

8.RECURSOS CLAVE

A. RECURSOS TANGIBLES E INTANGIBLES

Recursos tangibles: Oficinas internacionales, redes de contactos con clubes y entrenadores, plataformas digitales para scouting y comunicación.

Recursos intangibles: Experiencia en gestión de carreras deportivas, habilidades de negociación, redes de contactos globales y conocimiento profundo del mercado del fútbol.

9. ACTIVIDADES CLAVE

A. ACTIVIDADES CLAVE



1. Identificación de talento a nivel mundial mediante scouting avanzado.
2. Gestión de contratos y negociaciones con clubes y patrocinadores.
3. Asesoramiento en marketing personal y desarrollo de la marca del jugador.

B. PRIORIZACIÓN

1. Priorización del scouting para identificar talentos únicos.
2. Gestión efectiva de contratos para maximizar oportunidades.
3. Creación de planes de desarrollo personalizados para cada jugador.

10. ESTRUCTURA DE COSTES

A. Costes

1. Costes directos:

- Honorarios de representación y negociación de contratos.
- Gastos legales para la redacción y revisión de contratos.
- Comisiones por servicios de scouting o análisis de jugadores.

2. Costes indirectos:

- Infraestructura tecnológica (plataforma de gestión de talentos, CRM).
- Gastos administrativos (alquiler de oficina, servicios básicos).
- Marketing y publicidad (promoción de la agencia y jugadores representados).

3. Costes variables:

- Viajes internacionales para asistir a partidos y eventos.
- Participación en ferias y congresos relacionados con el fútbol.
- Producción de material audiovisual para promocionar jugadores.



4. Costes fijos:

- Salarios de empleados y consultores (scouts, analistas, abogados).
- Licencias y cuotas para operar como agencia reconocida por asociaciones internacionales (FIFA, UEFA).

5. Otros costes:

- Impacto ambiental y social: compensaciones de carbono para viajes frecuentes.

B. Costes de inversión inicial

- Infraestructura: Montaje de oficinas principales y delegaciones en mercados clave (Europa, América Latina).
- Plataforma tecnológica: Desarrollo de una aplicación o portal para gestionar perfiles de jugadores y oportunidades de mercado.
- Personal clave: Contratación inicial de scouts, abogados especializados en deporte, y representantes.
- Licencias y certificaciones: Obtención de licencias oficiales de agente por las federaciones y asociaciones de fútbol.