



Marketing en Gaming & Esports

Con la colaboración de:



Datos relevantes de la formación que debes conocer



Fechas

Formación continua (20 horas de contenido). Matricúlate ya y empieza inmediatamente a estudiar. A tu ritmo, sin prisas, sin fechas.

Metodología

Todo el contenido disponible a través de nuestra plataforma online para que lo consumas a tu elección: Webinars y máster classes pregrabadas, bibliografía, material de referencia. Todo lo que necesitas

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 el interés de las marcas en el entorno Gaming & Esports
- Aprender a realizar propuestas de valor a las marcas para entrar en el espacio Gaming & Esports.
- Aprender la importancia de la activación y cómo llevar a cabo activaciones
- Ser capaz de presentar unos KPIs coherentes para activaciones y poder medir el engagement de las actuaciones llevadas a cabo
- Ejemplos de caso de éxito de marcas que han entrado al espacio del gaming y los esports

Temario

- 1.- Conceptos básicos de marketing
- 2.- Objetivos y beneficios de las marcas en el gaming y los esports
- 3.- Patrocinios: diferencias según diferentes sectores
- 4.- Métricas en los esports
- 5.- Dando valor a las marcas con el gaming y los esports
- 6.- Casos de éxito





01 Conceptos básicos de marketing

Es conveniente empezar por los fundamentos y en este primer punto trataremos conceptos que a la postre se olvidan fácilmente cuando estamos haciendo propuestas a las marcas y que conviene tener siempre presentes. Nos centraremos en las 4P y será fundamental tener esto en cuenta a la hora de estudiar y proponer a las marcas.

02 Objetivos de las marcas en gaming & esports

El objetivo es entender qué le aportan estos sectores a las marcas. Haya más o menos audiencias, más o menos juegos ¿porqué es un sector que las marcas les interesa?

Existen muchos factores y entenderlos y entender lo que busca una marca es fundamental para poder realizar una aproximación con éxitos.



03 Patrocinios: diferencias segun sectores

¿Qué debe patrocinar una marca? ¿O qué propuesta le podemos hacer a una marca? ¿Es lo mismo patrocinar un club de esports que una competición o que contratar a un influencer para promocionar un título?

Preguntas que resolveremos y que son fundamentales en la estrategia de una marca dependiendo de lo que quiera conseguir... y que muchas veces no sabe que quiere conseguir...

04 Métricas en el gaming y los esports

Medir el engagement generado por una marca es de vital importancia. Aprenderemos no solo cómo medirlo, sino cómo plantear unos KPIs que tengan sentido, que no generen falsas expectativas y que sean realista en función de la propuesta que se realice a la marca, de tal forma que se pueda establecer una relación de confianza a lo largo del tiempo.



05 Dando valor a las marcas

Estudiaremos ejemplos de cómo se puede dar valor a una marca a través del gaming y los esports. Posicionamiento a corto, medio y largo plazo, diferentes estrategias para diferentes sectores, promociones, contacto con el público objetivo y mucho más.

06 Casos de éxito

La mejor manera de entender el éxito de las marcas y qué cosas han funcionado cuáles no es a través de ejemplos. Casos como el Mahou San Miguel, MAPFRE, agencias como Play the Game y más ayudarán a entender mucho mejor todo lo aprendido y cómo se ha puesto en marcha de forma productiva.

Nuestros "professionals"



Oscar Soriano

CEO - Play The Game Agency

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.

Nuestros "professionals"



Rafael Espinosa

CEO - Esports Bureau

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.

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 sí 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