

El boom del Data Driven cambia el negocio del fútbol

Con el inicio de uno de los eventos deportivos más importantes del año, NEORIS ha desarrollado una tecnología que ayudará a los clubes a reforzar la conversión de sus fans

El fútbol es un deporte que mueve a las masas y recauda grandes cantidades de dólares al año. Según Statista, durante el último mundial de 2018, la FIFA afirmó haber superado los 4.600 millones de dólares, más del doble de los ingresos que alcanzó el Mundial de Brasil en 2014.

Gran parte de esa recaudación se generó gracias a los patrocinios que aparecieron en las camisetas de los jugadores, o en los banners donde se realizan las primeras entrevistas con los medios de comunicación tras finalizar el partido. Estas ganancias no solo beneficiaron al campeonato en general, sino también a las selecciones, los clubes y hasta a las ligas locales de relevancia.

Con motivo del reciente inicio del Mundial de Qatar 2022, NEORIS ha impulsado un modelo de Data Driven para reforzar el vínculo que mantienen los equipos con sus hinchas y potenciar el negocio de los patrocinadores. A través de esta aplicación, el acelerador digital global con más de 22 años de experiencia en el sector tecnológico busca que las decisiones estratégicas que tomen los clubes estén basadas en el análisis y la interpretación de datos.

"Sabemos que el fútbol es un deporte que une y mueve a muchas personas en todo el mundo, por eso estamos implementando una estrategia de Data Analytics para procesar la ingente cantidad de información que manejan, y tomar las decisiones más adecuadas con el fin de que se pueda identificar, monetizar y fidelizar a los fans. De esta forma, ofrecemos un valor añadido a los patrocinadores, potenciamos el negocio de los clubes, y generamos nuevos beneficios para la institución", afirma Cristina Valles, directora general de NEORIS España.

En esta línea, la directiva destaca que los equipos generan fuentes inagotables de datos a través de las interacciones en redes sociales, la navegación en las tiendas online, la asistencia a los partidos y las búsquedas en Internet. Sin embargo, existe una problemática a la que estos clubes se enfrentan desde hace años: son incapaces de aprovechar todo su potencial.

"El valor de la información es incalculable, de manera que si queremos utilizar todos estos datos de forma eficiente es necesario que estos se presenten con la mayor claridad posible. Por eso, en NEORIS hemos desarrollado dashboards e insights estratégicos para el negocio en tiempo real, permitiendo que el proceso de toma de decisiones sea más ágil para poder alcanzar algunos de los objetivos propuestos, como conquistar nuevas audiencias, optimizar la venta de anuncios en su e-commerce, o seducir a nuevos patrocinadores", asegura Cristina Valles.

La aplicación de análisis de datos para el Mundial de Qatar 2022 de NEOIRS ofrece diversas posibilidades, entre las que se incluye la posibilidad de presentarle al usuario las estadísticas

generales de su selección – partidos ganados, rendimiento y jugadores lesionados – tras una simple búsqueda del nombre de su equipo en Google. "Con una estrategia de Data Driven, la FIFA puede conocer la locación o gustos de los fans, y ofrecerles, por ejemplo, las mejores jugadas de Messi a través de las redes sociales", concluye Cristina Valles.

NEORIS ya ha implementado este modelo Data Driven en clubes, torneos y competiciones futbolísticas en España, México y Latinoamérica con muy buenos resultados: triplicó el ingreso medio de usuarios vía móvil en anuncios personalizados, aumentó en un 200% la venta de anuncios, e incrementó en un 10% mensual las suscripciones digitales y en un 80% los usuarios en las nuevas campañas de marketing.

Sobre NEORIS

NEORIS es un acelerador digital global líder, con más de 22 años de trayectoria, que ayuda a empresas y organizaciones de todo mundo a dar el salto hacia la innovación, a través del diseño e implementación de soluciones disruptivas y sostenibles para que desarrollen sus actividades de forma más eficiente, competitiva y a menor coste. Con sede en Miami, Florida, NEORIS tiene operaciones en 14 países de EE. UU., Europa, América Latina e India, y cuenta con más de 300 clientes activos —en su mayoría pertenecientes al ranking Fortune 500—. Entre sus partners globales cuenta a grandes de la industria tales como Microsoft, Amazon, Oracle y Salesforce. Más información en www.neoris.com, LinkedIn, Facebook o Twitter.

Datos de contacto:

Rebeca Artal
673 339 962

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Fútbol](#) [Hardware](#) [Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>