

# Cursos Superiores

Curso Superior en E-Sport Marketing



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Curso Superior en E-Sport Marketing

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior en E-Sport Marketing

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Curso Superior en E-Sport Marketing



DURACIÓN	250
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

# Resumen

Este curso aporta los conocimientos de marketing requeridos para desenvolverse de manera profesional en el entorno del e-sport o gaming, un entorno donde existen grandes oportunidades de crecimiento y de negocio. Diferénciate del resto enfocando tu carrera profesional en un sector al alza que genera numerosos puestos de empleo y volumen de negocio. Con este curso online en e-sport marketing conocerás el mundo gaming, identificarás sus diferentes agentes y el comportamiento de estos. Aprenderás los elementos y las estrategias fundamentales del marketing adaptadas al sector que están generando mayores casos de éxito. Con INESEM dispondrás de docentes especializados y de los últimos contenidos para convertirte en un especialista de marketing en e-sport.

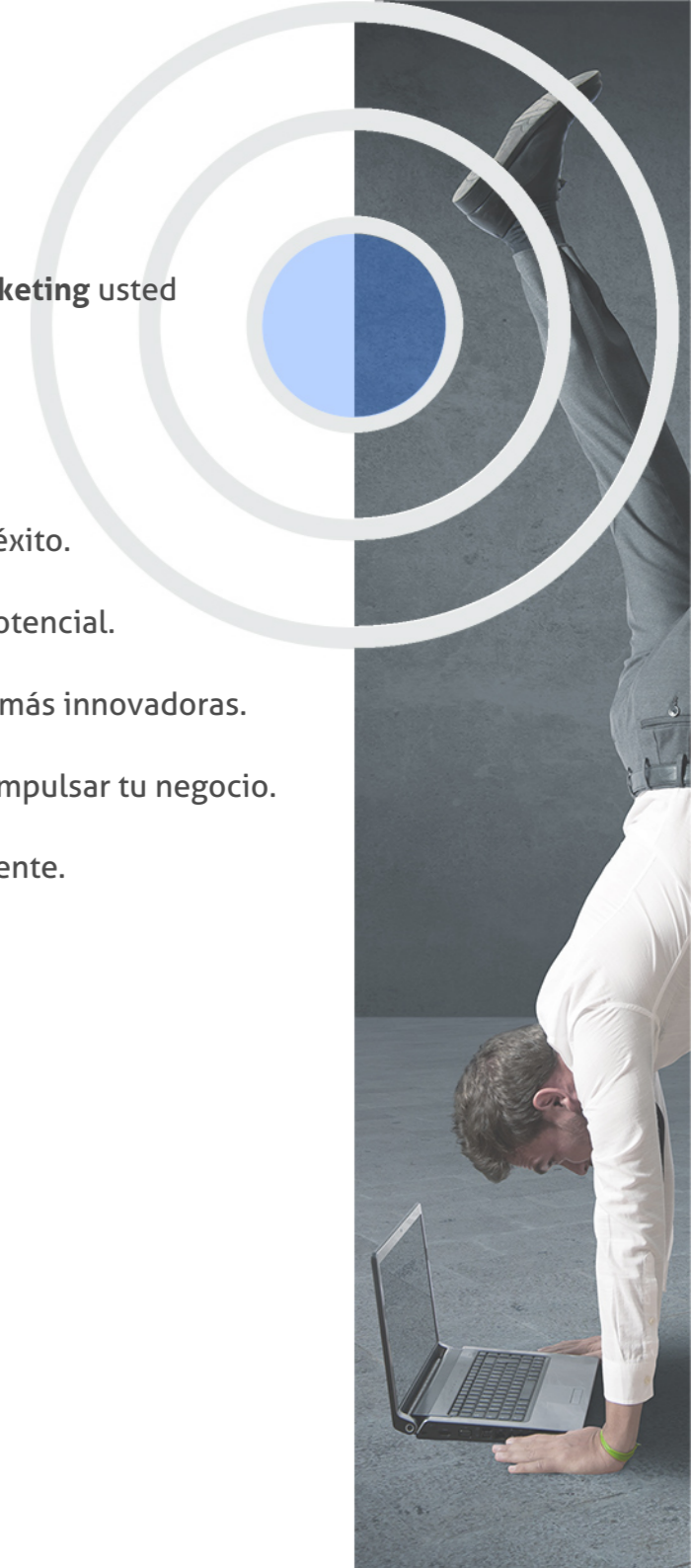
## A quién va dirigido

El curso en E-Sport marketing va dirigido fundamentalmente a recién titulados universitarios, profesionales del sector como son gamers o jugadores, clubes deportivos, periodistas, agencias y especialistas de marketing que deseen ofrecer sus servicios en el sector, emprendedores, autónomos, influencers, pequeñas y medianas empresas relacionadas con el sector, etc.

# Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en E-Sport Marketing** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer los principales actores del mercado.
- Estar al tanto de las últimas tendencias y casos de éxito.
- Identificar las oportunidades de negocio de gran potencial.
- Conocer las herramientas de marketing en E-Sport más innovadoras.
- Aprovechar las redes sociales y el patrocinio para impulsar tu negocio.
- Tomar decisiones estratégicas de forma independiente.







¿Y, después?

### Para qué te prepara

Con el curso en E-Sport marketing te convertirás en un especialista capaz de ejecutar un plan de marketing de forma independiente y totalmente orientado al sector de los E-Sport, para asentar las bases del éxito en un sector al alza. Conviértete en especialista en marketing de gaming, aprendiendo a identificar las principales oportunidades de negocio y cómo aprovecharlas a través de las diferentes estrategias de marketing en E-Sport.

### Salidas Laborales

Con el curso en E-sport marketing impulsarás tu carrera dentro de uno de los sectores con mayor potencial y crecimiento al alza. Trabaja como organizador de eventos, community manager, director, gestor o responsable en e-sport marketing. Emprende tu propio negocio o adquiere un puesto de relevancia dentro de una empresa o consultora de e-sport.

# ¿Por qué elegir INESEM?



Módulo 1. **Marketing e-sport y modelos de negociounidad**

Módulo 2. **Estrategias de marketing e-sport**

Módulo 3. **E-sports social media management**

Módulo 4. **Patrocinio y formas de publicidad en e-sports**

### Módulo 1. Marketing e-sport y modelos de negociounidad

#### Unidad didáctica 1. Introducción a los e-sports

---

1. Los e-Sport como deporte
2. Educación y e-Sports
3. E-Sport en la actualidad

#### Unidad didáctica 2. Principales stakeholders en el mundo de los e-sports

---

1. Figuras importantes dentro del sector
2. Jugadores
3. Clubs
4. Publishers
5. Patrocinadores
6. Prensa y medios especializados
7. Casters y Analistas
8. Centros de aprendizaje y entrenamiento
9. Organizadores de eventos
10. Inversores
11. Figuras del mundo de la política
12. Audiencia
13. Streamers

#### Unidad didáctica 3. Impacto y audiencia de los e-sports

---

1. La sociedad de los e-Sports
2. Plataformas y medios de difusión
3. Audiencia femenina
4. Llegar a ser historia
5. Tratamiento mediático

#### Unidad didáctica 4. Mercado de negocio en e-sports

---

1. Ideas de negocio
2. El negocio de los e-Sports
3. Contribución a algunos negocios
4. Posibilidades del mercado de los e-Sports
5. Cómo funciona una agencia de e-sports



# Módulo 2.

## Estrategias de marketing e-sport

### Unidad didáctica 1. Elementos de marketing

---

1. Principios y claves del marketing gaming
2. Principales objetivos
3. Optimización campañas de mkt gaming
4. Social gaming & marketing: caso Marvel Fornite
5. Principales ferias y estrategia gamming
6. Herramientas cuantitativas y cualitativas de análisis
7. Buyer persona. Gamers
8. Buyer persona. Fans
9. Tendencias de marketing en e-Sport

### Unidad didáctica 2. Marcas y gaming

---

1. Branding en e-sport
2. Objetivos relacionados con la marca
3. Consumer engagement
4. Medios de difusión de la marca
5. KPI's relacionados con la notoriedad de marca

### Unidad didáctica 3. Market research & big data

---

1. Estrategia big data & gaming. plataformas y herramientas
2. Plataformas y herramientas
3. Búsqueda de información (Cuanti - cuali)
4. Toma de decisiones basadas en datos
5. Investigación mercado: evolución, situación y predicciones futuro
6. El uso del panel de consumo

### Unidad didáctica 4. Marketing para start-ups

---

1. Marketing para clientes: Gamers
2. Marketing para actores endémicos: Publishers, operadores y equipos
3. Marketing para actores no endémicos: Clientes, financiación y reguladores

### Unidad didáctica 5. Marketing de contenidos

---

1. Introducción y esencia del Inbound Marketing: storytelling
2. Gestión de comunidades e influencers
3. Creación de contenido para e-Sports: vídeo, audio y texto
4. Branded content: los streamers como creadores de contenido

### Unidad didáctica 6. Activaciones de marketing

---

1. ¿Qué son las activaciones de marketing?
2. Activación verbal
3. Activación Mixta BTL
4. Activación visual

### Unidad didáctica 7. Marketing viral

---

1. ¿Qué es el marketing viral?
2. Ventajas e inconvenientes del marketing viral
3. Marketing Viral aplicado a e-sport

### Unidad didáctica 8. Importancia de los eventos y competiciones en e-sports

---

1. Repercusión de la realización de eventos deportivos
2. Posibilidades turísticas de los e-Sports
3. Tendencias del turismo dentro de los e-Sports
4. Importancia de los eventos para la comunidad
5. La preparación de los eventos

### Unidad didáctica 9. Periodismo en videojuegos

---

1. Canales y tipos de periodista principales
2. Habilidades requeridas para comunicar
3. Los derechos de emisión de partidas
4. Derechos deportivos
5. Media rights evolución y situación actual

### Unidad didáctica 10. Mobile gaming

---

1. Hábitos de consumo y tendencias.
2. Tipo de consumidor
3. Snapshot social media
4. Industria de los juegos móviles
5. Advergaming
6. Principales apps móvil de emisión
7. Rketing
8. Cloud gaming, estructura y modelos de negocio

## Unidad didáctica 11.

### Marketing para desarrolladores y publishers

---

1. Descripción del mercado
2. Amenazas, oportunidades y tendencia
3. Cómo generar "discoverability"
4. ¿Cómo calcular los ingresos?
5. El plan de marketing
6. Elementos clave de la negociación
7. Financiación

## Módulo 3.

### E-sports social media management

#### Unidad didáctica 1.

##### Social media & e-sports

---

1. E-Sports y Social Gaming
2. El producto digital: eSports
3. Segmentación Gamers
4. El Éxito de Twitch

#### Unidad didáctica 2.

##### Tecnología y deporte

---

1. La revolución tecnológica
2. Medios de comunicación y marketing digital
3. Tecnología en la industria deportiva
4. La tecnología en los eventos deportivos

#### Unidad didáctica 3.

##### Gestión de recursos humanos

---

1. Contratación de personal
2. La cultura corporativa
3. Voluntariado

#### Unidad didáctica 4.

##### Introducción al big data

---

1. ¿Qué es Big Data?
2. La era de las grandes cantidades de información. Historia del big data
3. La importancia de almacenar y extraer información
4. Big Data enfocado a los negocios
5. Open Data
6. Información pública
7. IoT (Internet of Things-Internet de las cosas)

## Unidad didáctica 5.

### Business intelligence y la sociedad de la información

---

1. Definiendo el concepto de Business Intelligence y sociedad de la información
2. Arquitectura de una solución de Business Intelligence
3. Business Intelligence en los departamentos de la empresa
4. Conceptos de Plan Director, Plan Estratégico y Plan de Operativa Anual
5. Sistemas operacionales y Procesos ETL en un sistema de BI
6. Ventajas y Factores de Riesgos del Business Intelligence

## Unidad didáctica 6.

### Datamart concepto de base de datos departamental

---

1. Aproximación al concepto de DataMart
2. Bases de datos OLTP
3. Bases de Datos OLAP
4. MOLAP, ROLAP & HOLAP
5. Herramientas para el desarrollo de cubos OLAP

## Unidad didáctica 7.

### Datawarehouse o almacén de datos corporativos

---

1. Visión General. ¿Por qué DataWarehouse?
2. Estructura y Construcción
3. Fases de implantación
4. Características
5. Data Warehouse en la nube

## Unidad didáctica 8.

### Análisis de los datos

---

1. Inteligencia Analítica de negocios
2. La teoría de grafos y el análisis de redes sociales
3. Presentación de resultados

## Unidad didáctica 9.

### Business intelligence con powerbi

---

1. Business Intelligence en Excel
2. Herramienta PowerBI

## Unidad didáctica 10.

### Técnicas de visualización, modelización y evaluación de datos con power bi

---

1. Visualización de datos
2. Crear gráficos con los datos seleccionados
3. Configuración de los gráficos
4. Filtrado de los gráficos
5. Enlazar y desenlazar gráficos dentro de la misma hoja
6. Visualización de medidas
7. Uso de marcadores
8. Creación de grupos de datos
9. Importación de gráficos

## Unidad didáctica 11.

### Análisis de datos en el deporte

---

1. Analítica y biometría deportiva
2. Data Mining aplicado al deporte
3. Sistema BI aplicado al deporte
4. Análisis por Envoltura de Datos (DEA) aplicada al deporte
5. Datos deportivos y transformación del mercado

# Módulo 4.

## Patrocinio y formas de publicidad en e-sports

### Unidad didáctica 1.

#### Patrocinio en e-sports

---

1. Introducción al Patrocinio Deportivo
2. Fases del Patrocinio Deportivo
3. Regulación del Patrocinio en E-Sports
4. Patrocinio E- Sports
5. Tipos de Patrocinios en eSports

### Unidad didáctica 2.

#### Publicidad en e-sports

---

1. La Rentabilidad Publicitaria en e-Sports
2. Advergaming: nuevo formato publicitario
3. El Branded Content en eSports
4. El Storytelling
5. Product Placement
6. Los eSports como Estrategia Comunicativa
7. Otros Formatos publicitarios
8. E-Gamers como embajadores de marca

### Unidad didáctica 3.

#### Publicidad con google ads

---

1. Ventajas de la publicidad online
2. ¿Qué es Google Ads?
3. Fundamentos de Google Ads
4. Crear una cuenta en Google Ads
5. Campañas, grupos de anuncios y palabras clave
6. Planificador de palabras clave
7. Adwords Editor

### Unidad didáctica 4.

#### Publicidad en búsquedas

---

1. Funcionamiento
2. Configuración campaña
3. Anuncios
4. Pujas y presupuestos
5. Administración, medición y supervisión de campañas
6. Optimización

### Unidad didáctica 5.

#### Publicidad en display

---

1. Introducción
2. Configuración campaña
3. Anuncios
4. Audiencias, segmentación y remarketing
5. Medición y optimización

### Unidad didáctica 6.

#### Publicidad para móviles

---

1. Ventajas de la publicidad mobile
2. Pujas y segmentación
3. Anuncios
4. Medición

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.

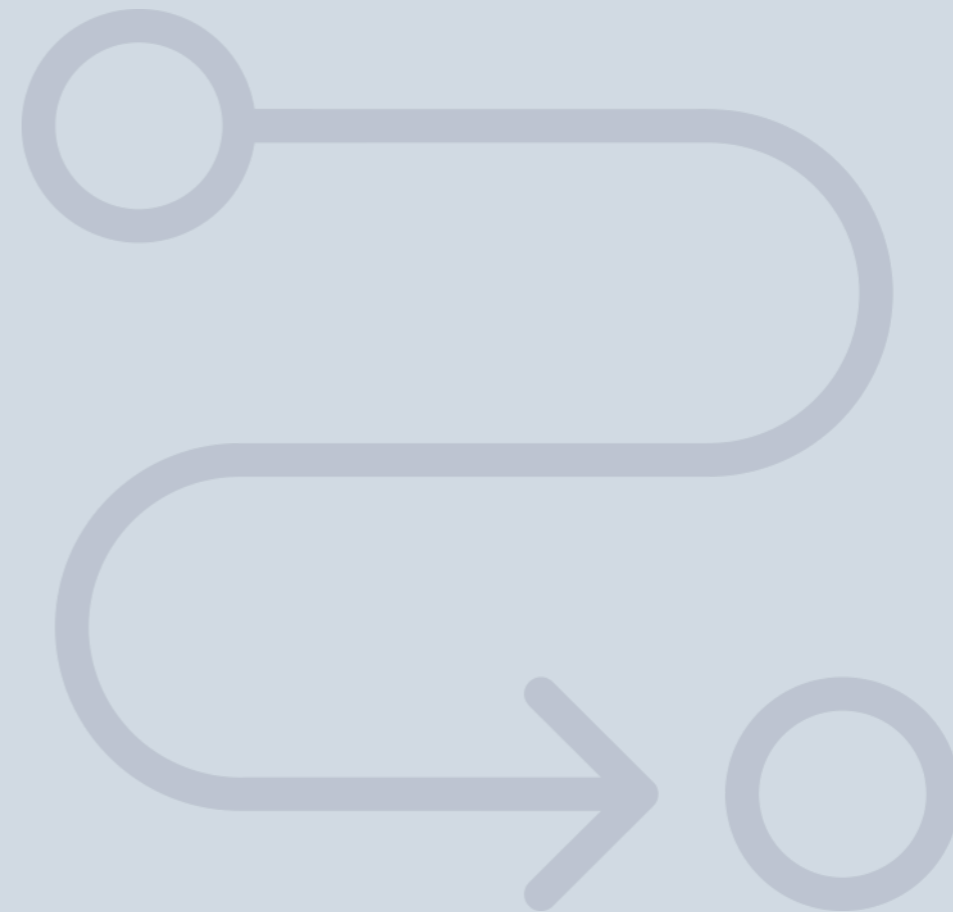






## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.





# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	<b>Beca desempleo</b>	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	<b>Beca emprende</b>	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	<b>Beca alumnos</b>	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Cursos Superiores

Curso Superior en E-Sport Marketing

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.  
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.