

# Curso intensivo de Marketing Deportivo

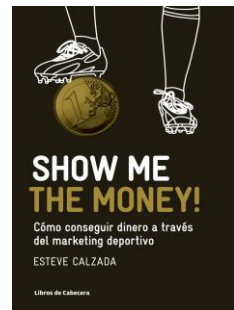
por Esteve Calzada

*El Curso Intensivo de Marketing Deportivo supone una oportunidad exclusiva de conectar con los principales conceptos que manejan los grandes ejecutivos del negocio del deporte. Con un enfoque práctico y basado en mis 10 años de experiencias reales, revisaremos las diferentes alternativas de generación de ingresos al alcance de las propiedades deportivas, que en el complejo entorno económico actual requieren la máxima creatividad y preparación.*

*El curso está basado en los contenidos del libro "Show me the Money!" Cómo conseguir dinero a través del marketing deportivo, que pretende poner a disposición del sport marketer un sencillo método para organizar las ideas y actividades de generación de ingresos a partir de mi experiencia como Director General de Marketing del FC Barcelona y como Consejero Delegado de Prime Time Sport .*

*Si eres un apasionado del deporte, quieres conocer los beneficios del marketing deportivo y el patrocinio para tu negocio, actualizar tus conocimientos o estás pensando reorientar tu carrera profesional, no te lo puedes perder.*

Esteve Calzada



## Objetivos

La industria del deporte en general y la del fútbol en particular han experimentado durante los últimos años un acelerado proceso de globalización y de crecimiento.

Este período da paso en la actualidad a una serie de nuevos retos, de entre los que destacan el impacto de la crisis económica y el exceso de gasto en el pasado, la polarización y la implantación de estrictas medidas por parte de los instrumentos reguladores, que en un futuro próximo no permitirán competir a las organizaciones que actúen fuera del nuevo marco establecido.

En este contexto se produce una necesidad de profesionalización en la gestión del deporte, diferenciándose de la competencia y desarrollando una mayor sofisticación en la tarea de captación de ingresos para propiedades deportivas. En definitiva, el mundo del fútbol necesita especialistas en la captación de ingresos y recursos. La participación en el Curso Intensivo de Marketing Deportivo supone una excelente oportunidad de conocer y familiarizarse con los principales conceptos relacionados con el desarrollo de los ingresos en el entorno del fútbol, sin la necesidad de disponer de una experiencia previa.





# Curso intensivo de Marketing Deportivo

por Esteve Calzada

## Ficha técnica

- Programa: Curso intensivo de Marketing Deportivo
- Profesor: Esteve Calzada
- Duración: 1 día completo
- Metodología: Clases presenciales con distribución de los contenidos en formato digital
- Precio: 320€ (+IVA)
- Próximo curso Barcelona, consultar: [aleix.pique@primetimesport.com](mailto:aleix.pique@primetimesport.com)



## Programa

### 9,30h – 10,00h. Introducción al Marketing Deportivo

- Las finanzas en el fútbol
- Productos y modelos de ingresos
- Marketing deportivo vs marketing convencional

### 10,00h – 10,30h. Estrategia y posicionamiento

- La hoja de ruta del sport marketer para generar ingresos
- Definición del posicionamiento
- Alternativas de validación
- Caso práctico: FC Barcelona

### 10,30h – 11,45h. Exposición mediática y masa crítica

- La auditoría de contenidos
- El plan de comunicación
- Gestión de las redes sociales
- La mentalidad de captación
- El Kit de cifras de seguidores
- Del posicionamiento al producto comercial

Break





# Curso intensivo de Marketing Deportivo

por Esteve Calzada

## Programa

### 12,00h – 13,30h. La explotación del estadio

- Los factores de asistencia al estadio
- El diagrama de explotación comercial
- La elección del estadio
- Los touch points del día de partido
- El marketing mix de las 6 P's
- El plan de acción comercial de venta de entradas
- Caso práctico: Bundesliga

### Break

### 15,00h – 16,30h. Patrocinio. Primera parte

- El reto de manejo de los derechos
- La gestión de los soportes comerciales
- Cómo diseñar un programa de patrocinio
- Plan de acción para conseguir patrocinadores
- Implementando patrocinios con excelencia
- Caso práctico: UEFA Champions League

### 16,30h – 17,30h. Patrocinio. Segunda parte

- Proceso de selección de una propiedad deportiva por parte de una marca
- Desarrollo y seguimiento de un plan de activación
- Cómo combatir el ambush marketing (marketing ilegítimo)
- Caso práctico: Coca-Cola vs Pepsi

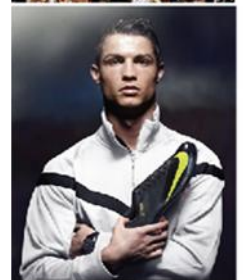
### Break

### 17,45h – 18,30h. Derechos TV y Merchandising

- Estrategias de venta y distribución de derechos de televisión
- Conceptos básicos de la gestión de los productos licenciados
- Técnicas de lucha contra la piratería

### 18,30h – 19,15h. Trabajar en marketing deportivo

- Habilidades necesarias para ser un buen sport marketer
- Oportunidades profesionales y técnicas para identificarlas



## Sobre Esteve Calzada

Esteve Calzada (Lleida, España, 1966) es Licenciado en Ciencias Económicas y MBA por ESADE Business School (Barcelona, España) y tiene estudios de Marketing Internacional cursados en la University of California at Berkeley (USA).

Esteve acumula casi 10 años de experiencia como ejecutivo del mundo del deporte, iniciados en 2002 con su nombramiento como Director General de Marketing del FC Barcelona, donde permaneció hasta mediados de 2007, participando decisivamente en la transformación comercial que llevó el club al entorno de los 400mio€ de ingresos anuales. En la actualidad es Consejero Delegado de Prime Time Sport, agencia de marketing deportivo que fundó a finales de 2007 y que desarrolla tareas de representación de futbolistas, explotación de derechos deportivos y de imagen, y proyectos de consultoría de management y patrocinio para clubes de fútbol y marcas anunciantes. Además, la experiencia de Esteve en gestión deportiva incluye los siguientes proyectos y actividades:

- Asesor estratégico para la expansión de la marca Manchester City Football Club a nivel internacional (en curso, para la temporada 2011/12).
- Fundador de Leo Messi Management, empresa que gestiona los derechos de imagen del astro argentino (2009).
- Board Member de FCB Merchandising, joint venture con Nike que gestiona a nivel global las actividades de Retail y Merchandising del FC Barcelona (2002-2007).
- Agente de jugadores con licencia FIFA, expedida por la Real Federación Española de Fútbol.
- Miembro de diversas comisiones de UEFA y de NFL Europe (2003-2006).

Como profesor, conferenciante, desarrollador de contenidos deportivos, referente en marketing deportivo y con miles de seguidores en Twitter, Esteve ha desarrollado una gran variedad de iniciativas entre las que destacan:

- Autor del libro Show Me The Money!, ([www.librosdecabecera.com/show-me-the-money](http://www.librosdecabecera.com/show-me-the-money)). 2012.
- Profesor y creador de la asignatura "Sports Marketing Insights", impartida en el International MBA de ESADE Business School (Barcelona, España).
- Creador del informe "Football Transfer Review", que analiza las transferencias de jugadores en el fútbol Europeo y del que ya se han publicado 6 ediciones.
- Conferenciante en IESE Business School (España), The Wharton School of the University of Pennsylvania (Philadelphia, USA), Waseda University (Tokio, Japón), Soccerex (Londres, Manchester, Dubai, Rio de Janeiro, Brasilia), Liga de Fútbol Profesional (Madrid, España).
- Conductor de secciones propias en programas de televisión y radio y realiza habitualmente entrevistas en los medios de comunicación como experto en marketing deportivo.

Esteve inició su carrera profesional en el ámbito del marketing y desarrollo de negocio internacional. Trabajó durante 12 años en diversas empresas de ámbito internacional, siendo Consejero Delegado de Tiscali España (2000-2002) y ostentando diversas posiciones de dirección de marketing en empresas de gran consumo como Reckitt Benckiser (1995-2000), Sara Lee (1993-1995) y Unilever (1990-1992)

