

MUESTRA DE LA LECCIÓN 1.4 DE LA ACADEMIA BISO

DECONSTRUIR REFERENCIAS.

Te dejamos el método que usamos para desarmar una referencia y quedarnos con lo que funciona: cuatro preguntas, una ficha de cinco líneas, un ejemplo completo y el error que más vemos cuando se trabaja con IA.

SECCIÓN 01

Un tablero dice qué te gusta. No dice por qué funciona.

Todo el mundo junta referencias. Abrís Pinterest, guardás treinta imágenes, las pegás en un tablero y le decís moodboard. Pero lo que no podés explicar no lo podés reproducir ni dirigir. Un director creativo no colecciona referencias: las desarma. Esto vive en el Concepto, la fase 2 de las cinco: brief, concepto, biblia visual, producción y entrega. La IA hace la fase 4 más rápida y más barata; las otras cuatro las decide el criterio.

CLAVE

Ver, desarmar, nombrar, reutilizar.

Coleccionar referencias dice qué te gusta; deconstruirlas dice por qué funcionan. Solo lo que podés explicar podés reproducirlo y dirigirlo.

SECCIÓN 02

Cuatro preguntas, siempre en este orden.

Diez minutos por referencia. Ahí está la diferencia entre mirar y ver.

01

¿Qué siento?

En una o dos palabras, antes de pensar. Calma, deseo, urgencia, pertenencia. Si no podés nombrarlo, la pieza no está funcionando o no la miraste lo suficiente.

02

¿Qué lo provoca?

El mecanismo concreto. No "la estética", sino la luz lateral, el silencio antes del corte, la persona que no mira a cámara, el espacio vacío a la izquierda.

03

¿Qué decisión hubo detrás?

La que separa al director del espectador. Alguien eligió esa focal, esa hora del día, ese ritmo de corte, ese casting. Qué estaba tratando de lograr.

04

¿Qué me llevo para mi problema?

Nunca la imagen: el principio. Si te llevás la imagen, estás copiando. Si te llevás el principio, estás aprendiendo.

SECCIÓN 03

Cada pregunta tiene su nombre.

Con estas cuatro palabras podés hablar de cualquier referencia con un equipo o con un cliente sin decir "me gusta".

CONCEPTO	QUÉ ES
Sensación	Lo que la pieza provoca, nombrado en una o dos palabras antes de analizar.
Mecanismo	El elemento concreto que provoca la sensación: luz lateral, silencio antes del corte, mirada fuera de cámara.
Decisión	La elección consciente detrás del mecanismo y lo que buscaba lograr.
Principio	La regla transferible que te llevás. Se lleva el principio, nunca la imagen.

SECCIÓN 04

Cinco líneas, no más.

Cada referencia va en una ficha. Guardalas en un solo lugar, ordenadas por principio y no por proyecto, porque una buena referencia te va a servir en diez campañas distintas.

FICHA DE REFERENCIA Una por referencia

COPIÁ Y COMPLETÁ

```
Captura: [IMAGEN O FOTOGRAMA]
Sensación: [UNA O DOS PALABRAS]
Mecanismo: [QUÉ ELEMENTO CONCRETO LA PROVOCA]
Decisión: [QUÉ ELIGIÓ ALGUIEN Y QUÉ BUSCABA]
Principio: [LA REGLA QUE TE LLEVÁS, EN UNA LÍNEA]
```

Reemplazá cada [CAMPO]. Si dos fichas tienen el mismo principio, una sobra.

NOTA

Buscá afuera de tu categoría.

Las mejores referencias para una marca de café pueden venir de una película, de una campaña de relojes o de un editorial de moda. Lo que buscás es un mecanismo, y los mecanismos viajan entre categorías.

SECCIÓN 05

Del reloj de lujo a una bolsa de café.

Pensá en el comercial típico de un reloj de lujo: plano cerrado, fondo negro, luz dura que recorta el metal, ninguna cara, un movimiento lento.

FICHA RESUELTA Reloj de lujo, principio para una marca de café EJEMPLO

```
Captura: plano cerrado, fondo negro, luz dura, sin rostro, movimiento lento.
Sensación: solemnidad.
Mecanismo: el negro quita contexto, la luz dura esculpe el objeto, la ausencia de rostro te deja solo con él.
Decisión: tratar el producto como una obra, no como un accesorio.
Principio: aislar el objeto del contexto para darle estatura.
```

CLAVE

Lo que te llevás no es la luz.

No te llevás la luz dura ni el fondo negro. Te llevás el principio. Mañana puede ser una bolsa de granos sobre una mesa vacía, con una sola fuente de luz, y nadie va a decir que copiaste un reloj.

SECCIÓN 06

La referencia es un maestro, no una plantilla.

Con IA lo vemos todo el tiempo: alguien encuentra una referencia que le gusta, la describe palabra por palabra en el prompt y obtiene una copia degradada de algo que ya existe. Eso no es dirección, es calco. El principio te permite hacer algo nuevo que funciona por la misma razón; la imagen solo te permite hacer lo mismo, peor.

ERROR COMÚN

Cuatro errores que se repiten.

Llevarse la imagen en vez del principio. Buscar referencias solo dentro de la categoría. Armar moodboards de treinta imágenes parecidas con un solo principio repetido. No poder nombrar la sensación, que es señal de que no se miró lo suficiente.

SECCIÓN 07

Tres referencias, tres principios distintos.

Elegí tres referencias para tu marca, y al menos dos de fuera de su categoría. Pasá cada una por las cuatro preguntas y completá la ficha. Si una de las tres te costó explicar, quedate con esa: es la que más te va a enseñar.

Antes de armar el moodboard

- [ ] Tres fichas completas, con el principio escrito en una línea.
- [ ] Al menos dos referencias vienen de otra categoría.
- [ ] Ningún principio está repetido.
  Tu moodboard tiene principios distintos, no imágenes parecidas.

¿TE SIRVIÓ?

Se lleva el principio, nunca la imagen.

@bistudio.ai

Esto es una muestra de la lección 1.4 de la Academia BISO. En la Academia, de las referencias que deconstruís sale el mundo de cada territorio creativo de tu campaña: nada se inventa de la nada.

Anotate en la 2ª generación de la Academia →

El equipo de BISO

INSTAGRAM
@bistudio.ai

WEB
biso.studio

EMAIL
hola@biso.studio