

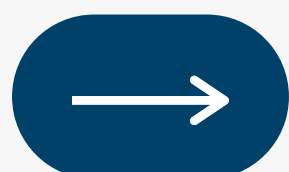


Bootcamp Introducción a los Esports

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



Datos relevantes de la formación que debes conocer



Fechas

27 y 28 de Septiembre 2023. Día 27 de 18:00 a 21:00; día 28 de 19:00 a 21:00. Día 29, sesiones 1 to 1 voluntarias para guiar tu carrera profesional

Metodología

4 horas de clase repasando los aspectos más relevantes del sector, junto a 1 hora de debate / networking entre profesores y alumnos. Sesiones 1 to 1 para guiar la carrera profesional de los alumnos.

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.



Objetivos de la formación

- Entender las principales figuras de la industria de los esports y cómo se relacionan entre ellas.
- Aprender la aproximación a las marcas y a cómo hacer propuestas de valor para las mismas.
- Adentrarnos en la tecnología que viene y que va ser fundamental para los modelos de negocio del sector.
- Entender cómo tratar la competición de esports como un producto.
- Networking entre alumnos y profesores para que los estudiantes puedan empezar a tener contactos en la industria.
- Sesiones 1 to 1 para guiar a los alumnos en sus objetivos dentro de la industria.



Temario

- 1.- Contextualización del gaming y los esports
- 2.- Las marcas en el gaming y los esports
- 3.- Tecnología aplicada al gaming y los esports
- 4.- La competición de esports como producto
- 5.- Debate con profesionales / networking
- 6.- Sesiones 1 to 1



01 Contextualización del gaming y los esports

Comenzaremos explicando los diferentes roles y agentes de la cadena de valor de los esports y su relación con el gaming. 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 que nos permita monetizar nuestra incursión en los esports.

02 Las marcas en el gaming y los esports

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 esta parte y veremos cómo hacer que el dinero invertido no caiga en el olvido.



03 Tecnología aplicada al gaming y los esports

Las nuevas tecnologías van a suponer un punto de inflexión en el gaming y los esports si es que no lo están suponiendo ya. Ahondaremos en cómo el Blockchain, la IA Generativa o la Realidad Mixta están perfilando un nuevo panorama, lleno de modelos de negocio mucho más interesantes para la industria pero que también hay que saber cómo introducirlos al sector para que no causen rechazo.

04 La competición de esports como producto

Una competición de esports no deja de ser un tipo de producto. Por lo tanto, hay que saber diseñarlo (parte competitiva, gestión de los intervinientes, plataformas tecnológicas que ayudan a su control, venta física u online, seguimiento de KPIs, logística, etc), pero también cómo venderlo a través de los canales adecuados. Y eso es lo que os vamos a enseñar.



05 Debate con profesionales / networking

Es fundamental que cuando se entra a un sector, entre de la mano de profesionales que te puedan guiar, poner en contexto, facilitarte relaciones y en definitiva, te den un posicionamiento. Eso es lo que haremos debatir sobre la industria junto a profesionales y hacer relaciones, y para ello nos basaremos en el último informe de situación elaborado por Esports Professional junto a Esports Bureau

06 Sesiones 1 to 1

Emplearemos un tercer día extra en realizar consultorías de vuestros potenciales proyectos o situaciones personales. Sin compromiso y sin coste adicional. Queremos trabajar con vosotros en vuestras ideas y objetivos para que se puedan llevar a cabo o empezar a darle forma a todo lo aprendido para que vuestro futuro en el sector sea brillante.

Nuestros "professionals"



Rafael Espinosa

CEO - Esports Bureau y Crypto Bureau y Director I+D+i en Kaudal

Rafael lleva más de 15 años en la industria de los videojuegos, desarrollando entre otros diferentes MOBAS desde Pyxel Arts Digital Entertainment y desde Fluzo Studios S.L. En 2016 crea Esports Bureau, periódico de noticias B2B sobre la industria de los esports y en 2023 Crypto Bureau. 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.

■ **Módulo 1 - Contextualización del gaming y los esports**

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.

■ **Módulo 2 - Las marcas en el gaming y los esports**

Nuestros "professionals"



Alfredo Bárcena

Head of Mkt & Biz Dev at Ready Games Network

Alfredo es un auténtico gamer. Lleva en el sector de los videojuegos más de 20 años, habiendo participado en cientos de proyectos y en varias compañías, con especial atención en los MMO. En 2013 se convierte en CMO de IDC Games, y en 2019 se convierte en CEO de este publisher español de videojuegos, pionero en nuestro país por ser el primero en introducir sus juegos en el panorama competitivo de los esports. Alfredo, junto a IDC Games, han contado con varios títulos de deportes electrónicos, entre ellos Zula Europe, organizando competiciones locales e internacionales, lo que le confiere una visión inmejorable del panorama de esports desde el punto de vista del publisher y del marketing. Actualmente es Head of Mkt & Biz Dev en Ready Games Network, tras haber sido durante 3 años CMO de Satoshi's Games, creadores de la plataforma de juegos descentralizada Elixir.

■ **Módulo 3 - Tecnología aplicada al gaming y los esports**

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.

■ **Módulo 4 - La competición de esports como producto**

Sesiones 1 to 1

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.

En el último día 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 once ediciones de nuestro Master en Gestión de Esports 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.





Contáctanos:

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