

— PARA CLUBES DE FÚTBOL

El fútbol debe ser de la **afición**.

Guiamos al club paso a paso para aumentar la implicación de la afición, y medimos el dinero que esos aficionados aportan. El programa es sencillo y flexible, y se adapta a lo que necesita el club.

AFICIÓN

INGRESOS

01

Imagen: una plataforma en la que la afición quiere quedarse

02

Implicación: atraer a la afición y mantenerla activa

03

Ingresos: convertir el tráfico en ingresos

04

Medir lo que aporta la afición

— LA OPORTUNIDAD

Los ingresos vienen de los aficionados implicados.

Los aficionados que siguen de cerca al club van a más partidos, compran más en la tienda y renuevan su abono, y los patrocinadores pagan más por llegar a ellos. La web, la tienda y la app del club son donde esa atención se puede conservar. En las redes sociales y en webs de terceros, la audiencia y sus datos pertenecen a otros.

FASE 1 · IMAGEN**Una plataforma en la que quedarse**

Si la web parece anticuada o cuesta usarla en el móvil, la afición la cierra al instante. Primero, la web, la tienda y la app del club tienen que verse bien y funcionar bien.

FASE 2 ·**IMPLICACIÓN****Atraerlos y mantenerlos activos**

Campañas, encuestas, quizzes y pronósticos atraen a la afición y mantienen viva la plataforma, para que se registren y vuelvan.

FASE 3 · INGRESOS**Ingresos, cuando la afición ya está**

Banners para productos de la tienda y descuentos, el próximo partido y los eventos del club. Con el tráfico asegurado, los patrocinadores también pueden pagar por espacio publicitario.

— POR DÓNDE EMPEZAMOS · GRATIS

¿Dónde pierde hoy aficionados el club?

Antes de cambiar nada, recorreremos la web, la tienda y la app del club como lo haría un aficionado, en el móvil y en el ordenador. Mostramos dónde abandonan los aficionados antes de registrarse o comprar, y qué mejoras recuperan más con menos esfuerzo. La auditoría es gratuita, no necesita acceso a sus sistemas y no les compromete a nada. Nos da el punto de partida frente al que se mide cada resultado.

— FASE 1 · IMAGEN

Primero, una plataforma que esté a la altura.

La afición juzga una web en segundos. Si parece anticuada, va lenta o cuesta usarla en el móvil, la cierra y vuelve a las redes. Por eso lo primero es una plataforma que se vea bien y tenga lo que la afición busca.

Próximo partido	Hora, rival, entradas y cómo llegar, en la parte superior de cada página.
Centro del partido	Previa, alineaciones, directo y crónica, todo en la web del club.
Resultados y noticias	Calendario, resultados, clasificación, crónicas y vídeo, siempre al día.
Todos los equipos	Plantillas, calendario y resultados del equipo femenino, las categorías inferiores y la cantera, no solo del primer equipo.
Pensada para el móvil	Diseñada primero para el móvil y rápida con datos móviles.

— FASE 2 · IMPLICACIÓN

Después, atraer a la afición y mantenerla activa.

Campañas, encuestas, quizzes y pronósticos mantienen viva la plataforma y dan a la afición un motivo para registrarse y volver. Estos canales la llevan hasta allí, cada uno con su propio enlace con seguimiento.

DÍA DE PARTIDO**En el estadio**

Códigos QR en el videomarcador, el programa y los asientos, que llevan a encuestas en directo, la votación del jugador del partido y el centro del partido. En día de partido, los aficionados más implicados están todos en el mismo sitio.

REDES**De las redes a la web del club**

Las publicaciones en redes enlazan a contenido que solo existe en la web del club: crónicas completas, resúmenes ampliados, encuestas, quizzes y sorteos.

BÚSQUEDA**Que le encuentren**

Al buscar el club, Google ya muestra resultados, clasificación y próximo partido, y la afición no necesita hacer clic. Hacemos que la web del club sea el primer enlace, con acceso directo a entradas y tienda, y que ofrezca lo que Google no puede: resúmenes, encuestas y noticias de cada equipo.

TODOS LOS EQUIPOS**Más que el primer equipo**

Las páginas del equipo femenino, las categorías inferiores y la cantera dan a familias y amigos de los jugadores un motivo para registrarse, seguir a su equipo cada semana y compartirlo.

— CÓMO TRABAJAMOS

Seis semanas, tres fases.

La auditoría usa solo lo que puede ver cualquier aficionado. Después nos sentamos con quien gestiona la tecnología del club, equipo propio o proveedores, y creamos un panel compartido con cada tarea, su estimación y su fecha de entrega. Normalmente sus equipos técnicos hacen el desarrollo, y nosotros hacemos el seguimiento hasta que cada tarea se entrega según lo acordado. Cuando las horas semanales lo permiten, también trabajamos nosotros en el código.

Semana 0

Gratis

Auditoría y línea base

- Informe de auditoría que muestra dónde se pierden aficionados, con las mejoras ordenadas por valor.
- Reunión de revisión para acordar prioridades y crear el panel compartido de tareas.
- Línea base de cada métrica que vamos a reportar (ver página 5).

Semanas 1–2

Imagen

Una plataforma que se vea bien

- Primero se configuran la analítica, el consentimiento y el seguimiento de conversiones, para poder demostrar cada resultado.
- Mejoras de diseño, móvil y velocidad. El próximo partido, las entradas y la tienda en lo alto de la portada.
- La información que busca la afición, para cada equipo del club.

Semanas 3–4

Implicación

Atraer a la afición y mantenerla activa

- Códigos QR en el estadio, enlaces en redes y optimización para buscadores.
- Campañas, encuestas, quizzes y pronósticos que mantienen viva la plataforma.
- Registro de aficionados y suscripción a la newsletter y a las notificaciones, con el consentimiento registrado.

Semanas 5–6

Ingresos

Convertir el tráfico en ingresos

- Banners para productos de la tienda y descuentos, el próximo partido y los eventos del club.
- Espacio publicitario ofrecido a los patrocinadores, con informes sobre el rendimiento de sus banners.
- Informe de resultados: aficionados, registros y ventas frente a la línea base de la semana 0.

El programa es sencillo y flexible. El orden del trabajo sale de la auditoría y de lo que el club más necesita, y el club puede ampliarlo semana a semana.

— PLAN DE MEDICIÓN

Cada euro invertido se reporta frente a una cifra.

Tomamos una línea base antes de cambiar nada. Después reportamos las mismas cifras durante todo el programa, para que el progreso se mida frente al punto de partida del club y no frente a nuestras promesas.

MÉTRICA	QUÉ LE DICE AL CLUB	FUENTE
ALCANCE		
Visitantes únicos al mes	A cuántos aficionados llega el club en sus propios canales.	Analítica
Visitas desde buscadores	Si al club lo encuentran sin pagar por ello.	Search Console
IMPLICACIÓN		
Aficionados registrados	El tamaño de la audiencia propia, a la que el club puede contactar directamente.	Base de cuentas
Suscripciones a newsletter y notificaciones	A cuántos aficionados puede llegar el club sin pagar a una plataforma.	Email / push
Visitantes recurrentes, visitas en día de partido	Si los aficionados hacen de la web parte de su día de partido.	Analítica
Participación en encuestas, pronósticos y sorteos	Cuántos aficionados participan, no solo leen.	Web del club
INGRESOS		
Tasa de conversión y valor del pedido	Cuánta atención se convierte en ventas.	Tienda online
Clics hacia entradas y abonos	Cuánta demanda envía la web a la venta de entradas.	Analítica + ticketing
Impresiones y clics en banners	Lo que aporta cada banner, y cifras para los patrocinadores que pagan espacio.	Analítica
CALIDAD		
Puntuación de auditoría (0–100)	El mismo marco, repetido al final del programa, para una comparación directa con el inicio.	Auditoría OneNil

Semanal

Un informe breve: qué se ha hecho, qué viene después y qué necesita una respuesta del club.

A mitad del programa

Tras la semana 3, un panel con todas las métricas anteriores frente a la línea base, y una llamada para revisarlo.

Al final del programa

La nueva auditoría, un informe de antes y después y una recomendación sobre los siguientes pasos.

Acordamos los objetivos con el club una vez tomada la línea base, no antes. Cifras inventadas antes de medir nada serían solo suposiciones. La medición usa analítica basada en consentimiento, conforme al RGPD.

— INVERSIÓN

Una sola tarifa semanal.

La auditoría es gratuita. Después, el club paga 500 € semanales por 20 horas de trabajo. El programa dura seis semanas y el club decide si sigue.

500 € / semana

20 horas de nuestro tiempo, cada semana.

- Un panel de tareas compartido con sus equipos técnicos, con estimaciones y fechas de entrega
- Diseño y desarrollo propios, si las horas lo permiten
- Analítica y campañas para la afición
- Informe semanal y llamadas de resultados

INCLUIDO GRATIS

La auditoría digital, la reunión de revisión y la línea base de la semana 0. Deciden si seguir tras leer el informe.

Sin permanencia. Todo lo que construimos y todos los datos recogidos pertenecen al club.

Una persona de contacto de nuestra parte y un plan escrito para cada semana.

RECOMENDADO

Programa completo

3.000 € ₆

semanas

120 horas. Las tres fases de la página 4, con un informe de resultados al final.

Semanas extra

500 € _{por semana}

Amplíen el programa semana a semana, con la misma tarifa.

Continuo

A convenir

Mejora continua y soporte en día de partido tras el programa. Condiciones a acordar con el club.

Cuándo se amortiza: el programa de seis semanas cuesta 3.000 €. Eso son 50 pedidos de 60 € en la tienda. Cada aficionado a partir de ahí, y cada uno que traiga consigo, es ganancia para el club.

— PRÓXIMOS PASOS

- 1 Soliciten la auditoría gratuita.** Envíen el nombre del club y su web a sales@onenil.eu o en onenil.eu/es/audit, y les mostramos dónde pierde aficionados.
- 2 Lean el informe** y lo revisamos juntos en una reunión.
- 3 Empiecen el programa de seis semanas**, o quédense con el informe y aplíquenlo ustedes. El informe es suyo.

Precios en euros. Los costes de terceros (proveedores del club, alojamiento, herramientas de pago, publicidad, impresión) no están incluidos y solo se asumen con la aprobación del club. El programa se desarrolla en los canales actuales del club; el paso a la plataforma OneNil es una oferta aparte.