



2ª Ed. Negocio y monetización de los esports

Con la colaboración de: **ESB**
ESPORTS BUREAU



Datos relevantes de la formación que debes conocer



Fechas

Del 16 de Enero al 5 de Febrero. Clases de Lunes a Viernes de 19:00 a 21:00. Semana del 30 de Enero, consultoría de proyectos.

Metodología

A través de nuestra plataforma online. Tendréis foros de debate, webinars y máster classes, bibliografía, material de referencia y por supuesto, acceso a los profesores mediante tutorías particulares.

Título

Obtendrás un Certificado expedido por Esports Professional, institución de referencia en la formación en esports.

Mentorización personalizada

Tendrás acceso a nuestra mentorización personalizada para poder ayudarte en tu carrera en los esports y por supuesto, acceso a todo nuestro Discord y a la comunidad Esports Professional Alumni. **En la última semana haremos consultoría sobre tu proyecto de gaming & esports.**



Objetivos de la formación

- Entender el flujo económico de la industria esports para poder realizar propuestas de valor.
- Aprender el funcionamiento a nivel marketing del sector como vía principal de monetización de proyectos en el sector.
- Acercarse a la nuevos modelos de negocio que están surgiendo como alternativa en el sector



Temario

- 1.- Entendiendo el ecosistema de los esports: Roles y papeles de los actores de la cadena de valor:
- 2.- Los flujos económicos del sector
- 3.- Aspectos legales de los esports
- 4.- Marketing en los esports. ¿Cómo se monetiza el sector?
- 5.- Los modelos de negocio alternativos
- 6.- Consultoría de proyectos



01 Entendiendo el ecosistema de los esports: Roles y papeles de los actores de la cadena de valor

Comenzaremos explicando los diferentes roles y agentes de la cadena de valor de los esports. Es fundamental tener una visión completa de cada uno de ellos, saber cuáles son sus gains y pains para poder entenderles y por lo tanto, saber qué propuestas de valor debemos proponer que puedan ser rentables y nos permita monetizar nuestra incursión en los esports.

02 Los flujos económicos del sector

Entendidos los diferentes agentes y lo que buscan cada uno de ellos, es fundamental entender los actuales flujos económicos del sector. Saber quién o para con quién y a través de qué modelo, y sobre todo, buscar nuevas posibilidades a estos flujos y saber cuáles se adaptan a nuestra propuesta y como podemos maximizar nuestra entrada en los esports.



03 Aspectos legales de los esports

Como en cualquier sector, toca entender los aspectos legales del mismo. Hay que tener en cuenta que los esports no son deporte, por lo cual no aplican las mismas normas y se basan en diferentes regulaciones ya existentes en función de la situación a tratar. Es fundamental por lo tanto entender qué se puede hacer y qué no a nivel patrocinios, acuerdos, derechos de imagen, publicidad, etc.

04 Marketing en los esports. ¿Cómo se monetiza el sector?

El sector genera ingresos actualmente fundamentalmente a través de patrocinios, pero ¿qué significa esto realmente? ¿Qué modelos de patrocinio se emplean y cómo se genera realmente un ROI a la inversión realizada en los esports? Eso es lo que veremos en este módulo y veremos cómo hacer que el dinero invertido no caiga en el olvido.



05 Los modelos de negocio alternativos

Hasta ahora el sector ha vivido de los patrocinios, pero se acercan nuevos modelos de negocio derivados de las nuevas tecnologías que van a dar lugar a nuevas formas de monetizar nuestra inversión en los esports. Ligas franquiciadas, derechos de gestión de audiencias, los ya presentes modelos basados en blockchain a través de NFT, tokens y demás. Miraremos al presente actual para ver nuevas formas de monetización.

06 Consultoría de proyectos

Emplearemos la última semana en realizar consultorías de vuestros potenciales proyectos. Sin compromiso y sin coste adicional. Queremos trabajar con vosotros en vuestras ideas para que se puedan llevar a cabo o empezar a darle forma a todo lo aprendido para que vuestra idea de negocio empiece a cobrar forma.

Nuestros "professionals"



Rafael Espinosa

CEO - Esports Bureau

Desarrollo de negocio en Kaudal

Rafael lleva más de 15 años en la industria de los videojuegos, desarrollando entre otros diferentes MOBAS desde Pyxel Arts Digital Entertainment S.L. y desde Fluzo Studios S.L. En 2016 crea **Esports Bureau, periódico de noticias B2B sobre el sector de los esports**. Además, sus compañías trabajan en el sector de los esports en otros ámbitos, especialmente en el tecnológico y estratégico, desarrollando proyectos con tecnología disruptiva como blockchain, con el objetivo de implantar nuevos modelos de negocio que hagan aún más sostenible y profesional el sector, donde todos los actores implicados tengan su cuota de beneficio. Experto en DeFi y Tokenización

Nuestros "professionals"



Juan Antonio Tejada

CEO en Kaikoo

Juan Antonio Tejada es emprendedor en el sector de los esports. Dirige el podcast de Esports Bureau y desde 2020 es CEO y fundador de Kaikoo, plataforma online de referencian en League of Legends que ayuda a los jugadores a hacer realidad su sueño: convertirse en jugadores profesionales del título de Riot Games.

Gracias a su amplia experiencia y a la colaboración con Kaikoo, usaremos su herramienta para poder llevar a cabo análisis de partidas y tomar contacto real con lo que supone ser un Analista de League of Legends.

Nuestros "professionals"



Oscar Soriano

Fundador de Play the Game

Oscar tiene a sus espaldas muchos años de experiencia en marketing, emprendimiento y dirección de proyectos. Fue Director de Publicidad y Patrocinio en GAES durante 5 años.

Actualmente es CEO de Play The Game, una de las agencias/consultora especializada en esports y gaming más importantes de España y LATAM.

Desde Play The Game han realizado estudios del sector esports en España y están especializados en el marketing en esports, realizando eventos referencia en esta temática para la industria, como las hasta ahora 2 ediciones celebradas de eSmarcon

Oscar asesora actualmente a diferentes marcas sobre la nueva realidad provocada por el blockchain y las criptomonedas.

Nuestros "professionals"



Emilio Hurtado

Head of Esports & Gaming de
Auren

Emilio Hurtado es abogado y Director de Esports & Gaming en Auren. Especialista en Derecho de Nuevas Tecnologías y del entretenimiento moderno; especialmente en Esports Business y Gaming. Ha sido responsable de algunas de las principales propuestas estratégicas a nivel nacional e internacional para el desarrollo de la escena esports; entre otras, la dirección del primer Plan Estratégico para la entrada de un país de Europa en los esports.

En su faceta como divulgador es cofundador de "Esports Business Live", la primera plataforma de audiovisual dedicada al desarrollo del Esports Business en el mundo de habla hispana e inglesa; además de otras como "Startup Top Voice", una propuesta genuina de LinkedIn que tiene como objetivo la gestación del ecosistema emprendedor a través de la democratización del conocimiento empresarial y el análisis empresarial; y "Top of Mind", un programa semanal donde debate la actualidad con algunas de las mentes más privilegiadas de España. Así mismo, está considerado el profesional más influyente de LinkedIn en Esports Business de habla hispana.

Nuestros "professionals"



Luis Garcia
CEO Arctic Gaming

Diplomado en Magisterio Educación Física y Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el deporte por la Universidad de Granada. Master en Dirección de Empresas (MBA) por la Escuela de Negocios EOI Madrid.

Luis Garcia es otro de los grandes emprendedores en el sector de los esports. Es el CEO de uno de los equipos más importantes en el panorama español, Arctic Gaming que está trabajando con diferentes modelos de negocio dentro del sector.

Ayuda a la búsqueda de empleo y desarrollo de tu negocio

Para todos aquellos que no buscan unas prácticas, sino que lo que buscan es un trabajo en el sector, bien sea por edad, necesidad o expertise previo, nuestra mentorización personalizada se ha mostrado como la solución idónea a vuestras necesidades.

Al principio de vuestra formación tendremos una entrevista inicial para conoceros en profundidad y plantear conjuntamente un plan de acciones dentro del sector. Una vez tengamos claro dónde queréis ir, emplearemos nuestros contactos y redes para conseguir os oportunidades reales de trabajo en el sector. No podemos prometer un puesto de trabajo, pero si que os sentaremos con los tomadores de decisiones para que demostréis vuestra valía.

De esta forma damos mucho más valor, y el hecho que lo demuestra es que en nuestras nueve primeras ediciones ya hemos logrado que varios alumnos consigan trabajo en importantes entidades, como Play The Game, LaLiga, Vodafone Giants, G2 Arctic, StreamHatchet o Newzoo por mencionar algunas.

¿Que tienes un proyecto personal y no buscas trabajar para terceros? Actuaremos de la misma manera. Revisamos tu plan de negocio, vías de ingresos, modelo de negocio y en función del estado en el que se encuentre, te sentaremos delante de marcas con las que quieras trabajar, inversores en caso de que sea necesario o trabajaremos en lo que sea oportuno para ayudarte en tu negocio en los esports.



Metodología didáctica

El trabajo del alumn@ está distribuido a partir de cuatro pilares que serán fundamentales cara a una exitosa consecución de los objetivos del curso.

1

Material de estudio

Te facilitaremos material de estudio especialmente adaptado que se facilitará por el profesor a través de la plataforma. Este material de estudio será la base del trabajo de estudio del alumno. Por otro lado, pueden encontrarse también materiales de apoyo específico u otro tipo de materiales en diversos formatos para la ampliación de conocimientos, bibliografías, infografías, etc.

2

Actividades didácticas

Cada módulo tendrá actividades didácticas de aprendizaje donde el alumno deberá demostrar los conocimientos adquiridos. Para cada actividad, según su formato, se facilitará el envío de materiales al profesor para su valoración.

3

Participación activa

Contaréis con un foro de participación sobre el tema o área concreta del que trate. Los foros (temática, tipo de participación, etc.) u otros modos de participación quedan abiertos a la propuesta del profesor, siempre tratando de fomentar el intercambio de conocimientos o la reflexión.

4

Evaluaciones

Siempre nos interesan más los casos prácticos porque es donde de verdad lo alumnos aprenden.

Os propondremos casos a resolver y recibiréis un feedback personalizado a cada una de vuestras propuestas, de tal forma que podáis saber qué habéis hecho bien, qué habéis hecho mal y aprender. Usamos las correcciones como vía real de aprendizaje.

Datos relevantes del curso

Tiempo y coste

Sabemos que tu pasión por los esports es clara, pero muchas veces nuestro día a día, y, por qué no decirlo, la situación económica, son impedimentos para poder acceder a una formación a la altura.

Por eso al diseñar nuestro curso hemos tratado de tener en cuenta todos estos factores para facilitar al máximo la consecución del mismo.

Por estas razones hemos decidido crear un programa totalmente online, con herramientas y metodología contrastada, de tal forma que puedas compaginar tus estudios con tu actividad actual. Y además, podemos permitirnos ofrecer uno de los precios más asequibles del mercado sin que repercuta en la calidad formativa.

Ofertas especiales

Si eres empresa o vienes con varios conocidos, podemos ver opciones de pago y llegar a realizar precios especiales





Contáctanos:

esports-professional.com // formacion@esports-professional.com