

JORGE MARTÍNEZ, FUNDADOR DE VIBUK: “HOY EL 80% DE LA COMUNICACIÓN ES AUDIOVISUAL; EN VIBUK FACILITAMOS ENCONTRAR EL TALENTO ARTÍSTICO PARA ESAS CREACIONES”

Entrevista

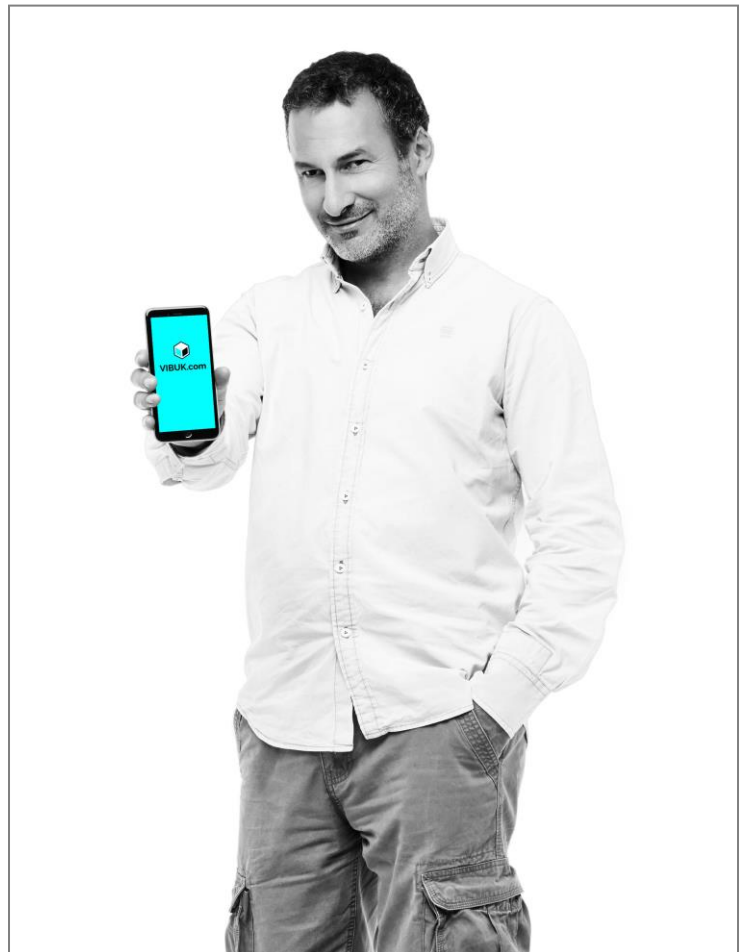
Inés Ramírez Nicolás
eMarket Services Spain
www.emarketservices.es

Julio 2018

[Jorge Martínez](#) ha dedicado toda su vida a la producción de contenidos audiovisuales, fundando su propia productora hace más de 20 años.

Es fundador y CEO de [Vibuk](#) una compañía tecnológica que se apoya en la innovación para mejorar los procesos de contacto entre el talento artístico y la industria. Bautizado por la prensa como “el LinkedIn del talento artístico”, ha comenzado su expansión en Latinoamérica tras la última ronda de financiación cerrada por Antonio Banderas.

Jorge figura en la última lista Forbes como una



eMarket Services: Para aquellos que aún no os conozcan, ¿qué es Vibuk?

Jorge Martínez: [Vibuk](#) es la red profesional de empleo para el talento artístico. Un lugar diseñado exclusivamente para ellos. El LinkedIn del talento artístico.

¿Cuándo y por qué decidisteis crear un mercado electrónico orientado a los actores?

Hay un boom en la producción de contenidos audiovisuales; series, películas, virales, eventos, teatro, circo, toneladas de videos publicitarios, eventos privados, etc.

De acuerdo con un estudio de Google, en el 2019 el 80% de la comunicación será audiovisual. Además, a día de hoy, la producción de contenidos ya no está solo en manos de los profesionales, hoy cualquiera produce un contenido y lo publica en sus RRSS.

Hay un enorme “long tail” entre pequeñas productoras, agencias, negocios locales, incluso particulares que están produciendo sus propios contenidos audiovisuales.

Está claro que existe una industria creciente que demanda talento artístico.

¿Qué experiencia tenéis los creadores en este sector?

Yo he sido su fundador, y he dedicado toda mi vida a la producción de contenidos audiovisuales, fundando mi propia productora hace más de 20 años. Como experto en la producción de contenidos detecté un problema en el acceso a los actores, que supe ver como una oportunidad.



¿Cuáles son en vuestra opinión los retos a los que se enfrentan los actores a día de hoy?

El principal problema es que la gran mayoría son invisibles.

Sin embargo, hay un ingrediente común y fundamental en la mayoría de los contenidos audiovisuales que se producen. El talento artístico. Actores, actrices, modelos, magos, monologuistas, incluso amateurs, todos ellos buscando su próxima oportunidad laboral.

El 5% tienen un representante o agencia, el resto, tratan de hacerse visibles a través de sus redes sociales como Instagram, Facebook. Buscando un día tras otro en Google nuevos castings. Por otro lado, los productores también invierten mucho tiempo posteando castings en redes como Facebook, u otros portales afines al talento artístico buscando otros perfiles.

Es importante tener en cuenta que el talento artístico no es como “el común de los mortales”, sus trabajos duran un día, dos, varias semanas. El Talento artístico puede llegar a acumular entre 20 o 30 trabajos al año.

Es difícil de creer que el talento artístico, una comunidad creciente que se pasa la vida buscando trabajo, ya que cuando encuentran un trabajo deben estar ya buscando el siguiente, no tuvieran un lugar de encuentro profesional, [su propia Network](#).

¿En qué manera puede ayudarles Vibuk para buscar nuevas oportunidades?

Les da la visibilidad que no tenían, lo que acaba convirtiéndose en más oportunidades de trabajo.

¿Qué perfiles profesionales pueden incluirse en Vibuk?

Profesionales y también amateurs, y es que tras 3 años estudiando y testando el mercado, además de escuchando al usuario, decidimos abrir una nueva puerta a todo el mundo. A aquellos perfiles no profesionales que han deseado alguna vez la fama deseando salir en cualquier programa de televisión o trabajando como figuración en las series de moda, gracias a alguna habilidad o rasgo físico. Con el fin de además de sacar un “dinero extra”.

Vibuk deja así de ser un nicho.

¿Cuáles son los pasos para que puedan acceder a la plataforma?

Similares a las de otras redes sociales o networks profesionales como LinkedIn, Facebook, etc. La barrera de entrada es casi nula, un registro sencillo y ágil para que puedan registrarse como reclutadores o talento.



En cuanto a las empresas que tienen una necesidad de conseguir talento artístico, ¿qué ofrece de diferencial para ellas vuestra plataforma?

Vibuk democratiza el acceso a los castings. Para un reclutador asomarse a Vibuk es poder ver en minutos a miles de perfiles, que, para una mejor selección, puede segmentar desde los más de 60 parámetros de búsqueda e incluso cruzarlos con una palabra clave. Por ejemplo, se puede hacer una búsqueda segmentada de Mujeres, residentes en España, en la ciudad de Madrid, actrices, de 20 a 30 años, que hablen inglés, y cruzarlo con la palabra clave “claque”, arrojando en la selección un puñado de actrices que responden a estos criterios, a partir de ahí hacer un contacto directo a través del chat nativo de Vibuk o hacer un casting on line previo a la selección.

¿Cuál es el coste para las empresas y los profesionales por usar vuestra web?

Vibuk es una plataforma Freemium, no tiene ningún coste registrarse. Pero después para el talento hay planes Premium que les aportan un mejor posicionamiento y una mayor visibilidad frente al resto de candidatos, y para los reclutadores se ofrecen más y mejores herramientas de búsqueda de pago.

¿Podéis comentarnos algún caso de éxito al usar vuestra plataforma?

Hay muchísimos, uno de los que más me gustan es el de Alfonso García Valenzuela, un usuario de Málaga, abogado ya jubilado. Su sueño fue toda la vida ser actor. Descubrió Vibuk con 70 años, se registró y no ha parado de trabajar gracias a nosotros en spots publicitarios, teatro, etc.

Los pagos por los servicios de Vibuk, ¿se gestionan a través del mercado electrónico?

Por pasarela de pago en web y a través del Apple store y Play store en la app.

¿Hay algún sistema de control del trabajo encargado a través de Vibuk para saber si finalmente se ha realizado?

Vibuk facilita el contacto, lo que ocurra después no lo sabemos. Sin embargo, estamos desarrollando una tecnología para poder hacer estimaciones de los “finales felices” tras el primer contacto.

¿Qué recomendaciones les daríais a los actores para aprovechar al máximo vuestra plataforma?

Que completen su perfil al máximo, cuantos más datos sobre su físico y habilidades, así como mejores fotos y al menos un vídeo, mejor. Así las posibilidades de ser contactado aumentan hasta en un 70%.

¿Y cómo se logra destacar frente a otros profesionales similares?

Teniendo un mejor perfil, actualizado y con todos los datos. Si a esto le sumas cualquiera de los planes Premium que le aportarán un posicionamiento privilegiado, mucho mejor.

¿En qué otros mercados trabaja Vibuk? ¿Se pueden contratar profesionales de otros países?

Vibuk trabaja en todo el mundo. De forma orgánica hay perfiles que se han registrado desde más de 50 países. Sin embargo, nuestros esfuerzos de marketing para captación están en Latinoamérica, en países como México, Argentina y muy pronto Colombia.

Si es así, los profesionales, ¿pueden seleccionar los países para los que ofrecer su trabajo o al darse de alta se puede acceder a todos ellos de manera global?

Al darse de alta son visibles a nivel global.

¿Tenéis pensado ampliar los idiomas/países de los que ofrecéis talentos?

Estamos en pleno proceso de internacionalización, Latinoamérica es nuestro foco ahora mismo, luego USA y finalmente el mundo.

¿Tenéis otros planes de futuro de Vibuk?



Crecer, crecer y crecer. Convertirnos en el verdadero LinkedIn del talento artístico a nivel mundial. Soñar es gratis. Hace tres años soñé que conocería a Antonio Banderas y que sería socio de VIBUK, y se cumplió, por eso, sigo soñando.

