

☆☆ CERTIFICAÇÃO ☆☆
**EXECUTIVO
DE FUTEBOL**
2024

Gestão Integrada no Futebol

Felipe Tricate

føture
academy



**Minor em
Inovação &
Tecnologia**



Agenda

- Recap: Mundo 3.0 e o Big Data na Era da Informação
- Estrutura de um Clube de Futebol
- Corporativo para o Futebol: Perspectiva da Tecnologia
- Passo a Passo

Ferramentas de Gestão

Segundo Passo: Produtos Autorais

Futuro: Matemática & Gestão Eficiente

- Disclaimers próximas aulas



- Usuário mais Ativo.
- Mobilidade Necessária



- Data Analytics em grande escala
- “So What”



- Web Semântica
- Blockchain



- Artificial Intelligence
- Machine Learning







Abertura para Inovar

Para aproveitar todos os benefícios da inovação no longo prazo, é necessário criar a cultura de inovação e a consciência das vantagens em todo o clube.

Competição com o Mercado

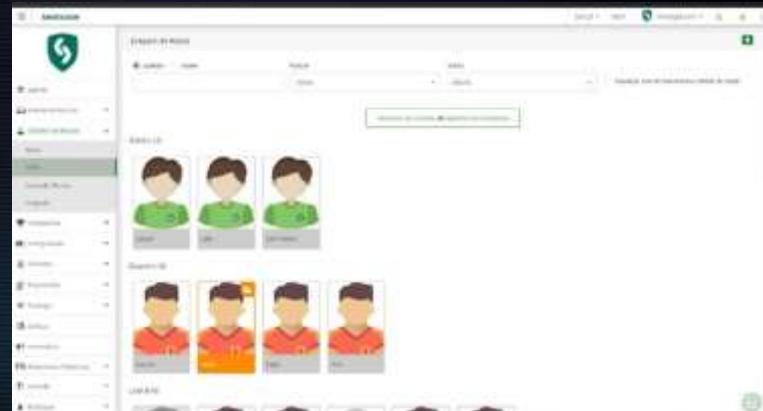
Clubes de futebol, ao adotarem práticas & departamentos comuns em outras indústrias, passam a disputar profissionais com o mundo corporativo.

Agentes Estratégicos

Em conjunto com a cultura, é necessário mobilizar pessoas. Identificando agentes estratégicos de todas as iniciativas do clube.



Pensando em Eficiência Organizacional



Visualização → A busca pela excelência em campo, deve passar pela sustentabilidade financeira. E o primeiro movimento parte da criação de ferramentas que são capazes de unir setores em uma visualização só. Como por exemplo: Supervisão, Logística, Jurídico, Administrativo, Saúde



O que temos em comum aqui?





Entidades Donas do Processo & da Informação

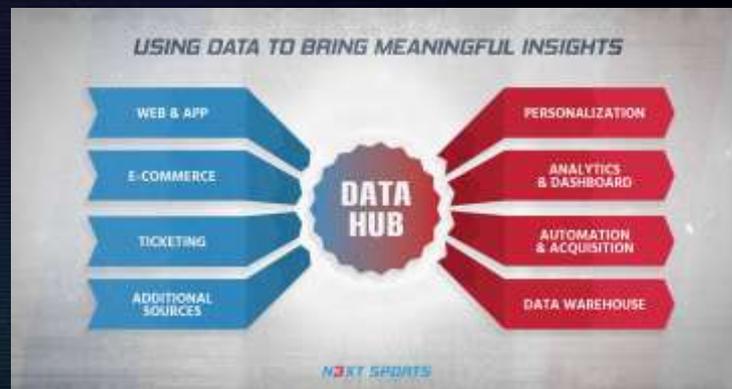
Considerando sempre o contexto de cada clube, cresce a ideia de que clubes precisam trabalhar tanto análise mas assim como a coleta.

Justamente por cada clube e/ou entidade possuir um contexto distinto, dados diferentes e metodologias de análise distintas serão aplicadas.

Porém de maneira única. Respeitando o ambiente e as necessidades de cada clube.

Considerando o jogo e o negócio do esporte.

Exem: Volleyball World & Arsenal





Como eu, Executivo de Futebol, sou capaz maximizar esta reação através do campo?



Através da Matemática no Negócio

Do Campo para o Business

Da mesma forma que ferramentas, provedores de dados e empresas seguem tentando encontrar correlações entre sucesso e comportamentos dentro do campo...

Quem são meus clientes? O que querem?

É necessário e possível entender, o que meus clientes/torcedores querem e valorizam. Buscando uma estratégia de sucesso for a de campo que converse com a eficiência do jogo praticado

Respondendo perguntas como

Quem são meus jogadores mais rentáveis?
Qual preço ótimo do ingresso com base no desempenho do time?
Quanto valem meus atletas? Quanto devo investir?



Benchmarkings:







Próximas Aulas

O Fim do Bloco 2 se aproxima...

Apresentações de Trabalho:

Dias 17/06 (segunda-feira) e 18/06 (terça-feira)

Horários de Aula

Entrega Documentos: 17/06 às 19:59

Ordem de Apresentação: 3 Grupos dia 17/06, 4 Grupos dia 18/06 → Informem no Grupo quem quer apresentar em qual dia.

Aula Presencial: 22/06 confirmado. Sábado em São Paulo – Sporthecca. Horário iremos divulgar, mas será pela manhã.

Início Bloco 3 → 02/07



Case Prático & Trabalho Final:

Sessões de Mentoria & Dúvidas

OBRIGADO!



@fetricate



[linkedin.com/in/felipe-tricate/](https://www.linkedin.com/in/felipe-tricate/)



ftricate@gmail.com