuesta económica deberá incluir:

- Honorarios por la consultoría completa.
- Coste detallado de la formación (500 h).

## 8. Calendario del concurso

El presente proceso de selección se desarrollará conforme al siguiente calendario orientativo, que contempla las fases de publicación, recepción de propuestas, resolución de consultas, evaluación, defensa de candidaturas y adjudicación.

ESCAC podrá ajustar este calendario si lo considera necesario, respetando en todo momento los principios de transparencia y concurrencia. Las agencias participantes deberán tener en cuenta estos plazos para la preparación y presentación de sus propuestas.

Fase	Fecha
Publicación	13/06/2025
Límite entrega propuestas	23/06/2025