Ejercicio 1.

**1**. Diseña scripts de texto con prompts que permitan conocer: Una lista de todos los equipos de béisbol de los Estados Unidos, que incluya la siguiente información sobre los equipos:

* Nombre
* Apodo
* Año de fundación
* Nombre de sus respectivas mascotas  
    
  **IMPORTANTE**:
* Deberás usar el valor "desconocido" para indicar los casos en los que no se pueda determinar alguno de estos valores,
* Deberás proporcionar lo anterior como output del prompt en formato CSV, es decir, el resultado del prompt que genere dicha tabla se deberá salvar en un archivo de texto y guardar con el formato baseball\_usa\_pets.csv, con el nombre correspondiente a cada columna.

Prompt

Iteración 1

Realiza las siguientes acciones:

1. Obtener una lista de todos los equipos de baseball de todas las ligas de los estados unidos
2. Una vez obtenida la información del punto anterior crear una tabla que contenga las siguientes columnas: Nombre, Apodo, Año de fundación, Nombre de su mascota, en el caso que no se pueda determinar algún valor deberá poner “Desconocido”

No dio el resultado esperado debido a que el ejercicio no indica que solo de la mlb

Iteración 2

Realiza las siguientes acciones:

1. Obtener una lista de todos los equipos de baseball de todas las ligas de los estados unidos
2. Una vez obtenida la información del punto anterior crear una tabla que contenga las siguientes columnas: Nombre, Apodo, Año de fundación, Nombre de su mascota, en el caso que no se pueda determinar algún valor deberá poner “Desconocido”

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Nombre** | **Apodo** | **Año de Fundación** | **Liga** | **Mascota** |
| **Grandes Ligas (MLB)** |  |  |  |  |
| Arizona Diamondbacks | D-backs | 1998 | Nacional | Baxter the Bobcat |
| ... (resto de equipos de MLB) |  |  |  |  |
| **Ligas Menores Afiliadas (Ejemplos)** |  |  |  |  |
| Albuquerque Isotopes | Isotopes | 1903 | Triple-A | Chompi |
| Birmingham Barons | Barons | 1901 | Double-A | Big Slopper |
| ... (resto de equipos de ligas menores) |  |  |  |  |

No dio resultado correcto, se tratará de limitar a equipos de ligas mayores.

iteración 3

Realiza las siguientes acciones:

1. Obtener una lista de todos los equipos de baseball ligas mayores de los estados unidos
2. Una vez obtenida la información del punto anterior crear una tabla que contenga las siguientes columnas: Nombre, Apodo, Año de fundación, Nombre de su mascota, en el caso que no se pueda determinar algún valor deberá poner “Desconocido”

iteración 4

Realiza las siguientes acciones:

1. Obtener una lista de todos los equipos de baseball ligas mayores y menores de los estados unidos
2. Una vez obtenida la información del punto anterior crear una tabla que contenga las siguientes columnas: Nombre, Apodo, Año de fundación, Nombre de su mascota, en el caso que no se pueda determinar algún valor deberá poner “Desconocido”

Ejercicio 2:

**2** . Diseña guiones de conversación de texto con prompts que permitan, desde el punto de vista de un experto en marketing para equipos deportivos profesionales, conocer:

* ¿Cuáles son los puntos en los que el equipo de SmartMedia se debería enfocar para emprender el relanzamiento de la imagen del equipo de los osos de Montana?
* La lista de acciones concretas que se recomienda hacer, según el experto, para re-lanzar la marca. Considera que se quiere volver a apuntar la presencia del club en medios digitales relevantes
* Un listado complementario con 15 nuevos slogan para asociar con la mascota Monty, incentivando la imagen de la familia, el compañerismo y la fraternidad.

Gerardo: Actúa como un experto de maketing que trabaja en una agencia llamada “SmartMedia” para equipos deportivos de baseball profesionales

Actualmente estas intentando lanzar una campaña innovadora de marketing para el equipo de baseball de los osos de montana

Responde lo siguiente:

Que se debería de enfocar Smart media para emprender el relanzamiento de la imagen del equipo de los osos de Montana.

**GEMINI: Entendiendo a los Osos de Montana**

Antes de sumergirnos en la estrategia, es crucial comprender a fondo al equipo. ¿Cuál es su historia? ¿Qué valores representan? ¿Cuál es su base de fans? ¿Cuáles son sus mayores logros y desafíos?

**Enfoques Estratégicos para el Relanzamiento**

Considerando la naturaleza competitiva del mercado deportivo y el deseo de innovar, te propongo los siguientes enfoques:

1. **Conectar con la Comunidad Local:**
   * **Historia y Raíces:** Resaltar la historia del equipo, vinculándolo con momentos clave de la ciudad y el estado.
   * **Eventos Comunitarios:** Organizar eventos que involucren a los fans, como clínicas de béisbol, concursos y desfiles.
   * **Colaboraciones Locales:** Asociarse con negocios locales para crear productos y experiencias exclusivas para los fans.
2. **Experiencia del Fan:**
   * **Tecnología:** Implementar aplicaciones móviles para que los fans puedan acceder a estadísticas, comprar boletos, y participar en juegos interactivos.
   * **Estadios:** Modernizar el estadio con nuevas atracciones, zonas de comida y bebida temáticas, y experiencias inmersivas.
   * **Contenido Exclusivo:** Crear contenido detrás de cámaras, entrevistas con jugadores y programas de análisis para plataformas digitales.
3. **Narrativa Emocional:**
   * **Valores del Equipo:** Identificar los valores fundamentales del equipo (por ejemplo, fuerza, determinación, espíritu de equipo) y crear una narrativa que resuene con los fans.
   * **Historias Personales:** Destacar las historias de los jugadores, tanto dentro como fuera del campo, para humanizar al equipo.
   * **Emociones:** Utilizar imágenes y videos que evoquen emociones fuertes, como la emoción de la victoria, la camaradería del equipo y la conexión con los fans.
4. **Marketing Digital e Influencers:**
   * **Redes Sociales:** Crear contenido atractivo y viral para plataformas como TikTok, Instagram y YouTube.
   * **Influencers:** Colaborar con influencers locales y nacionales para llegar a un público más amplio.
   * **SEO:** Optimizar el sitio web del equipo para mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda.
5. **Merchandising Creativo:**
   * **Productos Únicos:** Desarrollar productos que reflejen la identidad del equipo y que los fans estén orgullosos de usar.
   * **Colaboraciones:** Colaborar con marcas de moda y lifestyle para crear colecciones exclusivas.
   * **Experiencias Personalizadas:** Ofrecer experiencias personalizadas, como la posibilidad de diseñar su propia camiseta.

**Campaña Innovadora: "Nuestro Oso, Nuestra Montaña"**

Esta campaña se centraría en la conexión profunda entre el equipo y la comunidad. Se utilizarían imágenes impresionantes de la montaña, los fans en el estadio y los jugadores en acción. El mensaje clave sería que los Osos de Montana son más que un equipo deportivo: son un símbolo de orgullo y unidad para toda la región.

**Acciones Concretas:**

* **Video viral:** Un video que muestre la belleza de la montaña y la pasión de los fans, culminando con un llamado a unirse al equipo.
* **Concurso de fotos:** Invitar a los fans a compartir sus fotos con la montaña y el equipo usando un hashtag específico.
* **Experiencias inmersivas:** Crear una experiencia virtual de 360 grados que transporte a los fans al corazón del estadio.
* **Colaboración con artistas locales:** Comisionar obras de arte inspiradas en el equipo y la montaña para decorar el estadio.

Gerardo: Que acciones concretas se recomienda hacer según el experto para relanzar la marca considerando que se quiere apuntar la presencia del club en medios digitales.

GEMINI: ¡Excelente pregunta! Dado el enfoque en medios digitales, te presento algunas acciones concretas que se desprenden de la propuesta anterior, adaptadas a un relanzamiento digital:

**Acciones Concretas para un Relanzamiento Digital**

1. **Fortalecer la Presencia en Redes Sociales:**
   * **Contenido Variado y Atractivo:** Crear un calendario editorial con una mezcla de contenido: highlights de partidos, entrevistas exclusivas, memes, concursos, y detrás de cámaras.
   * **Interacción con los Fans:** Responder a comentarios, organizar encuestas y sorteos, y fomentar la creación de contenido generado por los usuarios (UGC).
   * **Publicidad Pagada:** Utilizar campañas de publicidad en redes sociales para llegar a nuevos públicos y aumentar el alcance de las publicaciones.
   * **TikTok y Reels:** Aprovechar el formato corto y dinámico de estas plataformas para crear contenido viral y conectar con un público más joven.
2. **Crear un Sitio Web Moderno y Funcional:**
   * **Diseño Responsivo:** Asegurarse que el sitio web se adapte a cualquier dispositivo (móvil, tablet, ordenador).
   * **Contenido Actualizado:** Mantener la información del equipo, calendario de partidos, estadísticas y noticias siempre al día.
   * **Tienda en Línea:** Ofrecer una amplia variedad de productos oficiales del equipo con opciones de personalización.
   * **Integración con Redes Sociales:** Conectar el sitio web con las redes sociales para facilitar la interacción y el compartir de contenido.
3. **Influencer Marketing:**
   * **Colaboraciones Estratégicas:** Identificar influencers relevantes en el mundo del béisbol y la región para crear contenido patrocinado.
   * **Campañas Conjuntas:** Organizar campañas conjuntas con influencers para lanzar nuevos productos, promociones o eventos.
   * **Microinfluencers:** Trabajar con microinfluencers locales para llegar a nichos específicos de fans.
4. **Email Marketing:**
   * **Base de Datos:** Construir una base de datos de suscriptores a través de formularios en el sitio web y redes sociales.
   * **Segmentación:** Segmentar la base de datos para enviar contenido personalizado según los intereses de cada fan.
   * **Newsletter:** Crear un newsletter semanal o quincenal con noticias, promociones y contenido exclusivo.
5. **Streaming en Vivo:**
   * **Partidos y Eventos:** Transmitir en vivo los partidos (si los derechos lo permiten) y otros eventos relacionados con el equipo.
   * **Contenido Detrás de Cámaras:** Ofrecer contenido exclusivo en vivo, como entrenamientos, ruedas de prensa y eventos especiales.
   * **Plataformas:** Utilizar plataformas como Twitch, YouTube o Facebook Live para llegar a una audiencia más amplia.
6. **Video Marketing:**
   * **Producción de Calidad:** Crear videos de alta calidad con historias cautivadoras que resalten la pasión y el espíritu del equipo.
   * **YouTube:** Utilizar YouTube como plataforma principal para alojar y promover los videos.
   * **Video SEO:** Optimizar los videos con palabras clave relevantes para mejorar su visibilidad en los resultados de búsqueda.
7. **Realidad Aumentada y Virtual:**
   * **Experiencias Inmersivas:** Crear experiencias de realidad aumentada y virtual para los fans, como probarse cascos de realidad virtual en el estadio o ver a los jugadores en 3D.
   * **Aplicaciones Móviles:** Desarrollar aplicaciones móviles que permitan a los fans interactuar con el equipo de una manera más inmersiva.

**Ejemplo de Campaña Digital Innovadora:**

* **"Un Día en la Vida de un Oso"**: Una serie de videos en formato vlog que sigue a un jugador durante un día completo, desde el entrenamiento hasta la vida personal.
* **"Diseña tu Jersey"**: Una aplicación móvil que permite a los fans diseñar su propio jersey personalizado y comprarlo en línea.
* **"Reto de los Fans"**: Un desafío viral en TikTok donde los fans recrean las mejores jugadas del equipo.

**Consideraciones Adicionales:**

* **Análisis de Datos:** Utilizar herramientas de análisis para medir el rendimiento de las campañas y ajustar la estrategia según sea necesario.
* **Colaboraciones con Marcas:** Buscar colaboraciones con marcas relevantes para crear contenido patrocinado y promociones especiales.
* **Influencers Locales:** Trabajar con influencers locales para llegar a un público más específico y aumentar el engagement.

**¿Qué te parece esta propuesta?** ¿Hay alguna acción en particular que te gustaría explorar con más detalle?

**Recuerda:** La clave para un relanzamiento exitoso está en crear una conexión emocional con los fans y ofrecer experiencias únicas que los hagan sentir parte del equipo.

Gerardo: Que acciones concretas se recomienda hacer según el experto para relanzar la marca considerando que se quiere apuntar la presencia del club en medios digitales para una audiencia adulta.

GEMINI: **Acciones Concretas para Relanzar la Marca de los Osos de Montana en Medios Digitales para un Público Adulto**

Al enfocarnos en un público adulto, podemos aprovechar estrategias que destaquen la nostalgia, la experiencia y la conexión emocional con el equipo. Aquí te presento algunas acciones concretas:

**Contenido y Estrategia de Redes Sociales**

* **Nostalgia y Retrospectivas:** Crear contenido que evoque recuerdos de épocas pasadas del equipo, como mejores momentos, jugadores legendarios y rivalidades históricas.
* **Análisis Profundos:** Ofrecer análisis detallados de los partidos, estadísticas avanzadas y comparativas históricas para atraer a los fans más conocedores.
* **Podcasts:** Lanzar un podcast donde se entrevisten a exjugadores, analistas y personalidades relacionadas con el equipo para profundizar en la historia y cultura de los Osos de Montana.
* **Contenido Exclusivo:** Ofrecer contenido exclusivo para suscriptores, como entrevistas en profundidad, documentales cortos y acceso a eventos especiales.

**Sitio Web y Experiencia del Usuario**

* **Diseño Clásico y Elegante:** Optar por un diseño web que transmita sofisticación y tradición, utilizando una paleta de colores y tipografías que evoquen la historia del equipo.
* **Sección de Estadísticas Detalladas:** Crear una sección dedicada a las estadísticas del equipo, con filtros y herramientas de búsqueda para que los fans puedan explorar a fondo los datos históricos.
* **Tienda en Línea con Productos Premium:** Ofrecer productos de alta calidad y diseño clásico, como ropa vintage, accesorios exclusivos y experiencias VIP.
* **Foro de Discusión:** Crear un foro en línea donde los fans puedan debatir sobre el equipo, compartir sus opiniones y conectar con otros seguidores.

**Campañas Publicitarias Digitales**

* **Publicidad en Redes Sociales:** Dirigir campañas publicitarias a un público adulto en plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn, utilizando formatos de video y display.
* **Marketing de Afiliación:** Colaborar con influencers y personalidades del mundo del béisbol que conecten con el público objetivo.
* **Email Marketing Personalizado:** Enviar correos electrónicos segmentados con contenido relevante para cada grupo de fans, como promociones especiales, invitaciones a eventos y noticias exclusivas.

**Eventos y Experiencias**

* **Reuniones de Exjugadores:** Organizar eventos donde los exjugadores se reúnan con los fans para compartir historias y firmar autógrafos.
* **Viajes para Fans:** Ofrecer viajes a los estadios de otros equipos o a lugares históricos relacionados con el equipo.
* **Eventos VIP:** Crear experiencias exclusivas para los miembros VIP, como acceso a entrenamientos, cenas con jugadores y asientos preferenciales en el estadio.

**Colaboraciones con Marcas Premium**

* **Asociaciones Estratégicas:** Colaborar con marcas de lujo, bebidas premium y automóviles de alta gama para crear campañas de co-branding y productos exclusivos.
* **Experiencias de Marca:** Organizar eventos exclusivos en colaboración con estas marcas, como catas de vino, pruebas de vehículos y experiencias de golf.

**Ejemplo de Campaña:**

* **"Leyendas Vivas"**: Una serie de videos documentales que narran las historias de los jugadores más emblemáticos del equipo, entrevistando a ex compañeros, entrenadores y periodistas deportivos.
* **"El Club de los 100"**: Un programa de fidelización para los fans más fieles, que ofrece beneficios exclusivos como acceso a eventos privados, descuentos en la tienda en línea y la oportunidad de conocer a los jugadores.

**Consideraciones Adicionales:**

* **Análisis de Datos:** Utilizar herramientas de análisis web y redes sociales para medir el rendimiento de las campañas y ajustar la estrategia en función de los resultados.
* **Optimización para Motores de Búsqueda (SEO):** Optimizar el sitio web y el contenido para mejorar el posicionamiento en los resultados de búsqueda de Google.
* **Accesibilidad:** Asegurarse de que el sitio web y los materiales de marketing sean accesibles para personas con discapacidad.

Al combinar estas estrategias, los Osos de Montana podrán fortalecer su conexión con los fans adultos, aumentar su presencia en el mundo digital y consolidar su posición como una marca icónica del béisbol.

Gerardo: Que acciones concretas se recomienda hacer según el experto para relanzar la marca considerando que se quiere apuntar la presencia del club en medios digitales para una audiencia joven.

GEMINI: **Acciones Concretas para Relanzar la Marca en Medios Digitales para una Audiencia Joven**

Al enfocarnos en una audiencia joven, es fundamental utilizar plataformas y formatos que sean relevantes para ellos, creando contenido que sea divertido, interactivo y que fomente la participación.

**Estrategias Clave:**

**Plataformas y Canales**

* **TikTok y Reels:** Crear contenido corto y dinámico, como desafíos, bailes, y sketches cómicos relacionados con el equipo.
* **YouTube:** Producir videos más largos y elaborados, como documentales cortos, vlogs de los jugadores, y reacciones a los partidos.
* **Instagram:** Utilizar historias, reels y publicaciones estáticas para mostrar el día a día del equipo, crear encuestas y sorteos, y fomentar la interacción con los seguidores.
* **Twitch:** Transmitir en vivo entrenamientos, partidos amistosos y eventos especiales para crear una comunidad de fans más comprometida.

**Contenido y Formato**

* **Memes y Gifs:** Crear memes y gifs personalizados relacionados con el equipo y los jugadores para aumentar el engagement y la viralidad.
* **Lenguaje y Tono Joven:** Utilizar un lenguaje informal y cercano a la audiencia, evitando jerga técnica y expresiones demasiado formales.
* **Colaboraciones con Influencers:** Asociarse con influencers jóvenes y populares en el mundo del deporte y el entretenimiento para llegar a una audiencia más amplia.
* **Gamificación:** Crear juegos y desafíos en las redes sociales para incentivar la participación de los fans y fomentar la competencia sana.

**Campañas y Eventos**

* **"Un Día en la Vida de..."**: Seguir a un jugador joven durante un día completo y compartir su rutina en las redes sociales.
* **"Diseña el Uniforme del Futuro"**: Organizar un concurso para que los fans diseñen el uniforme del equipo para la próxima temporada.
* **"El Reto del Fan"**: Crear desafíos físicos o de habilidades relacionados con el béisbol y animar a los fans a compartir sus videos en las redes sociales.
* **Eventos en Vivo Virtuales:** Organizar conciertos, meet & greets virtuales y otros eventos en vivo para conectar con los fans de forma remota.

**Herramientas y Tecnologías**

* **Realidad Aumentada (AR):** Crear filtros de realidad aumentada para que los fans puedan probarse los uniformes del equipo o interactuar con los jugadores de forma virtual.
* **Chatbots:** Implementar chatbots en las redes sociales para responder preguntas frecuentes, brindar asistencia y ofrecer promociones personalizadas.
* **Análisis de Datos:** Utilizar herramientas de análisis para medir el rendimiento de las campañas y ajustar la estrategia en función de los resultados.

**Ejemplos de Campañas**

* **"El Equipo de Mis Sueños"**: Crear una campaña donde los fans puedan elegir a su equipo ideal de todos los tiempos y compartir sus alineaciones en las redes sociales.
* **"Mi Jugada Favorita"**: Animar a los fans a compartir sus momentos favoritos del equipo en un video corto y utilizarlos para crear un compilado.
* **"El Soundtrack de la Temporada"**: Crear una playlist en Spotify con las canciones favoritas de los jugadores y animar a los fans a compartir sus propias listas.

**Consideraciones Adicionales:**

* **Contenido Generado por los Usuarios (UGC):** Fomentar la creación de contenido por parte de los fans y recompensar las mejores publicaciones.
* **Plataformas de Streaming:** Transmitir los partidos en plataformas como Twitch o YouTube para llegar a una audiencia más joven y global.
* **Marketing de Influencia Micro:** Colaborar con microinfluencers locales y temáticos para llegar a nichos específicos de fans.
* **Sostenibilidad:** Incorporar mensajes de sostenibilidad y responsabilidad social en las campañas para conectar con la conciencia social de los jóvenes.

Al implementar estas estrategias, los Osos de Montana podrán construir una comunidad de fans jóvenes apasionada y comprometida, y consolidar su posición como una marca relevante en el mundo digital.

Gerardo: Genera un listado con 15 slogan para asociar con la mascota que tome en cuenta las siguientes consideraciones:

1. Incentivar la imagen de la familia
2. Incentivar el compañerismo
3. Incentivar la fraternidad

GEMINI: ¡Absolutamente! Aquí tienes 15 slogans que buscan asociar a tu mascota con los valores de familia, compañerismo y fraternidad, perfectos para fortalecer el vínculo con tu audiencia:

**Slogans enfocados en la familia:**

1. **"Nuestra mascota, nuestra familia."** (Simple y directo, enfatiza la unión familiar)
2. **"Juntos hacemos un equipo... ¡y nuestra mascota también!"** (Resalta la idea de equipo y pertenencia)
3. **"Momentos inolvidables, una mascota inolvidable."** (Conecta la mascota con los recuerdos familiares)
4. **"Creciendo juntos, una familia, una mascota."** (Subraya el crecimiento compartido)
5. **"Hogar es donde está nuestra mascota."** (Crea un sentimiento de calidez y pertenencia)

**Slogans enfocados en el compañerismo:**

1. **"Mejores amigos, una sola pasión."** (Resalta la amistad y la pasión compartida)
2. **"Siempre juntos, siempre fieles."** (Enfatiza la lealtad y el compañerismo)
3. **"Un compañero para cada aventura."** (Invita a vivir experiencias juntos)
4. **"La amistad más leal, con cuatros patas."** (Destaca la lealtad incondicional de las mascotas)
5. **"Juntos somos más fuertes."** (Promueve la idea de unidad y apoyo mutuo)

**Slogans enfocados en la fraternidad:**

1. **"Una manada, una familia."** (Crea una sensación de pertenencia a un grupo)
2. **"Hermandad con patas."** (Un enfoque divertido y memorable)
3. **"Nuestra mascota, nuestro lazo."** (Subraya la conexión y el vínculo entre las personas)
4. **"Unidos por la pasión."** (Enfatiza la pasión compartida por la mascota)
5. **"En esta manada, todos somos importantes."** (Promueve la inclusión y la igualdad)

**Consideraciones adicionales:**

* **Personalización:** Adapta estos slogans al tipo de mascota que tengas y a la personalidad de tu marca.
* **Visuales:** Combina los slogans con imágenes que transmitan los valores que deseas destacar (familias felices, mascotas jugando, grupos de amigos).
* **Contexto:** Utiliza estos slogans en diferentes materiales de marketing, como redes sociales, campañas publicitarias y eventos.

**Ejemplo de uso:**

Imagina que tienes una mascota que representa a un equipo deportivo. Podrías usar el slogan "Juntos hacemos un equipo... ¡y nuestra mascota también!" en una campaña para promover la venta de abonos familiares, acompañado de una imagen de una familia disfrutando de un partido junto a la mascota.

Gerardo: Genera un listado con 15 slogan para asociar con la mascota monty de los osos de montana

que tome en cuenta las siguientes consideraciones:

1.      Incentivar la imagen de la familia

2.      Incentivar el compañerismo

3.      Incentivar la fraternidad

¡Absolutamente! Aquí tienes 15 slogans para Monty, la mascota de los Osos de Montana, que buscan conectar con los valores de familia, compañerismo y fraternidad:

**Slogans enfocados en la familia:**

1. **"Monty: El oso que une a la familia."** (Simple y directo, enfatiza la unión familiar)
2. **"Con Monty, los osos somos una familia."** (Resalta la idea de pertenencia al equipo)
3. **"Momentos inolvidables, con Monty de por medio."** (Conecta a Monty con los recuerdos familiares)
4. **"Creciendo juntos, con Monty como guía."** (Subraya el crecimiento compartido)
5. **"Hogar es donde está Monty."** (Crea un sentimiento de calidez y pertenencia)

**Slogans enfocados en el compañerismo:**

1. **"Monty: El mejor compañero para cualquier aventura."** (Invita a vivir experiencias juntos)
2. **"Siempre juntos, siempre Monty."** (Enfatiza la lealtad y el compañerismo)
3. **"La amistad más feroz, con Monty de capitán."** (Destaca la lealtad incondicional de Monty)
4. **"Juntos somos más fuertes, con Monty al frente."** (Promueve la idea de unidad y apoyo mutuo)
5. **"Un compañero para cada fan."** (Resalta la conexión entre Monty y los aficionados)

**Slogans enfocados en la fraternidad:**

1. **"Monty: El corazón de la manada."** (Crea una sensación de pertenencia a un grupo)
2. **"Hermandad salvaje, con Monty como líder."** (Un enfoque divertido y memorable)
3. **"Monty: Nuestro lazo de unión."** (Subraya la conexión y el vínculo entre las personas)
4. **"Unidos por la pasión, con Monty como guía."** (Enfatiza la pasión compartida por el equipo)
5. **"En esta manada, Monty es el rey."** (Promueve la inclusión y la igualdad)

**Consideraciones adicionales para Monty:**

* **La fuerza y la protección:** Al ser un oso, Monty representa fuerza y protección. Puedes usar slogans que resalten estas cualidades, como "Monty: Tu guardián más feroz."
* **La naturaleza:** Conecta a Monty con la naturaleza de Montana, utilizando imágenes de bosques, montañas y ríos.
* **La diversión:** Los osos son conocidos por ser juguetones. Puedes usar slogans que transmitan diversión y energía, como "Monty: ¡La fiesta nunca para!"

**Ejemplo de uso:** Imagina que quieres utilizar a Monty para promover la asistencia familiar a los partidos. Podrías usar el slogan "Con Monty, los osos somos una familia" en una campaña que incluya descuentos en entradas familiares y actividades para niños.