

## **“Gestión Estratégica y Digitalización de Entidades Deportivas”**

**Pedro**

**Sergio**

**Objetivo: Transformación Digital aplicada al Marketing, Finanzas, Comercial y Comunicación.** El curso se estructura en **4 módulos troncales**, con un enfoque práctico, estratégico y orientado a la realidad actual del sector deportivo (clubes, federaciones, gimnasios, academias y empresas deportivas).

**SM: generado ya intro resumen 18K palabras**

### **MÓDULO 1: Transformación Digital en Entidades Deportivas**

**Objetivo:** Comprender cómo la digitalización impacta en la gestión global de una organización deportiva.

**SM: GENERO INTRO DE 18K**

**Contenidos:**

1. La industria deportiva en la era digital
  - Evolución del modelo tradicional al modelo digital
  - Nuevos hábitos de consumo deportivo
2. Estrategia de transformación digital
  - Diagnóstico digital de la entidad
  - Cultura organizacional y liderazgo digital

**GENERADO DOCS de 18K palabras:**

Herramientas tecnológicas clave

- CRM deportivos
  - ERP y software de gestión
  - Business Intelligence y analítica de datos
  - Automatización de procesos
3. Innovación y tendencias
    - Big Data en el deporte
    - Inteligencia Artificial aplicada a la gestión deportiva

**GENERA 2 DOCS de 18K palabras: de 1 y de 2**

○

### **MÓDULO 2: Marketing Deportivo Digital y Gestión de Audiencias**

**Objetivo:** Diseñar estrategias de marketing digital que impulsen ingresos, marca y comunidad.

**Contenidos:**

1. Estrategia de marketing deportivo digital
  - Propuesta de valor digital
  - Posicionamiento y branding deportivo
  - Experiencia del fan y customer journey
2. Redes sociales y contenido
  - Estrategia en plataformas como Instagram, TikTok y YouTube
  - Plan de contenidos deportivos

- Social media analytics
- 3. Publicidad digital y captación
  - Campañas en Meta Ads
  - Campañas en Google Ads
  - Estrategias de generación de leads

**TENGO CONTENIDO GENERAL DE ESTOS TEMAS GENERAR DOC ESPECIFICO**

- 4. Marketing relacional y fidelización
  - CRM y automatización
  - Email marketing
  - Programas de membresía y suscripción

**GENERA 3 DOCS de 18K palabras: CRM. EMAIL MK y PROGRAMAS**

### **MÓDULO 3: Gestión Financiera y Comercial en la Era Digital**

**Objetivo:** Optimizar la sostenibilidad económica de la entidad deportiva mediante herramientas digitales.

**Contenidos:**

1. Modelos de negocio en entidades deportivas
  - Clubes, SAD, federaciones y empresas deportivas
  - Nuevas fuentes de ingresos digitales
2. Control financiero digital
  - Presupuestos y forecasting
  - Cuadros de mando financieros
  - KPI económicos
3. Monetización digital
  - Ecommerce deportivo
  - Venta de entradas online
  - Patrocinios digitales
  - Streaming y contenido premium
4. Área comercial y patrocinio
  - Digitalización del departamento comercial
  - Propuestas de valor para sponsors
  - Activación de marca y medición de ROI

**PEDRO: Genera 4 docs de 18k de cada punto**

### **MÓDULO 4: Comunicación Corporativa y Reputación Digital**

**Objetivo:** Gestionar estratégicamente la comunicación interna y externa en entornos digitales.

**GENERO DOC de 18K de COMUNICACION GENERAL**

**Contenidos:**

1. Estrategia de comunicación 360º
  - Comunicación institucional
  - Comunicación con socios, aficionados y stakeholders
2. Marca personal y liderazgo directivo
  - Portavoces digitales
  - LinkedIn como herramienta profesional

3. Gestión de crisis en entornos digitales
  - Protocolo de crisis
  - Monitorización y escucha activa
4. Relaciones con medios y comunicación digital
  - Gabinete de prensa digital
  - Notas de prensa optimizadas
  - Streaming y eventos híbridos

**GENERA DOC de 18 K de cada uno de los puntos**

## **PA 60 SLIDES**

### **BLOQUE 1 — CONTEXTO Y DIAGNÓSTICO**

1. Portada del proyecto
2. Tipo de entidad (club, federación, gimnasio, academia...)
3. Sector y disciplina deportiva
4. Historia y situación actual
5. Estructura organizativa
6. Modelo de negocio actual
7. Fuentes de ingresos
8. Análisis del entorno competitivo
9. Tendencias del sector deportivo digital
10. Diagnóstico digital inicial (nivel de madurez)

### **BLOQUE 2 — TRANSFORMACIÓN DIGITAL GLOBAL (Slides 11–20)**

11. Necesidad de transformación digital
12. Objetivos estratégicos digitales (3–5 años)
13. Nuevo modelo organizativo digital
14. Cultura organizacional y liderazgo digital
15. Diagnóstico tecnológico actual
16. Implementación de CRM deportivo

17. ERP / Software de gestión
18. Business Intelligence y analítica
19. Automatización de procesos clave
20. Roadmap tecnológico por fases

## **BLOQUE 3 — MARKETING DEPORTIVO DIGITAL (Slides 21–35)**

21. Propuesta de valor digital
22. Posicionamiento y branding deportivo
23. Segmentación de audiencias
24. Customer Journey del fan
25. Estrategia de contenidos deportivos
26. Plan para Instagram
27. Plan para TikTok
28. Plan para YouTube
29. Social Media Analytics
30. Estrategia de captación digital
31. Campañas en Meta Ads
32. Campañas en Google Ads
33. Estrategia de generación de leads
34. Automatización CRM y email marketing
35. Programa de membresía / suscripción

## **BLOQUE 4 — GESTIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL (Slides 36–50)**

36. Modelo de negocio digital actualizado
37. Nuevas fuentes de ingresos digitales
38. Ecommerce deportivo
39. Venta de entradas online
40. Streaming y contenido premium
41. Monetización digital (academias online, cursos, comunidad)
42. Cuadro de mando financiero digital
43. KPI económicos clave
44. Presupuesto digital anual
45. Forecasting a 3 años
46. Digitalización del área comercial
47. Propuesta de valor para sponsors
48. Activación digital de patrocinadores
49. Medición de ROI de patrocinio
50. Impacto financiero proyectado

## **BLOQUE 5 — COMUNICACIÓN Y REPUTACIÓN DIGITAL (Slides 51–60)**

- 51. Estrategia de comunicación 360°
- 52. Comunicación institucional digital
- 53. Comunicación con socios y aficionados
- 54. Marca personal del directivo
- 55. LinkedIn como herramienta estratégica
- 56. Protocolo de crisis digital
- 57. Monitorización y escucha activa
- 58. Gabinete de prensa digital
- 59. Plan de eventos híbridos y streaming
- 60. Conclusiones y visión futura digital